

## Zmień swoje życie na zawsze

### 1. Połóż się na łożu śmierci

Wiele lat temu, kiedy pracowałem z psychoterapeutką Deversem Brandenem, poddała mnie ćwiczeniom na łożu śmierci. Poproszono mnie, abym wyraźnie wyobraził sobie siebie leżącego na łożu śmierci i aby w pełni uświadomiła sobie uczucia związane z umieraniem i pożegnaniem. Następnie poprosiła mnie, abym w myślach zaprosił ważne dla mnie osoby w moim życiu, aby pojedynczo odwiedziły moje łóżko. Kiedy wyobrażałem sobie każdego przyjaciela i krewnego przychodzącego z wizytą, musiałem z nimi rozmawiać na głos. Kiedy umierałem, musiałem im powiedzieć to, co chciałem, żeby wiedzieli. Kiedy rozmawiałem z każdą osobą, czułem, że głos mi się łamie. Jakoś nie mogłem powstrzymać się od załamania. Moje oczy wypełniły się łzami. Doświadczyłam takiego poczucia straty. Nie opłakiwałem własnego życia; to była miłość, którą traciłem. Mówiąc dokładniej, był to tzw. przekaz miłości, jakiego nigdy nie było. Podczas tego trudnego ćwiczenia naprawdę zobaczyłem, jak wiele opuściłem ze swojego życia. Ile cudownych uczuć żywiłam na przykład do moich dzieci, których nigdy nie wyraziłam wprost. Pod koniec ćwiczeń byłem w rozsypce emocjonalnej. Rzadko w życiu tak płakałam. Ale kiedy te emocje opadły, wydarzyła się cudowna rzecz. wyraziłem się jasno. Wiedziałam, co jest naprawdę ważne i kto jest dla mnie naprawdę ważny. Po raz pierwszy zrozumiałem, co miał na myśli George Patton, gdy powiedział: „Śmierć może być bardziej ekscytująca niż życie”. Od tego dnia przyrzekłem sobie, że nie pozostawię niczego przypadkowi. Postanowiłam, że nigdy nie pozostawię niczego bez komentarza. Chciałem żyć tak, jakbym mógł w każdej chwili umrzeć. Całe to doświadczenie zmieniło sposób, w jaki od tego czasu nawiązuję kontakt z ludźmi. Nie umknęła mi najważniejsza zaleta tego ćwiczenia: nie musimy czekać, aż rzeczywiście będziemy bliscy śmierci, aby otrzymać korzyści płynące z bycia śmiertelnikami. Możemy stworzyć doświadczenie, kiedy tylko chcemy. Kilka lat później, kiedy moja matka umierała w szpitalu w Tucson, podbiegłem do niej, aby chwycić ją za rękę i powtórzyć jej całą miłość i wdzięczność, jakie czułem za to, kim była dla mnie. Kiedy w końcu umarła, moja żałoba była bardzo intensywna, ale bardzo krótka. W ciągu kilku dni poczułem, że wszystko, co wspaniałe w mojej matce, we mnie wstąpiło i będzie tam żyć jako kochający duch na zawsze. Półtora roku przed śmiercią ojca zacząłem wysyłać mu listy i wiersze o jego wkładzie w moje życie. Ostatnie miesiące życia przeżył i zmarł w obliczu przewlekłej choroby, więc komunikacja i osobiste dotarcie do niego nie zawsze było łatwe. Ale zawsze czułem się dobrze, że miał te listy i wiersze do czytania. Kiedyś zadzwonił do mnie, kiedy wysłałam mu wiersz na Dzień Ojca, i powiedział: „Hej, chyba jednak nie byłem takim złym ojcem”. Poeta William Blake ostrzegał nas, abyśmy trzymali myśli w tajemnicy aż do śmierci. „Kiedy myśl zamknięta jest w jaskiniach” – pisał – „wtedy miłość pokaże swoje korzenie w najgłębszym piekle”. Udawanie, że nie umrzesz, szkodzi twojej radości z życia. Jest to szkodliwe w taki sam sposób, w jaki szkodliwe byłoby dla koszykarza udawanie, że gra, w którą gra, nie ma końca. Gracz ten zmniejszyłby swoją intensywność, przyjął leniwy styl gry i oczywiście nie miałby w ogóle żadnej zabawy. Bez końca nie ma gry. Nie będąc świadomym śmierci, nie można być w pełni świadomym daru życia. Jednak wielu z nas (w tym ja) wciąż udaje, że gra naszego życia nie będzie miała końca. Ciągłe planujemy dokonać wielkich rzeczy, pewnego dnia, kiedy będziemy mieli na to ochotę. Przypisujemy nasze cele i marzenia tej wymagowanej wyspie na morzu, którą Denis Waitley nazywa „Wyspą Someday”. Często mówimy: „Pewnego dnia zrobię to” i „Pewnego dnia zrobię tamto”. Stawienie czoła własnej śmierci nie musi czekać, aż skończy nam się życie. W rzeczywistości możliwość żywego wyobrażenia sobie naszych ostatnich godzin na łożu śmierci wywołuje paradoksalne uczucie: uczucie narodzin na nowo – pierwszy krok do nieustraszonej motywacji. „Ludzie żyjący głęboko” – napisała poetka i pamiętnikniczka Anaïs Nin – „nie boją się śmierci”. I jak śpiewał Bob Dylan: „Ten, kto nie jest zajęty narodzinami, jest zajęty umieraniem”.

### 2. Pozostań głodny

Arnold Schwarzenegger nie był jeszcze sławny w 1976 roku, kiedy jedliśmy razem lunch w Doubletree Inn w Tucson w Arizonie. Żadna osoba w restauracji go nie rozpoznała. Był w mieście, promując film *Bądź głodny*, który właśnie przyniósł rozczarowanie kasowe z Jeffem Bridgesem i Sally Field. Byłem wówczas felietonistą sportowym „Tucson Citizen” i moim zadaniem było spędzić cały dzień sam na sam z Arnoldem i napisać o nim artykuł dla niedzielnego magazynu naszej gazety. Ja też nie miałam pojęcia, kim on jest i kim się stanie. Zgodziłam się spędzić z nim ten dzień, bo musiałam – to było zadanie. I chociaż podszedłem do tego bez natchnienia, nigdy tego nie zapomnę. Być może najbardziej pamiętną część tego dnia ze Schwarzeneggerem miała miejsce, gdy spędziliśmy godzinę na lunchu. Wyciągnąłem notatnik reportera i podczas posiłku zadawałem pytania do artykułu. W pewnym momencie mimochodem zapytałem go: „Teraz, kiedy wycofałeś się z kulturystyki, co zamierzasz dalej robić?” I głosem tak spokojnym, jakby opowiadał mi o jakichś przyziemnych planach podróźniczych, powiedział: „Będę gwiazdą numer jeden w całym Hollywood. Pamiętaj, że to nie był ten szczupły, aerobik Arnold, jakiego znamy dzisiaj. Ten mężczyzna był napompowany i ogromny. Dlatego też dla własnego dobrego samopoczucia fizycznego starałem się wyglądać, jakby jego cel był rozsądny. Starałem się tego nie robić. pokaż mój szok i rozbawienie jego planem. Przecież jego pierwsza próba kręcenia filmów nie obiecywała zbyt wiele. A jego austriacki akcent i niezręczna, potworna budowa ciała nie sugerowały natychmiastowej akceptacji ze strony widzów. W końcu udało mi się dopasować do jego spokojnego zachowania, i zapytałem go, jak planuje zostać największą gwiazdą Hollywood. „To ten sam proces, którego używałem w kulturystyce” – wyjaśnił. „Polega na stworzeniu wizji tego, kim chcesz być, a następnie życiu według tego obrazu gdyby to była już prawda. Brzmiało to śmiesznie prosto. Zbyt proste, żeby cokolwiek znaczyć. Ale zapisałem to. I nigdy tego nie zapominałem. Nigdy nie zapomnę chwili, gdy jakiś program rozrywkowy oznajmił, że wpływy ze sprzedaży jego drugiego filmu „Terminator” uczyniły go najpopularniejszym losowaniem kasowym na świecie. Czy był psychiczny? A może było coś w jego formule? Przez lata wykorzystywałem pomysł Arnolda dotyczący tworzenia wizji jako narzędzie motywacyjne. Omawiałem to również szczegółowo podczas moich korporacyjnych seminariów szkoleniowych. Zachęcam ludzi, aby zauważyli, że Arnold powiedział, że tworzy się wizję. Nie powiedział, że macie czekać, aż otrzymacie wizję. Tworzysz jeden. Innymi słowy, wymyślasz to. Główną częścią życia opartego na własnej motywacji jest posiadanie czegoś, po co możesz się obudzić rano – coś, co „robisz” w życiu, aby pozostać głodnym. Wizję można stworzyć już teraz – lepiej teraz niż później. Zawsze możesz to zmienić, jeśli chcesz, ale nie żyj ani chwili dłużej bez tego. Zobacz, jak głód realizacji tej wizji wpływa na Twoją zdolność do motywowania się

### **3. Powiedz sobie prawdziwe kłamstwo**

Pamiętam, jak moja wówczas 12-letnia córka Margery brała udział w szkolnym czytaniu poezji, podczas którego wszyscy jej koledzy z klasy musieli napisać „kłamliwy wiersz” o tym, jacy są wspaniali. Mieli wymyślać nieprawdy na swój temat, przez co brzmiali niewiarygodnie cudownie. Słuchając wierszy, zdałem sobie sprawę, że dzieci robiły niezamierzoną wersję tego, co zrobił Arnold, aby rozjaśnić obraz swojej przyszłości. „Okłamując” siebie, tworzyli wizję tego, kim chcą być. Warto również zauważyć, że szkoły publiczne są tak oderwane od motywacyjnych źródeł indywidualnych osiągnięć i sukcesów osobistych, że aby zachęcić dzieci do wyrażania wielkich wizji na swój temat, muszą zachęcać je do „kłamstwa”. (Jak powiedziano w filmie ET: „Jak wytłumaczyć szkołę wyższej inteligencji?”) Większość z nas nie jest w stanie dostrzec prawdy o tym, kim moglibyśmy być. Szkoła mojej córki znalazła niezamierzone rozwiązanie tej trudności: jeśli trudno ci wyobrazić sobie drzemiący w sobie potencjał, możesz zacząć od wyrażenia go w formie fantazji, tak jak zrobiły to dzieci, które napisały te wiersze. Wymyśl kilka historii o tym, kim chciałbyś być. Twoja podświadomość nie wie, że fantazjujesz (albo otrzymuje obrazy, albo nie). Wkrótce zaczniesz tworzyć niezbędny plan rozszerzenia swoich osiągnięć. Bez obrazu swojego najwyższego ja nie możesz żyć w tym ja. Udawać, aż ci się uda. Kłamstwo stanie się prawdą

#### **4. Nie spuszczaaj oka z nagrody**

Większość z nas nigdy tak naprawdę się nie skupia. Ciągłe odczuwamy rodzaj irytującego chaosu psychicznego, ponieważ próbujemy myśleć o zbyt wielu rzeczach na raz. Na ekranie zawsze jest za dużo. Ciekawa przemowa motywacyjna na ten temat została wygłoszona przez byłego trenera Dallas Cowboys, Jimmy'ego Johnsona, swoim piłkarzom przed Super Bowl w 1993 r.: „Powiedziałem im, że jeśli położę piłkę o wymiarach dwa na cztery w poprzek sali, wszyscy tam przejdą to i nie upaść, ponieważ skupialibyśmy się na tym, żeby przejść ten budynek dwa na cztery, ale gdybym umieścił ten sam 10-piętrowy budynek o wymiarach dwa na cztery między dwoma budynkami, tylko nielicznym by się to udało, ponieważ skupienie oznaczałoby upadek. Skupienie jest najważniejsze. Zespół, który jest dzisiaj bardziej skupiony, to zespół, który wygra ten mecz. Johnson powiedział swojemu zespołowi, aby nie rozpraszał się publicznością, mediami ani możliwością przegranej, ale skupiał się na każdym zagranium w meczu, tak jakby była to dobra sesja treningowa. Kowboje zwyciężyli 52:17. Ta historia ma pewien sens, który wykracza daleko poza futbol. Większość z nas ma tendencję do utraty koncentracji w życiu, ponieważ nieustannie martwimy się wieloma negatywnymi możliwościami. Zamiast skupiać się na wymiarach dwa na cztery, martwimy się wszystkimi konsekwencjami upadku. Zamiast skupiać się na celach, rozpraszają nas nasze zmartwienia i lęki. Ale kiedy skupisz się na tym, czego chcesz, pojawi się to w twoim życiu. Kiedy skoncentrujesz się na byciu szczęśliwą i zmotywowaną osobą, taki właśnie będziesz.

#### **5. Naucz się pocić w spokoju**

Im bardziej jesteś dla siebie, tym łatwiejsze jest dla ciebie życie. Lub, jak mówią w Navy Seals, im więcej pocisz się w czasie pokoju, tym mniej krwawisz na wojnie. Mój przyjaciel z dzieciństwa, Rett Nichols, jako pierwszy pokazał mi tę zasadę w działaniu. Kiedy graliśmy w baseball w Małej Lidze, zawsze niepokoiło nas, jak szybko miotacze rzucali piłkę. Graliśmy w wyjątkowo dobrej lidze, a przerośnięti miotacze przeciwników, których metryki urodzenia zawsze domagaliśmy się okazania, podczas meczów strzelali do nas z zastraszającą szybkością. Zaczęliśmy bać się podejść do talerza, żeby uderzyć. To nie było zabawne. Odbijanie stało się czymś, przez co po prostu próbowaliśmy przejść, nie zawstydzając się zbyt. Wtedy Rett wpadł na pomysł. „Co by było, gdyby narzuty, z którymi mierzyliśmy się w meczach, były wolniejsze niż te, z którymi spotykamy się na co dzień na treningach?” zapytał Retta. „To właśnie jest problem” – powiedziałem. „Nie znamy nikogo, kto potrafiłby rzucać do nas tak szybko. Dlatego w meczach jest tak ciężko. Piłka wygląda jak tabletki aspiryny wlatująca z prędkością 300 km na godzinę”. „Wiem, że nie znamy nikogo, kto potrafi tak szybko rzucać piłką baseballową” – powiedział Rett. „A co by było, gdyby to nie był baseball?” – Nie wiem, co masz na myśli – powiedziałem. Właśnie wtedy Rett wyciągnął z kieszeni małą plastikową piłeczkę golfową z dziurkami. Taki, jaki nasi ojcowie zwykli uderzać na podwórku podczas ćwiczeń w golfa. „Weź kij” – powiedział Rett. Wziąłem kij baseballowy i poszliśmy do parku niedaleko domu Retta. Rett podszedł do kopca miotacza, ale podszedł jakieś trzy stopy bliżej niż zwykle. Kiedy stałem przy talerzu, strzelił obok mnie małą piłeczką golfową, gdy próbowałem się nią zamachnąć. „Ha ha!” krzyknął Rett. „To szybciej niż ktokolwiek inny w małej lidze! Zaczynamy!” Następnie na zmianę rzucaliśmy do siebie tą dziwną małą piłką nucąc z niewiarygodną szybkością. Mała plastikowa piłka była nie tylko zabawnie szybka, ale także zakrzywiała się i opadała gwałtowniej, niż byłoby to w stanie zrobić na boisku jakiegokolwiek małego gracza ligowego. Zanim Rett i ja rozegraliśmy kolejny mecz ligowy, byliśmy już gotowi. Boiska wyglądały, jakby nadchodziły w zwolnionym tempie. Duże białe balony. Udało mi się trafić pierwszego i jedyne home runa, jaki kiedykolwiek trafiłem po jednej z sesji Retta. To był leworęczny zawodnik, którego ton zdawał się wisieć w powietrzu na zawsze, zanim go poprawiłem. Lekcja, której nauczył mnie Rett, nigdy nie zapomnę. Ilekroć boję się, że coś się wydarzy, znajdę sposób, aby zrobić coś jeszcze trudniejszego i bardziej przerażającego. Kiedy zrobię trudniejszą rzecz,

prawdziwa zabawa stanie się zabawą. Wielki bokser Muhammad Ali zwykł kierować się tą zasadą przy wyborze swoich partnerów sparingowych. Upewniał się, że sparing partnerzy, z którymi pracował przed walką, byli lepsi od boksera, z którym mierzył się w prawdziwej walce. Być może nie zawsze byli lepsi pod każdym względem, ale znalazł partnerów sparingowych, z których każdy był lepszy w ten czy inny sposób od jego nadchodzącego przeciwnika. Kiedy stawiał im czoła, wchodząc w każdą walkę wiedział, że już walczył z tymi umiejętnościami i wygrał. Zawsze możesz „zorganizować” bitwę większą niż ta, z którą musisz się zmierzyć. Jeśli musisz wygłosić prezentację przed osobą, która Cię przeraża, zawsze możesz najpierw przeciwyczyć ją przed osobą, która przeraża Cię bardziej. Jeśli masz coś trudnego do zrobienia i wahasz się, czy to zrobić, wybierz coś jeszcze trudniejszego i zrób to jako pierwszy. Zobacz, jak wpływa to na Twoją motywację do podjęcia „prawdziwego” wyzwania

## 6. Uprość swoje życie

Vince Lombardi, wielki trener piłki nożnej drużyny Green Bay Packer, został kiedyś zapytany, dlaczego jego mistrzowska drużyna świata, składająca się z tak wielu wszechstronnie utalentowanych zawodników, prowadziła tak prosty zestaw zagrań. „Trudno być agresywny, gdy jesteś zdezorientowany” – powiedział. Jedną z korzyści twórczego planowania swojego życia jest to, że pozwala ono na uproszczenie. Możesz odsiewać, delegować i eliminować wszystkie czynności, które nie przyczyniają się do osiągnięcia twoich przewidywanych celów. Kolejnym skutecznym sposobem na uproszczenie życia jest łączenie zadań. Łączenie pozwala osiągnąć dwa lub więcej celów na raz. Na przykład planując dzisiaj swój dzień, zauważam, że muszę po pracy zrobić rodzinie zakupy. To jest zadanie Nie mogę tego uniknąć, bo wszystkiego nam się kończy. Zaznaczam też, że jednym z moich celów jest dokończenie czytania reportażu z książek mojej córki Stephanie. Zdaję sobie też sprawę, że podjęłam decyzję, że będę spędzać więcej czasu na robieniu rzeczy ze wszystkimi moimi dziećmi, ponieważ ostatnio miałem tendencję do wracania do domu i rozbijania się pod koniec długiego dnia. Agresywne nastawienie na dzień – czyniąc każdy dzień prostszym i mocniejszym niż poprzedni – pozwala spojrzeć na wszystkie te zadania i małe cele i zadaj sobie pytanie: „Co mogę połączyć?” (Kreatywność to tak naprawdę niewiele więcej niż tworzenie nieoczekiwanych kombinacji w muzyce, architekturze, czymkolwiek, łącznie z dniem.) Po chwili namysłu zdaję sobie sprawę, że mogę łączyć zakupy robiąc coś z moimi dziećmi. (Wydaje się to oczywiste i łatwe, ale nie zliczę, ile razy bezmyślnie poszłam na zakupy lub zrobiłam coś sama, żeby to zrobić, a potem zabrakło mi czasu na zabawę z dziećmi.) Też trochę myślę. dalej i pamiętajcie, że w sklepie spożywczym, w którym robimy zakupy, jest małe delikatesy ze stolikami. Moje dzieci uwielbiają robić listy i same chodzić po alejkach, żeby zapełnić wózek spożywczy, więc postanawiam czytać w delikatesach sprawozdania z książek mojej córki, podczas gdy one podróżują między półkami po jedzenie. Widzą, gdzie siedzę, i wciąż przychodzą, aby poinformować mnie o tym, co wybierają. Po jakiejś godzinie wydarzyły się trzy rzeczy na raz: 1) zrobiłem coś z dziećmi; 2) Przeczytałem raporty książkowe; oraz 3) zakupy zostały zakończone. W swojej książce Brain Building Marilyn Vos Savant zaleca coś podobnego, aby uprościć życie. Radzi, abyśmy sporządzili listę absolutnie każdego najmniejszego zadania, które należy wykonać, powiedzmy, w weekend, a następnie wykonali je wszystkie na raz, w ramach jednej ekscytującej, skupionej akcji. Maniakalny atak. Innymi słowy, połącz wszystkie drobne zadania w jedną całość i spraw, aby ich wykonanie było jednym zadaniem, aby resztę weekendu móc swobodnie tworzyć według własnego uznania. Bob Koether, o którym będę mówił później jako prezes Infincom, ma najbardziej uproszczony system zarządzania czasem, jaki kiedykolwiek widziałem. Jego metoda jest następująca: rób wszystko od razu i nie odkładaj niczego niepotrzebnie na swoją przyszłość. Zrób to teraz, aby przyszłość była zawsze szeroko otwarta. Obserwowanie go w akcji zawsze jest przeżyciem. Będę siedział w jego gabinecie i wymienię nazwisko osoby, do której firmy chciałbym w przyszłości udać się na szkolenie. – Czy zanotujesz, żeby się z nim skontaktować i poinformujesz go, że zadzwonię? Pytam. "Zanotuj?" – pyta z przerażeniem. Następnie, co wiem, zanim mogę cokolwiek powiedzieć, to Bob kręci się na krześle

i wybiera numer osoby przez telefon. W ciągu dwóch minut umawia się na spotkanie tej osoby ze mną, a po odłożeniu słuchawki mówi: „OK, gotowe! Co dalej?” Mówię mu, że przygotowałem raport, o który prosił, na temat szkoleń dla jego zespołów serwisowych i podaję mu go. „Możesz przeczytać to później i wrócić do mnie” – oferuję. „Poczekaj chwilę” – mówi, już głęboko pochłonięty zapoznaniem się z treścią raportu. Po około 10 minutach, podczas których przeczytał na głos większość tego, co go interesuje, raport został przetrawiony, omówiony i złożony. To system zarządzania czasem jak żaden inny. Jak można to nazwać? Być może zajmij się wszystkim natychmiast. Dzięki temu życie Boba jest proste. Jest agresywnym i odnoszącym sukcesy dyrektorem generalnym i, jak powiedział Vince Lombardi: „To prawda trudno zachować agresję, gdy jest się zdezorientowanym. Większość ludzi niechętnie postrzega siebie jako twórczych, ponieważ kojarzy im kreatywność ze złożonością. Jednak kreatywność to prostota. Michał Anioł powiedział, że rzeczywiście mógł zobaczyć swoje arcydzieło „Dawid” w ogromną, szorstką skałę, którą odkrył w kamieniołomie marmuru. Jego jedynym zadaniem, jak powiedział, było wyrzeźbienie tego, co niepotrzebne, i miałby swój posąg. Osiągnięcie prostoty w naszym zagraconym i gorączkowym życiu to także ciągły proces wycinania co nie jest konieczne. Moje najbardziej dramatyczne doświadczenie siły prostoty miało miejsce w 1984 r., kiedy zatrudniono mnie do napisania telewizyjnych i radiowych reklam Jima Kolbe, kandydata do Kongresu Stanów Zjednoczonych startującego w Piątej Dzielnicy Arizony. Podczas tej kampanii widziałem z pierwszej ręki, jak skupienie, cel i prostota mogą współdziałać, aby stworzyć wspaniały wynik. Bazując na wcześniejszej historii politycznej, Kolbe miał około 3 procent szans na wygraną w wyborach. Jego przeciwnikiem był popularny urzędujący kongresman w czasach, gdy urzędnicy prawie nigdy nie byli pokonani przez konkurentów. Ponadto Kolbe był republikaninem w dzielnicy w dużej mierze demokratycznej. A ostatecznym ciosem przeciwko niemu było to, że już raz próbował pokonać tego samego człowieka, Jima McNulty'ego, i przegrał. Wyborcy wypowiedali się już w tej sprawie. Sam Kolbe nadał tej kampanii poczucie celu. Niestrudzony działacz, z którym nieprzerwanie współpracował, utrzymywał nas wszystkich w skupieniu dzięki spójnej strategii kampanii. Zadaniem reklam i mediów było zapewnienie solidności i prostoty. Chociaż nasz przeciwnik wyemitował prawie 15 różnych reklam telewizyjnych, a każda dotyczyła innego problemu, od początku ustaliliśmy, że od pierwszej do ostatniej reklamy będziemy trzymać się tego samego przesłania. W zasadzie w kółko wyświetlaliśmy tę samą reklamę. Wiedzieliśmy, że choć dzielnica ta była w dużej mierze demokratyczna, z naszego sondażu wynikało, że z filozoficznego punktu widzenia była ona bardziej konserwatywna. Sam Kolbe był konserwatystą, więc jego poglądy pokrywały się z poglądami wyborców lepszymi niż naszego przeciwnika, choć wyborcy nie byli jeszcze tego świadomi. Dzięki temu, że każda z naszych reklam skupiała się na prostym temacie – kto lepiej Cię reprezentuje – szybko zyskiwaliśmy na wynikach sondaży w miarę zbliżania się wieczoru wyborczego. Całonocne świętowanie przygnębionego zwycięstwa Jima Kolbe przyniosło mi ogromne przesłanie: im prościej to zachowasz, tym silniejszy się stanie. Kolbe odniósł tamtego wieczoru bliskie zwycięstwo, ale do dziś, ponad 10 lat później, pozostaje w Kongresie, a jego przewaga zwycięstwa jest obecnie ogromna. Nigdy nie komplikował swojego przesłania, a politykę utrzymywał silną i prostą, nawet jeśli wydawało się to niepopularne. Trudno utrzymać motywację, gdy jesteś zdezorientowany. Kiedy upraszczasz swoje życie, skupia ono uwagę. Im bardziej możesz skoncentrować swoje życie, tym bardziej staje się ono zmotywowane.

## **7. Poszukaj zaginionego złota**

Kiedy jestem szczęśliwy, widzę szczęście u innych. Kiedy okazuję współczucie, widzę współczucie u innych ludzi. Kiedy jestem pełen energii i nadziei, widzę wokół siebie możliwości. Ale kiedy jestem zły, widzę, że inni ludzie są niepotrzebnie drażliwi. Kiedy jestem przygnębiony, zauważam, że oczy ludzi są smutne. Kiedy jestem zmęczony, świat wydaje mi się nudny i nieatrakcyjny. Kim jestem, to widzę! Jeśli wjadę do Phoenix i poskarżę się: „Co za tłok i smog w tym miejscu!” Naprawdę wyrażam, jakim zatłoczonym i przesiąkniętym smogiem bałaganem jestem w tej chwili. Gdybym tamtego dnia czuł się

zmotywowany, pełen nadziei i szczęścia, wjeżdżając do Phoenix, równie łatwo mógłbym powiedzieć: „Wow, co to za tętniąca życiem, pełna energii metropolia!” Ponownie opisywałbym mój wewnętrzny krajobraz, a nie Phoenix. Nasza motywacja ucierpi najbardziej od tego, jak postrzegamy okoliczności w naszym życiu. Dzieje się tak dlatego, że nie widzimy rzeczy takimi, jakie są, widzimy je takimi, jakimi jesteśmy. W każdych okolicznościach możemy szukać złota lub brudu. A to, czego szukamy, znajdujemy. Najlepszym punktem wyjścia do samomotywacji jest to, czego szukamy w tym, co widzimy wokół nas. Czy wszędzie widzimy szansę? „Kiedy rano otwieram oczy” – powiedział Colin Wilson – „nie staję przed światem, ale przed milionem możliwych światów”. To zawsze jest nasz wybór. Jaki świat chcemy dzisiaj zobaczyć? Szansa jest złotem życia. To wszystko, czego potrzebujesz do szczęścia. To żyzne pole, na którym rozwijasz się jako osoba. A możliwości są jak subatomowe cząstki kwantowe, które powstają tylko wtedy, gdy zostaną dostrzeżone przez obserwatora. Twoje możliwości pomnożą się, jeśli zdecydujesz się je zobaczyć

## **8. Naciśnij wszystkie własne przyciski**

Czy kiedykolwiek zaglądałeś do kokpitu dużego samolotu pasażerskiego, wchodząc na pokład samolotu? To imponujący wyświetlacz przycisków, dźwigni, pokręteł i przełączników pod jedną dużą przednią szybą. A co, jeśli wchodząc na pokład usłyszysz, jak pilot mówi do drugiego pilota: „Joe, przypomnij mi, do czego służy ten zestaw przycisków?” Gdybym to usłyszał, byłby to dla mnie trudny lot. Ale większość z nas pilotuje swoje życie w ten sposób, nie mając zbyt dużej wiedzy na temat instrumentów. Nie poświęcamy czasu na dowiadывanie się, gdzie znajdują się nasze własne przyciski i co mogą zrobić. Odtąd Twoim osobistym zobowiązaniem będzie zauważanie wszystkiego, co Cię porusza. Notuj wszystko, co Cię inspiruje. To twój panel sterowania. Te przyciski obsługują cały system osobistej motywacji. Motywacja nie musi być przypadkowa. Na przykład nie musisz czekać godzinami, aż w radiu pojawi się określona piosenka, która poprawi ci nastrój. Możesz kontrolować, jakie utwory słyszysz. Jeśli są pewne piosenki, które zawsze poprawiają ci nastrój, nagraj kasetę lub płytę CD z tymi piosenkami i przygotuj ją do odtwarzania w samochodzie. Przejrzyj całą swoją muzykę i stwórz dla siebie taśmę z „największymi hitami motywacyjnymi”. Skorzystaj też z filmów. Ile razy wychodzisz z filmu z uczuciem inspiracji i gotowości na podbój świata? Ilekroć tak się stanie, wpisz tytuł filmu do specjalnego notatnika, w którym możesz oznaczyć „właściwe przyciski”. Sześć miesięcy do roku później możesz wypożyczyć film i doznać tych samych natchnionych wrażeń. Większość filmów, które nas inspirują, jest jeszcze lepsza za drugim razem. Masz znacznie większą kontrolę nad swoim otoczeniem, niż zdajesz sobie sprawę. Możesz zacząć świadomie programować siebie, aby być coraz bardziej skupionym i zmotywowanym. Poznaj swój panel sterowania i naucz się naciskać własne przyciski. Im więcej wiesz o tym, jak działasz, tym łatwiej będzie Ci się zmotywować.

## **9. Zbuduj historię**

To nie to, co robimy, nas męczy – lecz to, czego nie robimy. Najbardziej męczące są zadania, których nie realizujemy. Niedawno prowadziłem seminarium motywacyjne w przedsiębiorstwie użyteczności publicznej i podczas jednej z przerw podszedł do mnie niski mężczyzna, wyglądający na około 60 lat. „Mój problem” – powiedział – „polega na tym, że nigdy niczego nie kończę. Zawsze zaczynam – ten projekt i tamto, ale nigdy nie kończę. Zawsze zabieram się za coś innego, zanim cokolwiek zostanie ukończone”. Następnie zapytał, czy mógłbym dać mu kilka afirmacji, które mogłyby zmienić jego system wierzeń. Słusznie postrzegał problem jako problem wiary. Ponieważ nie wierzył, że dobrze wykończył, niczego nie ukończył. Chciał więc powtórzyć sobie magiczne słowo lub frazę, które wyprałoby mu mózg i sprawiło, że stał się inny. „Czy uważasz, że afirmacje są tym, czego potrzebujesz?” Zapytałem go. „Gdybyś miał nauczyć się korzystać z komputera, czy mógłbyś to zrobić, siedząc na łóżku i powtarzając afirmacje: «Wiem, jak korzystać z komputera. Świetnie posługuję się komputerami. Jestem czarodziejem na komputerze». ?” Przyznał, że afirmacje prawdopodobnie nie będą miały

żadnego wpływu na jego umiejętność korzystania z komputera. „Najlepszym sposobem na zmianę systemu przekonań jest zmiana prawdy o sobie” – powiedziałem. „Wierzmy w prawdę szybciej niż w fałszywe afirmacje. Aby uwierzyć, że dobrze wykończysz, musisz zacząć od zbudowania historii ukończonych zadań”. Z wielkim entuzjazmem zastosowałem się do moich sugestii. Kupił zeszyt i na górze pierwszej strony napisał: „Rzeczy, które skończyłem”. Każdego dnia stawiał sobie za cel wyznaczanie małych celów i ich realizację. Podczas gdy w przeszłości zamiatał chodnik przed domem i zostawiał go niedokończony, gdy zadzwonił telefon, teraz pozwolił telefonowi zadzwonić, aby móc dokończyć pracę i zapisać to w swoim notatniku. Im więcej rzeczy zapisywał, tym bardziej był pewien, że naprawdę został wykonawcą. I miał notatnik, który to potwierdzał. Zastanów się, o ile trwalsze było jego nowe przekonanie, niż gdyby próbował to osiągnąć za pomocą afirmacji. Mógł szeptać do siebie przez całą noc: „Świetnie wykończę”, ale prawa strona jego mózgu wiedziałaby lepiej. Powiedziałyby mu to: „Nie, nie jesteś”. Przestań martwić się tym, co o sobie myślisz i zacznij budować historię, która udowodni, że możesz zmotywować się do robienia wszystkiego, co chcesz.

## **10. Powitaj nieoczekiwane**

Większość ludzi nie postrzega siebie jako osób kreatywnych, ale my wszyscy jesteśmy. Większość ludzi mówi: „Moja siostra jest kreatywna, maluje” lub „Mój ojciec jest kreatywny, śpiewa i pisze muzykę”. Tęsknimy za tym, że wszyscy jesteśmy kreatywni. Jednym z powodów, dla których nie postrzegamy siebie w ten sposób, jest to, że zwykle kojarzymy bycie „twórczym” z byciem „oryginalnym”. Ale w rzeczywistości kreatywność nie ma nic wspólnego z oryginalnością – ma wszystko wspólnego z byciem nieoczekiwanym. Nie musisz być oryginalny, żeby być kreatywnym. Tak naprawdę czasami pomaga uświadomienie sobie, że nikt nie jest oryginalny. Nawet Mozart powiedział, że nigdy w życiu nie napisał oryginalnej melodii. Wszystkie jego melodie były rekombinacjami starych melodii ludowych. Spójrz na Elvisa Presleya. Kiedy po raz pierwszy pojawił się na scenie, ludzie myśleli, że jest prawdziwym oryginałem. Ale nie był. Był pierwszym białym człowiekiem, który śpiewał z entuzjazmem. Jednak jego wersje piosenek były często bezpośrednimi kopiami afroamerykańskich piosenkarzy rytmicznych i bluesowych. Elvis przyznał, że cały jego styl był połączeniem Little Richarda, Jackie Wilsona i Jamesa Browna, a także różnych śpiewaków gospel. Chociaż Elvis nie był oryginalny, był kreatywny. Ponieważ był taki nieoczekiwany. Jeśli wierzysz, że zostałeś stworzony na obraz swojego Stwórcy, musisz zatem być kreatywny. Następnie, jeśli chcesz postrzegać siebie jako osobę kreatywną, możesz zacząć kultywować to we wszystkim, co robisz. Możesz zacząć wymyślać al

## **11. Znajdź swój klucz główny**

Miałem kiedyś wrażenie, że każdemu w życiu w takim czy innym momencie wydano instrukcje, jak sprawić, by życie działało. A mnie z jakiegoś powodu nie było tam, kiedy je rozdawali. Poczuję się trochę jak hiszpański poeta Cesar Vallejo, który napisał: „No cóż, w dniu moich narodzin Bóg był chory”. Mając około trzydziestu lat nadal zmagam się z pesymistycznym nastawieniem i brakiem poczucia celu, raz wyraziłem swoją frustrację mojemu przyjacielowi, doktorowi Mike’owi Killebrew, który polecił mi pewną książkę. Do tego czasu nie bardzo wierzyłem, że może istnieć książka, która powie ci, jak sprawić, by twoje życie działało. Tytuł tej książki brzmiał: Główny klucz do bogactwa Napoleona Hilla. Dość długo leżała na mojej półce. Nie wierzyłam w książki motywacyjne i samopomoc. Były dla słabych i naiwnych głupców. Do przeczytania książki przekonało mnie w końcu słowo „bogactwo” w tytule. Bogactwo byłoby mile widzianym dodatkiem do mojego życia. Bogactwa były prawdopodobnie tym, czego potrzebowałam, aby mnie uszczęśliwić i wymazać moje kłopoty. Książka ta w rzeczywistości przyniosła coś więcej niż tylko zwiększenie moich możliwości zarobkowych (choć dzięki zastosowaniu zasad zawartych w tej książce moje zarobki podwoiły się w niecały rok). Rady Napoleona Hilla ostatecznie rozpały we mnie ogień, który zmienił całe moje życie. Wkrótce nabyłem umiejętność, którą później zdałem sobie sprawę, że była to motywacja własna. Po przeczytaniu tej książki przeczytałem wszystkie

książki Napoleona Hilla. Zacząłem też kupować motywacyjne audiobooki do słuchania w samochodzie i do odtwarzania przy łóżku każdego wieczoru, gdy kładłem się spać. Wszystko, czego nauczyłem się w szkole, na studiach oraz od rodziny i przyjaciół, poszło w niepamięć. Nie rozumiejąc tego do końca, zaangażowałem się w proces całkowitej przebudowy własnego myślenia. Myśl po myśli zastępowałem stare, cyniczne i pasywne nastawienie do życia, nowym optymistycznym i energicznym spojrzeniem. Jaki jest zatem ten klucz do bogactwa? „Wielki klucz do bogactwa” – powiedział Hill – „to nic innego jak samodyscyplina niezbędna do pełnego i całkowitego opanowania własnego umysłu. Pamiętaj, jest niezwykle istotne, że jedyną rzeczą, nad którą mieć pełną kontrolę, to twoje własne nastawienie psychiczne”. Pełne zawładnięcie własnym umysłem byłoby przygodą na całe życie, ale bardzo chciałem ją rozpocząć. Być może książka Hilla nie będzie Twoim własnym kluczem, ale obiecuję, że jeśli będziesz szukać dalej, znajdziesz instrukcję, jak sprawić, by Twoje życie działało. Może to być „Potęga terażniejszości” Eckharta Tolle’a, „Ostatnie słowo mocy” Tracy Goss, „Zamek Frankenstein” Colina Wilsona lub „Sześć filarów poczucia własnej wartości” Nathaniela Brandena. Wszystkie te książki spowodowałyby we mnie pierwotną przemianę i wszystkie wniosły mnie wyżej po drabinie motywacyjnej. Twój własny klucz może nawet pochodzić z wybranej przez siebie literatury duchowej. Znajdziesz to, gdy będziesz gotowy szukać. To tam czeka na ciebie

## **12. Postaw swoją bibliotekę na kółkach**

Jedną z największych możliwości zmotywowania się dzisiaj jest sposób, w jaki wykorzystujesz czas jazdy. Nie ma już wymówki, aby czas spędzony w samochodzie był przestojem, frustracją lub brakiem motywacji. Dzięki ogromnej różnorodności dostępnych obecnie kaset audio i płyt CD możesz wykorzystać swój czas w drodze na edukację i jednocześnie motywację. Kiedy spędzamy czas w samochodzie, po prostu słuchając hip-hopu lub przeklinając ruch uliczny, podważamy własne samopoczucie. Co więcej, słuchając zbyt długo programów informacyjnych typu tabloidowego, w rzeczywistości uzyskujemy zniekształcony obraz życia. Dzisiejsze programy informacyjne mają jeden cel: zszokować lub zasmucić słuchacza. Wyszukiwane i znajdowane są najbardziej wulgarnie i przerażające historie dotyczące państwa i narodu. Doświadczyłem tego na własnej skórze, pracując dla gazety codziennej. Widziałam, jaką panikę wpadło biuro miejskie, gdyby tego dnia nie było morderstw ani gwałtów. Patrzyłem, jak przedzierają się przez gazety, szukając, czy wiadomość z innego stanu może być na tyle makabryczna, że ocali pierwszą stronę. Jeśli nie będzie wioślowania, niechętnie zdecydują się na prawie utonięcie. Nie ma w tym nic złego. Nie jest to niemoralne ani nieetyczne. Zaspokoi głód złych wiadomości w społeczeństwie. Właśnie tego chcą ludzie, więc w pewnym sensie jest to usługa. Jednak najbardziej szkodliwe rozmiary osiągają, gdy przeciętny słuchacz radia samochodowego wierzy, że wszystkie te złe wiadomości są prawdziwym i uczciwym odzwierciedleniem tego, co dzieje się na świecie. To nie jest. Został on celowo wybrany, aby urozmaicić transmisję i zachęcić ludzi do słuchania. Ma przerażać, ponieważ przerażeni ludzie to przykuwająca uwagę publiczność, a reklamodawcy to lubią. Media znalazły także sposoby na rozszerzenie historii naprawdę okropnych, abyśmy nie słyszeli ich tylko raz. Jeśli samolot się rozbije, będziemy mogli przez cały tydzień słuchać, jak śledczy przeglądają wrak, a członkowie rodziny płaczą przed mikrofonami. Tydzień później odtworzenie na antenie ostatnich słów pilotów znalezionych w czarnej skrzynce poszerza historię. W międzyczasie, gdy jesteśmy przyklejeni do naszych stacji informacyjnych, bezpieczeństwo lotnicze jest lepsze niż kiedykolwiek wcześniej. Dostownie miliony samolotów startuje i ląduje bez żadnych incydentów. Liczba zgonów na pasażerokilometrę zmniejsza się z roku na rok wraz z ulepszaniem technologii bezpiecznego lotu. Ale czy to wiadomość? Nie. A ponieważ mój harmonogram seminariów wymaga częstych podróży samolotem, mogę z bliska zobaczyć, co tak zwane „wiadomości” zrobiły z naszą psychiką. Zwykłe turbulencje w powietrzu spowodują, że oczy moich współpasażerów powiększą się, a ich dłonie będą zaciskać się z przerażenia na podłokietnikach. Negatywne zaprogramowanie naszych umysłów wywarło na nas ogromny wpływ. Gdybyśmy bardziej selektywnie programowali swoje umysły podczas



jazdy, moglibyśmy dokonać ekscytujących przełomów w dwóch ważnych obszarach: wiedzy i motywacji. Obecnie istnieją setki serii audiobooków na temat motywacji, korzystania z Internetu, zdrowia, wyznaczania celów i wszystkich przydatnych tematów, o których musimy myśleć, jeśli mamy się rozwijać. Jak powiedział kiedyś Emerson: „Stajemy się tym, o czym myślimy przez cały dzień”. (Po raz pierwszy usłyszałem to zdanie wiele lat temu, jadąc samochodem i słuchając programu audio Earla Nightingale!) Jeśli pozostawimy to, o czym myślimy przypadkowi lub tabloidowej stacji radiowej, stracimy w dużym stopniu kontrolę nad nasze własne umysły. Wiele osób obecnie jeździ samochodem przez większą część czasu. Szacuje się, że dzięki audiobookom motywacyjnym i edukacyjnym kierowcy mogą otrzymać równowartość pełnego semestru studiów i trzech miesięcy prowadzenia pojazdu. Większość bibliotek posiada obszerne sekcje poświęcone audiobookom, a najlepsze i wszystkie aktualne audiobooki są już dostępne na stronach księgarń internetowych. Czy wszystkie programy motywacyjne są skuteczne? Nie. Niektóre mogą Cię w ogóle nie poruszyć. Dlatego przed zakupem programu audio przez Internet warto zapoznać się z opiniami klientów. Ale było wiele razy, gdy świetny motywacyjny dźwięk odtwarzany w moim samochodzie miał pozytywny wpływ na moje samopoczucie i zdolność do życia i pracy z entuzjazmem. Jeden moment utkwił mi w pamięci ponad wszystkie inne, chociaż było ich setki. Któregoś dnia jechałem samochodem i słuchałem klasycznej serii audio Wayne’a Dyera „Wybierając własną wielkość”. Na koniec długiego, poruszającego argumentu za tym, aby nie uzależniać naszego szczęścia od jakiegoś materialnego przedmiotu czekającego na nas w przyszłości, Dyer powiedział: „Nie ma drogi do szczęścia. Szczęście jest drogą”. Ta jedna myśl wkradła się w tym momencie do mojego umysłu i nigdy go nie opuściła. Nie jest to „oryginalna” myśl, ale delikatne wystąpienie Dyera, pełne pogodnej radości i wypowiedziane z taką łatwością, zmieniło mnie w sposób, jakiego nie byłaby w stanie dokonać żadna starożytna książka mądrości. To jedna z zalet formy nauki w formie audiobooka: symuluje niezwykle intymne doświadczenie indywidualne. Wayne Dyer, Marianne Williamson, Caroline Myss, Barbara Sher, Tom Peters, Nathaniel Branden, Earl Nightingale, Alan Watts i Anthony Robbins to tylko kilka osób motywujących, których taśmy zmieniły moje życie. Znajdziesz swoje ulubione. Nie musisz znajdować czasu na czytanie w bibliotece. Zapomnij o bibliotece. Już w jednym jeździsz.

### **13. Zdecydowanie planuj swoją pracę**

Niektórzy z nas mogą pomyśleć, że jesteśmy teraz zbyt przygnębieni, aby rozpocząć nowy kurs osobistej motywacji. Albo jesteśmy zbyt źli. Albo jesteśmy zbyt zdenerwowani pewnymi problemami. Ale Napoleon Hill upierał się, że to idealny czas, aby nauczyć się jednej z najbardziej niezwykłych zasad życia: „Istnieje jedna nie do pokonania zasada panowania nad smutkami i rozczarowaniami, a jest nią przekształcenie emocjonalnych frustracji poprzez zdecydowanie zaplanowaną pracę. Jest to zasada, który nie ma sobie równych.” Gdy już uzyskamy obraz tego, kim chcemy być, kolejnym krokiem na ścieżce będzie „zdecydowanie zaplanowana praca”. Zdecydowanie zaplanowana praca inspirowała energią celu. Bez tego cierpimy na dziwny rodzaj deficytu intencji. Brakuje nam intencji. Nie wiemy dokąd zmierzamy i co robimy. Kiedy wiele lat temu byłem instruktorem szkoleniowym w firmie zajmującej się zarządzaniem czasem, uczyliśmy ludzi w biznesie, jak maksymalizować czas spędzony w pracy. Podstawowa idea była następująca: jedna godzina planowania oszczędza trzy godziny wykonania. Jednak większość z nas nie czuje, że ma czas na tę godzinę planowania. Jesteśmy zbyt zajęci sprzątnięciem wczorajszych problemów (spowodowanych brakiem planowania). Nie zdajemy sobie jeszcze sprawy, że planowanie będzie najbardziej produktywną godziną, jaką spędzimy. Zamiast tego nieświadomie wędrujemy do miejsca pracy i reagujemy na kryzysy. (Ponownie większość z nich wynika z braku planu). Starannie zaplanowane spotkanie może zająć jedną trzecią czasu potrzebnego na niezaplanowane spotkanie otwarte dla wszystkich. Starannie zaplanowany dzień może zająć jedną trzecią czasu potrzebnego w przypadku niezaplanowanego dnia bezpłatnego dla wszystkich. Mój przyjaciel Kirk Nelson zarządza dużym zespołem sprzedaży w dużej stacji radiowej. Jego sukces życiowy

był umiarkowany, dopóki nie odkrył zasady zdecydowanie zaplanowanej pracy. Teraz w każdy weekend spędza dwie godziny przed komputerem, planując nadchodzący tydzień. „To zmieniło wszystko na świecie” – powiedział. „Nie tylko wykonuję trzy razy więcej pracy, ale mam poczucie kontroli. Tydzień jest jak mój tydzień. Praca jest jak moja praca. Moje życie jest jak moje życie”. Nie da się pracować z określonym celem i jednocześnie popadać w depresję. Starannie zaplanowana praca zmotywuje Cię do robienia więcej i mniej zmartwień.

#### **14. Odbijaj swoje myśli**

Jeśli kiedykolwiek trenowałeś lub pracowałeś z dziećmi grającymi w koszykówkę, wiesz, że większość z nich ma tendencję do kozłowania tylko jedną ręką – tą przyczepioną do dominującego ramienia. Kiedy zauważysz, że dziecko to robi, możesz zawołać je na bok i powiedzieć: „Billy, za każdym razem kozłujesz tylko jedną ręką, a obrońca może z łatwością cię obronić, gdy to robisz. Twoje możliwości są odcięte. musisz kozłować także drugą ręką, aby nigdy nie wiedział, w którą stronę pójdziesz. W tym momencie Billy mógłby powiedzieć: „Nie mogę”. A ty uśmiechasz się i mówisz: „Co masz na myśli, mówiąc, że nie możesz?” Następnie Billy pokazuje ci, że kiedy kozłuje subdominującą (słabszą) ręką i ramieniem, piłka jest wszędzie. Zatem jego zdaniem nie może. „Billy” – mówisz. „To nie tak, że nie możesz, po prostu tego nie zrobisz”. Następnie wyjaśniasz Billy'emu, że jego druga ręka może równie dobrze kozłować, jeśli chce ćwiczyć. To tylko kwestia rejestracji wystarczającej liczby odbić. To proste wyrobienie nawyku. Po wystarczającej praktyce kozłowania drugą ręką Billy przekona się, że miałeś rację. Ta sama zasada dotyczy przeprogramowywania naszych dominujących nawyków myślenia. Jeśli naszym dominującym nawykiem myślenia jest pesymizm, wystarczy, że zaczniemy dryblować drugą ręką: myślimy optymistycznie coraz częściej, aż stanie się to naturalne. Gdyby ktoś zapytał mnie (zanim rozpocząłm moją podróż do motywacji, która zaczęła się od Napoleona Hilla), dlaczego nie staram się być bardziej zorientowana na cel i optymistyczna, odpowiedziałabym: „Nie mogę. To po prostu nie ja. Nie wiedziałbym jak. Ale dokładniej byłoby, gdybym po prostu powiedział: „Nie”. Myślenie jest jak odbijanie piłki do koszykówki. Z jednej strony mogę myśleć pesymistycznie i budować tę stronę siebie (wystarczy tylko wielokrotne odbijanie tych myśli). Z drugiej strony mogę myśleć optymistycznie – jedna myśl na raz – i wykształcić w sobie ten nawyk. Samomotywacja zależy od tego, jak bardzo chcesz mieć kontrolę. Czytałam gdzieś, że my, ludzie, mamy aż 45 000 myśli dziennie. Nie mogę ręczyć za dokładność tej liczby, zwłaszcza że znam kilka osób, które wydają się mieć nie więcej niż dziewięć lub 10. Jeśli jednak prawdą jest, że mamy 45 000 myśli, to widać, jak cierpliwi musimy być polegać na odwróceniu pesymistycznego nawyku myślenia. Ogólny wzór nie ulegnie zmianie po zaledwie kilku pozytywnych impulsach mózgu. Jeśli jesteś pesymistą, twój biokomputer został naprawdę mocno zaprogramowany w tym kierunku. Ale nie trzeba długo czekać, zanim pojawi się nowy wzór. Jako były pesymista mogę powiedzieć, że to naprawdę się dzieje, choć powoli, ale niezawodnie. Zmieniasz się. Jedna myśl na raz. Jeśli potrafisz odbić go w jedną stronę, możesz odbić go w drugą stronę.

#### **15. Zapal swój leniwy dynamit**

Henry Ford zwykł zwracać uwagę swoim kolegom, że nie ma zadania, którego nie dałoby się wykonać, gdyby chcieli go rozbić na małe kawałki. A kiedy już podzielił się pracą, pamiętaj, aby rozpocząć pierwszy utwór w zwolnionym tempie. Po prostu rób to powoli i spokojnie. Ponieważ nie jest ważne, jak szybko to robisz. Ważne jest to, że to robisz. Wydaje się, że większość naszych najcięższych zadań nigdy nie jest wykonywana. Sama myśl o wykonaniu całej pracy przy wysokim poziomie energii jest często zbyt odstrasająca, aby nie mogła pojawić się motywacja. Ale dobrym sposobem na złagodzenie tej motywacji jest zachowywanie się tak, jakbyś był najbardziej leniwą osobą na świecie. (Dla mnie to nie było wielkie wyzwanie!) Akceptując, że będziesz wykonywać swoje zadanie w powolny i leniwy sposób, nie będziesz odczuwać niepokoju ani strachu przed jego rozpoczęciem. Tak naprawdę można się nawet pobawić, wchodząc w nią jak w powolną komedię, wtapiając się w dzieło jak człowiek z wody.

Ale paradoks polega na tym, że im wolniej coś zaczniesz, tym szybciej skończysz. Kiedy po raz pierwszy myślisz o zrobieniu czegoś trudnego lub przytłaczającego, zdajesz sobie sprawę, że w ogóle nie chcesz tego robić. Innymi słowy, mentalny obraz danej czynności, wykonywania jej szybko i wściekle, nie jest szczęśliwym obrazem. Zastanawiasz się więc, jak całkowicie uniknąć wykonywania tej pracy. Myśl o powolnym rozpoczęciu jest łatwa. A robienie tego powoli pozwala faktycznie zacząć to robić. Dlatego zostaje skończony. Inną rzeczą, która dzieje się, gdy powoli angażujesz się w projekt, jest to, że prędkość często cię wyprzedzi, bez konieczności jej wymuszania. Podobnie jak naturalny rytm w Tobie, zsynchronizujesz się z tym, co robisz. Będziesz zaskoczony, jak szybko Twój świadomy umysł przestanie narzucać działanie, a podświadomość dostarczy Ci łatwej energii. Więc nie spiesz się. Zaczynaj leniwie. Wkrótce do Twoich zadań będzie należało utrzymywanie powolnego, ale uporczywego rytmu hipnotycznej piosenki z albumu Paula McCartneya Red Rose Speedway „Oh Lazy Dynamite”. Dynamit żyje w tobie. Nie musisz się denerwować, żeby to wyłączyć. Świeci równie dobrze, jak zapałka zapalana powoli.

## **16. Wybierz kilku szczęśliwych**

Grzecznie odejdź od przyjaciół, którzy nie popierają zmian w Twoim życiu. Będą przyjaciele, którzy tego nie robią. Będą zazdrośni i przestraszeni za każdym razem, gdy dokonasz zmiany. Będą postrzegać Twoją nową motywację jako potępienie własnego jej braku. W subtelny sposób sprowadzą cię z powrotem do tego, kim byłeś. Uważaj na przyjaciół i rodzinę, którzy to robią. Nie wiedzą, co robią. Ludzie, z którymi spędzasz czas, w ten czy inny sposób zmienią Twoje życie. Jeśli zadajesz się z cynikami, pociągną cię razem z nimi. Jeśli zadajesz się z ludźmi, którzy wspierają Cię w byciu szczęśliwym i odnoszącym sukcesy, będziesz miał przewagę na początku bycia szczęśliwym i odnoszącym sukcesy. W ciągu dnia mamy wiele możliwości wyboru, z kim będziemy rozmawiać. Nie kieruj się tylko do ekspresu do kawy i bierz udział w negatywnych plotkach, ponieważ to jedyna gra w mieście. Wyczerpie to Twoją energię i zdusi Twój optymizm. Wszyscy wiemy, kto nas podnosi i wszyscy wiemy, kto nas poniża. Dobrze jest zacząć bardziej uważać na to, komu poświęcamy swój czas. W swojej inspirującej książce Spontaniczne uzdrawianie Andrew Weil zaleca: „Zrób listę przyjaciół i znajomych, w towarzystwie których czujesz się bardziej żywy, szczęśliwszy i bardziej optymistyczny. Wybierz tego, z którym spędzisz trochę czasu w tym tygodniu”. Kiedy rozmawiasz z cynikiem, wydaje się, że możliwości znikają. Rozmowę zdaje się przejmować lekko przygnębiające poczucie fatalizmu. Żadnych nowych pomysłów i innowacyjnego humoru. „Cynicy” – zauważył Prezydent Calvin Coolidge – „nie tworzą”. Z drugiej strony entuzjazm do życia jest zaraźliwy. A rozmowa z optymistą zawsze otwiera nas na dostrzeganie coraz większej liczby życiowych możliwości. Kierkegaard powiedział kiedyś: „Gdybym miał czegokolwiek pragnąć, nie życzyłbym sobie bogactwa i władzy, ale namiętnego poczucia potencjału, oka, które zawsze młode i żarliwe widzi to, co możliwe. Przyjemność zawodzi, możliwość nigdy .”

## **17. Naucz się odgrywać rolę**

Twoja przyszłość nie zależy od Twojej osobowości. Tak naprawdę Twoja osobowość nie jest nawet zdeterminowana przez Twoją osobowość. Nie ma w Tobie żadnego kodu genetycznego, który determinowałby, kim będziesz. Jesteś myślicielem, który decyduje o tym, kim będziesz. To, jak się zachowujesz, jest tym, kim się stajesz. Inny sposób postrzegania tego można ująć w następujących przemyśleniach Leonarda Nimoya ze „Star Trek”: „Spock wywarł na mnie bardzo, bardzo duży wpływ. Dzisiaj jestem o wiele bardziej podobny do Spocka niż wtedy, gdy po raz pierwszy zagrałem tę rolę w 1965 r., że „Nie poznaję mnie. Nie mówię o wyglądzie, ale o procesach myślowych. Grając tę postać, nauczyłem się tak wiele o racjonalnym, logicznym myśleniu, że to zmieniło moje życie”. Zbierzesz energię i inspirację, będąc postacią, którą chcesz zagrać. Kilka lat temu zapisałam się na zajęcia z aktorstwa, bo myślałam, że pomogą mi one uporać się z przytłaczającą tremą. Ale nauczyłem się czegoś o wiele cenniejszego niż relaks przed publicznością. Dowiedziałem się, że moje emocje są dla mnie

narzędziami, a nie siłami demonicznymi. Nauczyłam się, że moje emocje są moją własnością i mogę z nimi pracować i zmieniać je według własnego uznania. Chociaż czytałem niezliczoną ilość razy, że nasze własne, celowe myśli kontrolują nasze emocje i że wszystkie uczucia, których doświadczamy, są spowodowane tym, co myślimy, nigdy nie uważałem tej koncepcji za realną, ponieważ nie zawsze wydawała się realna. Bardziej wydawało mi się, że emocje były wszechpotężną rzeczą, która mogła pokonać moje myślenie i zrujnować dobry dzień (lub dobry związek). Potrzebna była wspaniała nauczycielka aktorstwa, Judy Rollings, i moje długie zmagania z odgrywaniem trudnych scen, aby pokazać mi, że moje emocje naprawdę mogą być pod całkowitą kontrolą mojego umysłu. Odkryłem, że mogę się zmotywować, myśląc i zachowując się jak osoba zmotywowana, tak samo jak mogę wpaść w depresję, myśląc i zachowując się jak osoba z depresją. Wraz z praktyką zanika cienka granica pomiędzy działaniem a byciem. Kochamy świętych aktorów, ponieważ wydaje się, że to oni są postaciami, które grają. Biedni aktorzy to ci, którzy nie potrafią „być” swoją rolą i dlatego nie przekonują nas o realności swoich postaci. Krzyczymy na tych ludzi. Nazywamy to złym aktorstwem. Jednak nie zdajemy sobie sprawy, że sami tracimy te same możliwości w życiu, kiedy nie możemy „być” osobą, którą chcemy być. Nie potrzeba autentycznych okoliczności, żeby być tym, kim chcesz być. Wystarczy próba.

### **18. Nie rób czegoś... siedź tam**

Przez długi czas, zupełnie sam, siedź spokojnie, zupełnie sam. Całkowicie się zrelaksuj. Nie pozwalaj, aby telewizor lub muzyka były włączone. Po prostu bądź ze sobą. Obserwuj, co się stanie. Poczuj swoje poczucie przynależności do ciszy. Obserwuj, jak zaczynają pojawiać się spostrzeżenia. Obserwuj, jak Twoja relacja ze sobą zaczyna stawać się lepsza, delikatniejsza i wygodniejsza. Siedzenie w ciszy pozwala Twojemu prawdziwemu wymarzonemu życiu dostarczać wskazówek i przeżyć motywacji. W dzisiejszym bogatym w informacje, interaktywnym, cywilizowanym życiu albo żyjesz swoimi marzeniami, albo żyjesz marzeniami kogoś innego. Jeśli nie dasz swojemu marzeniu czasu i przestrzeni, aby się sformułowało, większą część swojego życia spędzisz po prostu pomagając innym w urzeczywistnianiu ich marzeń. „Wszystkie kłopoty człowieka” – powiedział Blaise Pascal – „wynikają z jego niemożności spokojnego siedzenia samotnie w pokoju przez dłuższy czas”. Zauważcie, że nie powiedział on o niektórych kłopotach człowieka, ale o wszystkich. Czasami podczas moich seminariów na temat motywacji ktoś pyta mnie: „Dlaczego najlepsze pomysły wpadają mi do głowy, kiedy biorę prysznic?” Zwykle pytam tę osobę: „Kiedy jeszcze w ciągu dnia jesteś sam ze sobą, bez żadnych rozpraszaczy?” Jeśli dana osoba jest szczerą, odpowiedź brzmi: nigdy. Świetne pomysły przychodzą nam do głowy pod prysznicem, kiedy jest to jedyny moment w ciągu dnia, kiedy jesteśmy zupełnie sami. Żadnej telewizji, żadnych filmów, żadnego ruchu ulicznego, żadnego radia, żadnej rodziny, żadnych gadatliwych zwierząt domowych – nic, co mogłoby odciągnąć nasz umysł od rozmowy ze sobą. „Myślenie” – powiedział Platon – „to dusza rozmawiająca sama ze sobą”. Ludzie martwią się, że umrą z nudów lub strachu, jeśli zostaną sami przez dłuższy czas. Inni ludzie tak bardzo uzależnili się od rozpraszania uwagi, że siedzenie samotnie uważali za przebywanie w zbiorniku deprywacji sensorycznej. Prawda jest taka, że jedyną prawdziwą motywacją, jakiej kiedykolwiek doświadczamy, jest motywacja własna, która pochodzi z wnętrza. A bycie sam na sam ze sobą zawsze podsunie nam motywujące pomysły, jeśli pozostaniemy przy tym procesie wystarczająco długo. Najlepszym sposobem, aby naprawdę zrozumieć świat, jest odsunięcie się od niego. Entropia psychiczna – huśtawka nastroju między nudą a niepokojem – pojawia się, gdy pozwalasz sobie na dezorientację pod wpływem masowego wkładu. Będąc wiecznie zajęтым, przyklejonym do telefonu komórkowego, przebywając cały dzień w świecie bez czasu na refleksję, zagwarantujesz sobie w końcu przytłaczające poczucie zamętu. Leczenie jest proste i bezbolesne. Proces jest nieskomplikowany. „Nie musisz wychodzić ze swojego pokoju” – powiedział Franz Kafka. „Siedź przy swoim stole i słuchaj. Nawet nie słuchaj. Po prostu czekaj. Nawet nie czekaj. Bądź spokojny i samotny. Świat swobodnie zaoferuje ci się

do zdemaskowania. Nie ma wyboru, będzie się toczył w ekstazie na Twoich stopach." Innymi słowy, nie rób czegoś... siedź tam.

## **19. Używaj substancji chemicznych dostępnych w mózgu**

Istnieją narkotyki, którymi można się zmotywować i nie mówię tu o amfetaminie czy cracku (śmiertelna forma dziecięcej zabawy). Zamiast tego możesz dostać się do tych energetyzujących substancji chemicznych w twoim organizmie, które aktywują się, gdy się śmiejesz... lub śpiewasz... lub tańczysz... lub biegasz... lub przytulasz kogoś. Kiedy się dobrze bawisz, zmienia się chemia Twojego ciała i otrzymujesz nowe biochemiczne przyptywy motywacji i energii. I nie ma niczego, co robisz, czego nie można przekształcić w coś interesującego i podnoszącego na duchu. Victor Frankl napisał zaskakujące relacje ze swojego życia w nazistowskich obozach koncentracyjnych i tego, jak niektórzy więźniowie stworzyli we własnych umysłach nowe wszechświaty. Może to zabrzmieć absurdalnie, ale ludzie obdarzeni prawdziwą wyobraźnią mogą uzyskać dostęp do swojej wewnętrznej chemicznej kreatywności w samotności więziennej celi. Nie próbuj wychodzić poza siebie w poszukiwaniu czegoś zabawnego. Tego nie ma nigdzie. To jest w środku. Okazja do zabawy tkwi w twoim własnym systemie energetycznym – w twojej synergii serca i umysłu. Tam to znajdziesz. Profesjonalny piłkarz, Fran Tarkenton, zaleca, aby każde wykonywane zadanie traktować jako zabawę. „Jeśli to nie jest zabawne” – mówi – „nie robisz tego dobrze”. Osoby naćpane marihuaną często stwierdzają, że potrafią śmiać się ze wszystkiego. Problem z nimi polega na tym, że uważają, że tego rodzaju „zabawa” jest nieodłączną cechą marihuany. To nie jest. Zdolność do zabawy już w nich była. Marihuana po prostu sztucznie ich na to otworzyła. Jednak fizyczna i psychiczna cena zapłacona za tak narkotyczny wstęp nie jest warta wysokiej ceny. (Szkoda, że nie wiedziałem tego z pierwszej ręki, ale wiem.) Cena, jaką płacą użytkownicy narkotyków, jest następująca: ich poczucie własnej wartości cierpi, ponieważ nie zapewnili im takiej zabawy, jaką mieli – myśleli, że narkotyki zrobiły to za nich. Zatem, im więcej używają, kurczą się, popadając w większą paranoję i wstręt do samego siebie. Wkrótce zaczną używać tego narkotyku, żeby czuć się normalnie. William Burroughs, były narkoman i autor Naked Lunch, po tym, jak w końcu wyzdrowiał z nałogów, odkrył coś, co było dla niego bardzo interesujące i gorzko zabawne. „Nie ma takiego uczucia, które można wywołać po narkotykach” – powiedział, „a którego nie można osiągnąć bez narkotyków”. Zobowiąż się do znalezienia naturalnych wzlotów, których potrzebujesz, aby utrzymać motywację. Zacznij od sprawdzenia, jak na Twój nastrój i energię wpływa śmiech, śpiewanie, taniec, chodzenie, bieganie, przytulanie kogoś lub załatwianie czegoś. Następnie wspieraj swoje eksperymenty, wmawiając sobie, że nie interesuje Cię robienie czegokolwiek, co nie jest zabawne. Jeśli nie możesz od razu dostrzec w czymś zabawy, znajdź sposób, aby to stworzyć. Kiedy sprawisz, że zadanie stanie się zabawą, rozwiążesz problem motywacji.

## **20. Opuść szkołę średnią na zawsze**

Większość z nas ma wrażenie, że w szkole średniej utknęła na zawsze. Jakby wydarzyło się tam coś, z czego nigdy się nie otrząsnęliśmy. Przed szkołą średnią, w naszym wcześniejszym i bardziej beztroskim dzieciństwie, byliśmy kreatywnymi marzycielami, przepełnionymi nieograniczoną energią i zachwytem. Ale w szkole średniej coś się zmieniło. Po raz pierwszy w życiu zaczęliśmy bać się, co myślą o nas inni ludzie. Nagle naszą życiową misją stało się nie wstydzić się. Baliśmy się, że będziemy źle wyglądać, dlatego postanowiliśmy nie podejmować ryzyka. Nigdy nie zapomnę czegoś, co przydarzyło się mojemu przyjacielowi, Richardowi Schwarze, w szkole średniej. (On jest obecnie szanowanym fotografem, a ja nie będę musiał pytać go o pozwolenie, aby opowiedzieć o nim tę historię.) Richard i ja pewnego dnia wracaliśmy ze szkoły do domu i nagle zatrzymał się, a jego twarz zamarała z przerażenia. Spojrzałem na niego i zapytałem, co się stało. Myślałam, że zaraz dostanie jakiegoś ataku. Następnie wskazał na swoje spodnie i bez słowa pokazał mi, gdzie jego pasek minął pętlę! „Spędziłem tak cały dzień!” w końcu powiedział. Nie mógł ocenić, co myślą o nim wszyscy, mijając go na

korytarzach, być może widząc, że pasek minął pętlę. Prawdopodobnie nie dało się już naprawić szkody wyrządzonej jego reputacji. To było liceum. Kiedy dziś prowadzę seminaria na temat motywacji, uwielbiam okresy, w których odpowiadam na pytania publiczności. Jednak wiele razy widzę na twarzach ludzi boleśnie młodzieńczy wyraz samoświadomości, gdy zastanawiają się nad ryzykiem zadania pytania przed grupą. Ten nawyk martwienia się bardziej tym, co inni myślą o naszych myślach, niż tym, co sami myślimy, zwykle zaczyna się w szkole średniej, ale może trwać przez całe życie. Czas zdać sobie sprawę z tego, co robimy i po raz kolejny rzucić szkołę średnią. Czas wrócić do czasów przedszkolnych, pełnych niewinnej kreatywności i społecznej nieustraszoneści, i czerpać z dawnego siebie. Swoją drogą, w końcu znalazłem sposób na poradzenie sobie z chwilami ciszy, które wypełniają salę seminaryjną, kiedy proszę o pytania. Podchodzę do tablicy i zakreślam pięć kółek. Następnie mówię słuchaczom, co mówiłem na zajęciach: „Jeśli w tym momencie nie będzie żadnych pytań, zrobimy sobie przerwę”. Ludzie zawsze chcą zrobić sobie przerwę, więc nie było zbytniej motywacji do zadawania pytań. Ale pytania są dla mnie najfajniejszą częścią seminarium, więc wymyśliłem tę grę: po pięciu pytaniach robimy sobie przerwę. Teraz widzę, że ludzie na widowni namawiają innych, aby przyłączyli się do zadawania pytań, abyśmy mogli szybciej zrobić sobie przerwę. Chociaż jest to zabawny, sztuczny sposób na rozpoczęcie dialogu, którego szukam, tak naprawdę odciąża. Wyciąga uczestników ze szkoły średniej. Większość ludzi nie zdaje sobie sprawy, jak łatwo mogą stworzyć społeczną nieustraszoneść, którą chcą mieć. Zamiast tego żyją, jakby wciąż byli nastolatkami, reagując na wymaginowane osądy innych ludzi. W końcu projektują swoje życie w oparciu o to, co inni ludzie mogą o nich pomyśleć. Życie zaprojektowane przez nastolatka! Czy chciałbyś taki? Ale możesz zostawić to nastawienie za sobą. Możesz motywować się sam, bez polegania na opiniach innych. Wystarczy proste pytanie. Jak zapytał Emerson: „Dlaczego to, jak się czuję, miałoby zależeć od myśli w czyjejs głowie?”

## **21. Naucz się tracić spokój**

Możesz stworzyć siebie, którego nie przejmują się zbytnio tym, co myślą ludzie. Możesz się zmotywować, zostawiając za sobą bolesną samoświadomość szkoły średniej. Ponieważ mamy tendencję do posuwania się tak daleko w stronę nieśmiałości i braku asertywności, przyjęcie tych wewnętrznych poleceń może okazać się opłacalną nadmierną korektą: Wyglądaj źle. Podjąć ryzyko. Stracić twarz. Bądź sobą. Podziel się z kimś sobą. Otworzyć. Bądź bezbronny. Bądź człowiekiem. Opuść swoją strefę komfortu. Bądź szczery. Doświadcz strachu. Zrobić to mimo wszystko. „Pokaż mi faceta, który boi się źle wyglądać” – powiedział aktor Rene Auberjonois, „a pokażę ci faceta, którego możesz pokonać za każdym razem”. Po raz pierwszy rozmawiałem z autorką i psychoterapeutką Deversem Brandenem przez telefon, a ona zgodziła się współpracować ze mną nad budowaniem mojej pewności siebie i rozwojem osobistym. Nie trwało długo po rozmowie telefonicznej, zanim zapytała mnie o mój głos. „Jestem bardzo zainteresowana twoim głosem” – powiedziała z tonem ciekawości. Mając nadzieję, że będzie gotowa udzielić mi komplementu, poprosiłem ją o wyjaśnienia. – Cóż – powiedziała. „To takie pozbawione życia. Prawdziwa monotonia. Zastanawiam się, dlaczego tak jest”. Zawstydzony, nie miałem żadnego wytłumaczenia. Ta rozmowa odbyła się na długo przed tym, zanim zostałem zawodowym mówcą, i minęło też dużo czasu, zanim wzięłem jakiegokolwiek lekcje aktorstwa. Minęło dużo czasu, zanim nauczyłem się śpiewać także w samochodzie. Jednak byłem zupełnie nieświadomy i bardzo zaskoczony, że wydawało jej się, że natrafiam na głos jak ktoś z Nocy żywych trupów. Prawda była taka, że w tamtym okresie żyłam w strachu. Nie szło mi najlepiej finansowo, miałam poważne problemy zdrowotne w rodzinie i miałam lekkie myśli samobójcze, które towarzyszą rosnącemu poczuciu bezsilności wobec innych. problemy. (Teraz myślę, że jednym ze sposobów ukrywania swoich lęków przez wielu mężczyzn jest przyjmowanie nudnej obojętności w stylu macho. Teraz wiem, że właśnie to zrobiłem. Jednak to, że psychoterapeuta natychmiast usłyszał to w moim głosie, było wytrącające z równowagi.) rozumiem, dlaczego ukrywałem strach obojętnością, przypomniałem sobie,

że w liceum „fajni” goście byli zawsze najmniej entuzjastycznymi facetami. Mówili monotonie, naśladowując swoich bohaterów Jamesa Deana i Marlona Brando. Brando był najfajniejszy ze wszystkich. Był tak obojętny i pozbawiony entuzjazmu, że nie można było go nawet zrozumieć, kiedy mówił. Jedno z pierwszych zadań domowych, które dał mi Devers Branden, polegało na wypożyczeniu filmu „Przeminęło z wiatrem” i przestudiowaniu, z jaką odwagą Clark Gable ujawnił swoją kobiecą stronę. To brzmiało dla mnie dziwnie. Gable to kobieta? Wiedziałem, że we wszystkich tych starych filmach Gable'a zawsze uważano za prawdziwego „męskiego mężczyznę”, więc nie rozumiałem, o czym mówi Devers ani w jaki sposób może mi to pomóc. Ale kiedy obejrzałem film, stało się to dziwnie jasne. Clark Gable pozwolił sobie na tak szeroką gamę emocjonalnej ekspresji, że właściwie mogłem zidentyfikować sceny, w których odsłaniał wyraźnie kobiecą stronę osobowości swojej postaci. Czy to uczyniło go mniej męskim? Nie. Co ciekawe, uczyniło go to bardziej realnym i fascynującym. Od tego momentu straciłem chęć chowania się za obojętną, monotonna osobą. Zobowiązałem się wyruszyć na drogę ku stworzeniu siebie, który będzie obejmował szerszy zakres ekspresji, bez nerwowego zaabsorbowania tym, by wyglądać jak mężczyzna. Zacząłem też zauważać, jak bardzo uwielbiamy wrażliwość innych, ale nie ufamy jej sobie. Ale możemy nauczyć się mu ufać! Na początku tylko trochę. Wtedy możemy budować tę wrażliwość, aż przestaniemy bać się otworzyć na coraz szersze spektrum samoobjawienia. Tracąc twarz, łączymy się z prawdziwymi emocjami życia. A co jeśli nie zawsze wyjdę na obojętnego mężczyznę? Szczerze mówiąc, moja droga, nic mnie to nie obchodzi.

## **22. Zabij swój telewizor**

Mój brat był kiedyś właścicielem sklepu z koszulkami i na jednej z najpopularniejszych koszulek na sprzedaż widniał napis: „Zabij swoją telewizję”. Kupiłem tę koszulkę ze zdjęciem wysadzanego w powietrze telewizora. Wciąż ludzie się denerwują, kiedy na to patrzę, kiedy ją dzisiaj noszę. Możesz naprawdę zmienić swoje życie, wyłączając telewizor. Może na początek tylko jeden wieczór w tygodniu. Co by się stało, gdybyś przestał szukać życia w programach innych ludzi i pozwolił, aby twoje własne życie stało się serialem, od którego się uzależniłeś? Ograniczenie dostępu do telewizji jest czasami przerażające dla osób uzależnionych od elektroniki, ale nie bój się. Możesz detoksykować powoli. Jeśli oglądasz za dużo telewizji i wiesz o tym, przydatne może okazać się zadanie jednego pytania: „Po której stronie szyby chcę żyć?” Kiedy oglądasz telewizję, obserwujesz, co robią inni ludzie uwielbiają zarabiać na życie. Ci ludzie są po mądrej stronie szkła, ponieważ dobrze się bawią, a ty biernie patrzysz, jak się bawią. Oni dostają pieniądze, a ty nie. Nie ma nic złego w okazjonalnym obserwowaniu, jak inni ludzie robią to, co kochają. Ale przeciętne gospodarstwo domowe robi to teraz przez siedem godzin dziennie! Czy żyją po tej stronie szyby, która polepszy ich życie? (Wielcy reklamodawcy mają taką nadzieję). Oto dobry test, który pomoże Ci ustalić, czy telewizja motywuje Cię bardziej niż książki: Spróbuj przypomnieć sobie, co oglądałeś w telewizji miesiąc temu. Pomyśl intensywnie. Jaki wpływ te programy mają na natchnioną stronę Twojego mózgu? Teraz pomyśl o książce, którą czytałeś miesiąc temu. Albo nawet e-zin, który czytałeś w zeszłym tygodniu. Co zrobiło na Tobie bardziej wartościowe i trwałe wrażenie? Która forma rozrywki lepiej prowadzi Cię w stronę motywacji? Obecnie rosnąca fascynacja korzystaniem z Internetu stanowi postęp w stosunku do telewizji, zwłaszcza jeśli wchodzisz w interakcję. Komunikowanie się na przemyślanych czatach oraz wysyłanie i odbieranie poczty elektronicznej rozwija mózg. Telewizja robi odwrotnie. Groucho Marx powiedział kiedyś, że uważa telewizję za bardzo edukacyjną. „Za każdym razem, gdy ktoś to włącza” – powiedział – „idę do drugiego pokoju, aby przeczytać książkę”.

## **23. Wyrwij się z klatki duszy**

Nasze społeczeństwo zachęca nas do szukania pocieszenia. Większość produktów i usług reklamowanych w dzień i w nocy ma na celu zapewnić nam większy komfort i mniej wyzwań. A jednak tylko wyzwania powodują rozwój. Tylko wyzwanie wystawi na próbę nasze umiejętności i sprawi, że

staniemy się lepsi. Tylko wyzwanie i motywacja do podjęcia wyzwania nas przemienią. Każde wyzwanie, przed którym stoimy, jest okazją do stworzenia bardziej umiejętnego siebie. Twoim zadaniem jest więc ciągle szukanie wyzwań, którymi będziesz mógł się zmotywować. I od ciebie zależy, czy zauważysz, kiedy zostaniesz wezwany żywcem do strefy komfortu. Od ciebie zależy, czy zauważysz, kiedy spędzasz swoje życie, na wzór poety Williama Olsena, jak kwiat „żyjący pod wiatrem”. Wykorzystuj swoje strefy komfortu do odpoczynku, a nie do życia. Korzystaj z nich świadomie, aby się zrelaksować i odzyskać energię, przygotowując się mentalnie na kolejne wyzwanie. Ale jeśli korzystasz ze stref komfortu, aby żyć wiecznie, stają się one tym, co piosenkarz rockowy Sting nazywa twoimi „klatkami duszy”. Uwolnić się. Odlecieć. Przekonaj się, co miał na myśli filozof Fichte, gdy mówił: „Bycie wolnym jest niczym. Stawanie się wolnym jest niebiańskie”.

## **24. Organizuj własne sztuki**

Zaprojektuj swój własny plan gry na życie. Pozwól grze reagować na Ciebie, a nie na odwrót. Bądź jak Bill Walsh, były główny trener drużyny San Francisco 49ers. Wszyscy uważali go za ekscentryka, ponieważ szczegółowo planował swoje zagrania przed każdym meczem. Większość trenerów czekała, aby zobaczyć, jak rozwinie się gra, a następnie reagowała zagraniami, które zareagowały na reakcję przeciwnika. Nie Billa Walsha. Walsh chodził za linią boczną z dużą liczbą zagrań, które jego zespół miał rozegrać bez względu na wszystko. Chciał, żeby druga drużyna mu odpowiedziała. Walsh wygrał wiele Super Bowl dzięki swojemu niekonwencjonalnemu, proaktywnemu podejściu. Ale jedyne, co zrobił, to działać zgodnie z zasadniczą różnicą między tworzeniem a reagowaniem. Możesz z wyprzedzeniem tworzyć własne plany, aby Twoje życie reagowało na Ciebie. Jeśli potrafisz utrzymać myśl, że przez cały czas twoje życie jest albo kreacją, albo reakcją, możesz stale przypominać sobie o tworzeniu i planowaniu. „Stworzenie” i „reakcja” mają dokładnie te same litery; są anagramami. (Być może dlatego ludzie tak łatwo przesuwną się z jednego do drugiego.) Wielu z nas może spędzać całe dni reagując, nie zdając sobie z tego sprawy. Budzimy się reagując na wiadomości w radiu z budzikiem. Wtedy reagujemy na uczucia w naszym ciele. Wtedy zaczynamy reagować na naszych współmałżonków i dzieci. Po chwili wsiadamy do samochodu i reagujemy na ruch uliczny, trąbiąc klaksonem i posługując się językiem migowym. Następnie w pracy widzimy na ekranie komputera wiadomość e-mail i reagujemy na nią. Reagujemy na głupich klientów i niewrażliwych szefów, którzy zakłócają nam dzień. W przerwie reagujemy na kelnerkę jedzącą lunch. Ten nawyk reagowania może trwać przez cały dzień, każdego dnia. Stajemy się bramkarzami w hokejowej grze życia, a krążki lecą w naszą stronę nieustannie. Czas zagrać na innej pozycji. Czas polecieć po lodzie z krążkiem na własnym kiju, gotowym strzelić do kolejnego celu. Robert Fritz, który napisał jedno z najgłębszych i najbardziej przydatnych książek na temat różnic między tworzeniem a reagowaniem, mówi: „Kiedy samo życie staje się przedmiotem procesu twórczego, otwiera się przed tobą zupełnie inne doświadczenie życiowe – jedno na z którym jesteś związany życiem w jego istocie.” Zaplanuj swój dzień tak, jak Bill Walsh planował swoje mecze piłkarskie. Postrzegaj przyszłe zadania jako gry, które zamierzasz przeprowadzić. Poczujesz się zaangażowany w swoje życie w jego istocie, ponieważ będziesz zachęcać świat, aby ci odpowiedział. Jeśli tego nie zdecydujesz, życie, które otrzymasz, nie będzie dziełem przypadku. Jak to ujęło stare żydowskie przysłowie: „Osoba, która nie dokonuje wyboru, dokonuje wyboru”.

## **25. Znajdź swojego wewnętrznego Einsteina**

Następnym razem, gdy zobaczysz zdjęcie Alberta Einsteina, zdaj sobie sprawę, że to naprawdę ty. Zobacz Alberta Einsteina i powiedz: „oto jestem”. Każdy człowiek ma zdolność do jakiejś formy geniuszu. Nie musisz być dobry z matematyki czy fizyki, aby doświadczyć geniuszu w swoim myśleniu. Aby doświadczyć twórczego poziomu myślenia Einsteina, wystarczy nawykowo używać wyobraźni. Jest to jednak trudne zalecenie dla dorosłych, ponieważ dorośli przyzwyczaili się do wykorzystywania swojej wyobraźni tylko do jednego celu: do martwienia się. Dorośli przez cały dzień wyobrażają sobie



najgorsze scenariusze. Cała ich energia wizualizacji jest kierowana na kolorowe obrazy tego, czego się boją. Nie rozumieją, że martwienie się jest niewłaściwym użyciem wyobraźni. Ludzka wyobraźnia została zaprojektowana do lepszych rzeczy. Ludzie, którzy wykorzystują swoją wyobraźnię do tworzenia, często osiągają rzeczy, o których marzycielom nawet się nie marzy, nawet jeśli mają znacznie wyższe IQ. Ludzie, którzy nawykowo korzystają ze swojej wyobraźni, są często nazywani przez swoich kolegów „geniuszami” – tak jakby „geniusz” był cechą genetyczną. Byliby lepiej rozumiani jako ludzie wyćwiczeni w docieraniu do swojego geniuszu. Uznanie mocy tego geniuszu w każdym z nas skłoniło Napoleona do powiedzenia: „Wyobraźnia rządzi światem”. Jako dziecko instynktownie korzystałeś ze swojej wyobraźni zgodnie z jej przeznaczeniem. Marzyłeś i wymyślałeś różne rzeczy. Za dnia wierzyłeś w marzenia, a w nocy w prawej półkuli płynąłeś rzeką snów. Jeśli wrócisz do stanu pewności siebie i znów zaczniesz marzyć, będziesz mile zaskoczony, jak wiele innowacyjnych i natychmiastowych rozwiązań znajdziesz dla swoich problemów. Einstein zwykł mawiać: „Wyobraźnia jest ważniejsza niż wiedza”. Kiedy po raz pierwszy usłyszałem, że to powiedział, nie wiedziałem, co miał na myśli. Zawsze uważałem, że dodatkowa wiedza jest odpowiedzią na każdy trudny problem. Pomyślałem, że jeśli dowiem się kilku ważniejszych rzeczy, wszystko będzie dobrze. Nie zdawałem sobie sprawy, że to, czego muszę się nauczyć, to nie wiedza, ale umiejętności. To, czego musiałem się nauczyć, to umiejętność „aktywnie korzystam z mojej wyobraźni. A kiedy już nauczyłam się tej umiejętności, pierwszym zadaniem było wyobrażenie sobie wizji tego, kim chcę być. Autor tekstów Fred Knipe napisał kiedyś o tym piosenkę. Dotyczyło to ścieżki dźwiękowej do filmu wyprodukowanego dla nastolatków o tym, jak wyobrazić sobie siebie, którym udaje się osiągnąć to, czego chcą: „To ty / w swoich najśmielszych snach / robisz najdziwniejsze rzeczy / nikt inny nie jest w stanie tego zrobić. Jeśli / po prostu kochasz i zachowaj te marzenia / najdziwniejsze marzenia / a spełnisz się.” Aby się spełnić, musimy rozwinąć w sobie siłę, by marzyć. Marzenia, w sensie proaktywnym, to ciężka praca. To etap projektowania, tworzenia przyszłości. Wymaga pewności i odwagi. Jednak największą rzeczą w aktywnym śnieniu nie jest ostateczne osiągnięcie celu – najważniejsze jest to, co robi to z śniącym. Zapomnij na razie o dosłownym osiągnięciu swojego marzenia. Skoncentruj się na tym, żeby po prostu to osiągnąć. Po prostu podążając za marzeniem, spełniasz się.

## **26. Biegnij w stronę swojego strachu**

Najlepiej strzeżoną tajemnicą na świecie jest to, że po drugiej stronie twojego strachu czeka na ciebie coś bezpiecznego i korzystnego. Jeśli przejdiesz przez choćby cienką kurtynę strachu, zwiększysz wiarę w swoją zdolność do tworzenia swojego życia. Generał George Patton powiedział: „Strach zabija więcej ludzi niż śmierć”. Śmierć zabija nas tylko raz i zazwyczaj nawet o tym nie wiemy. Ale strach zabija nas raz za razem, czasami subtelnie, a czasami brutalnie. Ale jeśli będziemy nadal próbować unikać naszych lęków, będą nas ścigać jak uparte psy. Najgorsze, co możemy zrobić, to zamknąć oczy i udawać, że ich nie ma. „Strach i ból” – mówi psycholog Nathaniel Branden – „powinny być traktowane jako sygnały, abyśmy nie zamykali oczu, ale otworzyli je szerzej”. Zamykając oczy, trafiamy do najciemniejszej strefy komfortu – pogrzebani żywcem. Biografia Janis Joplin, opisująca jej śmierć z powodu nadużywania alkoholu i narkotyków, została trafnie zatytułowana Pochowana żywcem. Dla Janis, podobnie jak dla wielu podobnie zmartwionych osób, alkohol był sztucznym i tragicznie tymczasowym antidotum na strach. To nie przypadek, że w dawnych czasach pogranicza whisky nazywano „fałszywą odwagą”. Nie tak wiele lat temu był taki moment w moim życiu, że najbardziej obawiałem się wystąpień publicznych. Nie pomogło nawet to, że strach przed przemawianiem przed ludźmi był strachem numer jeden, większym nawet niż strach przed śmiercią. Fakt ten sprawił kiedyś, że komik Jerry Seinfeld zauważył, że większość ludzi wolałaby leżeć w trumnie, niż wygłaszać mowę pochwalną. Dla mnie to sięgało jeszcze głębiej. Jako dziecko nie umiałem ustnie przekazywać sprawozdań książkowych. Błagałam moich nauczycieli, żeby mnie puścili. Zaproponowałbym wykonanie dwóch, a nawet trzech pisemnych sprawozdań książkowych, gdybym nie musiał pisać ustnej. Jednak w miarę jak moje życie toczyło się

dalej, bardziej niż cokolwiek innego chciałem zostać mówcą publicznym. Moim marzeniem było nauczenie ludzi na całym świecie idei prowadzących do motywacji, idei, których sam się nauczyłem. Ale jak mógłbym to kiedykolwiek zrobić, skoro trema sprawiła, że zmroziło mnie strach? Pewnego dnia, gdy jechałem przez Phoenix, przeglądając stacje radiowe w poszukiwaniu dobrej muzyki, przypadkowo natknąłem się na stację religijną, gdzie histrioniczny kaznodzieja krzyczał: „Biegnij w kierunku swojego strachu! Biegnij prosto w to!”. Pośpieszyłem zmienić stację, ale było już za późno. W głębi duszy wiedziałem, że właśnie usłyszałem coś, co potrzebowałem usłyszeć. Nieważne, na jaką stację się zwróciłem, słyszałem tylko słowa tego szaleńca: „Biegnij w stronę swojego strachu!” Następnego dnia nadal nie mogłam o tym zapomnieć, więc zadzwoniłam do mojej przyjaciółki, która była aktorką. Poprosiłem ją, żeby pomogła mi dostać się na zajęcia aktorskie, o których mi kiedyś opowiadała. Powiedziałem jej, że myślę, że jestem gotowy pokonać strach przed występami przed ludźmi. Chociaż przez pierwsze tygodnie tych zajęć żyłem w stanie silnego niepokoju, nie było innego sposobu na pokonanie mojego strachu. Nie było już sposobu, aby od tego uciec, bo im więcej biegałem, tym bardziej było to wszechobecne. Wiedziałem, że muszę się odwrócić i biec w stronę strachu, bo inaczej nigdy przez niego nie przejdę. Emerson powiedział kiedyś: „Większą częścią odwagi jest zrobienie tego wcześniej” i wkrótce stało się to prawdą w przypadku moich występów publicznych. Strach przed zrobieniem tego można wyleczyć jedynie robiąc to. I wkrótce moja pewność siebie spadła, zbudowana, robiąc to wielokrotnie. Przypływ, jaki odczuwamy po przepłynięciu wodospadu strachu, jest najbardziej energetyzującym uczuciem na świecie. Jeśli kiedykolwiek poczujesz brak motywacji, znajdź coś, czego się boisz, i zrób to – i obserwuj, co się stanie

## **27. Stwórz sposób, w jaki nawiązujesz relacje**

Nie możemy stworzyć naszego najprawdziwszego siebie, nie tworząc przy tym relacji. Relacje są wszędzie. Relacje są wszystkim. „Relacje nie mają końca” – powiedział indyjski przywódca duchowy Krishnamurti. „Może nastąpić koniec konkretnego związku, ale związek nigdy się nie zakończy. Być oznacza być powiązany”. Szkoliłem wiele korporacji w ramach czteroczęściowej serii seminariów. Pierwsze trzy części dotyczą motywacji, a ostatnia część dotyczy budowania relacji. Czasami dyrektorzy generalni pytają mnie z góry, przed szkoleniem, czy nie mam tego wskaźnika niezrównoważonego. „Czy nie powinieneś poświęcać więcej czasu na budowanie relacji?” pytają. „W końcu budowanie zespołu i relacje z klientami są z pewnością ważniejsze niż samomotywacja”. Podtrzymuję swoje proporcje. Nie możemy nawiązać kontaktu z innymi, jeśli nasze relacje ze sobą są słabe. Na pierwszym miejscu jest zaangażowanie w motywację osobistą. Bo kto chce mieć związek z kimś, kto nie ma żadnej motywacji? Kiedy dotrzemy do czwartej części, budowania relacji, skupiamy się na kreatywności. Kreatywność jest najbardziej zaniedbywanym, a jednocześnie najbardziej użytecznym aspektem budowania relacji. W związkach większość z nas myśli raczej emocjami niż umysłem. Jednak myślenie uczuciami, a nie umysłem, wprowadza nas w stan braku zasobów, który Colin Wilson opisuje jako odwrócony do góry nogami. Kiedy postrzegamy relacje jako okazję do kreatywności, zawsze stają się lepsze. Kiedy nasze relacje się poprawiają, jesteśmy jeszcze bardziej zmotywowani. Moja najmłodsza córka, Margie, była w czwartej klasie, kiedy bardzo nieśmiała dziewczyna z jej klasy przypadkowo umieściła sobie na nosie duży czarny znak niezatartym markerem. Wiele dzieci w klasie wskazało na nią i zaczęło się śmiać. W końcu dziewczynka zalała się łzami zawstydzenia. W pewnym momencie Margie podeszła do dziewczyny, żeby ją pocieszyć. (Zdumiony nauczyciel Margie opowiedział mi tę historię.) Margie pod wpływem impulsu wzięła marker i zaznaczyła swój własny nos, a następnie podała marker innej koleżance z klasy i powiedziała: „Podoba mi się taki nos. A tobie?” Po kilku chwilach cała klasa miała czarne ślady na nosach, a nieśmiała dziewczyna, która kiedyś płakała, śmiała się. Podczas przerwy cała klasa Margie wyszła na plac zabaw z zaznaczonymi nosami, czego szkoła im zazdrościła – najwyraźniej wybrała coś niezwykłego i „fajnego”. Ta historia jest dla mnie interesująca ze względu na to, jak Margie wykorzystwała swoją kreatywność i umysł zamiast emocji, aby rozwiązać problem. Wzniósła się do

swego umysłu, gdzie można było zrobić coś sprytnego. Gdyby użyła do myślenia swoich uczuć, mogłaby wyrazić złość na klasę za śmianie się z dziewczyny lub smutek i depresję. Za każdym razem, gdy zastanawiasz się nad problemem w związku, masz nieograniczone możliwości wykazania się kreatywnością. I odwrotnie, kiedy zsyłasz problem w związku windą do dolnej połowy serca, ryzykujesz, że utkniesz w tym problemie na zawsze. Nie oznacza to, że nie powinieneś nic czuć. Poczuj wszystko! Zauważ swoje uczucia. Po prostu nie myśl za nich. Kiedy pojawia się problem w związku do rozwiązania, wejdź po drabinie do najbardziej kreatywnego siebie. Wkrótce zdasz sobie sprawę, że to my tworzymy takie relacje, jakie mamy w swoim życiu; one się nie zdarzają. „Każdy z nas jest aniołem, który ma tylko jedno skrzydło” – powiedział włoski artysta Luciano de Crescenzo – „i możemy latać tylko, obejmując się nawzajem”.

## **28. Spróbuj interaktywnego słuchania**

Zasada wykorzystania interaktywności jako środka budującego kreatywność nie ogranicza się do gier komputerowych i czatów. Gdy staniemy się w pełni świadomi tej zasady, będziemy mogli znaleźć sposoby na zwiększenie interaktywności wszędzie. Możemy nawet sprawić, że rozmowy z rodziną i przyjaciółmi będą bardziej interaktywne niż kiedyś. Każdy z nas ma pewnych partnerów biznesowych lub członków rodziny, o których myślimy, robiąc telewizor. Kiedy do nas mówią, mamy wrażenie, że już wiemy, co powiedzą. To obniża poziom naszej świadomości i pojawia się forma mentalnego lenistwa. Podczas gdy w przeszłości mogliśmy po prostu biernie cierpieć z powodu monologów innych ludzi, teraz możemy zacząć wprowadzać więcej interaktywności. W przeszłości mogliśmy przerywać nasze senne słuchanie bezsensownymi słowami i wyrażeniami, takimi jak „dokładnie” i „proszę bardzo”, ale tak naprawdę nie słuchaliśmy. Ale to pasywne podejście szkodzi nam i ludziom, których słuchamy. „Kiedy się nas słucha” – napisała Brenda Ueland – „tworzy to nas, rozwija i rozwija. Idee zaczynają w nas rosnąć i ożywać”. Im bardziej przemyślane będą nasze pytania, tym bardziej interaktywne będą rozmowy. Poszukaj możliwości interaktywności, aby zmotywować się do wyższego poziomu doświadczenia

## **29. Wykorzystaj swoją siłę woli**

Nie jestem w stanie zliczyć, ile osób powiedziało mi, że nie ma siły woli. Czy myślisz to samo? Jeśli myślisz, że nie masz silnej woli, podważasz swój własny sukces. Każdy ma siłę woli. Aby przeczytać to zdanie, musisz mieć siłę woli. Dlatego pierwszym krokiem w rozwijaniu siły woli jest zaakceptowanie jej istnienia. Siłę woli masz tak samo pewnie, jak masz życie. Gdyby ktoś położył przed tobą na podłodze duży ciężarek ze sztangą i poprosił, abyś go podniósł, a ty wiedziałeś, że nie możesz, nie powiedziałabyś: „Nie mam siły”. Powiedziałabyś: „Nie jestem wystarczająco silny”. „Niewystarczająco silny” to bardziej prawdziwy język, ponieważ sugeruje, że możesz być wystarczająco silny, jeśli nad tym popracujesz. Oznacza to również, że masz siłę. Podobnie jest z siłą woli. Oczywiście, że masz silną wolę. Kiedy akceptujesz ten mały kawałek czekoladowego ciasta, nie dzieje się tak dlatego, że nie masz siły woli. Dzieje się tak tylko dlatego, że w tym przypadku zdecydowałeś się z niej nie korzystać. Pierwszym krokiem w kierunku budowania siły woli jest świętowanie faktu, że ją masz. Masz siłę woli, tak jak ten mięsień w ramieniu. Może nie jest to bardzo silny mięsień, ale masz go. Drugim krokiem jest świadomość, że siła woli, podobnie jak mięsień w ramieniu, należy do ciebie i możesz ją rozwijać. Odpowiadasz za uczynienie go silnym lub pozwoleniem na jego atrofię. Nie rośnie pod wpływem przypadkowych okoliczności zewnętrznych. Siła woli jest zamierzonym procesem wolicjonalnym. Kiedy opuściłem college, aby wstąpić do wojska, jednym z powodów, dla których zdecydowałem się zapisać, było to, że pomyślałem, że może mi to pomóc w rozwijaniu samodyscypliny. Ale jakoś nie byłem świadomy „ja” w samodyscyplinie. Chciałem, żeby dyscyplinę dał mi ktoś inny. Na obozie dowiedziałam się, że inni nie dają siły woli i samodyscypliny. Sierżant musztry mógł być przekonujący i inspirujący (a czasami przerażający), ale nie mógł mnie do niczego zmusić, dopóki sam tego nie zdecydowałem. Nic

się nie wydarzyło, dopóki nie wygenerowałem woli, aby to się stało. Obiecuj sobie, że będziesz jasno i szczerze mówić o swojej sile woli. Zawsze tam jest.

### **30. Wykonuj swoje małe rytuały**

Postrzegaj siebie jako szamana lub szamana, który musi tańczyć i śpiewać, aby rozpocząć leczenie. Stwórz rytuał, który będzie Twój i tylko Twój – rytuał, który będzie Twoim własnym skrótem do motywacji. Czytając te różne sposoby motywowania się, być może zauważyłeś, że działanie jest często kluczem. Robienie czegoś prowadzi do zrobienia czegoś. To prawo wszechświata: obiekt będący w ruchu pozostaje w ruchu. Świetny koszykarz Jack Twyman zwykł rozpoczynać każdą sesję treningową od wcześniejszego przybycia na boisko i oddania 200 strzałów w kosz. Zawsze musiało to być 200 strzałów, które on liczył i nie miało znaczenia, czy czuł się już nastrojony po 20 czy 30 strzałach. Musiał strzelić 200. To był jego rytuał, który zawsze wprowadzał go w stan motywacji na resztę sesji treningowej lub meczu. Mój przyjaciel Fred Knipe, obecnie nagrodzony nagrodą Emmy scenarzystą i komik telewizyjny, robi coś, co nazywa „pędzeniem pomysłów”. Kiedy ma do zrealizowania ważny projekt twórczy, wsiada do samochodu i jeździ po pustyni w pobliżu Tucson, dopóki nie zaczną przychodzić mu do głowy pomysły. Jego teoria głosi, że podczas prowadzenia pojazdu niespokojna, logiczna lewa strona mózgu ma coś do zrobienia, dzięki czemu prawa strona może zostać uwolniona i może sugerować pomysły. To tak, jakby dać dziecku zabawki do zabawy, dzięki czemu będzie mógł przeczytać wieczorny e-mail na swoim komputerze. W swojej książce o pisaniu piosenek „Write from the Heart” John Stewart pisze o kompozytorze i aranżerze Glennie Gouldie, który miał rytuał znajdowania nowej melodii lub pomysłu muzycznego, gdy wydawało mu się, że utknął w miejscu i nic nie przychodziło. Włączał dwa lub trzy radia jednocześnie, wszystkie na różnych stacjach. Siadał i komponował własną muzykę, słuchając muzyki w trzech radiach. To spowodowałoby zwarcie w jego świadomym umyśle i uwolniłoby twórczą podświadomość. Przeciążyłoby to lewą półkulę jego mózgu, tak aby prawa mogła się otworzyć i tworzyć bez oceniania. Moim własnym rytuałem pobudzającym motywację jest chodzenie. Wiele razy w życiu miałem problem, który wydawał się zbyt przytłaczający, aby cokolwiek zrobić, i moim rytuałem jest wyprowadzanie problemu na długi, długi spacer. Czasami nie wracam godzinami. Jednak raz po raz podczas moich spacerów pojawia się coś nie wiadomo skąd – jakiś pomysł na działanie, które szybko rozwiąże problem. Jednym z powodów, dla których uważam, że ten rytuał jest dla mnie skuteczny, jest to, że rytuał jest działaniem. Rozpoczęcie rytuału to podjęcie działania prowadzącego do znalezienia rozwiązania. Tańczący szaman już coś robi. Wymyśl dla siebie małe rytuały, które pobudzą Cię do działania. Wprowadzą Cię w działanie, zanim „poczujesz ochotę” przystąpić do działania. Rytuały zawsze przewyciężają Twoje wbudowane wahanie, dzięki czemu możesz zmotywować się w przewidywalny i możliwy do kontrolowania sposób. Jeśli nie jesteś pisarzem, malarzem czy poetą, być może teraz myślisz, że Ciebie to nie dotyczy. Ale to właśnie nazwałbym błędem twórczym. Tak naprawdę całe Twoje życie należy do Ciebie i możesz je stworzyć. Nie ma zawodów „kreatywnych”, wyróżniających się na tle innych, jak ekskluzywny klub. Martin Luther King Jr. zwykł mawiać: „Bądź artystą we wszystkim, co robisz. Nawet jeśli jesteś zamiataczem ulic, bądź Michałem Aniołem zamiataczy ulic!”

### **31. Znajdź miejsce, z którego możesz pochodzić**

Większość ludzi myśli, że poczują się dobrze, gdy osiągną jakiś cel. Myślą, że szczęście jest gdzieś tam, może nawet niezbyt daleko, ale mimo wszystko tam. Problem z odkładaniem dobrego samopoczucia do czasu osiągnięcia określonego celu polega na tym, że może się to nigdy nie wydarzyć. I cały czas o to zabiegasz, wiesz, że może się to nigdy nie wydarzyć. Zatem łącząc swoje szczęście z czymś, czego jeszcze nie masz, odmawiasz sobie mocy tworzenia szczęścia dla siebie. Wiele osób wykorzystuje osobiste nieszczęście jako narzędzie, dowód własnej szczerości i współczucia. Jednak, jak wymownie wskazuje Barry Kaufman w książce Kochać znaczy być szczęśliwym, bycie nieszczęśliwym nie jest

konieczne. Można być szczęśliwym i jednocześnie szczerym. Można być szczęśliwym i jednocześnie współczującym. Tak naprawdę kochanie kogoś, gdy jesteś nieszczęśliwy, wcale nie przypomina miłości. „Miłość” – mówi wielki amerykański nauczyciel duchowy Emmet Fox – „odgrywa rolę”. Autor tekstów Fred Knipe rozmawiał ze mną niedawno o tym, jak my, ludzie, nauczyliśmy się wykorzystywać i nadużywać nieszczęścia — powiedział, że sporządził dla mnie listę sekretnych powodów, dla których ludzie uważają, że powinni czuć się źle. „Jeśli czuję się źle, to dowód, że jestem dobrym człowiekiem” – powiedział. „Albo, jeśli czuję się źle, jestem odpowiedzialny. Jeśli czuję się źle, nikogo nie krzywdzę. Jeśli czuję się źle, to znaczy, że mi zależy. Może jeśli czuję się źle, to dowód, że jestem realistą i świadomy. Jeśli czuję się źle, oznacza to, że nad czymś pracuję”. Ta lista daje nam potężną motywację do bycia nieszczęśliwymi. Ale jak Werner Erhard (pionier transformacji osobistej) zawsze nauczał na swoich dobrze znanych seminariach est, szczęście to miejsce, z którego należy pochodzić, a nie, do którego należy próbować się udać. Kiedyś widziałem, jak Larry King przeprowadzał przez satelitę wywiad z Wernerem Erhardem z Rosji, gdzie Erhard mieszkał i pracował. Erhard wspomniał, że być może wkrótce wróci do Stanów Zjednoczonych, a Larry King zapytał go, czy powrót do domu sprawi, że będzie szczęśliwy. Erhard zrobił niezręczną pauzę, bo w jego poglądzie na życie nic nas nie uszczęśliwia. W końcu powiedział: „Larry, już jestem szczęśliwy. To nie uczyniłoby mnie szczęśliwym, ponieważ wszystko, co robię, przychodzi ze szczęścia”. Twoje szczęście jest Twoim prawem z urodzenia. Nie powinno to zależeć od osiągnięcia czegoś. Zaczynaj od uznania tego i wykorzystania go, aby motywacja była zabawą przez cały czas, a nie tylko zabawą na końcu.

### **32. Bądź swoim własnym uczniem**

Dlaczego więc twierdzą, że nie mamy siły woli? Czy jest to błędne pragnienie ochrony siebie? Czy twierdzenie, że nie mam silnej woli, kryje się w tajemnicy? Może jeśli całkowicie zaprzeczę istnieniu siły woli, nie będę już odpowiedzialny za jej rozwijanie. To zniknęło z mojego życia! Co za ulga! Ale oto ostatnia tragedia: rozwój i wykorzystanie siły woli to najbardziej bezpośredni dostęp do szczęścia i motywacji, jaki kiedykolwiek będę mieć. Krótko mówiąc, zaprzeczając jego istnieniu, zamykam swojego ducha. Wiele osób myśli o sile woli i samodyscyplinie jako o czymś podobnym do samokarania. Nadając mu tę negatywną konotację, nigdy nie są zachwyceni możliwością jego rozwijania. Jednak autor William Bennett daje nam inny sposób myślenia o tym. Samodyscyplina, zauważa w Księdze cnót, pochodzi od słowa „uczeń”. Kiedy jesteś zdyscyplinowany, po prostu zdecydowałeś – w kwestiach woli – zostać swoim własnym uczniem. Gdy podejmiesz tę decyzję, przygoda Twojego życia stanie się ciekawsza. Zaczynasz postrzegać siebie jako silniejszą osobę. Zyskasz szacunek do samego siebie. Amerykański filozof Ralph Waldo Emerson zwykł opowiadać o wojownikach z Sandwich Island, którzy wierzyli, że kiedy zabiją wrogię członka plemienia, odwaga tego martwego wroga przechodzi na żywe ciało wojownika. Emerson powiedział, że to samo przydarza się nam, gdy odmawiamy pokusie. Moc tej martwej pokusy przechodzi na nas. Wzmacnia naszą wolę. Kiedy opieramy się małej pokusie, przejmujemy małą moc. Kiedy opieramy się ogromnej pokusie, bierzemy na siebie ogromną moc. William James zalecił, abyśmy codziennie robili co najmniej dwie rzeczy, których nie chcemy robić – z tego samego powodu, dla którego nie chcemy ich robić – tylko po to, aby utrzymać siłę woli przy życiu. Robiąc to, utrzymujemy świadomość własnej woli.

### **33. Zamień się w edytor tekstu**

Jeśli kojarzysz słowo „siła woli” z negatywnymi rzeczami, takimi jak surowe samozaparcie i kara, osłabisz swoją determinację w jej budowaniu. Aby zwiększyć swoją determinację, często warto pomyśleć o nowych skojarzeniach słów. Dla osób podnoszących ciężary porażka jest sukcesem. Jeśli nie podniosą ciężaru do punktu „porażki”, ich mięśnie nie rosną. Zatem poprzez powtarzanie zaprogramowali się, aby używać słowa „porażka” w pozytywnym znaczeniu. Nazywają także to, co my nazywamy „ból”, czymś pozytywnym: „oparzeniem”. Celem jest dotarcie do „spalenia”! Usłyszysz,

jak kulturyści wołają do siebie: „Upiecz ich!” Świadomie posługując się językiem motywowanym, uzyskują dostęp do wewnętrznej mocy poprzez użycie ludzkiej woli. Filozof i uczyony zen Alan Watts również nienawidził słowa „dyscyplina”, ponieważ miało ono wiele negatywnych konotacji. Wiedział jednak, że kluczem do czerpania przyjemności z jakiegokolwiek aktywności jest dyscyplina. Zastąpił więc słowo „umiejętności” słowem „dyscyplina”, a kiedy to zrobił, był w stanie rozwinąć własną samodyscyplinę. Język prowadzi do mocy, więc bądź świadomy twórczego potencjału języka, którego używasz i kieruj go w kierunku bardziej osobistej mocy.

### **34. Zaprogramuj swój biokomputer**

Jeśli jesteś stałym czytelnikiem głównych programów informacyjnych, należysz do bardzo przekonującej i hipnotycznej sekty. Trzeba zostać rozprogramowanym. Zaczynaj od zmiany sposobu słuchania plotek w radiu elektronicznym, wiadomości oraz szokujących i ckliwych programów telewizyjnych. Zaprogramuj wszystkie negatywne, cyniczne i sceptyczne myśli, które teraz pozwalają, aby wpływały do twojego umysłu w sposób niezauważony, gdy słyszysz wiadomości.

„Bezłowa kobieta znaleziona w barze topless!”

Taki był nagłówek w dzienniku nowojorskim. Pracowałem dla gazety miejskiej i pamiętam, jak bardzo redaktorzy w redakcji szukali najbardziej szokujących historii, jakie tylko mogli znaleźć. Wiadomość nie jest wiadomością. To zła wiadomość. To celowy szok. Im bardziej akceptujesz to jako wiadomość, tym bardziej wierzysz, że „tak właśnie jest” i tym bardziej bojaźliwy i cyniczny się stajesz. Gdybyśmy dokładnie zdali sobie sprawę, ile wulgarnej, pesymistycznej i manipulacyjnej negatywności celowo upchnięto w każdej gazecie codziennej, większości programów telewizyjnych i hollywoodzkich filmów, oparlibyśmy się pokusie zasypania naszych mózgów śmieciami. Większość z nas przywiązuje większą wagę do tego, co wlewamy do baku samochodu, niż do tego, co każdej nocy wrzucamy do własnego mózgu. Biernie karmimy się opowieściami o seryjnych mordercach i brutalnych przestępstwach, nie mając świadomej świadomości wyboru, którego dokonujemy. Jak to zmienić? Martwić się o to? Nie. Zamiast zamartwiać się przestępczością, apatią i tym, co chciałbyś zmienić na świecie, często bardzo motywujące jest usłuchanie słów Gandhiego, który powiedział: „Musisz być zmianą, którą chcesz zobaczyć”. Pisarz i muzyk z San Francisco, Gary Lachman, napisał porywający esej zatytułowany „Odrzucenie świata i kryminalni romantycy”, w którym zauważył: „To Ted Bundy trafia do telewizji, a nie tysiące samorealizatorów, którzy po cichu i anonimowo. I to ich wpływ, a nie Teda Bundy'ego, ukształtuje oblicze nadchodzącego stulecia. Często nie mamy okazji pominąć doniesień medialnych o przestępstwach i skandalach, dlatego ważne jest, abyśmy słuchali w sposób, który zawsze programuje efekt. Całkiem nieźle nam to wychodzi, gdy mijamy tabloidy w kolejce do kasy w sklepie spożywczym. Uśmiejemy się do nich jeszcze przed przeczytaniem, że w Białym Domu mieszkają kosmici. Musimy przyjąć takie samo podejście do mediów uchodzących za „poważne”. Kiedy już będziesz dobry w wykluczaniu negatywnych aspektów dzisiejszych mediów, idź o krok dalej: twórz własne wiadomości. Bądź swoją własną przełomową historią. Nie szukaj w mediach informacji o tym, co dzieje się w Twoim życiu. Bądź tym, co się dzieje.

### **35. Otwórz swój prezent**

Ćwicz bycie przebudzonym w chwili obecnej. Wykorzystaj w pełni swoją świadomość tej godziny. Nie żyj przeszłością (chyba że chcesz poczucia winy) ani nie martw się o przyszłość (chyba że chcesz strachu), ale skup się na dniu dzisiejszym (jeśli chcesz szczęścia). „Dopóki nie potrafisz skierować swojej uwagi tam, gdzie chcesz” – powiedział Emmet Fox – „nie jesteś panem siebie. Nigdy nie będziesz szczęśliwy, dopóki nie ustalisz, o czym będziesz myśleć przez następną godzinę”. Jest czas na marzenia, planowanie i twórcze wyznaczanie celów. Ale kiedy już to zrobisz, naucz się żyć tu i teraz. Postrzegaj całe swoje życie jako zawarte w tej właśnie godzinie. Niech mikrokosmos stanie się makrokosmosem.

Żyj słowami poety Williama Blake'a i jego opisem oświecenia: „Aby zobaczyć świat w ziarnku piasku i niebo w dzikim kwiecie, trzymać nieskończoność w dłoni i wieczność w godzinie”. Sir Walter Scott powiedział, że zamieniłby całe lata wypełnione bezmyślnym konformizmem na „jedną godzinę życia wypełnionego pełną chwalebą akcją i pełną szlachetnego ryzyka”. To niesamowite, co mogą zrobić ludzie, którzy uczą się relaksować, zwracać uwagę i koncentrować, doceniając obecną godzinę i wszystkie możliwości, jakie ona niesie. Mówi się, że w Ameryce staramy się kultywować uznanie dla sztuki, podczas gdy Japończycy kultywują sztukę doceniania. Ty także możesz kultywować sztukę doceniania. Doceń tę godzinę. Ta godzina, teraz, to czysta szansa. Wielki francuski filozof Wolter był na łożu śmierci, gdy ktoś zapytał go: „Gdybyś miał przed sobą 24 godziny życia więcej, jak byś je przeżył?” Voltaire powiedział: „Pojedynczo”.

### **36. Bądź dobrym detektywem**

W swoim życiu zawodowym, cokolwiek by to nie było, zawsze bądź ciekawy. Kiedy się z kimś spotykasz, pomyśl o sobie jako o nieudolnym, ale przyjacielskim prywatnym detektywie. Zadawać pytania. Następnie zadawaj pytania uzupełniające. A potem pozwól, aby odpowiedzi sprawiły, że będziesz jeszcze bardziej ciekawy. Niech odpowiedzi sugerują jeszcze więcej pytań. To zmotywuje Cię do osiągnięcia wyższych poziomów świadomości i zainteresowania. Przygotowując spotkanie z kimś, przygotuj swoje pytania. Pielęgnuj swoją ciekawość. Nigdy nie wahaj się zadać pytań. Większość z nas postępuje odwrotnie. Przygotowujemy nasze odpowiedzi. Ćwiczymy to, co będziemy mówić. Szlifujemy naszą prezentację i wzmacniamy ją, nie zdając sobie sprawy, że nasz gospodarz woli rozmawiać niż nas słuchać. Jeśli prowadzisz działalność gospodarczą, wiesz, że potencjalni klienci, którzy zawierają umowy na usługi długoterminowe, chcą firmy, która ich naprawdę interesuje, która ich rozumie, która będzie dla nich dobrym doradcą. Aby pokazać potencjalnemu klientowi, że jesteś naprawdę zainteresowany, musisz być osobą, która zadaje najbardziej przemyślane pytania. Aby przekonać firmę, że ją rozumiesz, zadasz najlepsze pytania uzupełniające – w oparciu o jej odpowiedzi. Aby przekonać firmę, że będziesz dla niej dobrym doradcą w trakcie trwania umowy, przewyższysz konkurencję pomysłowością i ilością pytań. Twoja ciekawość doprowadzi Cię do biznesu. Nie można jednak polegać wyłącznie na impulsywnym zadawaniu pytań na miejscu. Bycie przygotowanym to sekret. Przygotowanie pytań jest jeszcze ważniejsze niż przygotowanie prezentacji Twoich usług. Były trener koszykówki Indiany, Bobby Knight, zawsze mawiał: „Wola zwycięstwa nie jest tak ważna, jak wola przygotowania się do zwycięstwa”. Przydaje się to nie tylko w biznesie. Jeśli masz zamiar odbyć ważną rozmowę ze swoim współmałżonkiem lub nastolatkiem, bardzo przydatne jest przygotowanie swojej ciekawości, a nie prezentacji. Kiedy przygotowujesz swoją ciekawość, zawsze wydaje się, że masz jeszcze jedno pytanie, które możesz zadać przed wyjazdem, zupełnie jak porucznik Columbo ze starego programu telewizyjnego, teraz emitowanego w powtórkach w telewizji kablowej. Wcielając się w postać graną przez Petera Falka, Columbo rozbrajał swoich poddanych, zadając wiele pozornie zaimprovizowanych pytań. Jak niezorganizowane, ale niewinnie urocze dziecko, pytał o najdrobniejsze rzeczy. Przygotowując się do wyjścia, zawsze zatrzymywał się przy drzwiach, jakby w roztargnieniu przypominał sobie o czymś, o czym zapomniał zapytać. „Przepraszam, proszę pana” – mówił przeproszająco. – Czy sprawiłoby ci to kłopot, gdybym zadał ci jeszcze jedno pytanie? Świetni budowniczy relacji w końcu dowiadują się, że sprzedaż najczęściej trafia do najbardziej zainteresowanej strony, a ilość i jakość Twoich pytań będzie miarą Twojego poziomu zainteresowania. Być może myślisz, że Ciebie to nie dotyczy tak bardzo, ponieważ nie prowadzisz biznesu lub nie zarabiasz na życie sprzedażą. Ale zwróć uwagę na słowa Roberta Louisa Stevensona: „Každy żyje ze sprzedawania czegoś”. W książce *Follow the Yellow Brick Road* Richard Saul Wurman pisze o fizyku Isidorze Isaacu Rabim, który w latach trzydziestych XX wieku otrzymał Nagrodę Nobla za wynalezienie techniki umożliwiającej naukowcom badanie struktury atomów i cząsteczek. Rabi przypisał swoje sukcesy w fizyce temu, jak codziennie witała go matka, gdy wracał ze szkoły: „Czy zadałeś dzisiaj jakieś

dobre pytania, Izaaku?” Zadając pytania w swoich związkach, już tworzysz relację i masz już motywację. Nie musisz czekać, aż druga osoba to zrobi.

### **37. Zmień relację**

Motywuj siebie, przekazując komuś innemu pomysły niezbędne do samomotywacji. Możesz zdobyć w życiu dowolne doświadczenie, po prostu przekazując je komuś innemu. John Lennon nazwał to „natychmiastową karmą”. W większości naszych relacji skupiamy się na sobie. Jesteśmy zafascynowani tym, jak nam „wypada”. Stale monitorujemy, co inni muszą teraz o nas myśleć. Żyjemy tak, jakby otaczały nas lustra. Norman Vincent Peale zwykł zauważać, że nieśmiali ludzie to najwięksi egomaniacy na świecie, ponieważ są bardzo skupieni na sobie. Widać to, obserwując mowę ciała nieśmiałej osoby. Spoglądanie w dół i zawracanie. Zwijanie się w nieświadomość – jakby otoczona lustrami. Kiedy skupiamy się na drugiej osobie w związku, dzieje się coś paradoksalnie potężnego. Zapominając o sobie, zaczynamy się rozwijać. Opracowałem całe seminarium wokół tej jednej zmiany. Nazywa się to „przesunięciem relacji”. Spencer Johnson, autorka książki *The One-Minute Sales Person*, nazywa to „wspaniałym paradoksem: świetnie się bawię i osiągam większy sukces finansowy, kiedy przestaję próbować dostać to, czego chcę, a zaczynam pomagać innym ludziom osiągnąć to, czego chcą”. Jeśli chcesz mieć motywację, przekaz ją komuś innemu. Wskaż mu mocne strony drugiej osoby. Oferuj zachętę i wsparcie. Zaoferuj wskazówki dotyczące własnej motywacji. Zobacz, co to dla ciebie robi.

### **38. Naucz się podchodzić od tyłu**

Postęp w kierunku Twoich celów nigdy nie będzie linią prostą. Zawsze będzie to wyboista linia. Pójdiesz w górę, a potem trochę zejdziesz. Dwa kroki do przodu i jeden krok w tył. Jest w tym dobry rytm. To jest jak taniec. W linii prostej w górę nie ma rytmu. Jednak ludzie zniechęcają się, gdy po dwóch krokach do przodu cofają się o krok. Myślą, że ponieśli porażkę i że ją stracili. Ale tak się nie stało. Po prostu podążają za naturalnym rytmem postępu. Kiedy już zrozumiesz ten rytm, będziesz mógł z nim pracować, a nie przeciwko niemu. Możesz zaplanować krok wstecz. W książce „Potęga optymizmu” Alan Loy McGinnis identyfikuje cechy twardych optymistów, a jedną z najważniejszych jest to, że optymiści zawsze planują odnowę. Wiedzą z góry, że zabraknie im energii. „W fizyce” – mówi McGinnis – „prawo entropii mówi, że wszystkie systemy pozostawione bez nadzoru ulegną wyczerpaniu. Jeśli nie zostanie wpompowana nowa energia, organizm ulegnie rozpadowi”. Pesymiści nie chcą planować odnowy, bo uważają, że nie powinna ona mieć miejsca. Pesymiści to osoby myślące „wszystko albo nic”. Zawsze się obrażają, gdy świat nie jest doskonały. Uważają, że krok wstecz oznacza coś negatywnego dla całego projektu. „Jeśli to małżeństwo było dobre, nie musielibyśmy na nowo rozpalać romansu” – powiedziałby pesymista, odrzucając pomysł spędzenia drugiego miesiąca miodowego. Ale optymista wie, że będą wzloty i upadki. Optymista nie boi się ani nie zniechęcony upadkami. Tak naprawdę optymista planuje upadki i przygotowuje kreatywne sposoby radzenia sobie z nimi. Możesz zaplanować własne powroty. Możesz spojrzeć w przyszłość w swoim kalendarzu i zablokować czas na odświeżenie się, odnowienie i regenerację. Nawet jeśli czujesz się teraz bardzo dobrze, mądrze jest zaplanować odnowienie. Zaplanuj swój własny powrót, gdy już będziesz na szczycie. Planuj duże okresy czasu, aby uciec – nawet po to, aby uciec od tego, co kochasz. Jeśli złapiesz pomysł, że jesteś za stary, żeby zrobić coś, co chcesz zrobić, rozpoznaj, że teraz słuchasz swojego pesymistycznego głosu. To nie jest głos prawdy. Możesz odpowiedzieć. Możesz przypomnieć głos wszystkich ludzi, którzy rozpoczęli życie od nowa w dowolnym wieku. John Housman, nagrodzony nagrodą Emmy aktor z filmu *The Paper Chase*, zaczął grać zawodowo w wieku 70 lat. Miałem przyjaciela, Arta Hilla, który większość życia spędził w reklamie. W głębi serca jednak zawsze chciał być pisarzem. Tak więc, po pięćdziesiątce, napisał dwie książki, które zostały opublikowane przez małe wydawnictwo w Michigan. Następnie, mając 60 lat, Hill wydał po raz pierwszy w całym kraju książkę „I Don't Care if I Never Come Back” o baseballu opublikowaną przez wydawnictwo Simon and Schuster.



Książka odniosła popularny i krytyczny sukces, a stroną z dedykacją cenię ponad wszystko, co posiadam: „Steve’owi Chandlerowi – któremu zależało na pisaniu, dbał o mnie i pewnego dnia powiedział: „Powinieneś napisać książkę o baseballu. ' „Nikogo poza tobą nie interesuje, ile masz lat. Ludzi interesuje tylko to, co możesz zrobić, a możesz zrobić, co chcesz, w każdym wieku. Doktor Monte Buchsbaum z Mount Sinai School of Medicine w Nowym Jorku jest jednym z wielu naukowców prowadzących badania nad wpływem starzenia się na mózg. Odkrywa, że to nie starzenie się powoduje, że mózg staje się mniej bystry, ale po prostu brak jego wykorzystania. Dobra wiadomość jest taka, że nie ma dużej różnicy między mózgiem 25-latką a mózgiem 75-latką” – powiedział Buchsbaum, który wykorzystał swoje laboratorium pozytonowej tomografii emisyjnej do przeskanowania mózgowi ponad 50 normalnych ochotników, którzy mieściło się w przedziale wiekowym od 20 do 87. Utrata pamięci i bierność umysłowa, które zwykliśmy uważać za spowodowane starzeniem się, obecnie udowodniono, że są spowodowane prostym brakiem używania. Mózg jest jak mięsień w ramieniu: kiedy go używasz, staje się silny i szybki. Jeśli tego nie robisz, staje się słaby i powolny. Badania przeprowadzone w Instytucie Badań nad Mózgiem na Uniwersytecie Kalifornijskim w Los Angeles pokazują, że obwody mózgu — dendryty rozgałęziające się między komórkami — rosną wraz z aktywnością umysłową. „Wszystko, co jest intelektualne wymagające” – powiedział Arnold Scheibel, dyrektor Instytutu – „może prawdopodobnie służyć jako rodzaj bodźca do wzrostu dendrytycznego, co oznacza, że zwiększa rezerwy obliczeniowe mózgu”. Tłumaczenie: Możesz stać się mądrzejszy. „Kto ci powiedział, że nie możesz zwiększyć swojej inteligencji?” – pyta dr Robert Jarvik, wynalazca sztucznego serca. „Kto cię nauczył, żeby nie próbować? Nie wiedzieli. Wytęż swój umysł. Rozwijaj go. Używaj go. Wzbogaci cię i przyniesie miłość do życia, która kwitnie w prawdzie i zrozumieniu”. Badania pokazują, że matematycy żyją dłużej niż osoby wykonujące jakikolwiek inny zawód i nigdy nie wiedzieliśmy, dlaczego. Dalsze badania przeprowadzone na Uniwersytecie Kalifornijskim w Los Angeles wykazały bezpośredni związek między wzrostem dendrytów a długowiecznością. Aktywność umysłowa utrzymuje Cię przy życiu. Porzuć swoje mentalne wyzwania, a samo życie zniknie. Nie słuchaj wewnętrznego głosu, który mówi o Twoim wieku, IQ, historii życia lub czymkolwiek, co może Cię spowolnić. Nie daj się uwieść. Możesz rozpocząć wysoce zmotywowane życie już teraz, zwiększając wyzwania, jakie dajesz swojemu mózgowi.

### **39. Przyjdź na ratunek**

Po seminarium, które prowadziłem w Vancouver w Kanadzie, Don Beach, kierownik sprzedaży Benndorf Verster, jednej z czołowych firm w tym mieście, przesłał mi taśmę z piosenką, którą chciał, żebym usłyszał. Powiedział, że przypomniało mu to, czego uczyłem jego zespół na temat poczucia własnej wartości. Piosenka była wykonaniem na żywo przez stary duet śpiewaków ludowych, Sonny'ego Terry'ego i Brownie McGee. Piosenka nosi tytuł „Love, Truth and Confidence”. Opowiada o tym, jak głupio gonimy za miłością i próbujemy odkryć ostateczną prawdę, ignorując coś znacznie ważniejszego dla naszego szczęścia: pewność siebie. Refren piosenki brzmi następująco: „Miłość i prawda / możesz znaleźć / dowolne miejsce, gdziekolwiek i kiedykolwiek / ale możesz po prostu powiedzieć „na tak długo” / kiedy zniknie pewność siebie / nic już nie będzie się liczyło. Nigdy nie poznałem prawdziwej mocy pewności siebie, dopóki nie zacząłem pracować z doktorem Nathanielem Brandenem i jego żoną Devers Branden. Obaj są autorami i psychoterapeutami w Branden Institute for Poczucie własnej wartości i dostarczyły mi najpotężniejszych spostrzeżeń, jakie kiedykolwiek otrzymałem na temat tego, jak funkcjonuję jako istota ludzka. Książka dr Brandena „Sześć filarów poczucia własnej wartości” różni się od innych książek o psychologii dostępnych na rynku, ponieważ oprócz wymownego napisania filozofia budowania wewnętrznej siły, zawiera także całoroczne praktyczne, skuteczne i przyjazne dla użytkownika ćwiczenia, mające na celu podniesienie własnej świadomości i poczucia własnej wartości. Jego ćwiczenia na dokończenie zdań są tak skuteczne i ekscytujące, że jeśli je wykonasz, mogą bez cienia przesady powiedzieć, że możesz uzyskać terapię

rozwoju osobistego wartą dziesiątki tysięcy dolarów za cenę jednej książki. Zanim założysz, że Branden ma takie samo pojęcie o poczuciu własnej wartości, jak to, o którym mówią pedagodzy New Age, musisz przeczytać jego prace i posłuchać jego taśm. Większość ludzi dzisiaj uważa, że inni mogą obdarzyć nas poczuciem własnej wartości. Takie błędne myślenie prowadzi do takich zjawisk, jak zajęcia bez ocen i praca bez standardów doskonałości. Być może słyszałeś o grupie Little League w Pensylwanii, która chciała wyeliminować zapisywanie wyników z meczów baseballowych ze względu na szkody, jakie porażki wyrządzają poczuciu własnej wartości dzieci. Kiedy mylimy rozpieszczanie i rozpieszczanie z wpajaniem poczucia własnej wartości, naprawdę zachęcamy do wychowywania małych, wrażliwych dzieci, które nie mają w ogóle wewnętrznej siły. Kiedy nadejdzie czas, aby takie przeceniane i osiągające słabe wyniki dzieci odniosły sukces na konkurencyjnym rynku globalnym, będą zdezorientowane, przestraszone i nieskuteczne. Koncepcje nauczane przez Nathaniela i Deversa Brandenów są intelektualnie bezwzględne i pozbawione sentymentów. Niektóre z najlepszych pomysłów sięgają czasów, gdy Branden współpracował z wielką powieściopisarką i obiektywistyczną filozofką Ayn Rand. Brandenowie nauczyli mnie, jak obiektywnie badać słabości mojego własnego myślenia i rzucić wyzwanie oszukiwaniu samego siebie, które podważało moją skuteczność w życiu. „Zaufanie własnemu umysłowi i świadomość, że zasługuje się na szczęście, to esencja poczucia własnej wartości” – pisze dr Branden. „Wartość poczucia własnej wartości nie polega tylko na tym, że pozwala nam czuć się lepiej, ale także na tym, że pozwala nam lepiej żyć — reagować na wyzwania i możliwości w sposób bardziej zaradny i odpowiedni”. Dwie idee zawarte w pracy Brandensów, które najbardziej mi pomogły, to: 1) „Nie możesz opuścić miejsca, w którym nigdy nie byłeś”; oraz 2) „Nikt nie przyjdzie”. Kiedyś wierzyłam, że mogę uciec od wszystkich przerażających myśli i przekonań na swój temat. Ale wszystko, co kiedykolwiek spowodowało, to wywołało głębsze wewnętrzne lęki i konflikty. Tak naprawdę potrzebowałam wyrzucić wszystkie moje lęki na światło dzienne i zdemistyfikować je. Kiedy zaczęłam to systematycznie robić, byłam w stanie rozwiązać te obawy, tak jak oddział bombowy demontuje bombę. Akceptacja i pełna świadomość tych lęków – i zachowań autosabotażowych, do których one prowadziły – była „miejscem, w którym nigdy nie byłam”. Kiedy już byłam w tym miejscu, mogłam odejść. Myśl, że „nikt nie przyjdzie” była w jakiś sposób przerażająca do zaakceptowania. Myśl, że nikt nie uratuje mnie z moich okoliczności, jest pomysłem, którego być może nigdy nie zaakceptowałabym. Ta myśl za bardzo przypominała ostateczne porzucenie. Było to sprzeczne z całym moim samoprogramowaniem z dzieciństwa. (Wielu z nas, nawet dorosłych, wymyśla bardzo wyszukane i subtelne wariacje na temat „Chcę mojej mamy”). Brandenowie pokazali mi, że mógłbym być znacznie szczęśliwszy i bardziej skuteczny, gdybym ponad wszystko cenił niezależność i odpowiedzialność za siebie. zależność od kogoś innego. Kiedy zaakceptujesz myśl, że „nikt nie przyjdzie”, jest to w rzeczywistości bardzo ważny moment, ponieważ oznacza, że jesteś wystarczający. Nikt nie musi przychodzić. Możesz sam uporać się ze swoimi problemami. W szerszym sensie jesteś odpowiedni do życia. Możesz się rozwijać, zyskiwać siłę i generować własne szczęście. I paradoksalnie, z tej pozycji niezależności można zbudować naprawdę wspaniałe relacje, ponieważ nie opierają się one na zależności i strachu. Opierają się na wzajemnej niezależności i miłości. Któregoś razu podczas sesji terapii grupowej klient doktora Brandena rzucił mu wyzwanie, twierdząc, że „nikt nie przyjdzie”. „Ale Natanielu” – powiedział klient – „to nieprawda. Przyszedłeś!” „To prawda” – przyznał doktor Branden – „ale przyszedłem powiedzieć, że nikt nie przyjdzie”.

#### **40. Znajdź cel swojej duszy**

Skąd wiesz, jakie jest Twoje prawdziwe życie? Albo jaki jest cel twojej duszy? Skąd wiesz, jak żyć zgodnie z tym celem? Odpowiedzi na te pytania należą do ciebie, ale musisz je uchwycić i nie czekać, aż je otrzymasz. Nikt nie udzieli ci odpowiedzi. Jedną dobrą wskazówką, czy żyjesz prawdziwym życiem, jest to, jak bardzo boisz się śmierci. Czy boisz się śmierci bardzo, tylko trochę, czy wcale? „Kiedy mówisz, że boisz się śmierci” – napisał David Viscott – „w rzeczywistości mówisz, że boisz się, że nie przeżyłeś

swojego prawdziwego życia. Ten strach okrywa świat cichym cierpieniem”. Kiedy mitolog Joseph Campbell zalecał, abyśmy „podążali za swoim szczęściem”, wiele osób źle go zrozumiało. Myśleli, że zamierza zostać poszukiwaczem przyjemności, samolubnym hedonistą z „pokolenia ja”. Zamiast tego miał na myśli, że aby dowiedzieć się, jakie może być twoje prawdziwe życie, powinieneś szukać wskazówek w tym, co cię uszczęśliwia. Co Cię ekscytuje? Odpowiadając na to pytanie, dowiesz się, gdzie możesz być najbardziej przydatny. Nie możesz żyć swoim prawdziwym życiem, jeśli nie służysz ludziom, i nie możesz służyć ludziom dobrze, jeśli nie jesteś podekscytowany tym, co robisz. Co sprawia, że jesteś szczęśliwy? (Wiem, że już zadałem, ale strach, który „okrywa świat cichym cierpieniem”, wynika z tego, że nie zadaję tego pytania wystarczająco dużo razy.) W swoim życiu zawodowym w końcu odkryłem, że nauczanie sprawia mi radość, pisanie sprawia mi radość, a występy sprawiają mi radość. Zajęło mi wiele lat nieszczęścia, aby w końcu osiągnąć punkt rozpaczy niezbędny do zadania pytania: Co mnie uszczęśliwia? Byłem dyrektorem kreatywnym agencji reklamowej i zarabiałem sporo pieniędzy, produkując reklamy, spotykając się z klientami i projektując strategie marketingowe. Mógłbym wykonywać tę pracę wiecznie, ale mój okropny strach przed śmiercią był dla mnie wskazówką, że nie żyję swoim prawdziwym życiem. „Ludzie żyjący głęboko” – napisała Anaïs Nin – „nie boją się śmierci”. Nie żyłem głęboko. I dużo czasu zajęło mi uzyskanie jasnej odpowiedzi na moje pytanie: Co mnie uszczęśliwia? Ale każde pytanie, które zadajemy sobie wystarczająco często, w końcu przyniesie właściwą odpowiedź. Problem w tym, że przestaliśmy pytać. Na szczęście dla mnie, w tym rzadkim przypadku wytrwałości w obliczu skrajnego dyskomfortu, nie przestałem pytać. Odpowiedź przyszła do mnie w formie wspomnienia – tak kolorowego, że przypominało scenę z filmu. 10 lat wcześniej jechałem nocą swoim samochodem i byłem szczęśliwy jak nigdy dotąd. Tak naprawdę jeździłem bez celu, żeby zachować i zamknąć w tym samochodzie poczucie szczęścia – nie chciałem, żeby cokolwiek je przerwało. Było to tak głębokie, że trwało godzinami. Okazją było przemówienie, które właśnie wygłosiłem. Tematem było moje wyzdrowienie z nałogu, a w nocy, kiedy przemawiałem, miałem tak wysoką gorączkę i tak bardzo bałem się wystąpień publicznych, że próbowałem odwołać tę przemowę. Moi gospodarze nie chcieli o tym słyszeć. Jakimś cudem dotarłem na podium i prawdopodobnie dlatego, że miałem tak intensywną gorączkę i gripę, mówiłem swobodnie, bez ostrożności i skrępowania. Im więcej mówiłem o wolności od uzależnień, tym bardziej byłem podekscytowany. Moja kreatywność właśnie wzrosła. Pamiętam, że publiczność śmiała się, gdy przemawiałem. Pamiętam, jak zerwali się na równe nogi i wiwatowali, kiedy skończyłem. To była najbardziej niezwykła noc w moim życiu. W jakiś sposób dotarłem do ludzi w sposób, w jaki nigdy wcześniej nie dotarłem do ludzi, a ich własne wyrazy radości podniosły mnie wyżej niż kiedykolwiek wcześniej. To właśnie wspomnienie tej księżycowej nocy, kiedy jechałem samochodem, wróciło do mnie 10 lat później, kiedy przez tydzień zadawałem sobie pytanie: „Co mnie uszczęśliwia?” Teraz miałem już obraz, ale nie miałem pojęcia, jak się do niego odnieść. Ale przynajmniej wiedziałam, jakie jest moje prawdziwe życie i wiedziałam, że nim nie żyję. Pewnego dnia jeden z moich głównych klientów z branży reklamowej poprosił mnie o zatrudnienie mówcy motywacyjnego na duże spotkanie przy śniadaniu, które organizowali dla swoich pracowników sprzedaży. Nie znałem nikogo w Arizonie, kto byłby choć trochę dobry – jedynymi mówcami motywacyjnymi, których znałem, byli ci, których kaset tak często słuchałem w samochodzie, ludzie tacy jak Wayne Dyer, Tom Peters, Anthony Robbins, Alana Wattsa i Nathaniela Brandena. Ale Alan Watts nie żył, a reszta była prawdopodobnie o wiele za droga jak na nasze małe śniadanie. Zadzwoiłem więc do Kirka Nelsona, mojego przyjaciela, który był menadżerem sprzedaży w KTAR w Phoenix, i poprosiłem go o radę. „Jedyną osobą w Arizonie, którą warto zatrudnić, jest Dennis Deaton” – powiedział. „Przemawia po całym kraju i zwykle ma wolne miejsca, ale jeśli możesz go pozyskać, zrób to, bo jest świetny”. W końcu dotarłem do Deatona w Utah, gdzie prowadził seminaria na temat zarządzania czasem. Zgodził się wrócić do Phoenix na czas na śniadanie i wygłosić 45-minutową przemowę motywacyjną. Kirk Nelson miał rację. Deaton robił wrażenie. Oczarowywał publiczność, opowiadając historie ilustrujące jego poglądy na temat władzy,

jaką ludzie mają nad swoimi myślami, oraz panowania, jakie mogą osiągnąć nad swoim myśleniem. Kiedy skończył mówić i wrócił do stołu, przy którym siedzieliśmy, uściśniętem mu dłoń i podziękowałem, po czym zdałem sobie cichą przysięgę, że wkrótce będę pracować z tym człowiekiem. Niedługo potem on i ja rzeczywiście pracowaliśmy razem. Miało to miejsce w firmie Quma Learning, korporacyjnym ośrodku szkoleniowym Deatona z siedzibą w Phoenix w Arizonie. Chociaż zaczynałem w firmie Quma jako dyrektor ds. marketingu — tworząc reklamy, scenariusze wideo i artykuły wysyłane pocztą elektroniczną — szybko awansowałem na stanowisko prezentera seminariów. Mój pierwszy wielki dreszczyk emocji pojawił się, gdy oboje z Deatonem zostaliśmy zaproszeni do przemawiania na krajowej konwencji firm zajmujących się czyszczeniem dywanów. Po raz pierwszy dzieliłem z nim scenę i miałem wyjść pierwszy. Kiedy przemawiałem, był na widowni i muszę przyznać, że przygotowując się do tego wydarzenia, pracowałem ciężiej niż kiedykolwiek w życiu. Uczestnicy słyszeli Deatona już wcześniej na poprzednich konwencjach i pokochali go, ale mnie nigdy nie słyszeli. Gdy moja prezentacja dobiegła końca, klaskali entuzjastycznie, a gdy Deaton mijał mnie w drodze na scenę, promieniując dumą, ścisnął mi dłoń. (W przeciwieństwie do mnie Dennis Deaton nie zazdrości zawodowo innym mówcom. Cieszył się z mojego sukcesu. Muszę przyznać, że mój ulubiony moment miał miejsce, gdy po jego przedstawieniu ktoś z publiczności złośliwie wykrzyknął: „Dennis kto? ”) Wiele osób jest zdezorientowanych i wierzy, że życie prawdziwym życiem oznacza szczęście i znalezienie gdzieś odpowiedniej pracy u doceniającego szefa. Uświadomiłem sobie, że prawdziwym życiem możesz żyć gdziekolwiek, w dowolnej pracy i z każdym szefem. Najpierw dowiedz się, co sprawia Ci radość, a potem zacznij to robić. Jeśli pisanie sprawia Ci przyjemność, a nie zarabiasz na życie, załóż firmowy biuletyn lub własną stronę internetową. Kiedy po raz pierwszy uświadomiłam sobie, że mówienie i nauczanie sprawiają mi radość, rozpoczęłam bezpłatne cotygodniowe warsztaty. Nie czekałem, aż ktoś mi coś zaoferuje. Niezależnie od celu, jaki chcesz osiągnąć, możesz go osiągnąć 10 razy szybciej, jeśli jesteś szczęśliwy. Podczas moich szkoleń i doradztwa sprzedażowego zauważyłem, że szczęśliwi sprzedawcy sprzedają co najmniej dwa razy więcej niż niezadowoleni sprzedawcy. Większość ludzi uważa, że odnoszący sukcesy sprzedawcy są szczęśliwi, ponieważ sprzedają więcej i zarabiają więcej pieniędzy. Nie prawda. Sprzedają więcej i zarabiają więcej, ponieważ są szczęśliwi. Jak mówi bohater grany przez J.D. Salinger, Seymour w Fanny i Zooey: „To szczęście to mocna rzecz!” Szczęście to najsilniejsza rzecz na świecie. Dodaje więcej energii niż filiżanka gorącego espresso w zimny poranek. Działa bardziej poszerzająco na umysł niż dawka kwasu. To jest bardziej odurzające niż kieliszek szampana pod gwiazdami. Jeśli nie będziesz kultywować w sobie szczęścia, nie będziesz służył innym w nadzwyczajny sposób i nie będziesz miał energii, aby stworzyć osobę, którą chcesz być. Nie ma lepszego celu niż ten: leżąc na łożu śmierci, wiedzieć, że żyłeś prawdziwym życiem, ponieważ zrobiłeś to, co cię uszczęśliwiło.

#### **41. Wstań po prawej stronie**

Od dziecka zawsze intrygował mnie pomysł, że można miło spędzić dzień, po prostu wstając po prawej stronie łóżka. W późniejszym życiu, kiedy jako autor tekstów odnosiłem w dużej mierze sukcesy, jednym z niewielu sukcesów, jakie odniosłem, był utwór country rock, który napisałem wspólnie z Fredem Knipe i Duncanem Stittem. Nazywało się to „Prawa strona złego łóżka”. Dziś moją fascynacją jest nie tyle prawa strona łóżka, co prawa strona głowy, a dokładniej prawa półkula mózgu. W latach trzydziestych XX wieku chirurdzy mózgu odkryli odmienne funkcje obu półkul mózgu podczas pracy z epileptykami. W 1950 roku Roger W. Sperry z Uniwersytetu w Chicago (a później z Cal Tech) dokonał największego przełomu w odkryciu, że sny, energia i twórczy wgląd pochodzą z prawej strony mózgu, podczas gdy liniowe, logiczne, krótkoterminowe, a krótkowzroczne myślenie pochodzi z lewicy. Najlepsze wyjaśnienie tego, w jaki sposób myślenie „całym mózgiem” przewyższa myślenie lewej lub prawej półkuli mózgu, znajduje się w książce brytyjskiego filozofa Colina Wilsona zatytułowanej „Zamek Frankenstein”. Wilson odkrywa, że mamy większą kontrolę nad czerpaniem energii życiowej

i twórczych pomysłów z „prawej półkuli”, niż kiedykolwiek zdawaliśmy sobie sprawę. A tym, co najbardziej stymuluje prawą półkulę, jest wysokie poczucie celu. Jeśli będziesz musiał dźwigać przez miasto ciężki worek piasku, twoja lewa półkula może się zdenerwować i powiedzieć ci, że robisz coś nudnego i żmudnego. Jeśli jednak Twoje dziecko odniosło poważne obrażenia i ważyło tyle samo, co ogromny worek piasku, przeniósłbyś je na tę samą odległość do szpitala z zaskakującym przypiływem energii życiowej (wysyłanej z prawej półkuli mózgu). Oto, co cel robi z mózgiem. Automotywacja staje się coraz bardziej ekscytująca, w miarę jak lewa półkula coraz lepiej radzi sobie z mówieniem prawej półkuli, co ma robić.

#### **42. Pozwól grać całemu mózgowi**

Liczba samobójstw spada w czasie wojny, ponieważ wiele osób w ciągu dnia wystarczająco często czuje się przydatnych i stawianych przed nimi wyzwań. To zachęca je do harmonijnego działania obu półkul mózgu. W czasach mniej obfitujących w wydarzenia ludzie mają tendencję do używania tylko jednej strony mózgu i wpaść w pułapkę poczucia bezużyteczności. Większość ludzi nieświadomie czeka na kryzys zewnętrzny, taki jak groźba bankructwa, atak na ulicy, spalenie domu, niechciany rozwód lub wojna, aby pobudzić ich myślenie całym mózgiem. Ale to bierne niewłaściwe użycie mózgu prowadzi do życia w reakcji, a nie w tworzeniu. Kiedy Oliver Wendell Holmes powiedział, że „większość ludzi idzie do grobu z muzyką wciąż w środku”, równie łatwo mógł powiedzieć, że większość ludzi żyje tylko w lewej półkuli mózgu. Kiedy Thoreau powiedział, że „większość ludzi wiezie życie w cichej desperacji”, opisywał, jak wygląda życie, jeśli pozostaje się uwięzionym w lewicowym, linearnym, krótkowzrocznym myśleniu. Ironią jest jednak to, że lewa półkula zyskała niesprawiedliwie negatywną reputację tylko dlatego, że ludzie pozostają w niej uwięzieni. Kiedy ludzie dowiedzą się, że lewa półkula ma łączyć się z prawą, nabiera nowej mocy i funkcji. Kiedy ludzie pozostają uwięzieni w liniowym, płaskim i logicznym myśleniu lewej półkuli mózgu i nigdy nie aktywują kreatywnej prawej półkuli mózgu, tracą miłość do życia. Prawa półkula ożywa podczas nocnych snów, podczas gdy lewa półkula śpi. Jednak możliwe jest (co mogą poświadczyć artyści, poeci i święci), że na jawie mamy do czynienia z tą samą dwustronną współzależnością, jaką mieliśmy jako dzieci. Musimy po prostu go uruchomić, używając lewej półkuli mózgu, aby przywołać prawą. Oto co się dzieje, kiedy się kochamy, gramy w gry, piszemy wiersze, trzymamy dziecko w ramionach lub stoimy w obliczu groźnego kryzysu: lewa półkula nakazuje prawej półkuli, aby ożyła i zaangażowała się. Dzieje się tak wtedy, gdy zaczynasz myśleć całym mózgiem, co psycholog Abraham Maslow nazwał doświadczeniami „szczytowymi”. Trzy najlepsze sposoby aktywowania myślenia całym mózgiem to: 1) wizualizacja celu, 2) radosna praca i 3) ożywiająca zabawa. Zamiast czekać, aż pojawią się zewnętrzne kryzysy, stwórz własne wewnętrzne gry z wyzwaniem — cele i zadania — które poprowadzą Cię w kierunku zmotywowanej osoby, którą chcesz się stać. Prawdziwe emocje w badaniach nad mocą prawej półkuli mózgu wynikają z sugestii dotyczących neurologicznych podstaw osobistej transformacji. Twierdzenie, że posiadamy nieograniczoną energię twórczą i możemy ją wykorzystać do tworzenia życia, jakiego pragniemy, nie jest jedynie motywacyjnym zachwytem czy świecką ewangelizacją. „W rzeczywistości” – pisze Colin Wilson – „możemy nauczyć się żyć na znacznie, znacznie wyższym poziomie mocy. I do tego właśnie przeznaczona jest lewa półkula. Jego dalekowzroczność daje mu zdolność przywoływania mocy. Jednak prawie nie czyni tego wykorzystania tej zdolności. Można to porównać do człowieka posiadającego magiczną maszynę wytwarzającą złote monety, dzięki którym mógłby, gdyby chciał, spłacić dług publiczny i znieść biedę. Ale jest tak leniwy i głupi, że nigdy stara się zarobić więcej niż kilka monet dziennie – tyle, żeby dotrzeć do wieczora... a może nie jest leniwy: boi się tylko opróżnienia maszyny. Jeśli tak, to strach jest niepotrzebny. Jest magiczny, i nie można go opróżnić.” Większość ludzi patrzy na swoją prawą półkulę z zachwytem. Uważają, że inspirujące myśli „przyszły im do głowy” niespodziewanie. „Ostatniej nocy miałem najdziwniejszy sen!” – powiedzą, nie wiedząc, jaką tak naprawdę kontrolę mają nad tą magiczną maszyną.

### **43. Wyciągnij swoje gwiazdy**

Terry Hill to pisarz, który mieszka na całym świecie i jest moim przyjacielem, odkąd poznaliśmy się w szóstej klasie w Birmingham w stanie Michigan. Jego opowiadanie „Kawiarnie są dla niepełnosprawnych” przedstawia intrygującą postać o imieniu Joe Warner, który lubił opowiadać historie o wyścigach konnych. Joe Warner opowiedział historię przebywania w łożu prasowej w Belmont, kiedy Sekretariat odłożył Potrójną Koronę o 31 długości. „I kiedy schodził, spojrziałem obok siebie, na tych wszystkich zatwardziały, pożerających cygara nowojorskich dziennikarzy, a oni wszyscy mieli łzy spływające po policzkach jak małe dzieci. Oczywiście nie widziałem zbyt wyraźnie, żeby nie było tych łez w moich oczach. Miałem wtedy 23 lata. I to była pierwsza Potrójna Korona w moim życiu. Wyobraźcie sobie to.” Ta historia jeszcze bardziej przybliżyła mnie do pytania, które zadaję sobie przez całe życie. Dlaczego płacemy, gdy widzimy ogromne osiągnięcia? Dlaczego płacemy na weselach? Dlaczego płacę, gdy niewidoma dziewczyna skacze z koniem w filmie Dzikich serc nie da się złamać? Albo kiedy Tytani wygrywają grę w książce Denzela Washingtona Remember the Titans? Dlaczego ci dziennikarze sportowi płakali, widząc, jak ten koń wygrywa różnicą 31 długości? Oto moja teoria: płacemy nad zwycięzcą, który jest w każdym z nas. W tych wzruszających chwilach płacemy, ponieważ wiemy na pewno, że jest w nas coś, co może być równie wspaniałe, jak to, co oglądamy. Jesteśmy w tej chwili niewykorzystaną wielkością, którą widzimy. Ale mamy łzy w oczach, ponieważ wiemy, że wielkość nie jest realizowana. Moglibyśmy tacy być, ale tak nie jest. Terry Hill wygłasza także wykłady publiczne na temat kreatywności. Jego własna praca w dziedzinie reklamy i public relations na przestrzeni lat zdobyła niezliczoną ilość nagród i, jak można się spodziewać, prezentuje wyuczzone i wyrafinowane formuły „tworzenia”. Ale kończy wszystkie swoje przemówienia stwierdzeniem, że bycie kreatywnym jest naprawdę proste – wystarczy „wydobyć swoje gwiazdy”. W ten sposób sięgasz do niewykorzystanego siebie. Odwołuje się do Seymour: An Wprowadzenie J.D. Salinger. Seymour pisze list do swojego brata Buddy'ego, który postanowił zostać zawodowym pisarzem. Seymour mówi bratu, że pisanie zawsze było czymś więcej niż tylko zawodem, że bardziej przypominało religię Buddy'ego. Mówi, że kiedy Buddy umrze, zostaną mu zadane dwa bardzo głębokie pytania dotyczące tego, co pisał: 1) „Czy większość twoich gwiazd nie było?”; oraz 2) „Czy byłeś zajęty pisaniem z głębi serca?” Terry Hill radzi swoim widzom na temat kreatywności, aby upewnić się, że „wydobędziesz swoje gwiazdy”. To inny sposób powiedzenia: „Niech gwiazdy, które są w tobie, świecą swobodnie”. Nie zmuszaj ich do wyjścia. Po prostu pozwól im zabłysnąć. Chociaż odbiorcami Hilla są zazwyczaj osoby reklamujące się i pisarze, jego zalecenia dotyczą nas wszystkich. Nasze życie należy do nas. Czy chcemy je tworzyć w sposób nijaki, czy chcemy być inspirujący? Kiedy spisujemy nasze plany i marzenia, musimy spisać nasze serca. Strzelając do gwiazd, czas na odrobinę szaleństwa. Dzikich serc nie można złamać

### **44. Po prostu wszystko wymyśl**

Czasami podczas moich seminariów proszę słuchaczy, aby podnieśli rękę, jeśli uważają się za „twórczych”. Nigdy nie zdarzyło mi się, żeby więcej niż jedna czwarta publiczności podniosła rękę. Następnie pytam ludzi, ilu z nich było w stanie zmyślać, gdy byli młodzi – wymyślać imiona dla swoich lalek, wymyślać gry, w które mogli się bawić, wymyślać historie dla rodziców, gdy prawda wyglądała mniej obiecująco. Wszystkie ręce w górę. Jaka jest więc różnica? Wymyślałeś różne rzeczy jako dziecko, ale nie jesteś kreatywnym dorosłym? Różnica polega na tym, że słowo „twórczy” przypisaliśmy znaczenie czegoś naprawdę niezwykłego. Picasso był kreatywny. Meryl Streep jest kreatywna. Wyclef Jean jest kreatywny. Ale ja? Zatem jednym ze sposobów rozpoczęcia tworzenia celów i planów działania jest po prostu „wymyślenie ich”, tak jak robiłeś to jako dziecko. Pomyśl o tworzeniu w prostszych kategoriach. Pomyśl o tym, jak o czymś, co wszyscy ludzie robią z łatwością. Francuski psycholog Emile Coue powiedział: „Zawsze myśl, że to, co musisz zrobić, jest łatwe, a tak się stanie”.

### **45. Przybierz twarz gry**

W szkole średniej nie lubiłam uczyć się do testów. Nic nie mogło być bardziej nudne. Ale pewnego dnia Terry Hill i ja postanowiliśmy zrobić z tego grę. Postanowiliśmy rzucić sobie wyzwanie, wymyślając dla siebie próbne testy. Jedynym założeniem było to, że musieliśmy zadać 30 pytań, a odpowiedzi musiały znaleźć się w tekście, z którego następnego dnia mieliśmy rozwiązywać test w klasie. Ponieważ oboje lubimy rywalizację i kochamy gry, bardzo ciężko pracowaliśmy, aby wymyślić najbardziej absurdalnie trudne pytania, jakie mogliśmy wymyślić. „Jak brzmiało drugie imię Magellana?” „Ile dzieci Custer a było córkami?” „Jakie jest 23. słowo w adresie gettysburgskim?” Próbowaliśmy także przewidzieć najtrudniejsze pytania innych i poznać niejasne odpowiedzi. Rankiem w dniu prawdziwego testu prezentowaliśmy sobie nawzajem własne testy, zawsze dwa razy trudniejsze niż prawdziwy test. Kiedy każdy z nas rozwiązywał test, było dużo radosnych krzyków i śmiechu. Ale zanim przystąpiliśmy do prawdziwego egzaminu w szkole, byliśmy więcej niż gotowi. Prawdę mówiąc, podczas prawdziwego testu często patrzyliśmy na siebie przez całą klasę i przewracaliśmy oczami z pogardą, widząc prostotę i głupotę prawdziwego egzaminu. Zmieniając naszą naukę w wymagającą grę, usunęliśmy „pracę” z zadania i zastąpiliśmy ją zabawą. Czy pracowaliśmy tak ciężko? Mocniej! Ale przekształcając pracę w zabawę, zwiększyliśmy naszą energię i poczucie kreatywności. Większość ludzi, którzy dużo grają w golfa lub tenisa, pracuje znacznie ciężiej nad gram niż w pracy. Wszyscy ludzie pracują ciężiej podczas zabawy niż w pracy, ponieważ nie ma oporu. Golfiści pracują ciężiej na polu golfowym niż w swoim zawodzie. Nie zawsze o tym wiedzą (choć ich współmałżonkowie zwykle to wiedzą), ponieważ nie ma to poczucia pracy, a raczej zabawy. Wnoszą więcej energii, innowacji i zapału do tego, co robią na polu golfowym, ponieważ jest to gra. Wnoszą także stałe zaangażowanie w podnoszenie swoich umiejętności. Każdy chce być lepszy w grach, w które gra. Jeśli chodzi o wpływ gier na energię, rozważ grupę gości grających w pokera przez całą noc. Ponieważ poker to gra, ludzie mogą grać w niego całą noc, aż do wschodu słońca. Kiedy w końcu wrócą do domu i położą się spać, możesz ulec pokusie, aby zapytać ich: „Jak udało ci się nie spać przez całą noc? Piłeś kawę i colę?” Nie, wyznają, pili piwo. „Ale czy piwo nie powinno Cię spowalniać i męczyć?” Nie, jeśli grasz w grę! Tak naprawdę dowiesz się również, że prawdopodobnie palili cygara i jedli także śmieciowe przekąski. Nie są powszechnie znane jako stymulanty. To, co było stymulujące, to gra. Radość rywalizacji. Dramaturg Noel Coward powiedział kiedyś: „Praca jest bardziej zabawą niż zabawą”. Rok temu umieściłem ten cytat w przewodniku po seminariach dla grupy sprzedażowej, a jeden z uczestników z tyłu sali podniósł rękę i powiedział: „Tak, Steve, kim jest ten Noel Coward? Myślę, że z cytatem w stylu że jest albo gwiazdą porno, albo zawodowym golfistą”. Ten wers wywołał wielki śmiech moim kosztem, ale ujawnił także prawdę (co robi prawie każdy humor). Ludzie wierzą, że przyjemna praca jest zawsze gdzie indziej. „Gdybym tylko mógł dostać taką pracę!” „Gdybym tylko był zawodowym golfistą”. Ale prawda jest taka, że satysfakcjonującą i przyjemną pracę można znaleźć we wszystkim. Im bardziej świadomie wprowadzamy elementy gry (wyszczególnione rekordy życiowe, cele, limity czasowe, rywalizacja ze sobą lub innymi, prowadzenie rejestrów itp.), tym przyjemniejsza staje się ta aktywność. Niedawno pracowałem nad projektem z młodym mężczyzną z Phoenix, który sprzedawał trzy razy więcej sprzętu biurowego niż przeciętny sprzedawca w jego zespole. Powiedział, że nie rozumie swoich współpracowników, którzy łatwo wpadają w depresję, ciężko znoszą odmowę i mają trudności z układaniem interesów. – Nie traktuję tego aż tak poważnie – uśmiechnął się. „Uwielbiam wszystkie wyzwania związane ze sprzedażą. Im trudniejszy jest potencjalny klient, tym większą frajdę sprawia mi sprzedawanie. Im trudniejszy jest potencjalny klient, tym większą frajdę sprawia mi sprzedawanie. Dla mnie nie ma w tym nic osobistego ani przygnębiającego. Kiedy spotykam nowego potencjalnego klienta, jest to gra w szachy.” Niezależnie od tego, co musisz zrobić, czy jest to duży projekt w pracy, czy ogromne sprzątnięcie w domu, przekształcenie tego w grę zawsze zapewni ci wyższy poziom energii i motywację.

#### **46. Odkryj aktywny relaks**

Istnieje ogromna różnica pomiędzy relaksem aktywnym a relaksem pasywnym. Kiedy gramy w gry wideo, gry komputerowe, karty, pracujemy w ogrodzie, spacerujemy z psem, wchodzimy na czat lub gramy w szachy, wchodzimy w interakcję z nieoczekiwanym i nasze umysły reagują. Wszystkie te działania zwiększają osobistą kreatywność i motywację intelektualną. Wszystkie mają charakter aktywny. Aktywny relaks odświeża i regeneruje umysł. Dzięki temu jest elastyczny i gotowy do myślenia. Wielcy myśliciele znali ten sekret od dawna. Winston Churchill malował dla relaksu. Albert Einstein grał na skrzypcach. Mogli rozluźnić jedną część mózgu, jednocześnie stymulując inną. Kiedy wrócili do codziennych zajęć, byli świeższe i bystrzejsze niż kiedykolwiek. Większość z nas stara się ogłuszyć umysł, aby się zrelaksować. Wypożyczamy bezmyślne filmy, czytamy pulp fiction, pijemy, palimy i jemy, aż zrobi nam się ciemno i wzdęci. Problem z tą formą relaksu polega na tym, że przytępia ona naszego ducha i utrudnia powrót do świadomości. Przypadkowo odkryłem regenerującą moc gier wideo i komputerowych, grając w nie z moim wówczas 9-letnim synem Bobbym. To, co zaczęło się jako sposób na uszczęśliwienie go i spędzenie z nim czasu, stało się zajęciem wymagającym wysiłku umysłowego. Złożoność komputerowej piłki nożnej, koszykówki i hokeja konkuruje obecnie z szachami i niedzielną krzyżówką z „The New York Times”. Wymaga pobudzenia myślenia rekreacyjnego. „Myślenie to najcięższa praca, jaką wykonujemy” – powiedział Henry Ford – „dlatego tak niewielu ludzi to robi”. Ale kiedy znajdziemy sposób na połączenie myślenia z rekreacją, nasze życie stanie się bogatsze. Stajemy się graczami w grze życia, a nie tylko widzami.

#### **47. Uczyń dzisiaj arcydziełem**

Większość z nas myśli, że nasze życie się kumuluje. Uważamy, że coś kombinują. Myślimy o naszym życiu jak o połączonym sznurku jak o długim, zadymionym pociągu, w którym możemy dodawać nowe wagony towarowe, kiedy czujemy się dobrze, a pozostałe zrzucić gdzieś na bocznice, kiedy nam się to nie podoba. Ale kiedy ojciec legendy koszykówki Johna Woodena powiedział mu: „Uczyń każdy dzień swoim arcydziełem”, Wood wiedział coś głębokiego: życie jest teraz. Życie nie jest późniejsze. A im bardziej hipnotyzujemy się, myśląc, że mamy cały czas na świecie na robienie tego, co chcemy, tym częściej lunatykujemy, mijając najlepsze okazje w życiu. Samomotywacja wypływa ze znaczenia, jakie przywiązujemy dzisiaj. John Wooden był odnoszącym największe sukcesy trenerem koszykówki w college'u wszechczasów. Jego zespoły z UCLA zdobyły 10 mistrzostw kraju w ciągu 12 lat. Wooden stworzył większą część swojej filozofii coachingu i życia w oparciu o jedną myśl – pojedyncze zdanie przekazane mu przez ojca, gdy Wooden był małym chłopcem – „Uczyń każdy dzień swoim Arcydziełem.” Podczas gdy inni trenerzy starali się przygotować swoich zawodników na ważne mecze w przyszłości, Wooden zawsze skupiał się na dniu dzisiejszym. Jego sesje treningowe na Uniwersytecie Kalifornijskim były równie ważne jak każdy mecz o mistrzostwo. Według jego filozofii nie było powodu, aby tego nie robić. spraw, aby dzisiejszy dzień był dla ciebie najwspanialszym dniem w życiu. Nie było powodu, aby nie grać tak ciężko na treningach, jak podczas meczu. Chciał, aby każdy zawodnik kładł się spać każdego wieczoru z myślą: „Dzisiaj byłem w najlepszej formie”. my jednak nie chcemy, żeby tak było. Gdyby ktoś nas zapytał, czy dzisiejszy dzień może być wzorem do oceny całego naszego życia, odpowiedzielibyśmy: „Nie! To nie jest jeden z moich lepszych dni. Daj mi rok lub dwa, a przeżyję dzień, jestem tego pewien, który możesz wykorzystać do reprezentowania mojego życia.” Kluczem do osobistej transformacji jest twoja chęć robienia bardzo drobnych rzeczy – ale robienia ich dzisiaj. Transformacja to nie gra typu „wszystko albo nic”, to praca w toku. Mały dotyk tutaj i mały dotyk tam sprawią, że Twój dzień (a co za tym idzie, Twoje życie) będzie wspaniałe. Dzisiaj jest mikrokosmos Twojego całego życia. To całe Twoje życie w miniaturze. „Urodziłeś się”, gdy się obudzisz, i „umrzesz”, gdy pójdziesz spać. Zostało zaprojektowane w ten sposób, abyś mógł przeżyć całe życie w jeden dzień

#### **48. Ciesz się wszystkimi swoimi problemami**



Każde rozwiązanie wiąże się z problemem. Nie można mieć jednego bez drugiego. Dlaczego więc mówimy, że nienawidzimy problemów? Dlaczego twierdzimy, że chcemy życia bezproblemowego? Kiedy ktoś jest chory emocjonalnie, dlaczego mówimy: „Ma problemy”? W głębi duszy, gdzie mieszka nasza mądrość, wiemy, że problemy są dla nas dobre. Kiedy nauczyciel mojej córki rozmawia ze mną podczas dni otwartych i mówi mi, że moja córka będzie „robiła więcej problemów” z matematyki niż w zeszłym roku, myślę, że to wspaniałe. Dlaczego uważam, że to wspaniałe, gdy moja córka ma więcej problemów do rozwiązania, skoro uważam, że problemy są problemem? Bo skądś wiemy, że problemy są dobre dla naszych dzieci. Rozwiązując problemy, nasze dzieci staną się bardziej samowystarczalne. Bardziej zaufają własnemu rozumowi. Będą postrzegać siebie jako osoby rozwiązujące problemy. Ponieważ sami jesteśmy przesądni w stosunku do własnych problemów, mamy tendencję do uciekania od nich, zamiast je rozwiązywać. Demonizowaliśmy problemy do tego stopnia, że przypominają potwory żyjące pod łóżkiem. A nie rozwiązując ich w dzień, drżymy nad nimi w nocy. Kiedy ludzie zwracali się ze swoimi problemami do legendarnego giganta ubezpieczeniowego W. Clementa Stone’a, ten krzyczał: „Masz problem? To świetnie!” To cud, że nikt go nie postrzelił, biorąc pod uwagę głębokie przesady naszej kultury na temat problemów. Ale problemów nie należy się obawiać. Problemy to nie przekleństwa. Problemy to po prostu trudne gry dla sportowców umysłowych, a prawdziwi sportowcy zawsze pragną, aby gra się toczyła. Jednym z głównych tematów książki M. Scotta Pecka „Droga rzadziej uczęszczana” jest to, że „problemy przywołują naszą mądrość i odwagę”. Jednym z najlepszych sposobów podejścia do problemu jest podejście do problemu w duchu zabawy, podobnie jak do gry w szachy lub wyzwania, jakim jest gra w koszykówkę na placu zabaw jeden na jednego. Jednym z moich ulubionych sposobów zabawy z problemem, zwłaszcza takim, który wydaje się beznadziejny, jest zadawanie sobie pytania: „Jaki jest zabawny sposób rozwiązania tego problemu? Co byłoby zabawnym rozwiązaniem?” To pytanie zawsze otwiera nowe, świeże ścieżki myślenia. „Każdy problem w twoim życiu” – powiedział Richard Bach, autor „Illusions” – „nosi w sobie dar”. On ma rację. Ale najpierw musimy myśleć w ten sposób, w przeciwnym razie prezent nigdy się nie pojawi. W swoich przełomowych badaniach nad naturalnym uzdrawianiem dr Andrew Weil sugeruje, że nawet chorobę postrzegamy jako dar. „Ponieważ choroba może być tak potężnym bodźcem do zmiany” – pisze w „Spontaniczne uzdrawianie”, „być może jest to jedyna rzecz, która może zmusić niektórych ludzi do rozwiązania ich najgłębszych konfliktów. Pacjenci, którzy odnieśli sukces, często zaczynają postrzegać to jako największą szansę, jaką kiedykolwiek mieli dla osobistego wzrostu i rozwoju — to naprawdę dar. Postrzeganie choroby jako nieszczęścia, zwłaszcza niezastuzonego, może utrudniać system uzdrawiania. Postrzeganie choroby jako daru, który pozwala się rozwijać, może go odblokować”. Jeśli postrzegasz swoje problemy jako przekleństwo, znalezienie motywacji, której szukasz w życiu, będzie trudne. Jeśli nauczysz się kochać możliwości, jakie stwarzają Twoje problemy, Twoja energia motywacyjna wzrośnie.

#### **49. Przypomnij sobie**

Być może zanotowałeś w tej książce lub w innej ostatnio przeczytanej książce ideę, której chcesz się trzymać. Może to być pomysł, o którym wiedziałeś od chwili, gdy go zobaczyłeś, że zawsze będzie dla ciebie przydatny. Być może nawet podkreśliłeś to, aby móc z niego skorzystać w przyszłości. Co jednak, jeśli książka trafi na półkę lub zostanie pożyczona znajomemu i na zawsze zniknie z pola widzenia i pamięci? Jest to bardzo powszechne doświadczenie i istnieje na nie lekarstwo: zacznij traktować pomysły motywujące tak, jakby były piosenkami. Możesz znaleźć sposób na przewinięcie tych pomysłów, tak aby odtwarzały się w kółko, dopóki nie będziesz mógł ich wyrzucić z głowy. W ten sposób systemy przekonań są przekształcane tak, aby odpowiadały naszym celom. Umieść myśl, którą chcesz zapamiętać, w ścieżce dźwiękowej w swoim mózgu, tak aby nie mogła się wydostać. Możesz stworzyć nowe siebie, ucząc się przekonań, według których chcesz żyć – jedna myśl na raz. Naucz się tych myśli tak, jak tekstu piosenki, którą musiałeś wykonać na scenie. Mój przyjaciel uczył się swoich

ról w musicalach, umieszczając fiszki z tekstami piosenek w całym swoim biurze, domu i lustrze w łazience. Czasami miał je na desce rozdzielczej swojego samochodu. Dlaczego? Podejmował świadomy wysiłek wizualny, aby dotrzeć do tylnej części własnego umysłu. Sztuka polega na tym, aby utrzymać tę motywację. Aby świadomie karmić swojego ducha optymistycznymi ideami, według których chcesz żyć. Za każdym razem, gdy myśl, zdanie lub akapit inspiruje cię lub otwiera twoje myślenie, musisz uchwycić je jak motyl w sieci, a później wypuścić do własnego pola świadomości. Dla mnie odkrycie ekscytującego pomysłu w książce lub czasopiśmie jest jak prawdziwe szczytowe przeżycie. Sprawia, że świat staje się jasny i niezrozumiały. Czuję to mrowienie w kręgosłupie. Rozumiem, że: „Och, tak!” uczucie. Dlaczego mam takie szczęście? Im bardziej świadomie wypełniam swój umysł słowami i wyrażeniami, które pierwotnie wywołały szczytowe doświadczenie, tym łatwiej jest mi pamiętać, że życie jest dobre. „To właśnie dlatego” – pisze Colin Wilson w *New Pathways in Psychology* – „dlatego ludzie, którzy mają szczytowe doświadczenia, mogą je ciągle powtarzać: ponieważ jest to po prostu kwestia przypomnienia sobie czegoś, co już widziałeś i o czym wiesz, że jest prawdziwe. W tym sensie jest to jak każde inne „uznanie”, które nagle do Ciebie dociera – na przykład uznanie wielkości jakiegoś kompozytora lub artysty, którego wcześniej uważałeś za trudne lub niezrozumiałe, albo rozpoznanie, jak rozwiązać pewien problem. Kiedy takie rozpoznanie „świta”, łatwo jest ponownie nawiązać z nim kontakt, ponieważ jest on tam jak posiadanie i czeka, aż do niego wrócisz. Podczas moich rozmów na temat motywacji wewnętrznej jedno z najczęściej zadawanych mi pytań brzmi: „Jak to utrzymać?” Ludzie mówią: „Podoba mi się to, czego się dzisiaj nauczyłem, ale często chodzę na seminaria, które dodają mi motywacji, a kilka dni później wróciłem do dawnego, pesymistycznego siebie i robiłem dokładnie to, co zwykle”. Gdybym miał ochotę wyrazić się bez ogródek, odpowiedziałbym na to pytanie w ten sposób: Dlaczego, jeśli podoba Ci się to, czego nauczyłeś się o motywacji, zapytałbyś mnie, jak utrzymać ją w swoim życiu? Osobą w tym pokoju, która jest najlepiej przygotowana do odpowiedzi na Twoje pytanie, jesteś Ty. Więc zapytam cię: „Jak będziesz to kontynuować w swoim życiu?” Założę się, że mógłbyś mi podać 10 sposobów, jak możesz to zrobić. I założę się, że gdyby był to język obcy, którego musiałbyś się nauczyć, poświęciłbyś określoną ilość czasu każdego dnia na jego przejrzenie, przeczytanie go na głos i upewnienie się, że się go nauczyłeś. Założę się, że kupowałbyś kasety lub płyty CD do swojego samochodu, a nawet organizowałbyś małe grupy badawcze. Zatem prawdziwe pytanie brzmi: czy opanowanie sztuki motywacji jest tak samo ważne jak nauka innego języka? Nawet jedno zdanie umieszczone w widocznym miejscu w domu lub biurze może mieć ogromny wpływ na Twoje życie. W domu Arnalda Schwarzeneggera, położonym w biednym austriackim miasteczku, jego ojciec oprawił i powiesił proste słowa: „Radość dzięki sile”. Nietrudno zobaczyć, jaki wpływ ten pomysł miał na życie Arnalda. Któregoś razu, gdy uczestniczyłem w seminarium Wernera Erharda, podczas przerwy miałem trochę wolnego czasu, więc napisałem do siebie list. Wszystkie pomysły, które chciałem zapamiętać z seminarium, zapisałem i zapieczętowałem w kopercie. Zabrałem go do domu i miesiąc później wysłałem do siebie. Kiedy otworzyłem ją w pracy i przeczytałem, było to dla mnie zupełnie nowe przeżycie. Byłem pod takim wrażeniem skuteczności tego rozwiązania w moim przypadku, że wykorzystałem ten pomysł na jednym z moich seminariów. Poprosiłem wszystkich słuchaczy, aby zapisali ważne spostrzeżenia, jakie otrzymali i co zamierzają zmienić w swoim życiu od tej chwili. Kiedy ludzie skończyli, poprosiłem ich, aby zapieczętowali listy w dostarczonych przeze mnie kopertach i zaadresowali je do siebie. Powiedziałem im, że przetrzymam ich przez miesiąc, a potem wyślę im wszystkim pocztę. Raporty, które otrzymałem, były niezwykle. Niektórzy twierdzili, że widok tych myśli zapisanych ich własnym charakterem pisma przypomniał im całe seminarium. Poczuli przypływ podniecenia i nowe zaangażowanie w podjęcie działań. Czy chcesz przypominać sobie, aby zafundować sobie najlepsze myśli? Czy jesteś skłonny zastawiać wizualne pułapki i zasady, aby zawsze widzieć słowa i myśli, o których wiesz, że chcesz je zapamiętać?

## **50. Zejdź i stań się mały**

Im mniej celów wyznaczasz każdego dnia, tym bardziej czujesz się „popychany” przez ludzi i wydarzenia, na które nie masz wpływu. Cierpisz z powodu poczucia bezsilności. Zamiast tworzyć rzeczywistość, jakiej pragniesz, reagujesz jedynie na otaczający cię świat. Masz znacznie większą kontrolę nad codziennymi czynnościami, niż zdajesz sobie sprawę. Zwiększając swoje świadome wykorzystanie małych celów, zobaczysz, że większe cele stają się rzeczywistością. Większość ludzi uczestniczących w systemie wolnej przedsiębiorczości nabrała głębokiego przekonania o sile stawiania sobie dużych i konkretnych, długoterminowych celów. Cele zawodowe, cele roczne i miesięczne cele związane z wynikami są zawsze w głowie osoby z ambicjami. Często jednak ci ludzie całkowicie przeoczą siłę małych celów – celów wyznaczanych w ciągu dnia, które dodają energii na cały dzień i dają poczucie osiągnięcia wielu małych „zwycięstw” po drodze. W swoim psychologicznym arcydziele *Flow: The Psychology of Optimal Experience* Mihaly Csikszentmihalyi określa duże cele jako cele „wyniku”, a małe cele jako cele „procesu”. Piękno celów „procesowych” polega na tym, że zawsze możesz je osiągnąć. Na przykład możesz ustawić cel procesu polegający na wykonaniu czterech ważnych rozmów telefonicznych przed lunchem. Na kartce papieru tworzysz cztery pola i po każdym z nich dzwoniś do siebie wypełnij pudełko, a kiedy cztery będą gotowe, złoż papier w teczkę celów i idź zjeść lunch. Ponieważ na to zasłużyłeś. Cele procesu możesz wyznaczać np. przed rozmową z daną osobą. Chcę dowiedzieć się tych trzech rzeczy, chcę zadać te cztery pytania, chcę przedstawić dwie prośby i chcę powiedzieć mojemu klientowi jeden komplement, zanim wyjdę. Cele procesu zapewniają całkowitą koncentrację. Kiedy stale wyznaczasz cele procesu, masz większą kontrolę nad swoim dniem i czujesz umiejętną motywację. Pod koniec dnia lub na początku następnego możesz sprawdzić swój postęp w realizacji celów „wyników”. Możesz dostosować cele procesu, aby zbliżyć się do pożądanego rezultatu i zawsze utrzymywać oba w harmonii. Powiedzmy, że to już koniec długiego, ciężkiego dnia. Masz pół godziny, zanim będziesz musiał wrócić do domu. Jeśli nie masz zwyczaju wyznaczania celów procesu, możesz powiedzieć: „Myślę, że powinienem załatwić trochę formalności lub wykonać kilka telefonów, zanim wrócę do domu”. Patrząc na stertę papierów na biurku lub bezmyślnie przeglądając numery telefonów i nagle ktoś podchodzi do Twojego biurka, żeby porozmawiać. Ponieważ nie masz nic konkretnego do roboty, wdajesz się w rozmowę i zanim się obejrzyś, pół godziny minie i musisz wracać do domu. Nawet jeśli nie pozostawisz niczego konkretnego niedokończonego, nadal masz niejasne poczucie zmarnowanego czasu. Co się stanie, jeśli wykorzystasz to pół godziny na ustalenie i osiągnięcie celu procesu? „Zanim wieczorem wrócę do domu, wyślę dwa dobre listy polecające, zawierające wszystkie moje materiały marketingowe”. Teraz masz cel procesowy i tylko pół godziny na jego wykonanie. Kiedy rozmówca podchodzi do Twojego biurka, żeby porozmawiać, mówisz mu, że będziesz musiał z nim porozmawiać później, ponieważ masz pewne sprawy, które „muszą zostać załatwione” na piątą. Osoby, które przez cały dzień skupiają się na wyznaczaniu małych celów, zgłaszają znacznie wyższy poziom świadomości i energii. To tak, jakby byli sportowcami, którzy nieustannie trenują siebie podczas trwającej gry. Są szczęśliwsi ludźmi, ponieważ ich dzień jest tworzony przez moc w ich własnych umysłach, a nie przez moc otaczającego ich świata.

## **51. Reklamuj się**

Często zaczynam dzień od narysowania czterech kółek na czystej kartce papieru. Kółka reprezentują mój dzień (dzisiaj), mój miesiąc, mój rok i moje życie. W każdym kółku zapisuję, czego chcę. Może to być kwota w dolarach, może to być cokolwiek, a cele mogą zmieniać się z dnia na dzień – to nie ma znaczenia. Nie ma możliwości, aby ten proces był „źle”. Ale zapisując cele, jestem jak pilot linii lotniczych, który przed startem sprawdza swoją mapę. Kieruję swój umysł na to, czym się zajmuję w życiu. Przypominam sobie, czego naprawdę chcę. Przed lotem liniami lotniczymi nie pomyślelibyśmy o tym, aby zająrzeć do kabiny i powiedzieć pilotowi: „Po prostu zabierz mnie gdziekolwiek!” A jednak tak właśnie żyjemy, kiedy nie sprawdzamy mapy. Czasami na moich seminariach na temat motywacji ludzie zauważają, że „nie mają czasu” na wyznaczanie celów. Ale układ czterech okręgów, który opisałem,

zajmuje tylko cztery minuty! Któregoś razu podczas warsztatów na temat wyznaczania celów zapytałem, czy ktoś z publiczności ma jakieś ciekawe doświadczenia z wizualizacją. Omawialiśmy obserwację psychologa sportu Roba Gilberta, że „przegranı wyobrażają sobie kary za porażkę, a zwycięzcy wizualizują nagrodę za sukces”. Młoda para opowiedziała historię o tym, jak od lat chciała kupić własny dom, ale nigdy nie zebrała na to pieniędzy. Pewnego dnia, po przeczytaniu o praktyce „mapowania skarbów” (umieszczaniu zdjęć tego, czego chcesz w życiu gdzieś w biurze lub w domu), postanowili umieścić na lodówce zdjęcie nowego domu, takiego o jakim marzyli posiadania. „W niecałe dziewięć miesięcy wpłaciliśmy zaliczkę i się wprowadziliśmy” – powiedział zdumiony mąż. Jego żona dodała: „W końcu obok zdjęcia domu umieściliśmy mały termometr, który uzupełnialiśmy w miarę wzrostu naszych oszczędności na zaliczkę”. Słyszałem wiele podobnych historii o tym, jak mapowanie skarbów działa na ludzi. Czytałem także książki i uczestniczyłem w seminariach, które wyjaśniały dlaczego. Większość z nich omawia, co dzieje się z podświadomością, gdy wysyłasz mu zdjęcie czegoś, czego chcesz. Ponieważ podświadomy umysł komunikuje się jedynie za pomocą żywo wyobrażonych lub prawdziwych obrazów, nie będzie próbował wnieść do Twojego życia niczego, czego nie możesz sobie wyobrazić. Bez ogłaszania sobie naszych celów możemy całkowicie stracić je z oczu. Można spędzić cały tydzień, dwa lub trzy, nie myśląc o naszych głównych celach życiowych. Jesteśmy pochłonięci reagowaniem i reagowaniem na ludzi i okoliczności, i po prostu zapominamy myśleć o własnym celu. Mam przykład tego, jak ta praktyka zadziałała w moim życiu: trzy lata temu byłem zainteresowany prowadzeniem większej liczby seminariów na temat zbierania funduszy. Byłem współautorem książki zatytułowanej RelationSHIFT: Revolutionary Fund-Raising wraz z dyrektorem ds. rozwoju Uniwersytetu Arizony, Michaelem Bassoffem. Zorganizowaliśmy kilka udanych seminariów na ten temat i chciałem zrobić więcej. Tak więc powiesiłem na ścianie mojej sypialni białą tablicę plakatową, a na niej umieściłem wiele zdjęć i kart indeksowych z moimi celami. Chciałem mieć te wszystkie cele przed sobą, kiedy budzę się każdego ranka, mimo że każdego dnia spędzałem tylko minutę lub dwie na patrzeniu na tablicę. Jedna z kart indeksowych, które przypięłam do tablicy celów, zawierała po prostu pogrubione litery „ASU”. Prawie zaginęła wśród mieszaniny zdjęć i bramek, którymi zakryłem tablicę, i jestem pewien, że każdego ranka, gdy wstawałem, ledwo go zauważałem. Zamieściłem to tam, ponieważ pomyślałem, że byłoby wspaniale, gdybym mógł prowadzić seminaria na Uniwersytecie Stanowym w Arizonie, zwłaszcza teraz, gdy mieszkam w okolicach Phoenix. Naprawdę o niczym więcej nie myślałem. Któregoś dnia w biurze firmy zajmującej się szkoleniami korporacyjnymi, w której pracowałem, poproszono mnie o uściśnięcie dłoni nowemu pracownikowi, Jerry'emu. Poprosiłem Jerry'ego, żeby wszedł i usiadł. Przez kilka minut rozmawialiśmy w moim biurze o jego dołączeniu do firmy. Zapytałem go o rodzinę, a on mimochodem wspomniał, że jego rodzice mieszkają w mieście, a jego matka pracuje na ASU. Normalnie nie miałyby to żadnego znaczenia. ASU jest bardzo dobrze znaną i często wspomnianą firmą w rejonie Phoenix. Jednak gdy to powiedział, coś mi się przypomniało i z perspektywy czasu wiem, że tym „czymś” był mój codzienny widok na tablicę celów. Moje uszy się ożywiły, kiedy powiedział „ASU”, więc zapytałem go: „Co twoja mama robi na ASU?” „Jest główną asystentką administracyjną dyrektora ds. rozwoju w Fundacji ASU” – powiedział. „Odpowiadają za całą zbiórkę funduszy na uniwersytecie”. W tym momencie naprawdę mi się rozjaśniło i opowiedziałem Jerry'emu o mojej dotychczasowej pracy przy zbieraniu funduszy na Uniwersytecie Arizony w Tucson i o tym, że zawsze chciałem wykonywać podobną pracę na ASU. Powiedział, że z przyjemnością przedstawi mnie swojej matce i samemu dyrektorowi ds. rozwoju. W ciągu miesiąca osoby zbierające fundusze z ASU uczestniczyły w moim seminarium w „RelationSHIFT” i zrealizowałem jeden z celów postawionych sobie na mojej tablicy. Szczerze wierzę, że gdybym nie miał tablicy bramkowej w swojej sypialni, wzmianka Jerry'ego o ASU przeszłaby obok mnie. I to ilustruje coś ważnego. Musimy reklamować nasze własne cele przed sobą. W przeciwnym razie nasza energia psychiczna jest zbyt rozrzedzona na całe spektrum rzeczy, które nie są dla nas tak ważne.

## 52. Myśl nieszablonowo

Któregoś razu uczestniczyłem w prezentacji propozycji nowego biznesu prowadzonej przez Boba Koethera, podczas której jego potencjalni klienci zagraли w małą grę z dziewięcioma kropkami, która pokazała im, że rozwiązania zagadek są często łatwe do sprawdzenia, jeśli myślimy w niekonwencjonalny sposób. Kiedy ludzie śmiali się i z frustracją rozdzielali swoje łamigłówki, gdy Koether pokazywał im rozwiązanie, on wstał, aby przedstawić swój ostatni punkt. „Ograniczamy nasze myślenie bez dobrego powodu” – powiedział Koether. „Robimy wszystko po prostu dlatego, że zawsze tak robiliśmy. Chcę, żebyś wiedział, że naszym zaangażowaniem w obsługę Twojej firmy jest zawsze nieszablonowe szukanie najbardziej innowacyjnych możliwych rozwiązań naszych problemów. Nigdy nie zrobimy czegoś po prostu ponieważ zawsze tak to robiliśmy.” Dla wielu liderów biznesu przedstawiających lukratywne konto tego rodzaju ćwiczenie polegające na rozwiązywaniu zagadek zostałoby po prostu uznane za sprytną prezentację. Ale dla Boba Koethera był to symboliczny wyraz całego jego życia w biznesie. Pewnego razu podczas sponsorowanej przez firmę Xerox wycieczki do Cancun w Meksyku Bob i Mike spędzili dzień na łodzi rybackiej na zdradliwych wodach. Po zejściu na brzeg udali się do restauracji Carlosa O'Briena na tequilę i piwo oraz chwilę refleksji nad swoim dotychczasowym życiem w sprzedaży. „Wiedzieliśmy, że tak dobrze, jak to robiliśmy, nigdy nie mielibyśmy takich łodzi jak ta, na której właśnie byliśmy, gdybyśmy pozostali w firmie Xerox” – powiedział Bob. „Rozmawialiśmy o możliwościach w barze i wkrótce zauważyliśmy na ścianie czarne T-shirty z napisem nieskończoność. Następnie przez ponad dwie godziny Mike i ja dyskutowaliśmy o tym, co oznacza słowo nieskończoność znaczyło. W wyniku tej dyskusji narodził się sen, który nabrał kształtu w postaci Infinity Communications. Bob Koether i jego brat wierzyli, że istnieje jeden istotny obszar, w którym firma Xerox osiąga słabe wyniki — jest to obsługa klienta. A co by było, gdyby – pytali – zaangażowanie firmy wobec klienta było nieskończone? Nie opakowany, ale nieograniczony w możliwościach kreatywnej obsługi? Kierując się tą koncepcją, obaj bracia utworzyli w stanie Arizona firmę „Infincom” (skrót od Infinity Communications) i w ciągu 10 lat przekształcili się z sześciu pracowników i żadnych klientów w firmę o wartości 50 milionów dolarów, zatrudniającą ponad 500 pracowników. Przez ostatnie trzy lata z rzędu dziennik Arizona Business Gazette umieszczał firmę Infincom na pierwszym miejscu wśród producentów sprzętu biurowego w Arizonie, wyprzedzając Xerox. Każdy z nas ma tendencję do patrzenia na swoje wyzwania z perspektywy pudełka. Bierzymy to, co zrobiliśmy w przeszłości i stawiamy to przed naszymi oczami, a następnie próbujemy wyobrazić sobie to, co nazywamy „przyszłością”. Ale to ogranicza naszą przyszłość. Przy takim ograniczonym poglądzie najlepsza przyszłość może być „nową i lepszą przeszłością”. Wielka energia motywacyjna pojawia się, gdy wychodzimy z pudełka i zakładamy, że możliwości twórczych pomysłów są nieskończone. Aby zapewnić sobie najlepszą możliwą przyszłość, nie patrz na nią przez pudełko zawierające twoją własną przeszłość.

## 53. Myśl dalej, myśl dalej

Motywacja pochodzi z myśli. Każdy czyn, który podejmujemy, poprzedzony jest myślą, która inspiruje ten czyn. A kiedy przestajemy myśleć, tracimy motywację do działania. W końcu popadamy w pesymizm, a pesymizm prowadzi do jeszcze mniejszej ilości myślenia. I tak to się dzieje. Schodząca spirala negatywności i bierności, żywiąca się sobą jak nowotwór. Lubię używać tego przykładu na moich seminariach, aby zilustrować siłę ciągłego myślenia: powiedzmy, że pesymista zdecydował się posprzątać swój garaż w sobotni poranek. Budzi się, wychodzi do garażu, otwiera drzwi i jest zszokowany, widząc, jaki jest bałagan. "Zapomnij o tym!" – mówi pesymista z obrzydzeniem. „Nikt nie byłby w stanie posprzątać tego garażu w jeden dzień!” I w tym momencie pesymista zatrzaskuje drzwi garażu i wraca do środka, aby zająć się czymś innym. Pesymiści to osoby myślące „wszystko albo nic”.

Myślą katastrofalnymi absolutami. Albo zrobią coś doskonale, albo wcale. Przyjrzyjmy się teraz, jak optymista stanąłby w obliczu tego samego problemu. Budzi się tego samego ranka, idzie do tego samego garażu i widzi ten sam bałagan, a nawet wypowiada do siebie te same pierwsze słowa: „Zapomnij o tym! Nikt nie byłby w stanie posprzątać tego garażu w jeden dzień!” Ale tu właśnie ukazuje się kluczowa różnica między optymistą a pesymistą. Zamiast wracać do domu, optymista ciągle myśli. „No dobrze, więc nie mogę posprzątać całego garażu” – mówi. „Co mógłbym zrobić, co by to zmieniło?” Patrzy przez chwilę i zastanawia się nad całą sytuacją. W końcu przychodzi mu do głowy, że mógłby podzielić garaż na cztery części i dzisiaj zrobić tylko jedną. „Na pewno zrobię taki dzisiaj” – mówi – „a nawet jeśli w każdą sobotę wykonam tylko jedną sekcję, przed końcem miesiąca cały garaż będzie w doskonałej kondycji”. Miesiąc później widzisz pesymistę z brudnym garażem i optymistę z czystym garażem. Na jednym z moich seminariów w Las Vegas była kobieta, która powiedziała mi, że ta jedna koncepcja – nawyk optymistki do szukania częściowych rozwiązań – w interesujący sposób odmieniła jej życie. „Kiedyś wracałam do domu z pracy, patrzyłam na swoją kuchnię, po prostu rozkładałam ręce, przeklinałam ją i w ogóle nic nie robiłam” – powiedziała mi. „Pomyślałbym dokładnie to samo, co pesymista z twojej historii o garażu. Potem zdecydowałem się wybrać małą część kuchni i zrobić to tylko w tym miejscu. Może to być konkretny blat lub po prostu zlew. Robiąc tylko jedną małą część każdego wieczoru, nigdy nie żałuję tej pracy, nigdy nie jest ona przytłaczająca, a moja kuchnia zawsze wygląda przyzwoicie”. Pesymiści lubią odkładać swoje problemy na bok. Myślą tak negatywnie o „wykonaniu wszystkiego doskonale”, że w rezultacie nie robią nic! Optymista zawsze coś robi. Ona lub on zawsze podejmuje działanie i zawsze ma poczucie, że dokonał się postęp. Ponieważ pesymiści mają zwyczaj myśleć „to beznadziejne” lub „nic nie da się zrobić”, zbyt wcześnie przestają myśleć. Optymista może początkowo mieć takie same negatywne odczucia co do projektu, ale myśli dalej, dopóki nie otworzą się mniejsze możliwości. Właśnie dlatego Alan Loy McGinnis w swojej inspirującej książce „Potęga optymizmu” nazywa optymistów „twardymi umysłami”. Jeśli chodzi o wykorzystanie ludzkiego umysłu, pesymista jest osobą, która się poddaje. Ostatnie badania pokazują, mówi McGinnis, że optymiści „dobrze radzą sobie w szkole, cieszą się lepszym zdrowiem, zarabiają więcej, tworzą długie i szczęśliwe małżeństwa, utrzymują kontakt z dziećmi, a może nawet żyją dłużej”. Aby zobaczyć jedną z najdobitniejszych ilustracji praktycznej skuteczności optymizmu w historii Ameryki, koniecznie wypożycz film Apollo 13. Chociaż zadanie sprowadzenia astronautów z powrotem z niewidocznej strony Księżyca wydawało się zniechęcające i przytłaczające, zadanie zostało wykonane jedno małe zadanie na raz. Ludzie z Kontroli Misji w Houston, którzy uratowali życie astronautom, zrobili to, ponieważ nawet w obliczu „niemożliwych” awarii technologicznych nie przestawali myśleć. Nigdy się nie poddali. Szukali częściowych rozwiązań i zadeklarowali, że będą łączyć te częściowe rozwiązania, pojedynczo, aż bezpiecznie sprowadzą mężczyzn do domu. Chociaż życie astronautów wciąż było wątpliwe, w kontroli naziemnej w Houston był jeden rażący pesymista, który skomentował, że obawia się, że Apollo 13 może stać się „najgorszą katastrofą kosmiczną” w historii Ameryki. Dowódca naziemny w Houston zwrócił się do niego i powiedział z optymizmem i złością: „Wręcz przeciwnie, uważam, że Apollo 13 był naszym najlepszym czasem”. I okazało się, że miał rację, co ilustruje zadecydującą o życiu i śmierci skuteczność optymistycznego myślenia. Ilekroć poczujesz pesymizm lub przytłoczenie, pamiętaj, aby myśleć. Im więcej myślisz o sytuacji, tym częściej dostrzegasz małe możliwości działania – a im więcej małych działań podejmujesz, tym bardziej optymistyczną energię otrzymasz. Optymista myśli i motywuje się. Pesymista przestaje myśleć – a potem po prostu przestaje. W musicalu South Pacific na Broadwayu bohaterka przepaszająco śpiewa o byciu „optymistką o przekrzywionych oczach”. Przyznaje, że jest „niedojrzała i nieuleczalnie zielona”. To była wczesna wersja żartu o blondynce. Wyznaje, gdy zawrotna piosenka wznosi się melodyjnie, że „utknęła jak narkotyk w czymś zwanym nadzieją i nie mogę się jej pozbyć z serca... nie z tego serca”. Tak właśnie nasze społeczeństwo postrzega optymistów – to kretyni. Społeczeństwo uważa, że optymistyczne myślenie wypływa z serca, a nie głowa. Z drugiej strony pesymiści są „realistami”. Tak naprawdę pesymiści nigdy nie powiedzą ci,

że są pesymistami. W swoim mniemaniu są realistami. A kiedy spotykają nałogowych optymistów, szydzą z nich za to, że zawsze „traktują wszystko z błękitem nieba” i nie stawiają czoła ponurej rzeczywistości. Pesymiści nieustannie wykorzystują swoją wyobraźnię do wizualizacji najgorszych scenariuszy, a następnie dochodząc do wniosku, że te scenariusze są stracone, nie podejmują żadnych działań. Dlatego pesymizm zawsze prowadzi do bierności. Ale nawet leżąc na kanapie, wzdęty od śmieciowego jedzenia i zamglony od nadmiaru telewizji, pesymista wie gdzieś w głębi serca, że jego „po co to?” postawa nie jest skuteczna. Prowadzi życie, które znajduje odzwierciedlenie w tym, co powiedział kiedyś Nietzsche: „Wszystko na świecie mi się nie podobało, ale najbardziej nie podobało mi się moje niezadowolone ze wszystkiego”. Optymiści postanowili inaczej wykorzystać ludzką wyobraźnię. Zgadza się z punktem widzenia Colina Wilsona, że „wyobraźnię należy wykorzystywać nie do ucieczki od rzeczywistości, ale do jej tworzenia”.

#### **54. Prowadź dobrą debatę**

Negatywne myślenie jest czymś, co robimy wszyscy. Różnica między osobą, która jest przede wszystkim optymistką, a osobą, która jest przede wszystkim pesymistką, polega na tym, że optymista uczy się, jak stać się dobrym dyskutantem. Kiedy już dokładnie zdasz sobie sprawę ze skuteczności optymizmu w swoim życiu, możesz nauczyć się debatować nad swoimi pesymistycznymi myślami. Najbardziej szczegółowe i przydatne badanie na temat tego, jak to zrobić, jakie kiedykolwiek widziałem, znajduje się w klasycznej pracy dr Martina Seligmana pt. *Learned Optimism*. Badania przeprowadzone przez Seligmana ukazują dwa bardzo głębokie odkrycia: 1) optymizm jest skuteczniejszy niż pesymizm; oraz 2) optymizmu można się nauczyć. Seligman oparł swoje ustalenia na latach badań statystycznych. Studiował zawodowych i amatorskich sportowców, sprzedawców ubezpieczeń, a nawet polityków ubiegających się o urząd. Jego badania naukowe wykazały, że optymiści radykalnie przewyższają pesymistów. Zatem to, co Norman Vincent Peale przez lata mówił w swoich książkach na temat siły pozytywnego myślenia, w końcu zostało udowodnione naukowo. Peale oparł swoje książki na świadectwach i potwierdzających fragmentach biblijnych. Problem w tym, że ludzie, do których potrzebował najbardziej dotrzeć – sceptycy i pesymiści – to właśnie ludzie, którzy nie chcieliby brać niczego na wiarę. Ale kiedy już przetrawisz niezwykle pisma Seligmana, możesz wrócić i przeczytać Peale'a z nowym poczuciem ekscytacji. Jeśli nie akceptujesz jego odniesień religijnych, nie ma to znaczenia — osobiste świadectwa są na tyle stymulujące, że dodają jego twórczości wielkiej mocy. Choć jego najśłynniejszą książką jest „Potęga pozytywnego myślenia”, o wiele większą motywację czerpałem z książek „Bądź żywy przez całe życie” i „Niesamowite rezultaty pozytywnego myślenia”. Jeśli teraz jesteś sceptyczny co do możliwości debatowania nad własnymi pesymistycznymi myślami, pamiętaj, że większość z nas jest już świetnymi dyskutantami. Jeśli ktoś przychodzi i opowiada się po jednej ze stron sporu, zazwyczaj możemy stanąć po drugiej stronie i przedstawić swoje racje, niezależnie od tego, po której stronie stanęła pierwsza osoba. Zespoły debatujące muszą się tego nauczyć. Członkowie zespołu nigdy do ostatniej sekundy nie wiedzą, po której stronie argumentu będą debatować, więc uczą się, jak przygotować się do żarliwej argumentacji którejkolwiek ze stron. Jeśli przyłapiesz się na rozpamiętywaniu, martwieniu się i pesymistycznym myśleniu o jakiejś sprawie, pierwszym krokiem jest rozpoznanie swoich myśli jako pesymistycznych. Nie błędne ani nieprawdziwe — po prostu pesymistyczne. A jeśli chcesz w pełni wykorzystać swój biokomputer (mózg), musisz przyznać, że pesymistyczne myśli są mniej skuteczne. Kiedy już zaakceptujesz pesymistyczny charakter swojego myślenia, będziesz gotowy na następny krok. (Jednak ten pierwszy krok jest kluczowy. Jak uczy Nathaniel Branden: „Nie możesz opuścić miejsca, w którym nigdy nie byłeś”). Drugi krok polega na zbudowaniu uzasadnienia dla optymistycznego poglądu. Zaczynaj argumentować przeciwko swojemu pierwszemu tokowi rozumowania. Udawaj, że jesteś prawnikiem, którego zadaniem jest udowodnienie, że drzemający w Tobie pesymista się myli. Zaczynaj od zbudowania swojej argumentacji pod kątem tego, co jest możliwe. Sam siebie zaskoczysz. Optymizm jest z natury ekspansywny —

otwiera drzwi za drzwiami do tego, co jest możliwe. Pesymizm jest czymś zupełnie odwrotnym – ogranicza. Zamyka drzwi przed możliwością. Jeśli naprawdę chcesz otworzyć swoje życie i zmotywować się do osiągnięcia sukcesu, stań się optymistą.

## **55. Spraw, aby kłopoty pracowały dla ciebie**

Któregoś wieczoru, wiele lat temu, moja wówczas 14-letnia córka Stephanie poszła z przyjaciółką na spacer, obiecując mi, że wróci do domu przed 22:00. Nie zwracałem zbytniej uwagi na zegar, dopóki nie skończyły się wiadomości o 10:00 i zdałem sobie sprawę, że jeszcze nie wróciła do domu. Zacząłem się denerwować i irytować. Zacząłem chodzić po domu, zastanawiając się, co robić. O 11:30 wsiadłem do samochodu i zacząłem krążyć po okolicy w poszukiwaniu jej. Moje myśli były, co zrozumiałe, niespokojne, częściowo ze strachu, a częściowo z gniewu. Wreszcie o 11:45 przejechałem obok własnego domu i zobaczyłem w oknie jej sylwetkę. Była w domu i bezpieczna. Ale jechałem dalej. Zdałem sobie sprawę, że myślałem całkowicie pesymistycznie o całym incydencie i muszę myśleć dalej, zanim z nią porozmawiam. Jadąc, zauważyłem cały pesymizm, w jakim pogrążałem się: „Ona mnie nie szanuje. Nie może dotrzymać obietnicy. Moje zasady i prośby nic nie znaczą. To wierzchołek góry lodowej. Zamierzam to zrobić Mam z nią problemy przynajmniej przez następne cztery lata. Kto wie, dokąd poszła i co robiła? Czy w grę wchodziły narkotyki? Seks? Przestępstwo? Nie mogę przez to spać. To rujnuje mój spokój ducha i życie. I tak dalej.” Rozpoznając, jak pesymistyczne były moje myśli, mogłem pozwolić, aby te myśli całkowicie się rozwinęły, zanim wziąłem głęboki oddech i powiedziałem sobie: „OK. To jedna strona sporu. Teraz nadszedł czas, aby zbadać drugą stronę”. Jedną z moich ulubionych sztuczek, które pozwalają odwrócić mój umysł na stronę optymistyczną, jest zadanie sobie pytania: „Jak mogę to wykorzystać?” Jak mogę wykorzystać to wydarzenie do poprawy moich relacji z córką? Jak mogę uczynić moje zasady i prośby bardziej znaczącymi dla nas obojga? Zacząłem budować swoje podstawy do optymizmu. Zdałem sobie sprawę, że dzięki takim wydarzeniom buduje się wspaniałe relacje. Nie budują ich teoretyczne rozmowy, ale trudne doświadczenia oraz to, czego się z nich uczymy i co zyskujemy. Postanowiłem więc pojechać trochę dłużej i pozwolić jej poczekać w środku. Byłem pewien, że jej siostra już jej powiedziała, że jej szukam, więc to ona kręciła się i była niespokojna. Niech się trochę poci, pomyślałem, podczas gdy ja dalej rozmyślałem. Kontynuowałem rozmyślanie o moim przeszłym związku ze Stephanie. Jednym z jego wspaniałych aspektów była szczerość Stephanie. Zawsze emanowała spokojem i pewnością siebie, jeśli chodzi o życie, i łatwo było jej być szczerym wobec własnych uczuć i uczciwym wobec innych ludzi. Ilekroć zdarzały się incydenty z udziałem innych dzieci, nauczycieli lub innych rodziców zamieszanych w jakieś nieporozumienie, zawsze mogłem liczyć na Stephanie, która powiedziała mi prawdę. Zapytanie jej o to, co się stało, zawsze oszczędzało mi mnóstwo czasu. Jadąc po ciemnej okolicy, przypomniały mi się także moje najszczęśliwsze wspomnienia związane ze Stephanie jako małą dziewczynką, jak bardzo ją kochałam i jak bardzo byłam z niej dumna, kiedy chodziłam na jej koncerty lub rozmawiałam z jej nauczycielami. Przypominałam sobie czasy w podstawówce, kiedy zawstydziłam ją, pytając dyrektora, czy rozważyłby zmianę nazwy szkoły na jej cześć. (Właśnie zdobyła jakąś nagrodę akademicką, a ja byłam odurzony dumą.) W końcu mój umysł został całkowicie przekonany na stronę optymizmu. „Jak mogę tego użyć?” podsunęło mi pomysł, że z tego incydentu można zrobić coś większego, niż się wydawało – nowe wzajemne zobowiązanie do dotrzymywania umów i wzajemnego zaufania. Kiedy w końcu wróciłem do domu, widziałem, że była przestraszona. Próbowwała zwalić winę za incydent na to, że nie miała zegarka. Chciała, żebym docenił fakt, że w jakiś sposób stała się ofiarą całego zdarzenia. Cierpliwie wystuchałem, a potem powiedziałem jej, że moim zdaniem to znacznie większa sprawa. Opowiadałem o mojej relacji z nią i o tym, jak przez całe dzieciństwo ceniłem jej prawdomówność. Powiedziałem jej, że myślę, że dziś wieczorem mogliśmy to wszystko stracić. Że być może będziemy musieli znaleźć sposób, żeby zacząć od nowa. „To nie jest taka wielka sprawa” – zaprotestowała. Powiedziałem jej jednak, że według mnie to bardzo ważna sprawa, bo tu chodzi o nasz związek i o to, czy będziemy dotrzymywać między



sobą umów. Powiedziałem Stephanie, że chcę, żeby była tak szczęśliwa, jak to tylko możliwe, a jedynym sposobem, w jaki mogę naprawdę pomóc, aby tak się stało, byłoby dotrzymanie ze sobą porozumienia. Powiedziałem jej, jak bardzo się boję, jak bardzo jestem zły i jak jej pobyt poza domem uniemożliwił mi spokojny sen. Poprosiłem ją, żeby spróbowała zrozumieć. Kiedy była małą dziewczynką, opowiadała jej o naszym wspólnym życiu i przypominała jej, jak niezwykle prawdopodobna była. Wspominałem o kilku zdarzeniach, kiedy wpadła w kłopoty, ale jak prosto do niej zwracałem się po prawdę i zawsze ją dostawałem. Tego wieczoru długo rozmawialiśmy i w końcu zobaczyła, że powrót do domu, kiedy mówi, że wróci – w istocie zrobienie tego, co mówi, że robi – to naprawdę „wielka sprawa”. To wszystko. Od tego incydentu i rozmowy Stephanie bardzo dba o dotrzymanie słowa. Jeśli wychodzi i obiecuje wrócić o określonej godzinie, zabiera ze sobą zegarek lub upewnia się, że ktoś, z kim jest, go ma. Żadne z nas nie zapomni tego „incydentu” tamtej nocy, ponieważ wyjaśnił nam on, czym jest zaufanie i umowy. Można nawet powiedzieć, że było dobrze. Słyszeliśmy o wielu przypadkach, w których złe wydarzenia, z perspektywy czasu, były tutaj szczęściami. Osoba, która złamała nogę na nartach, spotkała w szpitalu lekarza, zakochała się, wyszła za niego za mąż i stworzyła szczęśliwy związek na całe życie. Ponieważ większość z nas doświadczyła wielu takich incydentów, jesteśmy świadomi ich dynamiki. To, co wydaje się złe (jak złamana noga), okazuje się nieoczekiwane świetne. Zaczynamy dostrzegać prawdę, że każdy problem niesie w sobie dar. Decydując się na wykorzystanie pozornie złych wydarzeń, możesz uzyskać dostęp do tego daru znacznie wcześniej. Zadając sobie pytanie: „Jak mogę tego użyć?” lub „Co może być w tym dobrego?” możesz obrócić swoje życie na dziesięciocentówkę.

## **56. Szturmuj swój własny mózg**

Termin „burza mózgow” jest obecnie bardzo dobrze znany w amerykańskim życiu biznesowym. Po raz pierwszy nauczyłam się tego wiele lat temu, pracując jako copywriter w agencji reklamowej. Za każdym razem, gdy zakładaliśmy nowe konto, prezes naszej agencji zbierał nas wszystkich na „burzę mózgow” w celu znalezienia kreatywnych pomysłów dla klienta. Główne zasady sesji burzy mózgow to: 1) nie ma głupich pomysłów – im bardziej nierozsądne, tym lepiej – oraz 2) każdy musi grać. Czasami prowadzę sesje burzy mózgow z menedżerami biznesowymi. Kręcimy się wokół stołu i każda osoba przedstawia pomysł, a prowadzący zapisuje go na kartce. Kręcimy się w kółko, aż wyczerpią się wszystkie rozsądne pomysły i zaczną płynąć nierozsądne. Zwykle wśród nierozsądnych pomysłów odkrywa się coś wielkiego. Burza mózgow działa tak dobrze, ponieważ zniesione zostają zwykłe ograniczenia chroniące przed głupotą. W porządku jest być nierozsądnym i odległym. Większość ludzi w biznesie nie zdaje sobie sprawy, że tej potężnej techniki może używać pojedyncza osoba, sama ze sobą. Po raz pierwszy odkryłem to, jadąc samochodem, kilka lat temu, słuchając motywacyjnej taśmy Earla Nightingale’a. Opowiadał o systemie, którego się nauczył, a który zdziałał cuda. Na kartce papieru umieszczasz problem, który chcesz rozwiązać, lub cel, który chcesz osiągnąć. Następnie umieszczasz na papierze cyfry od 1 do 20 i rozpoczynasz sesję burzy mózgow. Zasady są takie same jak w przypadku sesji grupowej. Musisz wymienić 20 pomysłów i nie muszą one być dobrze przemyślane ani nawet rozsądne. Daj sobie pozwolenie na przepływ. Twoim jedynym celem jest zapisanie 20 pomysłów w określonym krótkim czasie. Jeśli będziesz to robić przez tydzień, będziesz mieć 100 pomysłów! Czy wszystkie nadają się do użytku? Oczywiście, że nie, ale kogo to obchodzi? Rozpoczynając proces, prawdopodobnie nie miałeś żadnych użytecznych pomysłów. Sam korzystałem z tego systemu wielokrotnie z naprawdę świetnymi wynikami. Działa tak dobrze, ponieważ rozluźnia normalne napięcie przeciw twórcemu, skandalicznemu myśleniu. Zaprasza prawą stronę mózgu do wspólnej zabawy. Niedawno znajomy zadzwonił z prośbą o radę dotyczącą jego kariery. Działał w showbiznesie i rozwinął swój występ do tego stopnia, że był jednym z czołowych wykonawców w kraju. Jego problemem był marketing i autopromocja. Ta część jego kariery pozostawała w tyle za talentem. „A co jeśli powiem Ci, że jest ktoś, kto może dać Ci 100 konkretnych pomysłów marketingowych dostosowanych do Twojej kariery i

odbiorców?” Zapytałem go. Był bardzo zainteresowany. „Ty sam jesteś tą osobą” – powiedziałem. Następnie opowiedziałem mu o liście 20 technik samoszturmu, których osobiście używałem przez wiele lat. Chętnie spisał zasady gry i zajął się grą. Dwa tygodnie później zadzwonił do mnie bardzo podekscytowany wynikami. „Mam teraz naprawdę świetne pomysły marketingowe, więcej niż kiedykolwiek w przeszłości” – powiedział. „Dzięki.” Self-mentoring to najlepszy mentoring, jaki możesz uzyskać, ponieważ Twój mentor zna Cię tak dobrze. I choć często korzystne jest skorzystanie z specjalistycznego coachingu osobistego z zewnątrz, najlepszy coaching uczy nas zagłębienia do środka. Wielki mentor powiedział kiedyś: „Królestwo niebieskie jest w tobie”.

## **57. Zmieniaj swój głos**

Nieraz mówiono mi, że mam szczęście, że mam dobry głos. Niektórzy są pod wrażeniem, że rzadko używam mikrofonu na moich seminariach, nawet gdy na widowni są setki osób. Ludzie dojdą do wniosku, że zostałem „pobłogosławiony” potężnym zestawem strun głosowych. Ale to nieprawda. Jak wspomniałem we wcześniejszym rozdziale, mój głos nie był lepszy niż słaby, monotony. To znaczy, dopóki nie zmotywowałem się, żeby to zmienić. Były dwa przypadki, które zainspirowały mój system rozwijania głosu. Pierwszym był wywiad, który czytałem wiele lat temu w magazynie, na temat aktora Richarda Burtona (który miał prawdopodobnie najbardziej hipnotyzujący głos wszechczasów — posłuchaj broadwayowskiego nagrania „Camelot” i posłuchaj, jak król Artur mówi i „śpiewa” swój piosenki.) W wywiadzie Burton powiedział, że zarabia na życie swoim głosem, dlatego każdego ranka, biorąc prysznic, śpiewał kilka piosenek, aby zachować mocne i elastyczne struny głosowe. Później w telewizyjnym talk show aktor Tony Randall opowiedział gospodarzowi, jak wypracował sobie swój charakterystyczny głos śpiewający piosenki: „Zająłem się operą” – powiedział. „Odkryłem, że śpiewanie opery działało więcej dla mojego głosu scenicznego niż cokolwiek innego, czego kiedykolwiek próbowałem”. Od tego czasu te dwa wywiady utkwiły mi w pamięci i zawsze noszę w samochodzie kilka kaset i płyt CD, z którymi mogę śpiewać. Odpalam je dobrze i głośno (najlepiej to robić, jadąc samotnie) i śpiewam ile sił w płucach. Zapewniam, że robię to codziennie, nawet jeśli nie mam ochoty śpiewać. Według słów Williama Jamesa, oto kolejna korzyść: „Nie śpiewamy, bo jesteśmy szczęśliwi, jesteśmy szczęśliwi, bo śpiewamy”. Przed ważnym wystąpieniem publicznym często docieram do celu ponad godzinę wcześniej, a potem po prostu jeżdżę po okolicy i śpiewam jak szaleniec. (Czasami martwię się, że mój klient może przejeżdżać obok i zauważyć mnie w samochodzie śpiewającego razem z Elvisem i wyglądającego na niebezpiecznie psychotycznego. Ale korzyści są warte tego ryzyka.) Zauważyłem, że kiedy prowadzę i śpiewam w ten sposób, mój oddech jest lepszy, mam lepsze wyczucie czasu i kiedy mówię, mój głos bez wysiłku wypełnia salę. Możesz pomyśleć: „Nie zarabiam na życie przemawianiem”. Zatem taka dziwna praktyka może nie być dla Ciebie konieczna. Ale wszyscy mówimy. Przyjemny, zrelaksowany i mocny głos jest bezcennym atutem dla każdego, kto pracuje w trybie komunikowania się z innymi ludźmi. Odnosząc się do osób, których głos jest przyjemny do słuchania, wiele osób używa słów takich jak „melodyjny” i dobrze modulowany. To dobra wskazówka, aby stwierdzić, czy ktoś komplementuje świetnie mówiący głos. Nie jesteś skazany na głos masz teraz. Zaczniij śpiewać, a wkrótce stworzysz głos, jaki chcesz mieć. Im silniejszy jest twój głos, tym silniejsza jest twoja pewność siebie, a im silniejsza jest twoja pewność siebie, tym łatwiej jest się zmotywować.

## **58. Przyjmij nową granicę**

Na szczęście dla nas wszystkich nadchodzi nowa granica. Ponieważ nasz naród i świat weszły w erę informacji, stare wzorce życia zniknęły. Artykuł pisarza biznesowego Johna Hueya ukazał się w wydaniu Fortune z 27 czerwca 1994 roku. Huey zauważył w nim: „Powiedzmy, że wybierasz się na imprezę, więc wyciągasz drobne i kupujesz małą kartkę z życzeniami, która po otwarciu odtwarza „Wszystkiego najlepszego”. Po przyjęciu ktoś niechący wrzuca ją do śmieci, wyrzucając więcej mocy obliczeniowej, niż było na całym świecie przed 1950 rokiem.” W starym paradygmacie, ukształtowanym w epoce

industrialnej, my, ludzie, staliśmy się coraz mniej użyteczni i żądni przygód. Znaleźliśmy zatrudnienie na całe życie w gwarantowanych miejscach pracy i wykonywaliśmy tę samą pracę aż do emerytury. Potem, gdy osiągnęliśmy wiek emerytalny, staliśmy się całkowicie bezużyteczni dla społeczeństwa i prowadziliśmy życie zależne od rządu, naszych krewnych lub własnych oszczędności, które zgromadziliśmy w „użytecznych” latach. Obecnie, wraz z eksplozją technologiczną i wejściem w erę informacji, pracodawcy nie są już tak zainteresowani naszą historią zawodową, jak kiedyś. Są teraz bardziej zainteresowani naszymi obecnymi możliwościami. Jednym z romantycznych uroków wczesnych dni pogranicza Daniela Boone'a i Davy'ego Crocketta w naszym narodzie była użyteczność jednostek. Gdybyś mieszkał na pograniczu, zajmował się rolnictwem, gotował i polował, a skończyłbyś 65 lat, nikomu nie przyszłoby do głowy poprosić cię o „przejście na emeryturę”. W końcu powróciliśmy do czasów, w których honorowano użyteczność ponad wiek i status. Na przykład, jeśli moja firma próbuje wejść na rynek chiński, aby sprzedawać swoje oprogramowanie, a ty, w wieku 70 lat, mówisz płynnie po chińsku, wiesz wszystko o oprogramowaniu i masz energię i zapał do sukcesu, jak mogę sobie pozwolić na ignorowanie ciebie? Bill Gates z Microsoftu powiedział: „Nasza firma ma tylko jedną zaletę – ludzką wyobraźnię”. Gdybyś zabrał firmie Microsoft wszystkie budynki, nieruchomości, sprzęt biurowy i aktywa fizyczne — wszystko, czego możesz dotknąć — od firmy Microsoft, gdzie by to było? Prawie dokładnie tam, gdzie jest teraz. Ponieważ w dzisiejszym świecie wartość firmy tkwi w jej myśleniu, a nie w jej posiadaniu. To wspaniała wiadomość dla każdego, ponieważ użyteczność powraca w wielkim stylu. Jeśli potrafisz rozwijać swoje umiejętności, uczyć się nowych rzeczy, uczyć się obsługi komputera, uczyć się języka obcego lub stać się ekspertem w obcej kulturze i rynku – możesz się przydać. Wielki trener koszykówki, John Wooden, zalecał, abyśmy żyli zgodnie z tym credo – szczególnie odpowiednim w obliczu nowej granicy technologicznej: „Ucz się tak, jakbyś miał żyć wiecznie. Żyj tak, jakbyś miał umrzeć jutro”. Dawno minęły czasy, gdy Twoja szansa na zatrudnienie zależała przede wszystkim od Twojej historii zawodowej, więzi szkolnych, kontaktów, rodziny lub stażu pracy. Dziś Twoje szanse na zatrudnienie zależą od jednej rzeczy – Twoich obecnych umiejętności. A te umiejętności są całkowicie pod twoją kontrolą. To jest nowa granica. I tam, gdzie kiedyś weszliśmy w wiek emerytalny, zdenerwowani „wilkami u naszych drzwi”, dziś, zaangażowani w rozwój przez całe życie poprzez uczenie się, możemy być użyteczni dla społeczności światowej w takim samym stopniu, w jakim jesteśmy zmotywowani. Im więcej dowiadujemy się o przyszłości, tym bardziej stajemy się zmotywowani, aby być jej cenną częścią.

## **59. Uaktualnij swoje stare nawyki**

Super motywację znacznie trudniej osiągnąć, gdy mentalnie powstrzymują nas złe nawyki. Próba podążania w stronę życia, jakiego pragniemy, ciągnąc za sobą złe nawyki, została opisana w tekście piosenki szkockiej grupy rockowej Del Amitri: „To jak jazda z zaciągniętymi hamulcami, to jak pływanie w butach...”. Ale tu jest haczyk. : Złych nawyków po prostu nie da się przełamać. Nie da się ich też pozbyć. Zapytaj miliony, które nadal próbują. Zawsze kończą się one, jak powiedział Richard Brautigan, „próbą przerzucania rtęci widłami”, ponieważ nasze złe nawyki istnieją z dobrych powodów. Są po to, żeby coś dla nas zrobić, nawet jeśli skończy się to autodestrukcją. W głębi duszy nawet zły nawyk próbuje sprawić, że będziemy działać lepiej. Osoby palące, nawet poprzez swoje uzależnienie, próbują zrobić coś pożytecznego — na przykład głęboko odetchnąć i zrelaksować się. Takie oddychanie jest potrzebne, aby zrównoważyć stres, dlatego palenie jest dla nich sposobem na poprawę samopoczucia. Złe nawyki właśnie takie są – opierają się na dostrzeganych korzyściach. Dlatego tak trudno się ich po prostu „pozbyć”. Dlatego nawyki należy szanować i rozumieć, zanim będzie można je zmienić. Należy budować na tym, co stworzyło nawyk, a nie zabijać. Musimy dotrzeć do korzystnego impulsu, który napędza nawyk, a następnie rozwinąć go, aby nawyk przekształcił się z czegoś złego w coś dobrego. Weźmy na przykład picie. Znałem ludzi, którzy kiedyś byli cały czas pijani, a teraz są cały czas trzeźwi. Jak oni to zrobili? Czy nie moglibyśmy po prostu powiedzieć, że właśnie pozbyli się nawyku picia? Nie

Naprawdę. Ponieważ bez wyjątku osoby, które wyzdrowiały, zastąpiły picie czymś innym. Odbieranie całej odwagi, relaksu i duchowości butelce alkoholu jest bardzo szkodliwym nawykiem. Ale proste wyeliminowanie prowadzi do jeszcze gorszych problemów: wstrząsów, DT, strachu, przerażenia, paranoi. Totalna pustka. Jednakże osoby przyłączające się do Anonimowych Alkoholików zastępują swoją „falszywą odwagę” – znajdującą się kiedyś w butelce alkoholu – prawdziwą odwagą, którą można znaleźć w salach spotkań AA. Całkowicie sztuczne poczucie duchowości, które dawniej można było znaleźć w szklance duchów, zostaje zastąpione prawdziwą i głęboko osobistą duchowością, którą można znaleźć w realizacji 12-stopniowego programu oświecenia. Powierzchowne, ale bardzo emocjonalne relacje, jakie alkoholik nawiązał w swoich ulubionych barach, zastępują prawdziwe przyjaźnie. Wymiana ma potężną moc, ponieważ działa, a jeśli chodzi o złe nawyki, to jedyna rzecz, która działa. Znałem ludzi, którzy rzucili palenie nie mając takiego zamiaru. Zaczęli biegać lub jakąś formę regularnych ćwiczeń aerobowych i wkrótce oddychanie i relaks, jaki czerpali z ćwiczeń, sprawiły, że palenie źle wpływało na ich ciała. Rzucili palenie, ponieważ wprowadzili zamiennik. Osoby stosujące dietę mają takie same doświadczenia. To nie trzymanie się z daleka od tuczącej żywności jest skuteczne – ale wprowadzenie regularnej diety składającej się z pysznej, zdrowej żywności, która działa. To zamiennik. Podświadomie nie myślisz, że Twoje złe nawyki są złe! A to dlatego, że zaspokajają dostrzeganą potrzebę. Zatem sposobem na wzmocnienie się jest rozpoznanie potrzeby i jej uhonorowanie. Uszanuj tę potrzebę, zastępując obecny nawyk innym, zdrowszym i skuteczniejszym. Zmień jeden nawyk, a wkrótce będziesz mieć motywację do zastąpienia innego.

## **60. Namaluj dziś swoje arcydzieło**

Pomyśl o swoim dniu jak o pustym płótnie artysty. Jeśli będziesz przez cały dzień biernie akceptować wszystko, co inni ludzie i okoliczności rozpryskują się na Twoim płótnie, z dużym prawdopodobieństwem zobaczysz bałagan, w którym mogłaby znajdować się sztuka. Jeśli bałagan zakłóca Twój sen, Twój następny nowy dzień rozpocznie się w stanie zmęczenia i lekkiego zamętu. W takim stanie płótno będzie jeszcze bardziej usiane kształtami, których nie lubisz i kolorami, których nigdy nie wybrałeś. Myślenie o swoim dniu jak o płótnie malarskim pozwoli ci być bardziej świadomym tego, co się z tobą dzieje, gdy zalewasz swój umysł jedynie plotkami internetowymi, reklamami w radiu, najnowszym procesem o morderstwo, krytyką współmałżonka, polityką biurową i pesymistyczne teksty muzyczne. Jeśli pozwolisz sobie cofnąć się wystarczająco daleko, aby zdać sobie sprawę i naprawdę zobaczyć, że Twoje codzienne płótno wypełnia się tymi wszystkimi negatywnymi rzeczami, pojawi się pewna wolność. To wolność wyboru czegoś lepszego. Im bardziej jesteśmy świadomi naszej wolności malowania na płótnie, co chcemy, tym rzadziej przechodzimy przez życie jako ofiara okoliczności. Wielu z nas nie jest nawet świadomych swojego statusu ofiary. Czytamy wszystko, co jest na stoliku do kawy, słuchamy tego, co leci w radiu samochodowym, jemy wszystko, co pod ręką, skanujemy wszystko, co jest w Internecie, rozmawiamy z każdą osobą, która do nas dzwoni i oglądamy wszystko, co leci w telewizji – często jesteśmy zbyt pasywni, aby nawet kliknąć pilota kontrola. Musimy mieć świadomość, że mamy w sobie siłę, aby to wszystko zmienić. Możemy pomalować nasz dzień na swój sposób. Najlepszy kurs zarządzania czasem – czyli „malowania dnia” – w jakim kiedykolwiek brałem udział, prowadził Dennis Deaton. Głównym założeniem jego seminarium jest to, że nie możemy zarządzać czasem – możemy zarządzać tylko sobą. „Usuń bałagan ze swojego umysłu” – mówi Deaton – „i usuń przeszkody na drodze do większego sukcesu”. Podczas gdy większość kursów zarządzania czasem przypomina kursy inżynieryjne, Deaton w swoim nauczaniu uchwycił ducha artysty. Wszystkie jego recepty na zarządzanie swoim dniem wynikają z tworzenia celów i realizowania wizji, które tworzysz. Obudź się i wyobraź sobie swój dzień jako czyste płótno. Zadań sobie pytanie: „Kto jest dzisiaj artystą? Ślepy przypadek czy ja? Jeśli wybiorę bycie artystą, jak chcę namalować swój dzień?”

## 61. Płyn pod wodą

Kiedy Bobby Fisher przygotowywał się do meczu o mistrzostwo świata w szachach z Borisem Spasskim, przygotowywał się, pływając codziennie pod wodą. Wiedział, że w miarę jak rozgrywki szachowe przeciągały się do późnych godzin nocnych, przewagę mentalną uzyska gracz, który dostarczy do mózgu najwięcej tlenu. Więc zbudował swoją grę w szachy, budując swoje płuca. Kiedy pokonał Spasskiego, wielu było zaskoczonych jego zdumiewającym dowcipem i wytrzymałością psychiczną, szczególnie w końcówkach meczów, kiedy obaj gracze powinni byli być zmęczeni i wypaleni. Tym, co utrzymywało czujność Bobby'ego Fishera, nie była kofeina ani amfetamina – lecz jego oddech. Generał George Patton wygłosił kiedyś dla swoich żołnierzy wykład na temat siły umysłu. On także znał związek pomiędzy oddychaniem i myśleniem. „Na wojnie, podobnie jak w czasie pokoju, człowiek potrzebuje tyle rozumu, ile tylko może” – powiedział Patton. „Nikt nigdy nie miał zbyt wielu mózgow. Mózgi powstają z tlenu. Tlen pochodzi z płuc, do których trafia powietrze, gdy oddychamy. Tlen z powietrza dostaje się do krwi i dociera do mózgu. Każdy głupiec może podwoić rozmiar swoich płuc.” O pasji Pattona do nauczania swoich żołnierzy głębokiego czytania dowiedziałem się od Portera Williamsona. Kiedyś napisałem kilka politycznych reklam radiowych i telewizyjnych, które przykuły uwagę pana Williamsona, więc pewnego dnia zadzwonił do mnie i zaprosił na lunch. Ponieważ przedstawił się jako autor Zasad Pattona, chętnie przyjąłem jego zaproszenie, gdyż kilka tygodni wcześniej przypadkowo przeczytałem tę wspaniałą książkę. Williamson przez wiele lat służył w armii jako najbardziej zaufany doradca prawny Pattona. Williamson opowiedział mi wiele historii o służbie u Pattona i o tym, jak naprawdę niezwykłym czynnikiem motywującym był generał. Większość cytatów Pattona zawartych w tej książce pochodzi z własnych wspomnień Williamsona ze służby u wielkiego generała. Williamson opowiedział mi, jak sam stracił nogę z powodu raka kości i jak lekarze dwukrotnie błędnie przepowiadali jego śmierć. Jego wewnętrzna siła, powiedział, często czerpie z inspiracji, jakie otrzymał podczas służby u Pattona. „Często generał Patton zatrzymywał się przy moim biurku” – wspomina Williamson – „i pytał: «Jak długo siedzisz przy tym biurku? Wstań i wyjdź stąd! Twój mózg przestaje pracować, gdy siedzisz na krześle obrotowym przez 20 minut minut. Utrzymuj ciało w ruchu, aby soki mogły dotrzeć do właściwych miejsc. To będzie dobre dla mózgu! Jeśli będziesz siedzieć na tym krześle zbyt długo, cała siła twojego mózgu skupi się na butach. Nie możesz utrzymać aktywnego umysłu kiedy twoje ciało jest nieaktywne. „Ta jedna zasada – aktywny umysł nie może istnieć w nieaktywnym ciele – stała się tajną bronią Bobby'ego Fishera w zdobyciu mistrzostwa świata w szachach. Kto by pomyślał, że pływanie pod wodą uczyni z ciebie lepszego szachistę? Na pewno nie otyły, wyczerpany szachowy „geniusz” Borys Spasski. Czasami wszystko, czego potrzebujesz, to powietrze, którym oddychasz, aby się zmotywować. Bieganie, spacer lub po prostu głębokie oddychanie dostarcza mózgowi paliwa, którym się odżywia, dzięki czemu jest odświeżony i kreatywny.

## 62. Zatrudnij dobrego trenera

Po rzadkiej, rozczarowującej rundzie na polu golfowym Tiger Woods często bierze lekcje golfa. Kiedy po raz pierwszy o tym usłyszałem, zadałem sobie pytanie, kto mógłby dać Tigerowi Woodsowi lekcję gry w golfa? Ale to było zanim tak naprawdę zrozumiałam wartość coachingu. Osobą, która nauczyła mnie tej wartości, był młody konsultant biznesowy Steve Hardison. Hardison nauczył mnie tego: Tiger bierze lekcję nie dlatego, że jego trener jest lepszym zawodnikiem, który może udzielać rad i wskazówek, ale dlatego, że potrafi odwrócić się od Tigera Woodsa i spojrzeć na niego obiektywnie. Steve Hardison stworzył formę sztuki polegającą na przychodzeniu do korporacji i patrzeniu na sprawy obiektywnie. W rzeczywistości jego percepcja sięgała głębiej. Miał niemal psychiczną moc „zobaczenia, czego brakowało”. Był to dar, który mógł przekazać także pojedynczym osobom, ale tylko wtedy, gdy były one gotowe na trudny jego coachingu. Kiedyś żartobliwie nazywałem jedną z jego osobistych historii „Przypowieść o misji”. Jako młody misjonarz w swoim kościele w Anglii Hardison pobił wszelkie

rekordy liczby wiernych. Porównał swoją własną metodę z metodą innych misjonarzy. Podczas gdy inni przez cały dzień wybiegali i pukali do drzwi, Hardison spędzał pierwszą część każdego dnia na planowaniu i planowaniu swoich działań. Tworząc swój dzień przed wydarzeniem, był w stanie połączyć wizyty, zaoszczędzić czas podróży i zwiększyć liczbę rozmów rekrutacyjnych w danym dniu. Wykorzystał także swój czas na kreatywne planowanie, aby zorganizować dla siebie skierowania wewnątrz sąsiedztwa, dzięki czemu wiele jego wizyt było opatrzonych referencjami. Pozostali misjonarze byli bardzo aktywni, ale byli skupieni na działaniu, a nie na rezultacie. Zajmowali się pukaniem do drzwi i kręceniem się po okolicy – Steve zajmował się zapisywaniem ludzi do kościoła. Rekordy, jakie ustanowił w rekrutacji, nie były dziełem przypadku. Tak to zaplanował. Steve pomógł mi zrozumieć coś, co żyje w każdym z nas, coś, co nazwał „głosem”. Kiedy budzisz się rano, głos jest obecny od razu i mówi ci, że jesteś zbyt zmęczony, aby wstać lub zbyt chory, aby iść do pracy. Podczas spotkania sprzedażowego, gdy masz właśnie powiedzieć klientowi coś odważnego, głos może podpowiedzieć Ci, abyś to uspokoił. "Powstrzymywać się." "Bądź ostrożny." „Sztuka polega na tym” – powiedział Steve – „nie ignorować ani nie zaprzeczać istnieniu głosu. Ponieważ jest on w każdym z nas. Nikt nie jest wolny od głosu. Jednak nie musisz go słuchać. Możesz odwzajemnić się temu głosowi. A kiedy już naprawdę staniesz się dobry, możesz nawet wygadać się temu głosowi. Naśmiewaj się z tego. Wyśmiewaj go. Wskaż, jakie to głupie. A kiedy już zaczniesz debatować na swój temat wątpliwości, zaczynasz odzyskiwać kontrolę nad swoim życiem.” Wiele razy, będąc w trakcie dużego projektu biznesowego, prosiłem o godzinne spotkanie ze Stevem. Po kilku minutach słuchania prawie zawsze od razu widział, czego „brakowało” w moim zachowaniu. Podobnie jak wielki nauczyciel golfa obserwujący backswing Tigera Woodsa, pytał: „Czy jesteś skłonny przyjąć szkolenie w tym zakresie?” I chętnie odpowiem, że tak. Wtedy opowiadał mi zgodnie z prawdą, czasem bezlitośnie, co widział. Nie zawsze podobało mi się to, co widział, ale zawsze stawałem się silniejszy, gdy o tym mówiłem. Trening Hardisona był tak wstrząsający, że czasami przypominał mi incydent, który przydarzył mi się, gdy jako chłopiec grałem w baseball w Little League. W grze na trzeciej bazie doznałem kontuzji kolana, a kiedy mecz dobiegł końca, kolano było spuchnięte, a cała noga zeszywniała. Kiedy siedziałem na ławce z nogą wyciągniętą przed siebie, lekarz, którego syn był w naszym zespole, klęczał przy mojej nodze, a mój ojciec patrzył. „Chciałbym, żebyś teraz zgiął nogę” – powiedział do mnie, delikatnie trzymając moje spuchnięte kolano. „Nie mogę” – powiedziałem mu. – Nie możesz? – zapytał, patrząc na mnie. – Dlaczego nie możesz? „Ponieważ próbowałem i to naprawdę boli”. Lekarz patrzył na mnie przez chwilę, po czym powiedział prosto, ale delikatnie: „Więc zrób sobie krzywdę”. Zaskoczyła mnie jego prośba. Skrzywdzić siebie? Celowo? Ale potem, nic nie mówiąc, powoli zgiąłem nogę. Tak, ból był ogromny, ale to nie miało znaczenia. Nadal byłem zahipnotyzowana jego prośbą. Lekarz masował palcami moje kolano i kiwał ojcu głową, że wszystko będzie dobrze. Musiałbym mieć prześwietlenie i zwykłe badanie profilaktyczne, ale na razie nie stwierdził nic poważniejszego. Ale wciąż miałam świadomość, że właśnie przydarzyło mi się coś bardzo ważnego. Po dzieciństwie, które charakteryzowało się unikaniem wszelkiego rodzaju bólu i dyskomfortu, nagle zrozumiałem, że mogę zrobić sobie krzywdę, jeśli zajdzie taka potrzeba, i że mogę to zrobić spokojnie, bez mrugnienia okiem. Może nie byłem takim tchórzem, za jakiego zawsze uważałem. Być może było we mnie tyle samo odwagi, co w kimkolwiek innym, a wszystko zależało od chęci skorzystania z niej. To było decydujące wydarzenie w moim życiu i nie różniło się od tego, jak Steve Hardison, jako trener, wymagał, abym wezwał do siebie rzeczy, o których istnieniu nie wiedziałem. Któregoś razu miałem trudności z zapisywaniem ludzi na seminaria i wykonywaniem rozmów telefonicznych w celu poszukiwania klientów. Steve chwycił za telefon i zaczął dzwonić do ludzi i zapisywać ich. Potem przez przypadek wybrał zły numer i skontaktował się z jakimś mechanikiem w warsztacie samochodowym. Większość ludzi w tym momencie przeprosiła, rozłączyła się i wybrała ponownie. Zamiast jednak zmarnować rozmowę, Steve przedstawił się, a następnie pozostał przy telefonie do czasu, aż mechanik zapisał się na seminarium. Hardison to utalentowany i odważny mówca publiczny, zaradny i nieustępliwy sprzedawca, utalentowany

sportowiec oraz zaangażowany człowiek rodzinny i członek kościoła. To typ faceta, który przyprawił mnie o mdłości! Mógłbym napisać całą książkę o niezwyklej pracy Steve'a Hardisona w zakresie coachingu i konsultingu i pewnego dnia po prostu to zrobię. Przykładów tego, jak wychował mnie na wyższy poziom wydajności, jest mnóstwo. Myślę jednak, że największą rzeczą, jakiej mnie nauczył, jest wartość samego coachingu. Kiedy już otworzysz się na coaching, zaczniesz odnosić te same korzyści, z których korzystają wielcy aktorzy i sportowcy na całym świecie. Kiedy otwierasz się na coaching, nie stajesz się słabszy – stajesz się silniejszy. Stajesz się bardziej odpowiedzialny za zmianę siebie. W książce Droga mniej uczęszczana M. Scott Peck pisze: „Problem rozróżnienia, kim jesteśmy, a za co nie jesteśmy odpowiedzialni w tym życiu, jest jednym z największych problemów ludzkiej egzystencji... musimy posiadać chęć i zdolność cierpieć nieustannie samoanaliza.” Najlepsi trenerzy pokazują nam, jak sprawdzić siebie. Prośenie o coaching wymaga odwagi, ale nagrody mogą być wspaniałe. Najlepsze chwile przychodzą, gdy coach pomaga Ci zrobić coś, czego wcześniej się bałeś. Kiedy Hardison zaleciłby mi zrobienie czegoś, czego się obawiałem, na co mówiłem: „Nie wiem, czy byłbym w stanie to zrobić”. „Więc nie bądź sobą” – mawiał. „Jeśli nie możesz tego zrobić, to bądź kimś innym. Bądź kimś, kto mógłby to zrobić. Bądź DeNiro, bądź Bruceem Lee, bądź kimkolwiek, nie obchodzi mnie to, pod warunkiem, że to robisz.”

Wkład coachingu w moje życie ilustrują te słowa francuskiego filozofa Guillaume Apollinaire:

„Podejdź do krawędzi” – powiedział.

Powiedzieli: „Boimy się”.

– Podejdź do krawędzi – powiedział.

Oni przyszli.

Popchnął ich.

I poleciali.” Możesz skorzystać z coachingu w każdej chwili. Jeśli coaching jest odpowiedni dla Twojej gry w golfa lub tenisa, jest jeszcze bardziej odpowiedni dla gry w życiu. Poproś kogoś, aby był z Tobą szczerzy i trenował Cię przez jakiś czas. Niech to sprawdzi Twoja „huśtawka”. Pozwól im powiedzieć, co widzą. To odważna decyzja, która zawsze prowadzi do większej motywacji i rozwoju.

### **63. Spróbuj sprzedać swój dom**

Któregoś razu, gdy Steve Hardison i ja omawialiśmy kilka moich starych nawyków, które powstrzymywały mnie przed realizacją celów biznesowych, wypaliłem mu: „Ale dlaczego robię te rzeczy? Jeśli wiem, że mnie powstrzymują, dlaczego to robię? Nadal je robię?” „Ponieważ są dla ciebie domem” – powiedział. „Czują się jak w domu. Kiedy robisz te rzeczy, robisz to, bo tak ci wygodniej, więc robiąc to, czujesz się jak w domu. A jak to mówią, nie ma jak w domu”. „Dom” może być brzydkim miejscem, jeśli nie jest utrzymany i świadomie upiękuszony. „Dom” może być ciemnym, wilgotnym więzieniem, pachnącym złymi nawykami i lenistwem. Ale nadal nie chcemy go opuszczać, niezależnie od tego, jak bardzo jest źle, ponieważ uważamy, że jesteśmy tam bezpieczni. Kiedy jednak przyjrzymy się bliżej zużytemu domowi, zobaczymy, że bezpieczeństwo, którego według nas doświadczamy, to czyste samoograniczenie. Bardzo trudno jest opuścić dom – wielu z nas wielokrotnie próbuje i kończy się niepowodzeniem. kolęda Paul Stookey napisał niesamowicie piękną piosenkę zatytułowaną „The House Song”, która oddaje to uczucie. Pierwsze słowa brzmią: „Ten dom jest wystawiony na sprzedaż w każdą środę rano... a po południu jest wycofywany z rynku”. Po uchwyceniu metafory domu Hardisona od razu zrozumiałem, że muszę się wyprowadzić. Musiałem się przeprowadzić w okolice. Potrzebowałem lepszego domu. Dom zawierający nawyki, które pozwoliłyby mi skupić się na działaniach zorientowanych na cel. Hardison pomagał mi szkolić mnie w tym kierunku, dopóki nowe

zajęcia nie sprawiły, że poczułem się tam, gdzie powinienem mieszkać przez cały czas. Metafora Hardisona, mówiąca o „domu” jako ekwiwalencie starych, obezwładniających nawyków, pozostała mi w pamięci przez długi czas. Ostatnio, kiedy składałem taśmę z motywacyjną muzyką do odtwarzania w samochodzie, dodałem energetyczny „I'm Going Home” Alvina Lee i Ten Years After. Kiedy jechałem, słuchając go przez cały czas, myślałem o tym, czego nauczał Hardison. Pozwoliłem, aby piosenka opowiadała o nowym domu, do którego zawsze się przeprowadzałem. Nie bój się opuścić psychicznego domu, w którym się znajdujesz. Podeksyctuj się możliwością zbudowania w myślach większego, nowszego i szczęśliwszego domu, a następnie zamieszkać w nim. W genialnej, choć mało znanej, wyczerpanej już powieści Colina Wilsona „Niezbędne wątpliwości” stworzył Gustava Neumanna, fascynującą postać, która dokonała wielu odkryć na temat ludzi. W pewnym momencie Neumann mówi: „Uświadomiłem sobie, że ludzie budują swoją osobowość budując domy – aby chronić się przed światem. Stają się jego więźniami. A większość ludzi tak bardzo spieszy się, by ukryć się w swoich czterech ścianach, które budują. do domu zbyt szybko.” Zidentyfikuj nawyki, które trzymają Cię w pułapce. Zidentyfikuj, co według Ciebie jest Twoją ostateczną osobowością i zaakceptuj, że może to być pospieszna konstrukcja zbudowana tylko po to, aby chronić Cię przed ryzykiem i rozwojem. Gdy już to zrobisz, możesz odejść. Możesz pobrać plany i stworzyć dom, jakiego naprawdę chcesz.

#### **64. Pozwól swojej duszy mówić**

Zawsze byliśmy trochę zdenerwowani, kulturowo, rozmawiając ze sobą. Zwykle kojarzymy to z szaleństwem. Ale to Platon powiedział, że jego definicja myślenia to „dusza rozmawiająca ze sobą”. Jeśli naprawdę chcesz uporządkować swoje życie, nie ma nikogo lepszego do rozmowy niż ty sam. Żadna inna osoba nie ma tyle informacji o Twoich problemach i żadna inna osoba nie zna lepiej Twoich umiejętności i możliwości. I nikt inny nie może zrobić dla Ciebie więcej niż Ty sam. Wiele osób zajmujących się zawodami motywacyjnymi i psychologicznymi zaleca afirmacje. Wybierasz zdanie, które chcesz powiedzieć, np. „Każdego dnia pod każdym względem staję się coraz lepszy” i powtarzasz je, niezależnie od tego, czy uważasz je za prawdziwe, czy nie. Chociaż afirmacje są dobrym pierwszym krokiem do przeprogramowania, wolę rozmowy. Rozmowy działają szybciej. Dwie najbardziej inspirujące wskazówki dotyczące produktywnych ćwiczeń konwersacji wewnętrznej znajdują się w „Wycudzonym optymizmie” Martina Seligmana i „Sześć filarów poczucia własnej wartości” Nathaniela Brandena. Seligman oferuje sposoby kwestionowania własnego pesymizmu i wyrobienia nawyku optymistycznego myślenia. Branden oferuje prowokacyjne motywy do wykonania. Zamiast bezmyślnie powtarzać sobie: „Jestem coraz lepszy”, wyrze to długotrwałe wrażenie, gdy logicznie argumentuję i wygrywam. Dzięki wystarczającej liczbie rozmów w tę i z powrotem mogę udowodnić sobie, że czuję się coraz lepiej. Dowód bije papugę za każdym razem. Próba zahipnotyzowania siebie poprzez powtarzanie słów to jedno, aby zaakceptować coś jako prawdziwe, a przekonanie samego siebie, że to prawda, to co innego. Branden sugeruje, abyśmy każdego ranka uruchamiali twórcze myślenie, zadając sobie dwa pytania: 1) Co jest dobrego w moim życiu? i 2) Co jest jeszcze do zrobienia? Większość ludzi w ogóle nie rozmawia ze sobą. Przez cały dzień słuchają radia, oglądają telewizję, plotkują i zafascynowani są słowami i myślami innych ludzi. Ale nie da się oddawać się tego typu aktywnościom i jednocześnie mieć motywacji. Motywacja to coś, do czego się wmawiasz.

#### **65. Obiecaj księżyc**

Jednym z przerażających i skutecznych sposobów zmotywowania się jest złożenie nierozsądnej obietnicy — udanie się do osoby, na której Ci zależy, osobiście lub zawodowo, i obiecanie jej czegoś naprawdę wielkiego, czegoś, co będzie wymagało całego wysiłku i kreatywności, jakie masz. zdarzyć. Kiedy prezydent John Kennedy obiecał, że Ameryka wyśle człowieka na Księżyc, sama siła tej ekscytującej obietnicy dodała energii całej NASA na cały czas potrzebny na dokonanie tego niesamowitego wyczynu. W swojej książce o misji Apollo 13, Lost Moon, astronauta Jim Lovell nazwał



pierwotną obietnicę Kennedy'ego „skandaliczną”. Ale pokazało, jak skuteczne może być bycie oburzającym. W swojej książce *Passion, Profit and Power* Marshall Sylver wspomina, że widział billboard w Las Vegas wystawiony przez jednego z właścicieli kasyna, który chciał zostać niepalącym. Na billboardzie widniał napis: „Jeśli zobaczysz, że palę w ciągu następnych 90 dni, zapłacę ci 100 000 dolarów!” Czy widzisz moc w tej obietnicy? Kilka lat temu obiecałam moim dzieciom, że wyślę je na obóz do Michigan. Byli już wcześniej w obozie w pobliżu Traverse City i bardzo im się podobało. Jeśli mieszkasz w ciągu roku w Arizonie, woda i szmaragdowe lasy północnego Michigan mają w sobie coś magicznego. To był kosztowny obóz, ale kiedy złożyłem obietnicę, radziłem sobie finansowo dobrze i byłem pewien, że wszyscy będą mogli pojechać. Potem, gdy zbliżało się lato, zabrakło mi pieniędzy i musiałem zmienić priorytety. Mój harmonogram przemówień zastąpił większość sprzedaży na zlecenie i wyglądało na to, że obozu nie ma w planach. Pamiętam, jak rozmawiałem z moim chłopcem Bobbym, który miał wtedy 8 lat, o tym, że czasy były chwilowo trudne i że obóz w tym roku nie wydawał się już dobrą opcją. Siedział na przednim siedzeniu samochodu i nigdy nie zapomnę, dopóki będę żył wyrazem jego twarzy. Powiedział bardzo cicho, tak cicho, że ledwo go usłyszałam: „Ale obiecałeś”. On miał rację. Nie mówiłem, że spróbuję, nie mówiłem, że to będzie gol, obiecałem. A uczucia, które w tamtym momencie przeżyłam, były tak przemożne, że w końcu mu powiedziałam: „Tak, obiecałam. A ponieważ przypomniałeś mi, że to była obietnica, powiem ci teraz, że jedziesz na obóz. Zrobię, co trzeba. Przepraszam, że zapomniałem, że to była obietnica. Pierwszą rzeczą, jaką zrobiłem, była zmiana pracy, a moim pierwszym warunkiem przyjęcia nowej pracy było to, że moja premia za podpisanie umowy była dokładnie taką kwotą, jaką potrzebowałem na wysłanie moich dzieci na obóz. To było zrobione.

## **66. Zrób komuś dzień**

Trenerowi koszykówki Johnowi Woodenowi: tworzenie każdego dnia swojego arcydzieła nie polegało tylko na samolubnym osobistym osiągnięciu. W swojej utobiografii *They Call Me Coach* wspomina o elemencie niezbędnym do tworzenia każdego dnia. „Nie można przeżyć idealnego dnia” – powiedział – „nie robiąc czegoś dla kogoś, kto nigdy nie będzie w stanie ci się odwdzięczyć”. Zgadzam się z tym. Istnieje jednak sposób, aby upewnić się, że nie otrzymasz spłaty — a to oznacza zrobienie czegoś dla kogoś, kto nawet nie będzie wiedział, kto to zrobił. To łączy się z teorią, którą wyznaję przez całe życie, że możesz stworzyć szczęście w swoim życiu. Nie z założenia, że do osiągnięcia sukcesu potrzebne jest szczęście, bo tak nie jest. Ale wychodząc z założenia, że szczęście może być mile widzianym dodatkiem do Twojego życia. Możesz stworzyć szczęście dla siebie, tworząc je dla kogoś innego. Jeśli wiesz o kimś, kto znajduje się w trudnej sytuacji finansowej i zapewniasz, że kilkaset dolarów trafi do jego domu, a ta osoba nawet nie wie, kim jesteś, to zapewniłeś jej szczęście. Sprawiając, że ktoś będzie szczęśliwy, w twoim życiu wydarzy się coś, co również będzie wydawało się czystym szczęściem. (Nie potrafię wyjaśnić, dlaczego tak się dzieje, i nie mam na to podstaw naukowych, więc jedyne, co mogę powiedzieć, to spróbować kilka razy i zobaczyć, czy nie jesteś tak zaskoczony wynikami jak ja... to nie muszą to być też pieniądze. Zawsze mamy mnóstwo innych rzeczy do rozdania.) Kiedy będziesz mieć szczęście, zyskasz większą motywację, ponieważ poczujesz, że wszechświat jest bardziej po twojej stronie. Poeksperymentuj z tym trochę. Nie dajcie się zniewolić cynizmem udającym racjonalność w tej kwestii. Zobacz, co się z tobą stanie, gdy sprawisz, że inni ludzie będą mieli szczęście

## **67. Zagraj w grę w kółko**

Jeśli użyjesz mojego czterominutowego, czterokołowego systemu wyznaczania celów opisanego wcześniej, możesz być twórcą swojego wszechświata. „Wiesz, to bluźnierstwo” – powiedział mi kiedyś student seminarium podczas przerwy. „Tylko Bóg może stworzyć wszechświat”. „Ale jeśli w to wierzysz” – powiedziałem – „musisz także wierzyć, jak jest napisane, że wszyscy zostaliśmy stworzeni na obraz Boga. A jeśli wierzysz w Boga jako Stwórcę i że stworzył nas na swój obraz, to co robimy, gdy nie tworzymy? W czyim obrazie żyjemy, jeśli świadomie nie tworzymy?” Spróbuj tego: po przebudzeniu

się rano wytrzymaj sen z oczu, usiądź z kartką papieru i narysuj cztery koła. To są twoje własne „planety”. Oznacz pierwszy krąg „Marzeniem na całe życie”. (Aby uprościć ten przykład, przedstawię go ściśle finansowo, chociaż możesz to zrobić z dowolnymi celami.) Twoim marzeniem przez całe życie może być zaoszczędzenie pół miliona dolarów na lata emerytalne. Zatem umieść tę liczbę w swoim kręgu „Życie”. Następnie spójrz na koło drugie, następną planetę w Twoim Układzie Słonecznym. Krąg ten oznaczysz jako „Mój rok”. Co musisz odłożyć w nadchodzącym roku, aby osiągnąć swój cel oszczędności życia? (Po uwzględnieniu odsetek jest to mniej, niż myślisz.) A kiedy dojdiesz do liczby, upewnij się, że matematycznie pokrywa się ona z pierwszym okręgiem. Innymi słowy, jeśli zaoszczędzisz tę kwotę i będziesz oszczędzać, powiedzmy, 10 procent więcej w każdym następnym roku, czy osiągniesz swój numer „Życia”? Jeśli nie, wykonaj więcej obliczeń, aż uzyskasz bezpośredni związek między prognozą rocznych oszczędności a celem na całe życie. Teraz, gdy masz już dwa pierwsze kółka wypełnione liczbą, przejdź do trzeciego okręgu, „Mój miesiąc”. Co musiałbyś oszczędzać co miesiąc, aby osiągnąć cel na rok? Następnie zapisz ten numer. Trzy koła są teraz wypełnione. Teraz przejdź do ostatniego kręgu „Mój dzień”. Co musisz dziś zrobić – aby powtarzanie tego codziennie – zapewniło ci udany miesiąc? (Nawiasem mówiąc, jak powiedziałem, nie musi to dotyczyć tylko pieniędzy, może dotyczyć sprawności fizycznej, nauki języka, tworzenia sieci relacji, duchowości, odżywiania lub czegokolwiek innego, co jest dla ciebie ważne.) Moc tego systemu polega na myśleniu o nim jak o wszechświecie, co, jak stale przypomina nam Wayne Dyer, oznacza „jedną piosenkę”. Kiedy pracujesz z matematyką, nie możesz nie zauważyć, że każde koło, jeśli zostanie wykonane pomyślnie, gwarantuje sukces następnego koła. Jeśli codziennie osiągniesz swój cel dzienny, Twój cel miesięczny zostanie osiągnięty automatycznie — w rzeczywistości nie musisz się nawet o to martwić. A jeśli Twój miesięczny cel zostanie osiągnięty, cel roczny musi zostać zrealizowany. A jeśli Twoje roczne cele zostaną osiągnięte, nie będzie możliwe osiągnięcie celu na całe życie. Kiedy studiujesz niezaprzeczną prawdę matematyczną zawartą w tym systemie, ogarnia cię dziwne uczucie. Zdajesz sobie sprawę, że wszystkie cztery kręgi są ostatecznie zależne od sukcesu tylko jednego kręgu: kręgu oznaczonego „Mój dzień”. Potem masz dziwne wzmacniające uczucie, że właśnie udowodniłeś na papierze, że Twój dzień i Twoje życie to to samo. Nie ma innej przyszłości niż przyszłość, nad którą pracujesz dzisiaj. Twoja przyszłość nie jest osamotniona gdzieś w kosmosie. To właśnie miał na myśli wielki poeta Rainer Maria Rilke, gdy mówił: „Przyszłość wchodzi w nas, aby przemienić się w nas na długo przed to się zdarza.” Pamiętaj, że kiedy już obliczysz tę sytuację, gra w kółko będzie tylko czterominutowym codziennym ćwiczeniem. Wiele razy na seminariach, które prowadzę, uczestnicy mówią, że są zbyt zajęci na całą tę aktywność związaną z wyznaczaniem celów. Mają życie! Ale lubię im przypominać słowa Henry'ego Forda, który powiedział: „Jeśli nie myślisz o przyszłości, nie będziesz jej miał”. Chciałbym też podkreślić, że jestem tylko rozmawiamy przez około cztery minuty dziennie. Celem uczynienia kręgów matematycznymi, jest to, że możesz usunąć elementy „wiary” i „nadziei” ze swojego planu działania. Wiesz, że Twoje cele zostaną osiągnięte. Na kogo chciałbyś postawić, tenisistka, która wierzy, że wygra, czy ta, która wie, że wygra? Rysując te proste cztery okręgi, możesz stworzyć swój wszechświat w dowolnym miejscu i czasie. Czekanie w kolejce w banku, siedzenie w gabinecie lekarskim, oczekiwanie na rozpoczęcie spotkania lub po prostu bazgranie. Za każdym razem, gdy to robisz, twój wszechświat zbliża się do ciebie. Za każdym razem, gdy rysujesz okręgi, uderza cię następujące odkrycie: nie ma absolutnie żadnej różnicy pomiędzy odniesieniem sukcesu dzisiaj a udanym życiem. W Magii wiary Claude Bristol opisuje swój wyjątkowo roztargniony nawyk, który, patrząc wstecz, mógł mieć większy wpływ na kształtowanie jego wszechświata, niż kiedykolwiek sobie to wyobrażał. Powiedział, że niezależnie od tego, czy rozmawia przez telefon, czy po prostu siedzi w chwilach abstrakcji, zawsze ma przy sobie długopis lub ołówek i rysuje. „Moje bazgroły miały postać takich znaków dolara – \$\$\$\$\$ – na każdym papierze, który trafiał na moje biurko. Kartonowe okładki wszystkich teczek, które codziennie stawiano przede mną, były pokryte tymi oznaczeniami, podobnie jak okładki książek telefonicznych, notesy, a nawet okładki ważnej korespondencji.” Późniejsze badania Bristola nad „eksperymentami

umysłowymi”, „siłą sugestii” i „sztuką tworzenia obrazów mentalnych” doprowadziły go do wniosku, że jego trwający całe życie nawyk rysowania znaków dolara miał ogromny wpływ na zaprogramowanie jego umysłu tak, aby zawsze był oportunistyczny i przedsiębiorczy, jeśli chodzi o pieniądze. Fortuna, którą zdobył, wymaga, abyśmy potraktowali jego obserwacje poważnie.

## 68. Rozpocznij grę

Mówi się, że credo ojca Johna F. Kennedy'ego brzmiało: „Nie wściekaj się, wyrównaj rachunki”. A to credo ma w sobie pewną mściwą, mądrą mądrość, ale możesz pójść jeszcze dalej, stosując to credo: „Nie tylko wyrównaj rachunki – popraw się”. Kiedy Michael Jordan był w drugiej klasie liceum, został odcięty od swojej licealnej drużyny koszykówki. Trener powiedział Michaelowi Jordanowi, że nie jest wystarczająco dobry, aby grać w koszykówkę w szkole średniej. Było to miażdżące rozczarowanie dla młodego chłopca, którego serce było nastawione na dostanie się do drużyny, ale wykorzystał ten incydent – nie po to, żeby się złościć, nie żeby wyrównać rachunki, ale żeby się poprawić. Każdemu z nas zdarzają się chwile, kiedy ludzie mówią nam lub sugerują, że ich zdaniem nie dorównujemy – że w nas nie wierzą. Niektórzy z nas mają całe dzieciństwo wypełnione tym doświadczeniem. Najczęstszą reakcją jest złość i uraza. Czasami motywuje nas to do „wyrównania rachunków” lub udowodnienia komuś, że się myli. Istnieje jednak lepszy sposób reagowania, sposób kreatywny, a nie reaktywny. „Jak mogę tego użyć?” to pytanie, które stawia nas na drodze do kreatywności. Przekształca gniew w optymistyczną energię, dzięki czemu możemy wznieść się ponad czyjeś negatywne oczekiwania. Johnny Bench, baseballista Hall of Fame, wiedział, jak to jest, gdy się nie wierzy. „W drugiej klasie” – powiedział – „zapytali nas, kim chcemy zostać. Powiedziałem, że chcę być graczem w piłkę i śmiali się. W ósmej klasie zadali to samo pytanie, a ja powiedziałem, że jestem graczem w piłkę, a oni śmiali się trochę bardziej. W 11. klasie nikt się nie śmiał. Nasz kraj przeszedł trudny okres od czasów II wojny światowej. Nie cenimy już bohaterów i indywidualnych osiągnięć tak jak kiedyś. „Konkurencja” stała się złym słowem. Jednak rywalizacja, jeśli zostanie skonfrontowana z entuzjazmem, może być najbardziej motywującym doświadczeniem na świecie. Przypuszczam, że niektórzy ludzie obawiają się, jeśli chodzi o koncepcję rywalizacji, tego, że popadniemy w obsesję na punkcie odniesienia sukcesu kosztem innych. Że będziemy czerpać zbyt dużą przyjemność z pokonywania i w związku z tym „bycia lepszymi” od kogoś innego. Podczas rozmów z nauczycielami moich dzieci wielokrotnie słyszałem, jak szkoła stopniowo usuwała oceny i nagrody z niektórych zajęć, „aby dzieci nie miały poczucia, że muszą się ze sobą porównywać”. Są dumni z tego, jak złagodzili swoje programy edukacyjne, tak aby było mniej stresu i rywalizacji. Ale to, co robią, nie polega na zmiękczeniu programu – oni zmiękczą dzieci. Jeśli interesuje Cię motywacja, samokreacja i bycie najlepszym, jakim możesz być, nie ma nic lepszego niż rywalizacja. Daje ci cenną lekcję, że niezależnie od tego, jak dobry jesteś, zawsze jest ktoś lepszy od ciebie. To jest lekcja pokory, której potrzebujesz, lekcja, której ci nauczyciele błędnie próbują przekazać, usuwając oceny. Uczy Cię, że próbując pokonać kogoś innego, sięgasz po więcej w sobie. Próba pokonania kogoś innego po prostu przywraca „grę” do życia. Jeśli zostanie to zrobione optymistycznie, da energię obu konkurentom. Uczy sportowej rywalizacji. Daje także punkt odniesienia do pomiaru własnego rozwoju. Poeta William Butler Yeats zwykł się bawić, ile definicji szczęścia wymyślają ludzie. Ale szczęście nie było wcale tym, za co ludzie mówią, upierał się Yeats. „Szczęście to tylko jedna rzecz” – powiedział. „Wzrost. Jesteśmy szczęśliwi, gdy się rozwijamy.” Dobry konkurent sprawi, że się rozwinięsz. Wyciągnie cię poza twój poprzedni poziom umiejętności. Jeśli chcesz być dobry w szachy, zagraj z kimś lepszym w szachy od ciebie. W filmie W poszukiwaniu Bobby'ego Fishera widzimy negatywne skutki opierania się rywalizacji na młodego geniusza szachowego, dopóki nie zacznie on wykorzystywać rywalizacji do rozwoju. Kiedy przestanie traktować to osobiście i poważnie, gra sama w sobie stanie się energetyzująca. Kiedy już ogarnie intrygującą zabawę związaną z rywalizacją, staje się coraz lepszy jako gracz i rozwija się jako osoba. Wspomniałem wcześniej, że słyszałem w radiu doniesienie, że gdzieś w Pensylwanii istniała organizacja Małej Ligi, która

zdecydowała się nie zapisywać już wyników w swoich meczach, ponieważ przegrana może obniżyć poczucie własnej wartości zawodników. Myśleli bardzo źle: przegrana uczy dzieci dorastać w obliczu porażki. Uczy ich także, że strata to nie to samo, co śmierć lub bycie bezwartościowym. To po prostu druga strona zwycięstwa. Jeśli uczymy dzieci bać się rywalizacji ze względu na możliwość przegranej, to w rzeczywistości obniżamy ich poczucie własnej wartości. Rywalizuj, gdzie tylko możesz. Zawsze jednak rywalizuj w duchu zabawy, wiedząc, że ostateczne przewyższenie kogoś innego jest znacznie mniej ważne niż przekroczenie samego siebie. Jeśli jesteś lepszy w jakiejś grze ode mnie, to kiedy gram przeciwko tobie i próbuję cię pokonać, tak naprawdę to nie ciebie szukam. Tak naprawdę pokonuję starego siebie. Ponieważ stary ja nie mógł cię pokonać.

## **69. Odrzuć swoją matkę**

Psycholog i autor M. Scott Peck zauważa: „Dla dziecka świat reprezentują jego rodzice. Dziecko zakłada, że sposób, w jaki jego rodzice postępują, jest taki, jak się rzeczy robią”. W badaniach nad optymizmem i pesymizmem dr Martina Seligmana odkrył to samo: wyjaśniania sobie świata uczymy się od naszych rodziców – a dokładniej od naszych matek. „To mówi nam, że małe dzieci słuchają, co ich główna opiekunka (zwykle matka) mówi na temat przyczyn” – pisze Seligman – „i mają tendencję do dostosowywania tego stylu do siebie. Jeśli dziecko ma optymistyczną matkę, jest to wspaniałe, ale może to być katastrofa dla dziecka, jeśli ma ono pesymistyczną matkę”. Na szczęście badania Seligmana pokazują, że katastrofa musi być tylko tymczasowa – optymizmu można się nauczyć... w każdym wieku. Ale obwinianie mamy, jeśli okaże się, że jesteś pesymistą, nie będzie motywujące. Lepiej działa autokreacja: wytworzenie w głowie głosu tak pewnego i silnego, że głos twojej matki zostanie usunięty, a twój własny głos stanie się jedynym, który usłyszysz. I choć chcesz wyeliminować ze swojego dzieciństwa ciągły wpływ pesymistycznego dorosłego, pamiętaj, że obwinianie kogoś innego nigdy Cię nie motywuje, ponieważ wzmacnia przekonanie, że Twoje życie kształtują ludzie spoza Ciebie. Kochaj swoją mamę (swego pesymizmu nauczyła się od matki) – i zmieniaj siebie.

## **70. Zmierz się ze słońcem**

„Kiedy stoisz twarzą w twarz ze słońcem” – napisała Helen Keller – „cienie zawsze chowają się za tobą”. W ten poetycki sposób Helen Keller zalecała optymistyczne myślenie. To, na co patrzysz i z czym się mierzysz, rośnie w Twoim życiu. To, co ignorujesz, zostaje za tobą. Ale jeśli odwrócisz się i spojrzysz tylko na cienie, staną się one Twoim życiem. Pamiętam, że kiedy byłem młodszy, słyszałem, jak inne dzieci opowiadały dowcipy o Helenie Keller. „Słyszałeś o lalce Helen Keller?” zapytaliby. „Nakręcasz to i wpada na różne rzeczy.” Często myślałem o tym dowcipie i dlaczego taki żart o kimś, kto był głuchy i niewidomy, był śmieszny. Myślę, że odpowiedź leży w naszej nerwowości związanej z pokonywaniem przez innych ludzi ogromnych nieszczęść. (Być może śmiejemy się nerwowo, bo nie przezwyciężyliśmy swoich małych.) W naszych czasach szybko uważamy się za ofiary. Wszyscy jesteśmy ofiarami różnego rodzaju przemocy emocjonalnej, społecznej, związanej z płcią lub rasą. Lubimy znosić trudności, jakie napotkaliśmy w życiu, i wysadzać je w ogromną niesprawiedliwość. Helen Keller nie skarżyła się, że pochodzi z dysfunkcyjnej rodziny, że jest kobietą, ani że nie otrzymuje od rządu wystarczającej ilości pieniędzy, aby zrekompensować jej niepełnosprawność. Miała wyzwania, których większość z nas nie jest w stanie sobie nawet wyobrazić, ale nie chciała się nimi zafascynować i uczynić swojego życia niepełnosprawnym. Nie chciała skupiać się na cieniach, gdy było tak dużo słońca. Kiedy jadę, często widzę naklejkę na zderzak: „Życie to suka, a potem umierasz”. Zawsze zastanawiam się nad tą naklejką na zderzak, bo wydaje mi się to nielogiczne. Jeśli życie jest takie złe, śmierć powinna być mile widziana. Naklejka powinna brzmieć: „Życie to suka, ale dobra wiadomość jest taka, że umrzesz”. Brytyjski autor G.K. Chesterton zwykł mawiać, że pesymiści (jak osoba z naklejką na samochodzie) nie są zbyt długo przeciwni życiu, gdy przystawia się im rewolwer do głowy. Nagle przychodzą im do głowy miliony powodów do życia. Te miliony powodów zawsze są w nas, czekają, aż zostaną przywołane. Nasz

pesymizm jest zwykle fałszywym frontem, przybieranym w celu uzyskania współczucia. Inną popularną naklejką na zderzak jest „Shit Happens”. zdarza mi się uważając tę naklejkę na zderzak za ironicznie optymistyczną. Jedną z cech optymistów jest to, że nie są zaskoczeni, przytłoczeni ani urażeni kłopotami. Wiedzą, że nadchodzą kłopoty i wiedzą i poradzą sobie z tym. Niektórych zaniepokoiła popularność tego sloganu i widziałem, jak próbowali przeciwstawić się naklejce „Love Happens”. Rzeczywiście, źle to rozumieją. Cholera, zdarza się. Ale miłość nie. Miłość nie zdarza się sama. Miłość jest tworzona. W swojej poruszającej książce Son Rise Barry Neil Kaufman opowiada zdumiewającą, prawdziwą historię o tym, jak on i jego żona uzdrowili ich niegdyś autystycznego syna i pomogli mu zapewnić szczęśliwe, ekstrawertyczne życie. Kaufman i jego żona dokonali świadomego wyboru, postrzegając niepełnosprawność syna jako wielkie błogosławieństwo dla siebie. To był po prostu wybór, jak wybranie stawienia czoła słońcu zamiast stawienia czoła ceniom. Ale jak mówi Kaufman: „Sposób, w jaki postrzegamy świat, tworzy świat, który widzimy”.

### **71. Podróżuj w głąb siebie**

Większość z nas czeka, aż dowie się, kim jesteśmy, na podstawie wrażeń i opinii, jakie otrzymujemy od innych ludzi. Opieramy swój własny, tak zwany obraz siebie, na opiniach innych ludzi na nasz temat. – Och, naprawdę myślisz, że jestem w tym dobry? – pytamy, gdy ktoś nas komplementuje. Jeśli zostaniemy przekonani, że są uczciwi i przedstawili dobre argumenty, możemy spróbować zmienić nasz obraz siebie w górę. Wspaniale jest otrzymywać informacje zwrotne od innych, zwłaszcza pozytywne. Wszyscy tego potrzebujemy, żeby żyć i czuć się dobrze. Ale kiedy to wszystko, co mamy, grozi nam, że będziemy znacznie mniejsi, niż moglibyśmy być, ponieważ nasz obraz siebie zawsze zależy od innych. A oni widzą tylko to, czym teraz ryzykujemy. To, czego nigdy nie widzą, to to, co jest w nas i czeka na ujawnienie się. Ponieważ tego nie widzą, zawsze będą nas nie doceniać. Twoja podróż może mieć charakter wewnętrzny. Możesz podróżować coraz głębiej do środka, aby odkryć swój własny potencjał. Twój potencjał jest Twoją prawdziwą tożsamością – czeka tylko, aż ożyje Twoja motywacja. „To jest bowiem podróż, którą wyruszają mężczyźni i kobiety” – powiedział James A. Michener – „aby odnaleźć siebie. Jeśli im się to nie uda, nie będzie miało większego znaczenia, co znajdą”. Niech pozytywne wzmocnienia i komplementy będą jedynie przyprawą do Twojego życia. Ale sam przygotuj posiłek swojego życia. Nie patrz na zewnątrz, aby dowiedzieć się, kim jesteś, spójrz do wewnątrz i stwórz, kim jesteś.

### **72. Idź na wojnę**

Anthony Burgess miał 40 lat, gdy dowiedział się, że ma guza mózgu, który zabije go w ciągu roku. Wiedział, że ma bitwę na rękach. Był wtedy całkowicie splekany i nie miał nic, co mógłby zostawić swojej żonie Lynne, która wkrótce zostanie wdową. Burgess nigdy wcześniej nie był zawodowym pisarzem, ale zawsze wiedział, że drzemie w nim potencjał pisarski. Zatem wyłącznie po to, by pozostawić żonie tantiemy, włożył kartkę papieru do maszyny do pisania i zaczął pisać. Nie miał pewności, czy w ogóle zostanie opublikowany, ale nie przychodziło mu do głowy nic innego, co mógłby zrobić. „To był styczeń 1960 roku” – powiedział – „i zgodnie z prognozami miałem do przeżycia zimą, wiosną i lato i umrę wraz z opadnięciem liścia”. W tym czasie Burgess pisał energicznie, kończąc pięć i pół powieści przed końcem roku (prawie cały dorobek E.M. Forstera i prawie dwukrotnie więcej niż J.D. Salinger). Ale Burgess nie umarł. Jego rak osiągnął remisję, a następnie zniknął całkowicie. W swoim długim i pełnym życia powieściopisarzu (najbardziej znany jest z Mechanicznej Pomarańczy) napisał ponad 70 książek, ale bez wyroku śmierci na raka mógłby w ogóle nie pisać. Wielu z nas jest jak Anthony Burgess: ukrywa wielkość w sobie i czeka, aż jakaś zewnętrzna sytuacja kryzysowa ją wydobędzie. Myślę, że dlatego mój ojciec i wiele osób z jego pokolenia tak ciepło wypowiada się o II wojnie światowej. W czasie wojny żyli w stanie wyjątkowym, który wydobywał z nich to, co najlepsze. Jeśli nie zwracamy uwagi na to zjawisko – jak kryzys inspiruje nas do największych wysiłków – mamy

tendencję do bezmyślnego tworzenia życia opartego na komforcie. Staramy się projektować coraz łatwiejsze sposoby życia, tak aby nic nas nie zaskoczyło i nie stanowiło wyzwania. Ludzie, którzy mają talent do automotywacji, mogą odwrócić ten proces i wprowadzić do swojego życia wspaniałe poczucie witalności z czasów II wojny światowej. Sportowcy robią to nieustannie. „Jak się czujesz po dzisiejszym meczu z Trail Blazers?” reporter zapytał kiedyś gwiazdę koszykówki Kobe Bryanta. „To będzie wojna” – powiedział z błyskiem w oku. Nie musimy czekać, aż coś tragicznego lub niebezpiecznego zaatakuje nas z zewnątrz. Możemy uzyskać tę samą witalność, stawiając sobie wyzwania od wewnątrz. Przydatnym ćwiczeniem na motywację jest zadanie sobie pytania, co byś zrobił, gdybyś znalazł się w oryginalnej sytuacji Anthony'ego Burgessa. „Gdybym miał tylko rok życia, jak żyłbym inaczej? Co dokładnie bym zrobił?”

### **73. Użyj 5% roztworu**

Wiele lat temu, kiedy po raz pierwszy zacząłem rozważać pomysł zmiany swojego życia, przeżyłem pewne emocjonalne wahania nastroju. Bardzo się napaliłem na pomysł, kim mógłbym być, i z dnia na dzień postanowiłem się zmienić. Wtedy moje stare nawyki wciągnęłyby mnie z powrotem do tego, kim byłem wcześniej, po czym przez tygodnie popadałbym w depresję i depresję, myśląc, że nie mam tego, czego potrzeba, aby się zmienić. W miarę upływu tygodni w końcu zrozumiałem, że wspaniałe rzeczy często powstają bardzo powoli, więc dlaczego wielcy ludzie nie mogliby zostać stworzeni w ten sam sposób? Zacząłem dostrzegać wartość w małych zmianach tu i tam, które doprowadziły mnie w kierunku tego, kim chciałem być. Gdybym chciała być osobą zdrową i mającą dobre nawyki żywieniowe, wprowadziłabym tu sałatkę, tam kawałek owocu i bardzo powoli postępowałaby proces twórczy. Teraz prawie nigdy nie jem czerwonego mięsa, ale nie stało się tak po prostu przez wykluczenie go któregoś wieczoru. (Za każdym razem, gdy tego próbowałem, mój żołądek, który kiedyś znacznie przewyższał mój umysł w moim wewnętrznym łańcuchu dowodzenia, powstrzymywał go, gdy po raz pierwszy poczułem zapach grilla w okolicy.) Psychoterapeuta dr Nathaniel Branden jest znany z skuteczność w swojej terapii stosowania ćwiczeń dokańczania zdań. Prosząc swoich klientów, aby szybko i bez zastanowienia napisali lub wymówili od sześciu do dziesięciu zakończeń, aż do „rdzenia zdania”, pozwala ludziom odkrywać własne umysły w poszukiwaniu ukrytej mocy i kreatywności. Typowe zdanie, o wykonanie którego mógłby Cię poprosić od sześciu do dziesięciu razy, brzmiałoby: „Jeśli wniosę dzisiaj do mojego życia o pięć procent więcej celowości...”. Następnie ty, klient, podaj swoje szybkie zakończenia zdania. W ten sposób dowiesz się, co myślisz i w tajemnicy poznasz swoją moc nadawania celu swojemu życiu. Jednym z fascynujących aspektów zdań Brandena jest część „pięć procent”. Patrząc na to, wydaje się, że to strasznie mała ilość zmian, ale pomyśl, jak by to wyglądało. Jeśli każdego dnia wносиłeś do swojego życia o pięć procent więcej celowości, minęłoby zaledwie 20 dni, zanim podwoiłeś swoje poczucie celu. Wielkie rzeczy można osiągnąć, skupiając się na jednej małej akcji na raz. Powieściopisarka Anne Lamott wspomina wydarzenie z dzieciństwa, którego wspomnienie zawsze pomaga jej „ogarnąć się”. „Trzydzieści lat temu” – wspomina – „mój starszy brat, który miał wtedy 10 lat, próbował napisać raport o ptakach, na którego napisanie miał trzy miesiące i który miał być napisany następnego dnia. byliśmy w naszym domku rodzinnym w Bolinas, a on siedział przy kuchennym stole, bliski łez, otoczony papierem do segregatorów, ołówkami i nieotwartymi książkami o ptakach, unieruchomiony ogromem stojącego przed nim zadania. Wtedy mój ojciec usiadł obok niego, położył objął ramieniem mojego brata i powiedział: „Ptak po ptaku, kolego. Po prostu rób to ptak po ptaku”. „Kiedy pozostajemy tacy sami, nie dzieje się tak dlatego, że nie dokonaliśmy wystarczająco dużych zmian, ale raczej dlatego, że nie zrobiliśmy dzisiaj niczego, co skłoniłoby nas do zmian. Jeśli nadal będziesz myśleć o sobie jak o wspaniałym obrazie, który zamierzasz namalować, wówczas chęć natychmiastowej zmiany jest jak chęć dokończenia portretu w 10 minut, a następnie wystawienia go w galerii sztuki. Jeśli postrzegasz siebie jako arcydzieło w toku, będziesz rozkoszować się małymi zmianami. Mała rzecz, którą dzisiaj zrobisz inaczej, podekscytuje Cię. Jeśli chcesz

silniejszego ciała, a zamiast windy wybrałeś schody, świętuj. Zmierzasz w kierunku zmian. Jeśli chcesz się zmienić, spróbuj wprowadzić zmiany tak małe, jak to tylko możliwe. Jeśli chcesz stworzyć siebie niczym wspaniały obraz, nie bój się używać drobnych pociągnięć pędzla.

#### **74. Zrób coś złego**

Czasami nie robimy czegoś, ponieważ nie jesteśmy pewni, że możemy to zrobić dobrze. Czujemy, że nie jesteśmy w nastroju lub na odpowiednim poziomie energii, aby wykonać zadanie, które mamy do wykonania, więc odkładamy je lub czekamy, aż nadejdzie inspiracja. Najbardziej znanym przykładem tego zjawiska jest to, co pisarze nazywają „blokadą pisarską”. Wydaje się, że tworzy się bariera mentalna, która uniemożliwia pisarzowi pisanie. Czasami choroba staje się tak poważna, że pisarze udają się do psychoterapeutów, aby uzyskać pomoc. Sposób zarabiania na życie wielu pisarzy zależy od jego leczenia. „Blok” (lub brak motywacji) pojawia się nie dlatego, że pisarz nie potrafi pisać, ale dlatego, że pisarz uważa, że nie potrafi pisać dobrze. Innymi słowy, autor uważa, że nie ma wystarczającej energii ani inspiracji, aby w tej chwili napisać coś, co byłoby wystarczająco dobre, aby je przesać. Zatem esymistyczny głos wewnątrz pisarza mówi: „Nie przychodzi ci do głowy nic do napisania, prawda?” Zdarza się to wielu z nas, nawet jeśli mamy do wysłania coś tak drobnego, jak pocztówka lub zaległy e-mail, na który trzeba odpowiedzieć. Ale pisarz tak naprawdę nie potrzebuje do tego psychoterapii. Jedyne, czego potrzebuje, to zrozumienie, jak działa ludzki umysł w momencie „blokady”. Lekarstwo na blokadę pisarską – a także droga do motywacji – jest proste. Lekarstwem jest iść dalej i źle pisać. Powieściopisarka Anne Lamott napisała rozdział w swojej wspaniałej książce *Bird by Bird* zatytułowany „Gówniane pierwsze szkice”. Kluczem do pisania, mówi, jest po prostu zacząć pisać cokolwiek – może to być najgorsza rzecz, jaką kiedykolwiek napisałeś, to nie ma znaczenia. „Prawie każde dobre pisanie zaczyna się od fatalnych pierwszych wysiłków” – mówi Lamott. „Musisz od czegoś zacząć. Zacznij od zapisania czegoś – czegokolwiek – na papierze”. Samą czynnością pisania pozbawiłeś mocy pesymistyczny „głos”, który próbował cię przekonać, abyś nie pisał. Teraz piszesz. A kiedy już zaczniesz działać, łatwo jest nabrać energii i jakości. Piosenkarz i autor tekstów John Stewart mówi: „Kiedy jesteś na pierwszym etapie tworzenia, nigdy, przenigdy się nie cenzuruj”. Często boimy się zrobić coś, dopóki nie będziemy pewni, że zrobimy to dobrze. Dlatego nic nie robimy. Tendencja ta skłoniła G.K. Chestertona: „Jeśli coś jest warte zrobienia, warto to zrobić źle”. Wyjście pobiegać daje mi przykład tego samego zjawiska. Ponieważ nie czuję, że mam w sobie dobry, mocny bieg, głos mówi: „nie dzisiaj”. Ale lekarstwem na to jest podjęcie decyzji o zrobieniu tego mimo wszystko – nawet jeśli będzie to zła passa. „Nie mam teraz ochoty biegać, więc wyjdę i pobiegnę powoli, w tak leniwej, złej formie, że to mi nie pomoże, ale przynajmniej pobiegnę”. Ale kiedy już zacznę, zawsze dzieje się coś, co zmienia moje odczucia co do biegu. Pod koniec biegu zauważam, że w jakiś sposób stało się to całkowicie przyjemne. Podczas moich seminariów poświęconych samomotywacji często zadaję ludziom pracę domową, aby zapisali, jakie są ich główne cele na nadchodzący rok. Proszę o wypełnienie nie więcej niż połowy strony. Nie jest to trudne zadanie dla osób, które chcą po prostu wyjść z głowy i dobrze się bawić wypełniając stronę. Ale byłbyś zaskoczony, jak wiele osób bardzo się tym dręczy, próbując „dobrze” to zrobić, jakby to, co zapisują, miało być na zawsze zatrzymane w pamięci. Wiele osób po prostu nie potrafi tego zrobić. Aby nakłonić ich do ukończenia ćwiczenia, mówię: „odłóż cokolwiek. Wymyśl coś. To nawet nie musi być prawdą. Nie muszą to być nawet twoje cele, po prostu zrób to, abyś mógł zrozumieć ćwiczenie zaraz zrobimy.” Rzecz w tym, żeby to po prostu zrobić. Pod wieloma względami wszyscy jesteśmy powieściopisarzami, takimi jak Anne Lamott. Nasze powieści są naszym życiem. I wielu z nas popada w tragiczną formę blokady pisarskiej, która powoduje, że w ogóle nic nie piszemy. To tragedia, bo w głębi duszy jesteśmy bardzo kreatywni. Moglibyśmy napisać wspaniałe życie. Po prostu tak bardzo boimy się pisać źle, że nigdy nie piszemy. Nie pozwól, żeby ci się to przydarzyło. Jeśli nie masz motywacji, aby zrobić coś, o czym wiesz, że musisz zrobić, po prostu

zdecyduj się zrobić to źle. Dodaj trochę autodeprecjonującego humoru. Bądź komicznie zły w tym, co robisz. A potem ciesz się tym, co ci się przydarza, gdy już rozpoczniesz ten proces.

## 75. Naucz się wizjonerstwa

Kilka lat temu spędziłem przyjemny czas pracując z mówcą motywacyjnym Dennisem Deatonem i ucząc jego zasad „wizjonowania”, które definiuje jako „przekształcanie marzeń w rzeczywistość” za pomocą aktywnego obrazowania mentalnego. Kiedy prowadziłem cotygodniowe publiczne seminaria w czwartkowe wieczory, czasami nauczałem „wizjonerskich” koncepcji Deatona, a moja (wówczas) córka Margery zawsze mi towarzyszyła. Pomagała w rozdawaniu zeszytów ćwiczeń i ołówków, a kiedy seminarium się zaczynało, siadała na widowni, otwierała swój własny zeszyt ćwiczeń i brała w nim udział. Miała wtedy 10 lat i nigdy nie byłam pewien, ile dokładnie pochłaniała. Pewnego weekendowego popołudnia przy basenie w naszym kompleksie apartamentów zrelaksowałem się na leżaku, podczas gdy Margie i jej dziewczyna Michelle bawiły się przy basenie. Tego dnia w wodzie i w jej pobliżu było wielu ludzi, ale ponad nimi słyszałem, jak Margery i Michelle prowadziły gorącą rozmowę na głębokim krańcu wody. „Po prostu nie mogę tego zrobić!” powiedziała Michelle. „Tak, możesz” – powiedziała Margie. „Musisz po prostu wierzyć, że możesz”. „Boję się nurkować” – powiedziała Michelle. „Nigdy w życiu nie nurkowałem”. „Michelle”, powiedziała Margie, „posłuchaj mnie. Spróbujesz tego po prostu moim sposobem?” „Nie wiem” – powiedziała Michelle. – OK, jaki jest twój sposób? „Po prostu zamknij oczy” – powiedziała Margie – „i wyobraź sobie siebie na trampolinie. Czy widzisz siebie stojącego tam?” „Tak” – powiedziała Michelle. „Dobrze!” powiedziała Margie. „Teraz chcę, żebyś zrobił jeszcze lepsze zdjęcie. Jaki masz na sobie kostium kąpielowy? Widzisz go?” „Jest czerwony, biały i niebieski” – powiedziała Michelle, wciąż mając zamknięte oczy. „To jest jak amerykańska flaga”. „Świetnie” – powiedziała Margie. „Teraz wyobraź sobie, jak skaczesz z deski w zwolnionym tempie, zupełnie jak we śnie. Widzisz to?” „Tak, mogę” – powiedziała Michelle. „To wspaniale!” krzyknęła Margie. „Teraz możesz to zrobić. Bo jeśli możesz o tym marzyć, możesz to zrobić! Chodźmy tutaj i zrobmy to”. Michelle podążyła za nią powoli do końca basenu. Patrząc ponad górną część książki, ale nie dałam im znać, że słucham. Byłem zdumiony. Nie miałem pojęcia, co stanie się potem, ale zauważyłem grupę osób wokół basenu, które obserwowały i słuchały z fascynacją, udając, że tego nie robią. Michelle podeszła do brzegu wody i wyglądała na bardzo przestraszoną. Spojrzała na Margie, a Margie powiedziała: „Michelle, chcę, żebyś powtarzała bardzo cicho: «Jeśli mogę o tym marzyć, mogę to zrobić», a potem chcę zobaczyć, jak nurkujesz”. Michelle powtarzała: „Jeśli mogę o tym marzyć, mogę to zrobić” i nagle, zaskakując nawet samą siebie, zanurkowała – niemal idealnie zanurzając się w głęboką wodę, prawie bez plusku! Margie podskakiwała i klaskała, gdy Michelle wyszła z wody. „Zrobiłeś to!” – krzyknęła, a Michelle uśmiechała się, wspinając się, żeby zrobić to jeszcze raz. Czy to możliwe, pomyślałem, że ten system jest aż tak prosty? Zasada jest następująca: nie zrobisz niczego, czego nie możesz sobie wyobrazić. Wizjonerstwo to po prostu inne słowo określające wyobrażanie sobie siebie. Kiedy już uczynisz proces wyobrażania sobie świadomym i przemyślanym, zaczniesz tworzyć siebie, jakim chcesz być. Zanurzamy się w obrazach, które tworzymy.

## 76. Rozjaśnij wszystko

Światło słoneczne i śmiech. To właśnie leczy większość lęków i zmartwień. Prerażające problemy lepiej rozwiązywać w świetle niż w ciemności. Istnieje wiele sposobów, aby wydobyć je na światło dzienne. Wybierz prerażający problem. Następnie wykonaj następujące czynności: porozmawiaj o tym z kimś, narysuj ilustrowaną mapę tego problemu na ogromnej kartce papieru, utwórz listę „10 najlepszych” na temat problemu, opowiedz sobie kilka dowcipów na temat problemu, zaśpiewaj o problemie i na koniec: zatańcz taniec, który wyraża problem. Jeśli zrobisz to wszystko, obiecuję ci, że twój problem będzie wydawał się znacznie zabawniejszy i mniej prerażający niż kiedyś. Nie da się śmiać głęboko i jednocześnie bać. G.K Chesterton zwykł mawiać, że „lekkko podchodzić do spraw” to najbardziej



zaawansowana duchowo rzecz, jaką możesz zrobić, aby poprawić swoją skuteczność w życiu. „W końcu” – powiedział Chesterton; „to dlatego, że aniołowie Boga traktują siebie tak lekko, że potrafią latać. A jeśli Jego aniołowie traktują siebie tak lekko, wyobraźcie sobie, o ile On sam traktuje siebie tak lekko”. Mój przyjaciel Fred Knipe to trzykrotny zdobywca nagrody Emmy, scenarzysta telewizyjny, który występuje także jako komik w roli „Doktora M.F. Ludikera” – światowego eksperta od wszystkiego. Fred jest jedną z najzabawniejszych osób, jakie kiedykolwiek znałem. Zawsze mnie rozjaśnia, bez względu na to, jak duży mam problem. Doktor Ludiker wchodzi na scenę i umieszcza przed podium swoje absurdalne logo „Ludiker Institute” – logo przedstawiające rysunkowy ludzki mózg zawieszony pomiędzy dwiema wieżami elektrycznymi. Następnie z łagodnym teutońskim akcentem udziela „rad z piekła rodem”. „Wrzecz ze wzrostem przemocy domowej” – mówi lekarz – „zalecam, aby producenci sprzętu AGD zaczęli instalować poduszki powietrzne”. nietolerancji dla przestępczości – mówi – „Przestępcy, należący do najbardziej napiętych społeczności w naszych społecznościach, wkrótce będą mieli problemy z werbowaniem czołowych osobistości, ponieważ nie mogą już dłużej uciekać od poczucia narastającej niechęci do tego, czym się zajmują”. było nieuniknione” – zauważa – „że inżynieria genetyczna będzie pochodzić od pokolenia, które bawiło się w Głowę Pana Ziemiaka”. Redakcja mojego tekstu przez Knipe’a również wprawia mnie w stan odprężenia. (Robiąc pomocne odręczne notatki na temat rękopisu tej książki, on zalecił, abym nazywał szamana Lakota Lame Deer mianem „Super Szamana Lame Deer”). Podczas rekonwalescencji po przerażającej chorobie, która w pewnym momencie obejmowała niekontrolowane krwawienie, zostawił mi pocieszającą wiadomość telefoniczną o następującej treści: „Don nie martw się o krwawienie. To normalne dla kogoś w twoim wieku. Fred podziela moje długoletnie przekonanie, że humor to najwyższa forma kreatywności. Najtrudniej go stworzyć, a otrzymać najprzyjemniej. Humor, jak każda inna twórczość, polega na tworzeniu niezwykłych kombinacji. Im bardziej zaskakująca kombinacja, tym zabawniejszy humor. Humor zawsze podniesie Twój poziom motywacji. Za każdym razem, gdy utkniesz, poproś siebie, aby podejść do rzeczy lekko. Poproś siebie o wymyślenie kilku zabawnych rozwiązań. Śmiech niszczy wszystko ograniczenia Twojego myślenia. Kiedy się śmiejesz, jesteś otwarty na wszystko

## **77. Służ i bogać się**

Dobrym sposobem na zmotywowanie się jest zwiększenie napływu pieniędzy do swojego życia. Większość ludzi wstydzi się nawet myśleć w ten sposób. Nie chcą „myśleć i bogać się”, ponieważ myślą, że zostaną uznani za samolubnych i chciwych. A może nadal wierzą w całkowicie zdyskredytowany marksistowski przesąd ekonomiczny, że aby zarabiać pieniądze, trzeba je zabrać komuś innemu. Albo nie chcą, żeby to wyglądało na osobę mającą obsesję na punkcie pieniędzy. Ale czy wiesz, kto tak naprawdę ma obsesję na punkcie pieniędzy? Ludzie, którzy ich nie mają. Przez cały dzień mają obsesję na punkcie pieniędzy. To jest w ich rodzinnych dyskusjach, w ich umysłach w nocy, a w ciągu dnia staje się destrukcyjną częścią ich relacji. Najlepszym sposobem, aby nie mieć obsesji na punkcie pieniędzy, jest zaufać swojemu planowi gry, który pozwoli Ci zdobyć wolność finansową. „Naszym pierwszym obowiązkiem” – powiedział George Bernard Shaw – „nie jest bycie biednym”. Droga do tego, aby nie być biednym, zawsze wiedzie przez relacje zawodowe w życiu. Im bardziej będziesz służyć tym relacjom, tym bardziej produktywnie staną się te relacje i tym więcej pieniędzy zarobisz. „Pieniądze to energia życiowa, którą wymieniamy i wykorzystujemy w wyniku usług, jakie świadczymy wszechświatowi” – napisał Deepak Chopra w książce „Tworzenie zamożności”. Kiedy zrozumiesz, że pieniądze wypływają ze służby, masz szansę zrozumieć coś jeszcze bardziej wartościowego: niespodziewanie duże ilości pieniędzy pochodzą z nieoczekiwanej dużej ilości usług. Sposobem na nieoczekiwaną służbę ludziom w swoim życiu jest zadanie sobie pytania: „Czego oni oczekują?” Gdy już będziesz mieć pewność, co to jest, zapytaj: „Co mogę zrobić, czego by się nie spodziewali?” Zawsze mówi się o nieoczekiwanej usłudze. Zawsze się o tym mówi, co zwiększa twoją wartość zawodową. Jak wielokrotnie podkreślał Napoleon Hill, wielkie bogactwo wynika z nawyku

dokładania wszelkich starań. Zawsze mądrym posunięciem biznesowym jest zrobienie nieco więcej, niż ci płacą. Prawie niemożliwe jest cieszenie się życiem pełnym motywacji, gdy martwisz się o pieniądze. Nie wstydź się, że poświęciłeś temu tematowi wiele uwagi. Myślenie o pieniądzach z pewnym wyprzedzeniem uwalnia Cię od konieczności ciągłego myślenia o nich później. Pozwól sobie na połączenie dobrobytu finansowego ze zwiększoną zdolnością do współczucia dla innych. Jeśli żyję w biedzie, ile miłości i uwagi mogę poświęcić moim dzieciom i bliźnim? Jak bardzo mogę pomóc, jeśli z powodu zwykłego braku kreatywnego planowania zawsze martwię się, że będę zadłużony? „Ubóstwo nie jest hańbą” – powiedział Napoleon Hill. „Ale z pewnością nie jest to rekomendacja”.

## **78. Zrób listę swojego życia**

Nie wahaj się usiąść sam ze sobą i zrobić listy. Im więcej zapisujesz, tym bardziej możesz dyktować swoją przyszłość. Istnieje niefortunny mit, że listy upraszczają sprawy. Ale listy działają odwrotnie — sprawiają, że rzeczy ożywają. Mam przyjaciela, który sporządził listę wszystkich pozytywnych rzeczy na swój temat, jakie tylko przyszedł mu na myśl. Wymienił wszystkie cechy i osiągnięcia, jakie zapamiętał ze swojego życia i z których był dumny. Trzyma tę listę w swojej teczce i twierdzi, że często ją czyta, gdy czuje się przygnębiony. „Widząc te wszystkie rzeczy zapisane i pozwalając sobie czytać je pojedynczo, mogę zmienić całe swoje nastawienie ze zniechęcenia na pozytywne nastawienie do siebie” – mówi. Pisanie list celów i zadań jest również potężnym czynnikiem motywującym. Przyjście na spotkanie z myślą o tym, co chcesz osiągnąć, to jedno, ale po napisaniu tego poczujesz się jeszcze silniejszy. Jest coś w zapisywaniu czegoś, co czyni to bardziej realnym dla prawej strony mózgu. Mój przyjaciel Fred Knipe czasami podróżuje do Phoenix, aby spędzić ze mną cały dzień na rozmowie. Jesteśmy bliskimi przyjaciółmi od czasów studiów i łączy nas niekonwencjonalne poczucie humoru. Nasze wspólne spotkania nie mają żadnej struktury. Zrzeszamy się i rozmawiamy o wszystkim pod słońcem. Zauważyłem jednak, że często przychodzi z listą. Na kilka dni przed naszym spotkaniem zanotuje tematy, o których chce mieć pewność, że będzie pamiętał o rozmowie ze mną, gdy będziemy razem. A to dlatego, że nasze rozmowy mają tak swobodny charakter, że lista jest dla niego cenna. Nigdy nie musi do mnie dzwonić następnego dnia i próbować omówić przez telefon coś, co znacznie lepiej byłoby omówić osobiście. Jeśli kiedykolwiek próbowałeś zrobić zakupy spożywcze na dużą imprezę bez listy zakupów, zdajesz sobie sprawę, jaki może to być koszmar. Większość ludzi nauczyła się nie robić zakupów w ten sposób. Z własnego doświadczenia wiem, że może to oznaczać dodatkowe wyjścia do sklepu, aby odebrać zapomniane rzeczy. Dlaczego jednak ludzie nie stosują tej samej zasady w swoim życiu? Większość ludzi poświęca więcej czasu na planowanie pikniku niż planowanie życia. Ponieważ wiedzą, że jeśli nie zrobią listy i w rezultacie zapomną o bułkach do hot dogów, ktoś nazwie ich idiotami. Ale czy życie nie jest tak samo ważne jak piknik? Zacznij od wypisania wszystkich rzeczy, które chciałbyś zrobić przed śmiercią. Trzymaj listę w miejscu, gdzie będziesz mógł na nią spojrzeć i coś do niej dodać. Następnie wypisz osoby w swoim życiu, z którymi chcesz pozostać blisko i z którymi chcesz pozostać w kontakcie. Przyjaźń jest tak cenna, dlaczego pozwolić o niej zapomnieć? Tworzenie listy znajomych wydaje się głupie, ale będziesz zaskoczony, jak przypomina Ci ona, kto jest ważny i motywuje Cię do pozostania w kontakcie. Mój przyjaciel Terry Hill, pisarz, jest jednym z największych twórców list wszechczasów. Ma listę wszystkich książek, które kiedykolwiek przeczytał, każdego przeczytanego wiersza i wielu innych rzeczy, o których nawet nie wiem. Nadaje jego życiu sens historii, głębi i kierunku. Nie musimy czekać, aż staniemy się sławni, aby ktoś inny mógł napisać naszą historię. Możemy pisać naszą historię, kiedy to się dzieje. A kiedy spisujemy nasze cele, piszemy naszą historię, zanim to nastąpi. Kiedy legendarny dyrektor ds. reklamy David Ogilvy założył agencję reklamową, sporządzając listę klientów, których najbardziej pragnął — General Foods, Lever Brothers, Bristol Myers, Campbell Soup Company i Shell Oil. Były to wówczas największe konta reklamowe na świecie, a on nie miał żadnego z nich. Ale w pewnym sensie je miał, bo były na jego liście. „Zajął to trochę czasu” – powiedział Ogilvy – „ale w odpowiednim czasie zdobyłem je wszystkie”. Cel zyskuje moc, gdy

go zapiszesz, i większą moc za każdym razem, gdy go zapiszesz. To, co najbardziej motywuje Cię w życiu, powinno być zapisane Twoim własnym charakterem pisma. Ludzie zbyt często szukają motywacji w tym, co napisali inni. Jeśli potrafisz dobrze tworzyć listy, nauczysz się motywować siebie tym, co napisałeś.

### **79. Ustal konkretny cel mocy**

Większość ludzi jest zaskoczona, gdy dowiadują się, że powodem, dla którego nie dostają w życiu tego, czego chcą, jest to, że ich cele są zbyt małe. I zbyt niejasne. I dlatego nie mają mocy. Twoje cele nigdy nie zostaną osiągnięte, jeśli nie pobudzą Twojej wyobraźni. To, co naprawdę pobudza wyobraźnię, to ustawienie dużego i konkretnego celu mocy. Zwykle cel jest tylko celem. Ale cel władzy to cel, który nabiera ogromnej rzeczywistości. Żyje i oddycha. Dostarcza energii motywacyjnej. Dzięki niemu wstaniesz rano. Można tego spróbować, powąchać i poczuć. Masz to wyraźnie wyobrażone w swoim umyśle. Masz to zapisane. I uwielbiasz to zapisywać, ponieważ za każdym razem, gdy to robisz, napełnia cię jasność celu. W swojej serii taśm audio „Visioneering” mój stary partner Dennis Deaton uczy o przemieniającej mocy wzniosłych celów. Deaton mówi o stworzeniu „filmu mentalnego”, który ogląda się tak często, jak to możliwe. Namawia Cię, żebyś nakręcił film, w którym wystąpisz w roli głównej – przeżywając rezultaty osiągnięcia swojego konkretnego celu. Walt Disney pozostawił nam wiele wspaniałych rzeczy: Disneyland, Walt Disney World, świetne filmy animowane i Annette Funicello. Jednak uważam, że jego największym darem było podsumowanie dzieła jego życia: „Jeśli możesz o czymś marzyć” – powiedział – „możesz to zrobić”. Cel mocy to marzenie z terminem realizacji. Motywuje Cię sam termin. Ludzie, którzy stworzyli cele władzy, zaczynają żyć celowo. Wiedzą, co robią w życiu. Jak możesz stwierdzić, czy masz wystarczająco duży i realny cel w zakresie mocy? Po prostu obserwuj wpływ, jaki ma na Ciebie Twój cel. Nie liczy się cel; tak właśnie robi cel.

### **80. Najpierw zmień siebie**

Nie zmieniaj innych ludzi. To nie działa. Zmarnujesz życie, próbując. Wielu z nas spędza cały swój czas próbując zmienić ludzi w swoim życiu. Uważamy, że możemy je zmienić w sposób, który sprawi, że będą lepiej wyposażone, abyśmy byli szczęśliwi. Dotyczy to szczególnie naszych dzieci. Godzinami rozmawiamy z naszymi dziećmi o tym, jak naszym zdaniem powinny się zmienić. Ale dzieci nie uczą się na podstawie tego, co mówimy. Uczą się z tego, co robimy. Dzisiejsze dzieci, słysząc, jak rozmawiamy z nimi o tym, jak powinny się zmienić, często odpowiadają: „Tak, zgadza się”. Myślę, że zaczerpnęli to zdanie od Barta Simpsona. To skrót od „Nie słucham tego, co mówisz, słucham tego, co robisz”. Gandhi był szczególnie wyczulony na daremność zmieniania innych ludzi. Jednak Gandhi prawdopodobnie był odpowiedzialny za więcej zmian w ludziach niż jakakolwiek inna osoba w naszej epoce. Jak on to zrobił? Miał niezwykle prostą formułę. Ludzie często przychodzili do Gandhiego, aby zapytać, jak mogliby zmienić innych. Ktoś mógłby powiedzieć: „Zgadzam się z tobą w sprawie niestosowania przemocy, ale są inni, którzy tego nie robią. Jak mogę ich zmienić?” A Gandhi powiedział im, że nie mogą. Powiedział, że nie można zmienić innych ludzi. „Musisz być zmianą, którą chcesz widzieć w innych” – powiedział Gandhi. Prawdopodobnie na moich seminariach używam tego cytatu częściej niż jakiegokolwiek innego. Zawsze jestem pytany. „Jak zmienić męża?” Lub: „Jak mogę zmienić żonę?” Lub: „Jak mogę zmienić nastolatka?” Osoby biorące udział w seminariach na temat motywacji własnej w pewnym momencie warsztatów całkowicie zgadzają się z zasadami i pomysłami. Potem zaczynają myśleć o ludziach, którzy tego nie kupują. W okresie pytań i odpowiedzi ich pytania dotyczą tych biednych ludzi. Jak je zmienić? Zawsze cytuję Gandhiego. Bądź zmianą, którą chcesz widzieć w innych. Będąc tym, kim chcesz, żeby byli, kierujesz się inspiracją. Nikt tak naprawdę nie chce uczyć się na wykładach i radach. Chcą być prowadzeni przez inspirację. Menedżerowie sprzedaży często pytają mnie, w jaki sposób mogą nakłonić określonego sprzedawcę do wykonywania bardziej zmotywowanych działań. Mówię im, że muszą być sprzedawcą, jakiego chcą widzieć. Zabierz ich na rozmowę, mówię, i pozwól im się

obserwować. Nie mów im, jak to zrobić, inspiruj ich do tego. Kiedyś uczestniczyłam w koncercie chóru mojej córki z czwartej klasy, który zaśpiewał piosenkę „Niech nastanie pokój na ziemi”. Słowa piosenki brzmiały: „Niech nastanie pokój na ziemi i niech zaczną się ode mnie...”. Rozpromieniłem się, gdy to usłyszałem. To był piękny wyraz bycia zmianą – celebrowanie odpowiedzialności za siebie, która rzadko jest przedstawiana życie młodych ludzi dzisiaj. To, co mówisz ludziom, często się im sprawdza. Kim nie jesteś.

### **81. Unieruchom swoje życie**

Niezwykły handlarz samochodami, Henry Brown, opowiedział mi kiedyś historię o swoim synu, zapaśniku z liceum. Jego chłopiec osiągał w tym roku jedynie niezłe wyniki jako zapaśnik, a kiedy Henry z nim o tym rozmawiał, poznał przyczynę. Syn Henry'ego przystępował do każdego meczu zapaśniczego bardziej niż dokładnie przygotowany, aby przeciwstawić się wszystkiemu, czego próbował jego przeciwnik. Ale niezależnie od tego, jak utalentowany był syn Henry'ego w kontratakowaniu, kontrowanie nadal było kontrowaniem, więc drugi zapaśnik zawsze dyktował tempo. W końcu Henry zasugerował synowi, aby spróbował wejść do walki zapaśniczej z własnym planem ataku – serią ruchów, które inicjuje bez względu na to, czego próbuje przeciwnik. Chłopiec zgodził się, a rezultaty były niezwykłe. Zaczął wygrywać mecz za meczem, przypinając przeciwnika do przeciwnika. Celem młodego zapaśnika zawsze było zwycięstwo. Nie miał problemu z wyznaczaniem celów. Trzeba było jednak dodać plan działania. W sporcie, tak jak w życiu, same cele nie zawsze wystarczą. Jak mówi Nathaniel Branden: „Cel bez planu działania jest marzeniem”. Henry Brown nie dał tej rady swojemu synowi tylko dlatego, że teoretycznie uwierzył w tę radę. Jego własny dealer marki Brown and Brown Chevrolet był wielokrotnie największym dealerem Chevroleta w kraju, ponieważ planuje roczne wyniki swojej firmy w ten sam sposób, w jaki trenował swojego syna. Co roku jego dyrektor generalny przesyła mi szczegółową taśmę wideo przedstawiającą plan działania dealera na nadchodzący rok. Obejmuje wszystkie przewidywane zyski działu co do grosza. Odważnie wyznaczając tak konkretny kurs, Brown pozwala rynkowi zareagować. Któregoś razu zapytałem go, jak jego dealer przetrwał ubiegłoroczny ogólnokrajowy kryzys w sprzedaży samochodów, odpowiedział: „Postanowiliśmy nie brać w tym udziału”. Przed jakąkolwiek przygodą poświęć trochę czasu na planowanie. Zaprojektuj własny plan ataku. Nie tylko przeciwstawiaj się temu, co robi inny zapaśnik. Niech życie ci odpowie. Jeśli wykonasz wszystkie pierwsze ruchy, będziesz zaskoczony, jak często możesz unieruchomić życie.

### **82. Nie odpowiadaj na pytania**

Nie traktuj „nie” jako odpowiedzi. Weź to za pytanie. Spraw, aby słowo „nie” oznaczało pytanie: „Czy nie możesz być bardziej kreatywny?” Podczas moich seminariów współpracuję z wieloma sprzedawcami, a jednym z najbardziej pożądanych tematów rozmów jest „dzwonienie z wizytą i odrzucenie”. Jednym z największych problemów, z jakimi borykają się sprzedawcy, jak i ludzie na całym świecie, jest znaczenie, jakie nadają cudzemu „nie”. Wiele osób odbiera „nie” jako absolutne, ostateczne i druzgocące osobiste odrzucenie. Ale „nie” może znaczyć wszystko, co chcesz, żeby oznaczało. Kiedy ukończyłem studia z dyplomem z języka angielskiego, nie byłem przytłoczony firmami próbującymi mnie zatrudnić. Większość ludzi mówi już po angielsku. Postanowiłem więc spróbować znaleźć pracę jako dziennikarz sportowy w wieczornej gazecie codziennej w Tucson w Arizonie „The Tucson Citizen”. Spędziłem cztery lata w wojsku i od czasów liceum nie pisałem nic o tematyce sportowej. Kiedy ubiegałem się o tę pracę, powiedziano mi, że moim głównym problemem jest to, że nigdy wcześniej nie zajmowałem się profesjonalnym pisaniem o sporcie. To typowa sytuacja, w której firma nie może Cię zatrudnić, ponieważ nie masz doświadczenia – ale jak możesz zdobyć doświadczenie, jeśli nikt Cię nie zatrudni? Moim pierwszym odruchem było przyjąć „nie” jako ostateczną odpowiedź. W końcu jest tak, jak mówią. Ale w końcu zdecydowałem, że nie mam nic przeciwko: „Czy nie możesz być bardziej kreatywny?” Wróciłem więc do domu, aby przemyśleć i

zaplanować następny ruch. Nie chcieli mnie zatrudnić, bo nie miałem doświadczenia. Kiedy zapytałem, dlaczego to takie ważne, uśmiechnęli się i odpowiedzieli: „Nie mamy pewności, czy potrafisz pisać o sporcie. Samo bycie absolwentem filologii angielskiej nie wystarczy”. Wtedy mnie uderzyło. Ich prawdziwym problemem nie był mój brak doświadczenia – był to ich brak wiedzy. Nie wiedzieli, czy potrafię wystarczająco dobrze pisać. Postanowiłem więc rozwiązać ich problem za nich. Zacząłem pisać do nich listy. Wiedziałem, że prowadzą rozmowy kwalifikacyjne z czterema innymi osobami na to stanowisko i że podejmą decyzję w ciągu miesiąca. Codziennie pisałem list do redaktora sportowego, nieżyjącego już Regisa McAuleya (samodzielnego wielokrotnie nagradzanego pisarza, który przed przyjazdem do Tucson zyskał reputację w Cleveland). Moje listy były długie i wyraziste. Uczyniłem ich tak kreatywnymi i mądrymi, jak tylko mogłem, komentując aktualne wiadomości sportowe i dając im znać, jak świetnie pasują do ich personelu. Po miesiącu zadzwonił do mnie pan McAuley i powiedział, że zawęzili listę kandydatów do dwóch, a ja jestem jednym z nich. Czy przyszedłbym na końcową rozmowę kwalifikacyjną? Byłem tak podekscytowany, że prawie połknęłam telefon. Kiedy moja rozmowa kwalifikacyjna dobiegała końca (byłem w niej drugi), McAuley zadał mi ostatnie pytanie. „Pozwól, że cię o coś zapytam, Steve” – powiedział. „Jeśli cię zatrudnimy, obiecujesz, że przestaniesz wysyłać mi te niekończące się listy?” Powiedziałem, że przestanę, a on się roześmiał i powiedział: „W takim razie zostaniesz zatrudniony. Możesz zacząć od poniedziałku”. McAuley powiedział mi później, że litery załatwiły sprawę. „Przed wszystkim pokazali mi, że można pisać” – powiedział. „A po drugie, udowodnili mi, że chciałeś tego stanowiska bardziej niż inni kandydaci”. Kiedy prosisz o coś w życiu zawodowym, a zostaje Ci to odmówione, wyobraź sobie, że „nie”, które słyszysz, jest tak naprawdę pytaniem: „Czy nie możesz być bardziej kreatywny?” Nigdy nie przyjmuj „nie” za dobrą monetę. Niech odrzucenie zmotywuje Cię do większej kreatywności.

### **83. Wybierz drogę dokądś**

Energia pochodzi z celu. Jeśli lewa strona mózgu poinformuje prawą półkulę, że nastąpił wystarczający kryzys, prawa strona wyśle Ci energię, czasem nadludzką. Dlatego właśnie istnieje taka różnica między ludźmi, którzy przez cały dzień wyznaczają i osiągają cele, a ludźmi, którzy po prostu robią wszystko, co im przyjdzie do głowy lub na co tylko mają ochotę. Jedna osoba zawsze ma dodatkowy cel. Z drugiej strony nuda i zamęt, dwaj najwięksi złoczyńcy energii. Świadomość tego, co robisz i dlaczego to robisz, daje ci energię do motywacji. Nieznajomość swojego celu pozbawia Cię całej motywacji. Wszyscy słyszeliśmy historie o drobnej matce, która widząc, że jej małe dziecko zostało uwięzione, podniosła niezwykle ciężki przedmiot, na przykład samochód, aby móc je uwolnić. Kiedy kobieta została poproszona o powtórzenie nadludzkiego wyczynu później, oczywiście nie mogła tego zrobić. Bycie samotnym ojcem pozwoliło mi poznać dramatyczny związek między celem a energią. Jeśli na przykład coś gotuję i kątem oka widzę płomień wydobywający się z kuchni, to niesamowite, jak szybko mogę przejść z salonu do kuchni. Kryzys tworzy natychmiastowy cel, który wytwarza natychmiastową energię. nasz cel jest wspaniały, podobnie jak nasza siła i energia. „Ale nie wiem, jaki jest mój cel” – mówi mi wiele osób, jakby ktoś zapomniał im powiedzieć, jaki jest jego cel. Ci ludzie mogą czekać wiecznie, aż powiedzą im, jak i po co żyć. Mogą być tylko dwa powody, dla których nie znasz swojego celu: 1) nie rozmawiasz ze sobą; oraz 2) nie wiesz, skąd bierze się cel. (Myślisz, że cel pochodzi z zewnątrz, a nie z wnętrza). Osoby posiadające celowość wiedzą, jak wejść głęboko w swojego ducha i porozmawiać ze sobą o tym, dlaczego istnieją i co chcą zrobić z darem życia. „Tylko istoty ludzkie doszły do punktu, w którym nie wiedzą już, dlaczego istnieją” – powiedział szaman Lakota Lame Deer. „Nie używają mózgu i zapomnieli tajemną wiedzę o swoich ciałach, zmysłach i snach”. Lame Deer nie napawa optymizmem, jeśli chodzi o przyszłość ludzi żyjących bez celu. „Nie wykorzystują wiedzy, którą duch włożył w każdego z nich” – mówi. „Nie są tego nawet świadomi, więc potykają się na oślep drogą donikąd – brukowaną autostradą, którą sami buldożerują i wygładzają, aby mogli szybciej dotrzeć do dużej pustej dziury, którą znajdują na końcu, czekają, żeby je połknąć. To szybka i wygodna autostrada,

ale wiem, dokąd prowadzi. Widziałem ją. Byłem tam w mojej wizji i przechodzą mnie dreszcze, gdy o tym myślę. Cel można budować, wzmacniać i czynić go bardziej inspirującym każdego dnia. Jesteśmy całkowicie odpowiedzialni za nasze własne poczucie celu. Możemy wejść w głąb naszego własnego ducha i go stworzyć, lub nie. Energia naszego życia jest całkowicie zależna od tego, jaki cel chcemy stworzyć.

#### **84. Szybko czytaj wiadomości**

Po raz pierwszy usłyszałem określenie „szybkie wiadomości” od doktora Andrew Weila, który pisze o medycynie naturalnej i spontanicznym uzdrawianiu. Weil zaleca przestrzeganie postów, ponieważ wierzy, że ma to uzdrawiający wpływ na organizm ludzki. Dla niego jest to prawdziwy problem zdrowotny. Moje własne zalecenia dotyczące postów informacyjnych mają związek z psychologią motywacji własnej. Jeśli przez jakiś czas nie będziesz słuchać ani czytać wiadomości, zauważysz wzrost swojego optymizmu co do życia. Poczujesz przyływ energii. „Ale czy nie powinienem być na bieżąco informowany?” ludzie mnie pytają. „Czy nie jestem złym obywatelem, jeśli nie nadążam za tym, co dzieje się w mojej społeczności? Czy nie powinienem oglądać wiadomości?” W odpowiedzi na to pytanie przedstawiam obserwację, która może Cię zaskoczyć: wiadomości nie są już wiadomościami. Kiedyś Walter Cronkite kończył swój program słowami: „I tak właśnie jest”. I wierzyliśmy, że miał rację. Ale dzisiaj jest zupełnie inaczej. Wartość szokująca ma najwyższą premię ze wszystkich w przypadku wiadomości, a granice między wieczornymi wiadomościami a najbardziej obrzydliwymi tabloidami zacierają się. Tom Brokaw równie chętnie, jak The National Enquirer, poprowadzi swój program opowieścią o kobiecie odcinającej mężowi intymne części ciała. Dzisiaj celem osoby układającej wieczorny program informacyjny jest pobudzenie naszych emocji na jak najwięcej sposobów. Każdej nocy będziemy świadkami ludzkiego cierpienia. Zobaczymy także oszustów, a nawet całe firmy, którym uchodzi na sucho oszustwa, które w okrutny sposób padają ofiarą ludzi. Jeśli istnieje raport o polityce, przedstawia on najbardziej jadowite ataki dwóch partyzantów. Celem dzisiejszych wiadomości jest stymulacja. Ma nas zabrać w emocjonalną podróż kolejką górską. Jest to „dobry” program, jeśli jedna historia nas rozwścieczyła, zasmuciła inna, a rozbawiła trzecia. Czy można się dziwić, że programując nasze umysły tymi obrzydliwymi i przerażającymi informacjami przez cały dzień i całą noc, jesteśmy nieco mniej zmotywowani? Czy trudno zrozumieć pewien spadek naszego optymizmu? Szybkie przeglądanie wiadomości jest odświeżającym lekarstwem na ten problem. Możesz to robić na początku przez jeden dzień w tygodniu, a następnego dnia, jeśli zajdzie taka potrzeba, wrócić do tabloidów. Gdy zaczniesz pościć, Twój nastrój się poprawi. „Ale co z byciem na bieżąco?” ty pytasz. Jest wiele sposobów, aby być w pełni poinformowanym. W Internecie są wspaniałe, przemyślane strony. W rzeczywistości znacznie lepiej jest być informowanym intelektualnie niż emocjonalnie. Istnieją tygodniki i miesięczniki, a także e-ziny, które świetnie radzą sobie z informowaniem nas i przedstawianiem nam spokojnego, przemyślanego, ogólnego spojrzenia na wiadomości. Nie martw się, że przegapisz ważne wiadomości. Naprawdę ważne wiadomości, takie jak wojna, klęska żywiołowa czy zabójstwo, dotrą do Ciebie podczas oglądania wiadomości równie szybko, jak gdybyś oglądał wiadomości. Już dziś zacznij eksperymentować z postami informacyjnymi. Na początku stosuj krótkie ćwiczenia, a następnie wydłużaj je, o ile pozwala na to Twój system. Kiedy wrócisz do wiadomości, bądź całkowicie świadomy tego, co program próbuje z tobą zrobić. Nie przyjmuj tego biernie, jak gdyby to, co widzisz, było naprawdę „takie, jakie jest”. To nie jest. Nie powiedzą wam, ile tysięcy samolotów bezpiecznie wylądowało dzisiaj.

#### **85. Zastąp zmartwienia działaniem**

Nie martw się. Albo raczej, nie martw się. Pozwól zmartwieniom zmienić się w działanie. Kiedy zauważysz, że się czymś martwisz, zadaj sobie pytanie: „Co mogę teraz z tym zrobić?” A potem zrób coś. Wszystko. Jakakolwiek mała rzecz. Przez większość mojego życia za każdym razem, gdy się

martwiłem, zadawałem sobie niewłaściwe pytanie. Zadałem sobie pytanie: „Co powinienem czuć w związku z tym?” W końcu odkryłem, że byłem znacznie szczęśliwszy, kiedy zamiast tego zacząłem zadawać pytanie: „Co mogę z tym zrobić?” Jeśli martwię się rozmową, którą odbyłem wczoraj wieczorem z żoną i tym, jak niesprawiedliwy mogłem być, mówiąc to, co powiedziałem, mogę zadać sobie pytanie: „Co mogę teraz z tym zrobić?” Umieszczając pytanie na arenie akcji, pojawi się wiele możliwości: 1) mógłbym wysłać jej kwiaty; lub 2) mógłbym do niej zadzwonić i powiedzieć, że martwię się tym, jak zostawiłem pewne rzeczy; lub 3) Mógłbym zostawić dla niej jakąś miłą notatkę; lub 4) Mógłbym się z nią spotkać, żeby wszystko naprawić. Wszystkie te możliwości to działania, a kiedy coś zrobisz, zmartwienia znikają. Często słyszymy wyrażenie „zamartwiaj się na śmierć”. Ale to zdanie nie odzwierciedla tego, co naprawdę dzieje się, gdy się martwimy. Byłoby wspaniale, gdybyśmy mogli się czymś zamartwiać na śmierć. Kiedy umrze, będziemy mogli pozbyć się ciała i mieć z tym spokój. Ale kiedy się martwimy, nie martwimy się o nic na śmierć, martwimy się o życie. Nasze zamartwianie się sprawia, że problem narasta. I przez większość czasu wpędzamy go w groteskowy styl życia, w coś w rodzaju potwora Frankensteina, który przeraża nas ponad wszelki rozsądek. Kiedyś wymyśliłem system działania, który pomógł całkowicie zmienić moje niepokojące nawyki. Wymieniłbym pięć rzeczy, które mnie martwiły – być może były to cztery projekty w pracy, a piątym były kłopoty mojego syna z pewnym nauczycielem. Wtedy decydowałem się poświęcić pięć minut każdemu problemowi, robiąc coś, cokolwiek. Decydując się na tę decyzję, wiedziałem, że angażuję się w 25 minut aktywności. Już nie. Więc nie wydawało mi się to wcale przytłaczające. Wtedy mógłbym zrobić z tego grę. Przy projekcie pierwszym, ostatecznym terminie zeszytu ćwiczeń dla nowego kursu, spędziłem pięć minut na jego pisaniu. Może skończyłem tylko dwie pierwsze strony, ale czułem się świetnie. Poczułem, że w końcu to zacząłem. Następnie w punkcie drugim, czyli spotkaniu, które wiedziałem, że muszę odbyć z klientem w związku z niepewną umową, dzwoniłem do jego biura, ustalałem termin spotkania i umieszczałem go w swoim kalendarzu. To też było przyjemne. Trzecie zmartwienie to stos korespondencji, na którą musiałem odpowiedzieć. Sortowanie, układanie i umieszczanie ich w teczce oddzielonej od innych bałaganów na biurku zajmowało mi pięć minut. To też wydawało mi się satysfakcjonujące. Czwartą kwestią były ustalenia dotyczące podróży, które należało ustalić. Przeglądanie kalendarza i zostawianie wiadomości głosowej mojemu biuru podróży nie zajęłoby mi więcej niż pięć minut, aby przefaksować mi alternatywne opcje podróży. Wreszcie w sprawie syna wyciągnęłabym kartkę i napisałam krótki list do jego nauczycielki, w którym wyraziłam swoją troskę o niego, wsparcie dla jej wysiłków i chęć szybkiego umówienia się na spotkanie, aby cała trójka moglibyśmy usiąść razem i dokonać pewnych ustaleń. Wszystko to zajęło 25 minut. I pięć rzeczy, które martwiły mnie najbardziej, przestały mnie niepokoić. Mógłbym wtedy wrócić w dowolnym momencie i dopracować je do końca. Jeśli coś Cię niepokoi, zawsze coś z tym zrób. Nie musi to być coś wielkiego, co sprawi, że zniknie. Może to być każda drobnostka. Ale pozytywny wpływ, jaki to na Ciebie będzie miało, będzie ogromny. Moja przyjaciółka martwiła się o swojego kota, który miał pewne łagodne objawy choroby, ale nie wyglądały na tyle poważne, aby zabrać kota do weterynarza. Uważała również, że objawy są tak subtelne, że mogą nie być łatwe do opisanego weterynarzowi, ale mimo to się martwiła. Poruszyła ten temat jeszcze dwa lub trzy razy, zanim w końcu powiedziałam: „Musisz coś zrobić”. „To właśnie jest problem, nie ma nic do zrobienia” – powiedziała. „Podejmij jakieś działanie” – powiedziałam. „Zadzwoń do weterynarza i porozmawiaj z nim”. „To nie ma sensu, ponieważ weterynarz nie wiedziałby nic z tego, co mu powiedziałam i prawdopodobnie poprosiłby mnie, żebym ją zabrała na wizytę, a wiem, że to nie jest aż tak poważne” – powiedziała. „Tak, rozumiem” – powiedziałam – „ale powinieneś podjąć działania dla siebie, a nie dla kota czy weterynarza. Nie robiąc nic, wpędzasz się w pułapkę zmartwień”. „OK” – powiedziała. „Rozumiem, co masz na myśli.” Kiedy zadzwoniła do weterynarza, ku jej zaskoczeniu, weterynarz był w stanie dobrze ocenić, co jest nie tak. Polecił jej przyprowadzić kota, a jeśli rzeczywiście było tak, jak myślał, mógłby od razu dać jej coś na oczyszczenie sytuacji. Na wszystko, co Cię martwi, należy działać, a nie tylko o tym myśleć. Nie bój się

akcji; możesz sprawić, że będzie bardzo mały i łatwy, o ile podejmiesz działanie. Nawet małe działania przegonią Twoje lęki. Strachowi trudno współistnieć z działaniem. Kiedy jest akcja, nie ma strachu. Kiedy jest strach, nie ma działania. Następnym razem, gdy będziesz się czymś martwić, zadaj sobie pytanie: „Jaką małą rzecz mogę teraz zrobić?” Więc zrób to. Pamiętaj, aby nie pytać: „Co mógłbym zrobić, żeby to wszystko zniknęło?” To pytanie w ogóle nie skłania Cię do działania. Działając zgodnie ze swoimi zmartwieniami, uwalniasz się od innych rzeczy. Usuwa strach i niepewność z Twojego życia i przywraca Ci kontrolę nad tworzeniem tego, czego chcesz. Po prostu to zrób.

## **86. Biegaj z myślicielami**

Prezes dużej firmy produkującej sprzęt biurowy tak przedstawił mi swój problem: „Jak sprawić, by narzekacze w mojej firmie przestali marudzić i zaczęli wymyślać rozwiązania?” Następnie wyjaśnił, że pracują dla niego dwa rodzaje ludzi: Jękliwi i Myśliciele. Whinerowie byli często bardzo inteligentnymi i oddanymi pracownikami, którzy pracowali długo i ciężko. Ale kiedy przychodzili do biura kierownika, prawie zawsze kończyło się to na narzekaniu. „Świetnie wyszukują winy u innych menedżerów i mówią mi, co jest nie tak z naszymi systemami” – powiedział prezes – „ale strasznie mnie wyczerpują, ponieważ są tak negatywnie nastawieni, że w końcu próbuję ich poprawić. Potem jestem przygnębiony.” Myśliciele natomiast mieli inny sposób przychodzenia do biura z problemami. „Myśliciele przychodzą do mnie z pomysłami” – powiedział. „Widzą te same problemy, co Jęczyący, ale pomyśleli już o możliwych rozwiązaniach”. Innymi słowy, Myśliciele przejęli własność firmy i swoim myśleniem tworzą przyszłość firmy. Whinerowie przestali myśleć. Gdy problemy zostaną zidentyfikowane i uzasadniona reakcja na nie, myślenie ustaje. Myśliciele przenieśli swoje reakcje na problemy firmy poza emocje i przenieśli je do umysłów. A ponieważ sformułowali pewne rozwiązania, ich spotkanie z menadżerem ma charakter twórczy. To spotkanie typu burza mózgów. Menedżerowi podobają się te spotkania, ponieważ stymulują one także jego umysł. Obie strony wychodzą ze spotkania naładowane energią intelektualną, a menedżer nie może się doczekać przyszłych spotkań z Myślicielami. Pracownicy nie zareagowali na problemy swojej firmy na poziomie emocjonalnym. Wyrażają urazę, strach i zmartwienie. Problem menadżera na takim spotkaniu polega na tym, że radzi sobie przede wszystkim z tymi emocjami, dlatego kończy spotkanie z własnym poczuciem zniechęcenia. Kiedy poświęcisz się motywowaniu siebie jako sposobowi na życie, wpadniesz w królestwo Myśliciela. Twoje myślenie nie tylko tworzy twoją motywację, ale także tworzy twoje relacje, twoją rodzinę i organizację, dla której pracujesz, ponieważ wszyscy oni są częścią ciebie. Dzięki takiemu nastawieniu do myślenia jesteś bardziej wartościowy dla swojej organizacji i jesteś bardziej wartościowy dla siebie.

## **87. Włóż więcej przyjemności**

Istnieje ogromna różnica pomiędzy przyjemnością a przyjemnością. A kiedy mamy całkowitą jasność co do różnicy, możemy znacznie szybciej rozwijać się w kierunku skoncentrowanego i pełnego energii życia. Mihaly Csikszentmihalyi najlepiej opisuje tę różnicę w swoich różnych książkach na temat „przepływu” – stanu psychicznego, w jaki wpadamy, gdy czas znika i jesteśmy całkowicie zaangażowani w to, co robimy. Csikszentmihalyi odróżnia to, co robimy dla przyjemności (rutynowy seks, jedzenie, picie itp.) od tego, co robimy dla przyjemności. Przyjemność jest głębsza. Przyjemność zawsze wymaga wykorzystania umiejętności i stawienia czoła wyzwaniu. Zatem żeglarstwo, ogrodnictwo, malowanie, kręgle, gra w golfa, gotowanie i wszelkie inne zajęcia wymagające umiejętności sprostania wyzwaniu stanowią przyjemność. Ludzie, którzy wyraźnie dostrzegają tę różnicę, zaczynają wносить więcej radości do swojego życia. Osiągają szczęśliwy i spełniony stan psychiczny zwany „przepływem”. Podnoszenie umiejętności i poszukiwanie wyzwań, które pozwolą im je wykorzystać, prowadzą do przyjemnego życia. Istnieje wiele historii i relacji o zwycięzcach loterii, którzy cieszą się ze swojej wygranej, ale których życie zamienia się w koszmar po zdobyciu niezarobionych pieniędzy. (Żadnego wyzwania,



żadnych umiejętności.) Loteria wydaje się ludziom „odpowiedzią”, ponieważ pieniądze kojarzą im się z rozrywką. Ale prawdziwa radość z pieniędzy wynika po części z ich zarabiania, co wymaga umiejętności i wyzwania. Oglądanie telewizji zwykle odbywa się dla przyjemności. Dlatego tak niewiele osób pamięta (lub wykorzystuje) którekolwiek z 30 godzin oglądania telewizji w zeszłym tygodniu. W oglądaniu telewizji nie ma połączenia umiejętności i wyzwania. Porównaj nudnego kaca, który odczuwamy po oglądaniu telewizji, z tym, co dzieje się, gdy spędzamy tę samą ilość czasu na przygotowaniach do dużej kolacji z okazji Święta Dziękczynienia dla przyjaciół i krewnych. Spoglądając wstecz, wyraźnie pamiętamy całe przedsięwzięcie związane ze Świętem Dziękczynienia. Jedną z najbardziej inspirujących osób, jakie znam, jest Martha Stewart. Jest uosobieniem mistrzostwa w pojęciu przyjemności. Jej czasopisma i kasety wideo celebrują umiejętności gotowania, ogrodnictwa i rozrywki domowej. Jej własny zaraźliwy entuzjazm do tego, co sprawia jej przyjemność i czego uczy innych, czyni ją, moim zdaniem, jednym z prawdziwych współczesnych bohaterów optymizmu. Jeśli masz wrażenie, że zapomniałeś, jak cieszyć się własnym domem, podwórkiem i kuchnią, kup jedną z jej kaset wideo i pozwól jej się zainspirować. Możesz zwiększyć swoją motywację, ucząc się większej świadomości głębokiej różnicy pomiędzy przyjemnością a zwykłą przyjemnością.

## **88. Idź dalej**

Odkąd byłem dzieckiem, miałem powracający sen, w którym każdego dnia zaczynałem twarzą w twarz z materacem. Im bardziej wciskałem się w materac przed rozpoczęciem dnia, tym bardziej wgłębiało się w nim wgłębienie i tym bardziej oszczędzano energię sprężynującą materaca. Im bardziej materac był wgnieciony podczas mojego pchania na początku dnia, tym wyżej się podnosił, gdy kładłem się na nim spać w nocy. Leżałam nocą na tym materacu i patrzyłam, jak wysoko wzniosą mnie moje sny. To, jak wysoko poleciałem, zawsze zależało od wgłębienia, jakie dałem materacowi w ciągu dnia. Wrażenia, jakie mu dałem. Jakie wrażenie robiłem. Różnica, którą zrobiłem. Więc pewnego dnia, po przemyśleniu tego snu, zdecydowałem się przyspieszyć chodzenie. Zdecydowałem, że powtarzający się sen był sposobem, w jaki moja podświadomość zdecydowała się powiedzieć mi coś istotnego. Coś o różnicy, jaką zrobiło chodzenie. Coś o wtłaczaniu tlenu do mojego organizmu. Chodzenie byłoby czynnością, którą mógłbym podjąć na jawie. Chodzenie dostarczyłoby mi więcej tlenu do płuc. Stałem się bardziej podobny do wielkiego trenera piłki nożnej Amosa Alonzo Stagga, który dożył 103 lat. Zapytano Amosa Alonzo Stagga, jak dożył tak starego wieku (średnia długość życia w jego życiu wynosiła 65 lat), a on odpowiedział: „Przez większą część mojego życia oddawałem się bieganiu i innym energicznym ćwiczeniom, które wymagały dużych wysiłków tlenu do mojego organizmu.” Zwiększyłem tempo chodzenia, żeby zobaczyć, co by się stało, gdyby moje płuca stały się moim materacem. Zaczęłam być szczęśliwszy. Zaczęłam bardziej cieszyć się życiem. Zaczęłam mieć większą motywację. Idąc, zastanawiałem się: co jeśli duch żyje wokół nas jako aura? Co by było, gdyby duch był chmurą energii istniejącą wokół i na zewnątrz naszych ciał, gotową do wdychania w każdej chwili? Wciągnięty prosto w duszę? A co, jeśli oddychając głęboko, wciągniesz swojego ducha? I otrzymałeś energię do działania – energię do gwałtownego uporania się z jednym ze swoich wymykających się spod kontroli problemów. A co by było, gdyby rozwiązanie problemów na zewnątrz znajdowało się w Tobie? Deepak Chopra cytuje starożytnego anonimowego indyjskiego mędrca, który utożsamiał niemal śmiertelny przesąd ludzkości: „Wierzysz, że żyjesz we wszechświecie, podczas gdy w rzeczywistości wszechświat żyje w tobie”. Wiele współczesnych książek naukowych nazywa obecnie ludzki mózg „ważącym trzy funty wszechświatem”. Kiedy ciało się porusza, porusza się także umysł. Podobnie jak ten wewnętrzny świat. Kiedy idziesz, organizujesz swój umysł, czy tego chcesz, czy nie. Wkrótce zdajemy sobie sprawę, że umysł i ciało są ze sobą połączone. Kiedy Grecy mówili, że sekretem szczęśliwego życia jest zdrowy umysł w zdrowym ciele, doszli do mocnej prawdy. Wiele razy w tygodniu próbuję wybić sobie tę prawdę. Jestem zbyt zmęczony, żeby ćwiczyć. Mam kontuzję. Nie spałem wystarczająco. Powinam słuchać swojego ciała! Gdybym samolubnie wybrała się na długi spacer, pozbawiłabym moje dzieci

ważnego czasu, którego potrzebują ze mną. Ale zawsze będzie mi lepiej, jeśli wybiorę spacer. Jeszcze lepiej radzę sobie z kontaktami z dziećmi, bo spaceruje prowadzą mnie do duszy. Dlatego nie mogę tego pominąć. Nie mogę udawać, że nie ma to nic wspólnego z tym tematem, bo w ten sposób naciągam na siebie prawdę. Idąc, przyciągam kulę ziemską do siebie pod stopami. Gdy świat się kręci, kłamstwa wyciekają z mojego umysłu w przestrzeń. Gdy ciało staje się zdrowe, zdrowy staje się także umysł. To prawda. A piosenki w mojej głowie podtrzymują rytm spaceru: Fats Domino. Ricky'ego Nelsona. Dziesięć lat po. idę. W rzeczy samej. Idę do domu. Jest coś w chodzeniu, co łączy przeciwieństwa. Przeciwieństwa: aktywność i relaks. (To właśnie ten paradoks powoduje myślenie całym mózgiem.) Przeciwieństwa: świat i samotność. (Samotnie, ale na spacerze.) To połączenie przeciwieństw aktywuje potrzebną mi harmonię między prawą i lewą półkulą, między dorosłym a dzieckiem, między wyższym ja a zwierzęciem. Pojawiają się świetne rozwiązania. Prawda staje się pięknem. Masz do dyspozycji także własne ścieżki spacerowe. W rzeczy samej. Może to być taniec, pływanie, bieganie, racquetball, boks lub aerobik, ale to wszystko na jedno. Wszystko to polega na poruszaniu ciałem jak wesolą zabawką i przy okazji dotlenianiu ducha.

### **89. Przeczytaj więcej tajemnic**

Moja wspaniąta przyjaciółka i redaktorka Kathy Eimers, której po raz pierwszy zadedykowałem tę książkę, a później się ożeniłem, zawsze była oddaną czytelniczką powieści kryminalnych. Kiedy ją spotkałem, pomyślałem: „Jakie to ciekawe, że ktoś tak inteligentny cały czas czyta kryminały”. Było to dla mnie szczególnie interesujące, ponieważ Kathy jest jedną z najbardziej wykształconych osób, jakie kiedykolwiek spotkałem, szybko myślącą oraz wykwalifikowaną profesjonalną pisarką i redaktorką. Moim zdaniem redakcja moich książek była jedyną rzeczą, która dodała im blasku, który, jak mówili ludzie, im się podobał. W swojej niewiedzy zakładałem, że kryminały są dość lekkie. Nie stanowi to wyzwania dla ludzkiego umysłu. Teraz zacząłem zmieniać zdanie. Nie tylko zaglądam do niektórych polecanych przez nią książek kryminalnych (podały mi się Agatha Christie i Colin Dexter), ale zacząłem dowiadywać się więcej o tym, jak dobre tajemnice wpływają na intelektualną energię ludzkiego umysłu. Kathy ma jeden z najbardziej kreatywnych i energicznych umysłów, które potrafią rozwiązywać problemy, jakie kiedykolwiek spotkałem. Nieustannie zachwyam się jej energią mentalną i percepcją, ponieważ pozostają one czyste i ostre – przez cały dzień i długo w nocy. Często stwierdzałem, że moja ostrość umysłu schodzi po drabinie ewolucyjnej wraz ze zbliżaniem się nocy, podczas gdy ona pozostaje żywa i twórcza. Osoba o najwyższym ilorazie inteligencji, jaki kiedykolwiek zmierzono – Marilyn Vos Savant – poleca kryminały jako budownicze mózgu. „To ćwiczenie jest nie tylko zabawne, ale także dobre dla ciebie” – mówi. „Nie mówię o brutalnych thrillerach ani policyjnych powieściach proceduralnych, ale zamiast tego kieruję cię do tych eleganckich, pełnych wskazówek i inteligentnych tajemnic rozwiązywanych poprzez wyciąganie wniosków, a nie broń”. Vos Savant postrzega czytanie tajemnic jako coś, co prowadzi do silniejszej inteligencji. „Jeśli spróbujesz być o krok przed detektywem w powieści Agathy Christie, Josephine Tey czy powieści kryminalnej P.D. Jamesa, wyostrzy to twoją intuicję” – pisze w *Brain Building*. „Opowieści o Sherlocku Holmesie autorstwa Arthura Conana Doyle'a nigdy nie wychodzą z łask i słusznie. Metody Holmesa ożywiają mózgi”. Kiedy ludzie myślą o osobistej transformacji, zwykle nie myślą, że mogą wzmocnić własną inteligencję. IQ to coś, z czym zawsze się rodziłem i co wynika z naszego podejścia kulturowego. Jednak Vos Savant, którego IQ zmierzono na poziomie 230 (średnie IQ osoby dorosłej wynosi 100), jest głęboko przekonany, że mózg można zbudować równie pewnie i szybko, jak mięśnie ciała. Zatem następnym razem, gdy będziesz miał ochotę zaszyć się nad dobrą tajemnicą, nie czuj się winny ani nieproduktywny. To może być najbardziej produktywna rzecz, jaką zrobisz w ciągu całego dnia.

### **90. Pomyśl o swojej drodze w górę**

Na niektórych moich seminariach lubię rysować na tablicy drabinę i nazywać ją „drabiną siebie”. Na samym dole piszę „The Physical”, pośrodku „Emotional”, a na górze „The Mind”. Możemy poruszać się w górę lub w dół po tej drabinie samą siłą woli, chociaż większość ludzi nie wie, że ma taką możliwość. Wspinając się po drabinie, poza sferę fizyczną, emocjonalną i dochodząc do umysłu, masz możliwość bycia kreatywnym i przemyślanym. Widzisz możliwości. Jednakże wielu z nas nigdy nie wychodzi poza emocjonalną część drabiny. Kiedy tam utkniemy, zaczynamy myśleć uczuciami, zamiast myśleć umysłem. Jeśli zranisz moje uczucia, a ja będę zły i urażony, mogę wygłosić długą i wymowną przemowę na temat tego, co jest z tobą nie tak i jak funkcjonujesz. Ale ponieważ myślę uczuciami, a nie umysłem, niszczę coś moją mową, zamiast tworzyć zrozumienie. Ludzie to robią, nie wiedząc o tym. Pozwalają, aby emocje przemawiały za nich, a nie myśli. Zatem to, co słyszysz, to strach, złość, smutek lub inne emocje ubrane w słowa, ale nigdy niczego nie tworzące. Jeśli potrafisz wyobrazić sobie tę drabinę w sobie i zaczniesz zauważać, że pozwalasz, aby uczucia wpływały na Twoje myślenie i mówienie, możesz wspiąć się w górę. Możesz wykazać się kreatywnością, naprawdę pomyśleć, a potem mówić. Jak mówi Emmet Fox: „Miłość jest zawsze twórcza, a strach zawsze destrukcyjny”. Śmiało, poczuć swoje uczucia. Ale kiedy nadejdzie czas rozmowy, włącz swój umysł do rozmowy. To umysł motywuje Cię do osiągania najwyższych wyników, a nie uczucia.

### **91. Wykorzystaj swoją słabość**

Zrób listę swoich mocnych i słabych stron na osobnych kartkach papieru. Umieść listę mocnych stron gdzieś, gdzie będziesz mógł ją ponownie zobaczyć, ponieważ zawsze cię podniesie. Teraz spójrz na listę swoich słabych stron i przestuduj je przez chwilę. Pozostań z nimi, dopóki nie poczujesz z ich powodu wstydu ani poczucia winy. Pozwól im stać się interesującymi cechami, a nie cechami negatywnymi. Zadaj sobie pytanie, w jaki sposób każda cecha może być dla Ciebie użyteczna. Nie o to zwykle pytamy o nasze słabości, ale o to właśnie mi chodzi. Pamiętam, że gdy byłem chłopcem, oglądałem niezwykłą stepującą tancerkę imieniem „Peg Leg Bates” w programie Eda Sullivana. Bates wcześniej stracił nogę, co spowodowało, że większość ludzi porzuciła marzenia o zostaniu profesjonalną tancerką. Ale dla Batesa utrata nogi nie była długo słabością. Uczynił z tego swoją siłę. Uderzył w dolną część swojej nogi z kołkiem i rozwinął niesamowity synkopowany styl stepowania. Oczywiście wyróżniał się na tle innych tancerzy na przesłuchaniach i wkrótce jego słabość stała się jego siłą. Mistrz zbierania funduszy Michael Bassoff ołśnił świat rozwoju, zamieniając niedocenianych pracowników w wielkich zbieraczy funduszy. On także lubi słabości ludzi, bo wie, że można je zamienić w siłę. Jeśli w biurze rozwoju, z którym współpracuje, jest „nieśmiała” sekretarka, zamienia ją w „najlepszego słuchacza” personelu. Już wkrótce darczyńcy nie będą mogli się doczekać rozmowy z tą osobą, ponieważ świetnie słucha i sprawia, że ludzie czują się ważni. Kiedy Arnold Schwarzenegger został zawodowym aktorem, miał słabość: mocny austriacki akcent. Jednak wkrótce Arnold włączył swój akcent w urok swojej osobowości bohatera akcji na ekranie, a dawna słabość stała się siłą. Akcent stał się cechą charakterystyczną jego charakteru i ludzie na całym świecie zaczęli go naśladować. Jedną z moich słabości na początku życia były trudności w rozmawianiu z ludźmi. Nie miałem pewności, czy potrafię mówić i rozmawiać, więc przyzwyczaiałem się do pisania do ludzi listów i notatek. Po pewnym czasie nabrałem w tym takiej wprawy, że zamieniłem to w siłę. Moje pisanie listów i podziękowań stworzyło dla mnie wiele relacji, które nie powstałyby, gdybym skupił się na swojej nieśmiałości jako na słabości. Mam czworo dzieci, ale zaczęłam je rodzić dopiero w wieku 35 lat. Przez długi czas uważałem się za „starszego niż zwykle”, jeśli chodzi o bycie ojcem. Martwiłem się o to. Zastanawiałam się, czy mój syn lub córki nie czuliby się niekomfortowo, mając tak starego ojca. I wtedy zdałam sobie sprawę, że to wcale nie musi być słabość. Myślałem o tym, kim byłem, gdy miałem 25 lat i jak trudno było mi wtedy być dobrym ojcem. Wkrótce uznałem tę „słabość” za wielką siłę. Pewnego dnia, oglądając z dziećmi Małą Syrenkę, zobaczyłem siebie w roli ojca z tego filmu – energicznego, silnego i mądrego, z rozwianymi siwymi włosami. To był idealny obraz. Teraz postrzegam swój wiek jako główną zaletę w

wychowaniu dzieci. Jedyną „słabością” był sposób, w jaki na to patrzyłem. Na Twojej liście słabych stron nie ma niczego, co nie mogłoby być dla Ciebie mocną stroną, jeśli pomyślisz o tym wystarczająco długo. Problem w tym, że nasze słabości zawstydzają nas. Ale zawstydzenie nie jest prawdziwym myśleniem. Kiedy naprawdę zaczniemy myśleć o naszych słabościach, mogą one stać się mocną stroną i pojawią się kreatywne możliwości.

## **92. Spróbuj stać się problemem**

Bez względu na rodzaj problemu, z jakim się borykasz, najbardziej motywującym ćwiczeniem, jakie znam, jest natychmiastowe powiedzenie sobie: „To ja jestem problemem”. Ponieważ kiedy raz zobaczysz siebie jako problem, możesz zobaczyć siebie jako rozwiązanie. Spostrzeżenie to zostało dramatycznie opisane przez Jamesa Belasco w *Flight of the Buffalo*. „To jest spostrzeżenie, które zdałem sobie sprawę wcześniej i często do niego wracam” – napisał. „W większości sytuacji to ja jestem problemem. Moja mentalność, moje obrazy i moje oczekiwania stanowią największą przeszkodę na drodze do mojego sukcesu”. Postrzegając siebie jako ofiary naszych problemów, tracimy siłę, aby je rozwiązać. Wyłączamy kreatywność, gdy deklarujemy, że źródło problemów znajduje się poza nami. Kiedy jednak powiemy: „To ja jestem problemem”, pojawi się wielka moc, która przesuwana się z zewnątrz do wewnątrz. Teraz my możemy stać się rozwiązaniem. Możesz zastosować tę procedurę w taki sam sposób, w jaki detektyw wykorzystuje przesłankę do wyjaśnienia miejsca zbrodni. Jeśli detektyw zapyta: „A co by było, gdyby było dwóch morderców, a nie jeden?” może wtedy myśleć w sposób, który odkrywa nowe możliwości. Nie musi udowadniać, że było dwóch morderców, żeby przemyśleć problem tak, jakby istniał. To samo dotyczy sytuacji, gdy chcesz zawsze postrzegać siebie jako problem. To po prostu sposób myślenia. Niestety, nasze dzisiejsze społeczeństwo ma zwyczaj myśleć odwrotnie niż „ja jestem problemem”. Magazyn *Time* zamieścił nawet na okładce artykuł zatytułowany „Naród wskazujących palcami”, który w mocny i przekonujący sposób uzasadniał fakt, że staliśmy się narodem ofiar, które „postrzegają amerykański sen nie jako spełnienie wysiłków, ale jako nieosiągnięte uprawnienie.” W książce *Sześć filarów poczucia własnej wartości* Nathaniel Branden pisze: „Aby czuć się kompetentnym do życia i godnym szczęścia, muszę doświadczyć poczucia kontroli nad swoim istnieniem. Wymaga to chęci wzięcia odpowiedzialności za swoje czyny i swojej realizacji swoich celów. Oznacza to, że biorę odpowiedzialność za swoje życie i swoje dobro.” Zanim uświadomiłem sobie pełną moc życia zmotywowanego, spędziłem wiele lat wytykając palcami. Jeśli nie miałem wystarczającej ilości pieniędzy, była to wina kogoś innego. Nawet moje postrzegane wady osobowości były winą kogoś innego. „Nigdy mnie tego nie nauczono!” Krzyknęłabym ze złości. „Nikt nie pokazał mi na początku życia, jak być samowystarczalnym!” to była skarga, którą często wyrażałem. Unikałem jednak podstawowej prawdy: to ja byłem problemem. Powodem, dla którego tak bardzo starałam się uniknąć tej prawdy, było to, że nigdy nie zdawałam sobie sprawy, że zawiera ona dobre wieści. Pomyślałem, że wygląda to całkowicie wstydliwie i negatywnie. Ale kiedy odkryłam, że przyjęcie odpowiedzialności za problem dało mi także nową siłę do jego rozwiązania, stałam się wolna.

## **93. Powiększ swój cel**

Oto kolejny automotywator, którego również należy używać wyłącznie jako narzędzia intelektualnego. Wyznacz sobie pewien cel i podwój go. Albo potroić. Lub pomnóż to przez 10. A następnie zadaj sobie całkiem poważne pytanie, co musiałbyś zrobić, aby osiągnąć ten nowy cel. Korzystałem z tej gry niedawno ze znajomym, który zajmuje stanowisko w sprzedaży. Przyszedł do mnie, ponieważ co miesiąc sprzedawał produkty o wartości 100 000 dolarów, czyli najwięcej w swoim zespole, i chciał jakoś zdobyć 140 000 dolarów. Poprosiłem go, żeby mi powiedział, ile będzie kosztować, aby co miesiąc sprzedawać sprzęt wart 200 000 dolarów. „200 000 dolarów!” krzyknął. „To niemożliwe. Prowadzę zespół już ze 100 000 dolarów i nikt nie myślał, że można to zrobić”. – Co musiałbyś zrobić? - nalegałem. „Nie” – powiedział. „Nie rozumiesz. Chcę zarobić 140 000 dolarów miesięcznie, a nawet to jest tak

trudne, że nie wiem, jak to zrobić”. W końcu opowiedziałem mu teorię tej gry. Jeśli poważnie spojrzysz na tak oburzający cel, jak na przykład „200 000 dolarów”, otworzy przed tobą możliwości twórcze, które nie otworzyłyby się, gdybyś trzymał się kwoty 140 000 dolarów. Powoli skinął głową i niechętnie zgodził się przez chwilę pobawić. „OK” – powiedział. „Ale pamiętaj, mówimy o czymś, co jest niemożliwe”. – W porządku – powiedziałem. „Ale gdyby Twoje życie zależało od tego, czy w przyszłym miesiącu zdobędziesz 200 000 dolarów, co dokładnie byś zrobił?” Roześmiał się i zaczął wypisywać rzeczy, a ja je zapisywałem na notesie. Kiedy uporał się z absurdalnymi pomysłami, takimi jak kradzież cudzych kont i fałszowanie ksiąg, zaczął myśleć o kolejnych pomysłach. Na początku było ciężko. „Musiałbym być w dwóch miejscach na raz” – powiedział. „Musiałbym przeprowadzić dwa razy więcej prezentacji niż obecnie. Musiałbym prezentować dwóm klientom na raz!” Wtedy go uderzyło. Nagle wpadł na pomysł, że mógłby zorganizować dużą prezentację swojego produktu z wieloma klientami w pomieszczeniu jednocześnie. „Mógłbym wynająć pokój w hotelu i zaprosić 20 osób na kawę i pączki i mógłbym na tym zrobić wielką sprawę” – powiedział. Przyszło mu do głowy wiele innych pomysłów – jak połączyć rozmowy telefoniczne z czasem podróży, jak wykorzystać pocztę elektroniczną jako narzędzie sprzedaży, jak lepiej wykorzystać personel administracyjny i jak rozszerzyć umowy, aby były obejmować dłuższe okresy za wyższą opłatą pierwotną, ale przy niższej ogólnej stawce. Pomysł za pomysłem przychodził mu do głowy, kiedy wściekle pisałem w notesie. Wszystkie pomysły były wynikiem jego wielkiego myślenia: „Jak sprzedałbym 200 000 dolarów, gdybym absolutnie musiał?” Już w następnym miesiącu przekroczył swój cel 140 000 dolarów! Często stosowałem tę metodę do samomotywowania się. Jeśli mam za cel podpisanie dwóch umów na seminarium w ciągu najbliższych trzech tygodni, często wyciągam blok papieru i pytam: „Jak mógłbym podpisać 10 umów w ciągu trzech tygodni?” Zawyżanie celu stawia mnie na innym poziomie myślenia, a ponieważ rozwiązuję problem 10, zawsze uzyskuję co najmniej dwa. Jeśli naprawdę chcesz zdobyć świeże pomysły motywacyjne, spróbuj rozszerzyć swój cel. Wysadź to w powietrze, aż cię przestraszy. Następnie kontynuuj swoje myślenie, jak gdyby osiągnięcie tego było koniecznością. Pamiętaj, że to tylko samodzielna gra, a nie obietnica składana komukolwiek innemu. Ale jest to gra, w którą fajnie się gra, bo działa.

#### **94. Daj sobie lekcje latania**

Potrzebujemy bohaterów w naszym życiu. Nie są oznaką słabości; są źródłem siły. „Bez bohaterów” – powiedział Bernard Malamud – „wszyscy jesteśmy zwykłymi ludźmi i nie wiemy, jak daleko możemy się posunąć”. Bohaterowie pokazują nam, co może osiągnąć człowiek. Dlatego bohaterowie są bardzo przydatni dla każdego, kto jest w trakcie ostatecznego zrozumienia motywacji własnej. Ale jeśli świadomie nie wybierzemy naszych bohaterów, aby wykorzystać ich jako inspirację, po prostu zazdrościmy wielkim ludziom, zamiast ich naśladować. Właściwie wykorzystany bohater może być wzbogacającym źródłem energii i inspiracji. Nie musisz mieć też tylko jednego bohatera. Wybierz kilka z nich. Wstaw ich zdjęcia. Zostań ekspertem od ich życia. Zbieraj książki o nich. Moja najmłodsza siostra, Cindy, jako nieśmiała dziewczynka, zawsze podziwiała Amelię Earhardt. Niedawno, gdy przekroczyła trzydziestkę, wyjawiała mi, że brała lekcje latania. Byłem oszołomiony! Kilka tygodni później rodzina wybrała się na małe lotnisko za miastem, aby obejrzeć jej pierwszy samodzielny lot. „Byłam tak przestraszona” – powiedziała Cindy – „że zupełnie wyszło mi w ustach i gardle”. Latanie nie ma nic wspólnego z tym, czym Cindy zarabia na życie – po prostu wzięła lekcje i nauczyła się pilotować samolot ze względu na wrażenie, jakie wywarła na niej jej bohaterka, Amelia Earhardt, gdy była małą dziewczynką. „Wyrastamy na to, co podziwiamy” – powiedział Emmet Fox. Zanim stał się sławnym autorem, Napoleon Hill miał trudności jako pisarz i mówca. Miał przyjaciela, którego działalność restauracyjna nie prosperowała dobrze, więc Hill zaproponował, że raz w tygodniu będzie wygłaszał w restauracji bezpłatne przemówienia motywacyjne, aby pomóc przyjacielowi w rozwoju jego firmy. Przemówienia trochę pomogły jego przyjacielowi, ale bardzo pomogły Hillowi. Zaczął zdobywać szerokie grono zwolenników. Kiedy przeczytałem o tej części życia Hilla, wpadłem na pewien pomysł.

Chciałem wtedy zostać mówcą na pełny etat i nie wiedziałem, od czego zacząć. Odbyłem kilka seminariów i rozmów tu i ówdzie, ale nie było w tym żadnego wzorca ani celowego kierunku. Postanowiłem naśladować Hilla. Zacząłem organizować bezpłatne, otwarte dla publiczności warsztaty w każdy czwartkowy wieczór w firmie, w której pracowałem jako dyrektor ds. marketingu. Początkowo warsztaty nie cieszyły się dużym zainteresowaniem. Musiałem spędzić część tygodnia, błagając ludzi, aby przyszli. Kiedyś widownia liczyła dwie osoby! Jednak z tygodnia na tydzień reputacja warsztatu rosła, a wraz z nią moje własne doświadczenie. Wkrótce na występy w czwartkowe wieczory czekała liczna publiczność i uważam, że te małe, bezpłatne warsztaty umożliwiły mi pełnoetatowe występy publiczne. Czy był to oryginalny pomysł? Nie, ukradłem to. Skopiowałem swojego bohatera. Ale nasza świadomość wyboru z udziałem bohaterów jest niezbędną do autokreacji. Możemy im pozazdrościć lub naśladować. Najlepszym sposobem wykorzystania bohaterów jest nie tylko podziwianie ich, ale także nauczenie się czegoś od nich. Aby ich życie nas inspirowało. To tylko ludzie tacy jak my. To, co ich od nas odróżnia, to wysoki poziom motywacji, jaki osiągnęli. Bierne uwielbienie ich oznacza obrazę naszego własnego potencjału. Zamiast podziwiać naszych bohaterów, o wiele korzystniej jest przyjrzeć się im.

## **95. Odpowiedzialność za swoją wizję**

„Nie chodzi o to, czym jest wizja” – mówi Robert Fritz, „ważne jest to, co robi wizja”. Co robi Twoja wizja? Czy dodaje Ci energii? Czy to sprawia, że się uśmiechasz? Czy budzi Cię to rano? Kiedy jesteś zmęczony, czy potrzeba ci dodatkowej mili? Wizję należy oceniać według tych kryteriów, kryteriów mocy i skuteczności. Co to robi? Robert Fritz jest szeroko cytowany w biznesowym arcydziele Petera Senge, Piąta dyscyplina. Fritz to były muzyk, który przyjął podstawowe zasady kreatywności w komponowaniu muzyki i zastosował je do tworzenia udanego życia zawodowego. Życie staje się lepsze, twierdzi, kiedy jasno wiemy, co chcemy stworzyć. Większość ludzi spędza większość czasu na jawie, próbując pozbyć się problemów. Ta trwająca całe życie krucjata mająca na celu rozwiązanie własnych problemów jest egzystencją negatywną i reaktywną. Sprzedaje nas to krótko i pozostawia nas pod koniec życia (lub na koniec dnia) z, w najlepszym przypadku, podwójnie negatywnym poczuciem „mniej problemów”! „Istnieje głęboka różnica między rozwiązywaniem problemów a tworzeniem” – zauważa Fritz w „Ścieżce najmniejszego oporu”. „Rozwiązywanie problemów to podejmowanie działań, aby coś zniknęło – problem. Tworzenie to podejmowanie działań, aby coś powstało – stworzenie. Większość z nas została wychowana w tradycji rozwiązywania problemów i nie ma prawdziwego kontaktu z kreatywnością proces.” Pierwszym krokiem w procesie twórczym jest posiadanie wizji tego, co chcesz stworzyć. Bez tej wizji nie ma możliwości tworzenia. Bez tej wizji jedynie eliminujesz problemy, co jest podwójną negatywnością. Niemożliwe jest pozytywne nastawienie do życia opartego na podwójnym negatywie. Zatem sposobem na zmianę myślenia jest zauważenie, kiedy zaczynasz zastanawiać się: „Czego chcę się pozbyć?” i w myślach zastąp to myślenie pytaniem: „Co chcę wprowadzić w życie?” Kiedy Fritz mówi, że zostaliśmy „wychowani w tradycji” rozwiązywania problemów, niemal nie docenia tego. Jesteśmy zaprogramowani i zaprogramowani, aby myśleć w ten sposób każdego dnia. Zwróć uwagę na sposób myślenia ludzi, gdy podchodzą do wyzwania (nawet tak małego, jak zbliżające się spotkanie z innymi ludźmi): „Mam nadzieję, że tak się nie stanie” – powie ktoś. „No cóż, oto jak możesz tego uniknąć” – powie ktoś inny. „Jedyny problem, jaki mamy, polega na tym” – powie trzecia osoba, starając się, aby spotkanie wydawało się mniej przerażające. Zauważ, że nigdzie nie było pytania: „Co chcielibyśmy wprowadzić w życie w wyniku tego spotkania?” Niezależnie od tego, czy sytuacja jest tak mała jak spotkanie, czy tak ważna jak całe Twoje życie, najbardziej użytecznym pytaniem, jakie możesz sobie zadać, jest: „Co chcę wprowadzić w życie?” To piękne pytanie, ponieważ nie ma w nim odniesienia do problemów ani przeszkód. Oznacza czystą kreatywność. Dzięki temu wrócisz na pozytywną stronę życia. Mój przyjaciel Steve Hardison poczynił obserwację na temat motywacji własnej, którą zawsze zapamiętałem i z którą się zgadzałem. „To tylko jeden polowanie” – powiedział.

„Nauczyciele motywujący powtarzają to na wiele różnych sposobów, ale jest tylko jedna myśl: to system binarny. Czy jesteś włączony, czy nie?” Czy jesteś pozytywny, czy jesteś negatywny? Tworzysz czy jesteś w stanie reagować? Jesteś włączony czy wyłączony? Czy jesteś życiem, czy jesteś śmiercią? Czy jesteś dniem, czy jesteś nocą? Jesteś w środku czy jesteś na zewnątrz? „Jesteś czy nie jesteś?” Nie ma nic bardziej motywującego do włączenia przełącznika binarnego niż jasna wizja tego, czego naprawdę chcesz. Co chcesz powołać do życia? Nie ma znaczenia, jaka jest ta wizja i jak często się zmienia. Liczy się tylko to, co ta wizja oznacza. Jeśli twoja wizja nie pozwala ci rano wstać, wymyśl inną. Kontynuuj to, dopóki nie rozwiniesz wizji tak kolorowej i jasnej, że samo myślenie o niej sprawi, że zaczniesz działać.

## **96. Zbuduj swoją bazę mocy**

Wiedza to potęga. To, co znasz, to baza mocy — to bateria, na której pracujesz. Trzeba go ładować stale i świadomie. Kto chcesz być odpowiedzialny za to, co wiesz? Dyrektorzy wiadomości? Radiowi disc jockeyowie? Plotki biurowe? Redaktorzy tabloidów? Pesymistyczny członek rodziny? Jeśli świadomie nie zdecydujemy się na zbudowanie własnej bazy wiedzy, mając poczucie kierunku, w którym się znajdujemy, wówczas zostaniemy zaprogramowani całkowicie przez losowe wprowadzanie danych. Poczucie nieszczęścia i wyobcowania z życia wynika z braku kontroli nad tym, co wiemy. „Los nie zesłał na nas nędzy i wyobcowania” – napisał Colin Wilson. „Są one spowodowane tym, że ego nie zaakceptowało swojej roli kontrolera świadomości. Wszystkie nasze doświadczenia szczęścia i intensywności narzucają nam to samo przekonanie, ponieważ wiążą się z poczuciem mistrzostwa”. Możesz być panem własnego losu. Przez cały dzień możesz dokonywać wyborów dotyczących tego, czego się nauczysz, a czego nie. – Co tam czytasz? ktoś może cię zapytać. „Och, to po prostu coś, co znalazłem w śmieciach” – możesz powiedzieć. I przeczytanie czegoś, co znalazłeś w koszu na śmieci, może wydawać się nieszkodliwe, ponieważ w pobliżu nie było nic innego, ale całe życie jest tak kształtowane. Komputerowy termin „GIGO” – śmieci w środku, śmieci na zewnątrz – jest jeszcze bardziej prawdziwy w przypadku ludzkiego biokomputera niż w przypadku komputerów mechanicznych. Przejmij kontrolę nad tym, co wiesz. Im więcej wiesz o tym, co Cię motywuje, tym łatwiej będzie Ci się zmotywować. Im więcej wiesz o ludzkim mózgu, tym mniej problemów będziesz miał z jego obsługą. Wiedza to potęga. Szanuj swoje i na tym buduj.

## **97. Połącz prawdę z pięknem**

Nienawidzę czytać materiałów motywacyjnych, które krzyczą na mnie o znaczeniu uczciwości i uczciwości samej w sobie. W jakiś sposób zawsze wydaje mi się, że kapelusz mnie odrzuca, ponieważ pisarze wychodzą jak wściekli kaznodzieje i nauczyciele. Mało inspirujące. Zawsze lepiej inspirują mnie rzeczy, które wyglądają interesująco i zabawnie. Zawsze daję się nabrać na obietnicę, że życie będzie piękniejsze, a rzadko na obietnicę, że życie będzie bardziej sprawiedliwe i właściwe. Według mnie najlepszym przykładem na poparcie uczciwości jest to, jak pięknie jest... jak czysta i przejrzysta jest podróż od bieżącej rzeczywistości do snu. Kiedy ludzie dokładnie wiedzą, gdzie się znajdują, mogą dokądś się udać. Ale bycie „zagubionym” jest oznaką nieuczciwości. A kiedy jesteśmy zagubieni lub nieuczciwi, gdziekolwiek pójdziemy, będzie źle. Kiedy zaczynamy od fałszywego odczytu, nie ma kierunku do domu. Podobnie jak Rolling Stone Boba Dylana, nie wiemy, kim jesteśmy. W głębi serca czujemy się „zupełnie nieznanymi”. Prawda natomiast jest jasna, kompletna i zniewalająco żywa. Jest solidny i mocny, więc może utrzymać nas stabilnie podczas wspinaczki. „Prawda” – powiedział poeta John Keats – „jest pięknem”. Im bardziej jesteśmy szczerzy wobec innych i siebie samych, jeśli chodzi o obecną rzeczywistość, tym więcej gromadzimy energii i skupienia. Nie musimy śledzić tego, co powiedzieliśmy jednej osobie, ani tego, co powiedzieliśmy drugiej. Jedno z najlepszych i najbardziej pozytywnych wyjaśnień piękna integralności osobistej zostało wyrażone przez Nathaniela Brandena w książce Sześć filarów poczucia własnej wartości. Branden, w przeciwieństwie do większości autorów

piszących na ten temat, postrzega prawdę i uczciwość jako pozytywną część procesu pocucia własnej wartości. Nie chodzi mu o to, że jesteśmy to winni pocuciu moralności innych ludzi, aby być uczciwymi, ale że jesteśmy to winni samym sobie. „Jednym z największych samooszukiwania się” – powiedział Branden – „jest mówienie sobie: «Tylko ja się o tym dowiem». Tylko ja będę wiedział, że jestem kłamcą, tylko ja będę wiedział, że postępuję nieetycznie z ludźmi, którzy mi ufają, tylko ja będę wiedział, że nie mam zamiaru dotrzymać słowa. Oznacza to, że mój osąd jest nieważny i że tylko ja liczy się ocena innych.” Teksty Brandena na temat integralności osobistej są inspirujące, ponieważ mają na celu stworzenie szczęśliwszego i silniejszego „ja”, a nie uniwersalne odwołanie do moralności. Jednym ze sposobów opisanie dzieła sztuki, które jest niechlujne i niedokończone, jest określenie „bałagan”. Problem z kłamstwem lub kłamstwem przez zaniechanie polega na tym, że pozostawia wszystko niekompletne – w bałaganie. Prawda zawsze uzupełnia obraz – każdy obraz. A kiedy obraz jest kompletny, cały i zintegrowany, postrzegamy go jako „piękny”. Słyszę nawet o ludziach – zazwyczaj o ludziach, którym w nic nie można uwierzyć – opisywanych jako „bałagan”. I odwrotnie, osoba, na którą zawsze możesz liczyć, że będzie z tobą szczerą, jest często nazywana osobą „piękną”. Prawdy i piękna nie da się oddzielić. Prawda prowadzi Cię na poziom większej pewności siebie w relacjach z innymi i ze sobą. Zmniejsza strach i zwiększa poczucie osobistego mistrzostwa. Kłamstwa i półprawdy zawsze będą Cię obciążać, podczas gdy prawda rozjaśni Twoje myślenie i doda Ci energii i jasności potrzebnej do motywacji.

### **98. Przeczytaj sobie historię**

Abraham Lincoln zwykł doprowadzać swoich współpracowników do szaleństwa. Każdego ranka przychodził do swojego biura i czytał sobie na głos gazetę codzienną. Słyszeli, jak w sąsiednim pokoju czytał donośnym głosem. Dlaczego Lincoln czytał na głos rano? Odkrył, że zapamiętuje i zapamiętuje dwa razy więcej, czytając na głos, niż gdy czyta po cichu. A to co zapamiętał, pamiętał znacznie dłużej. Być może stało się tak dlatego, że Lincoln posługiwał się drugim zmysłem, zmysłem słuchu, oraz drugą czynnością, czynnością mówienia, co sprawiło, że jego lektury tak zapadły mu w pamięć. Za każdym razem, gdy masz okazję przeczytać coś, co jest dla Ciebie ważne, spróbuj przeczytać to na głos i zobacz, czy nie zrobisz na sobie podwójnego wrażenia. Kiedy odkryjesz coś, co chcesz zapamiętać i wykorzystać w przyszłości, przeczytaj to na głos. Steve Hardison, jeden z odnoszących największe sukcesy konsultantów biznesowych, jakich kiedykolwiek znałem, jako źródło swojego sukcesu przypisuje okres, gdy był młodym mężczyzną borykającym się z problemami, pozbawionym pieniędzy i pojęcia, dokąd chce zmierzać. Pewnego dnia natknął się na ogromną książkę Napoleona Hilla „Prawo sukcesu” i przeczytał na głos cały tom. Moim ulubionym utworem, który czytam na głos, jest rozdział 16 książki Oga Mandino „Największy sprzedawca na świecie”. Oto jego część, którą możesz teraz przeczytać po cichu. Jeśli jednak pragniesz prawdziwego zastrzyku adrenaliny dla ducha, polecam zaznaczyć tę stronę i będąc sam, przeczytać ją na głos jak Lincoln: „Teraz będę działać. Będę działać teraz. Będę działać teraz. Odtąd, będę powtarzał te słowa raz za razem, o każdej godzinie, każdego dnia, każdego dnia, aż słowa te staną się nawykiem, ponieważ mój oddech i następujące po nim działania staną się tak instynktowne jak mruganie powiek. Tymi słowami mogę warunkować swoje umysł, aby wykonać każdą czynność niezbędną do osiągnięcia mojego sukcesu. Dzięki tym słowom mogę ukształtować swój umysł, aby sprostać każdemu wyzwaniu.

### **99. Śmieję się bez powodu**

Zostań wykonawcą. Bądź aktorem i piosenkarzem. Zachowuj się tak, jakbyś już czuł, że chcesz się czuć. Nie czekaj, aż uczucie Cię zmotywuje. To może być długie oczekiwanie. Amerykański filozof William James ujął to bardzo jasno: „Nie śpiewamy, bo jesteśmy szczęśliwi, jesteśmy szczęśliwi, bo śpiewamy”. Większość z nas wierzy, że emocje, takie jak szczęście, są najważniejsze. Następnie robimy wszystko, co robimy, w reakcji na tę konkretną emocję. Nieprawda – upierał się James. Emocja pojawia się



jednocześnie z wykonaniem danej czynności. Jeśli więc chcesz wykazywać się entuzjazmem, możesz to osiągnąć, zachowując się tak, jakbyś już był entuzjastyczny. Czasami zajmuje to minutę. Czasami przeskakuje rytm. Ale to zawsze działa, jeśli się tego trzymasz, bez względu na to, jak absurdalnie się czujesz, robiąc to. Poczuj się śmiesznie. Jeśli chcesz być szczęśliwy, znajdź najszczęśliwszą piosenkę, jaką znasz i zaśpiewaj ją. To działa. Nie zawsze w pierwszych kilku chwilach, ale jeśli będziesz się tak trzymać, to zadziała. Po prostu udawaj, aż ci się to uda. Wkrótce twój radosny śpiew pokaże ci, jak dużą kontrolę masz nad własnymi emocjami. Mnisi zen wykonują „medytację śmiechu”, podczas której wszyscy gromadzą się w kręgu i przygotowują się do śmiechu. Z wybiem określonej godziny nauczyciel uderza w gong, a wszyscy mnisi zaczynają się śmiać. Muszą się śmiać, niezależnie od tego, czy mają na to ochotę, czy nie. Ale po kilku chwilach śmiech staje się zaraźliwy. Wkrótce wszyscy mnisi śmieją się szczerze i serdecznie. Dzieci też to robią. Zaczynają chichotać bez powodu (często przy stole lub w innym zakazanym miejscu i samo chichotanie wywołuje u nich śmiech). Prawda jest taka: śmiech sam w sobie może cię rozśmieszyć. Sekret szczęścia kryje się w tym ostatnim zdaniu. Jednak dorośli nie zawsze czują się z tym komfortowo. Dorośli chcą, aby dzieci miały powody do śmiechu. Ponieważ często woziłem dzieci na duże odległości, aby odwiedzić krewnych, najbardziej irytowałem się, gdy bez powodu zaczynały się śmiać i chichotać na tylnym siedzeniu. Aby powstrzymać śmiech, opracowałem zamach stylem grzbietowym. "Dlaczego się śmiejesz?" Krzyknęłabym. „Nie masz powodu do śmiechu! To niebezpieczna autostrada, a ja próbuję tędy jechać!” Ale dorośli, tak jak ja, mogą chcieć odzyskać to docenianie radosnej spontaniczności. Możemy zadać sobie pytanie: „Jaka jest jedna rzecz, która najbardziej sprawia, że mam ochotę śpiewać?” A potem poznaj odpowiedź: „Śpiewanie”. Co najbardziej sprawia, że masz ochotę na taniec? Taniec. Następnym razem, gdy poprosisz kogoś do tańca, a on powie: „Nie mam ochoty tańczyć”, możesz odpowiedzieć: „To dlatego, że nie tańczysz

### **100. Chodź z miłością i śmiercią**

„Jestem tchórzem”. Tak zaczęła się książka. To była powieść, którą czytałam niedługo po ukończeniu szkoły średniej i pierwsze słowa mnie zaskoczyły. Pamiętam, że patrzyłem na te słowa i nie mogłem kontynuować czytania, byłem tak oszołomiony. Dawno żadna książka nie wciągnęła mnie tak szybko. Bo też byłem tchórzem. Tyle, że nigdy nie przyznałem się do tego tak otwarcie, jak zrobił to autor „Spaceru z miłością i śmiercią”. Autorem był Hans Konigsberger, a książka była średniowieczną historią miłosną, którą John Huston nakręcił później jako film, ale to wszystko nie miało znaczenia. Liczyło się to, że oprócz mnie na planecie był jeszcze jeden tchórz. Nawet jeśli był fikcyjny, słowa były dla mnie wystarczająco prawdziwe. Mój obraz siebie w czasie, gdy czytałem tę książkę, opierał się na moich lękach i niczym więcej. W moim mniemaniu byłem naprawdę tchórzem. I gdyby ktoś mi powiedział, że zrobiłem coś odważnego, pomyślałbym, że w jakiś sposób się mylił. Albo że nie wiedzieli, jakie to łatwe. Skąd wziął się ten obraz siebie? Nie winię moich rodziców, ponieważ uważam, że tworzymy własny obraz siebie i miałam wybór, czy trzymać się tego obrazu siebie, czy nie. (W końcu mogłem zrobić to samo, co Gordon Liddy, gdy był chłopcem – zdenerwowany, że boi się szczurów, złapał trochę, ugotował je i zjadał. Zdenerwowany, że boi się grzmotów i błyskawic, przywiązał się pasami na szczyt dużego drzewa, gdzie przebywał przez cały czas trwania potężnej burzy z wyładowaniami elektrycznymi. Tego rodzaju rzeczy nie robiłem.) Chociaż nie winię moich rodziców, mogę wyśledzić, skąd wziął się pomysł, że jestem tchórzem wobec ich zachęty. Moja mama też bała się wszystkiego. Dożyła 66 lat, nigdy nie skręcając w lewo w ruchu ulicznym, dlatego bała się nadjeżdżających pojazdów. (Zawsze wiedziała, jak wykonać serię zakrętów w prawo, aby dotrzeć tam, dokąd zmierza.) Pocięła mnie i powiedziała, że jestem taka sama jak ona. Tchórz, pomyślałem. Okazywała mi wiele miłości i empatii, ale mój obraz siebie stał się niewzruszony. Jednak moja mama powiedziała, że postara się być przy mnie i pomóc mi zrobić wiele rzeczy, o których wiedziała, że nie będę w stanie tego zrobić. Poznałem mojego ojca, gdy miałem dwa i pół roku. Był bohaterem wojennym, który wrócił z II wojny światowej. Według doniesień, kiedy wszedł do naszego domu i zobaczył mnie po raz pierwszy,

spojrzałem na jego imponującą sylwetkę w mundurze i zapytałem: „Kto to jest?” „John Wayne” – powinna była powiedzieć moja matka. Bo mój ojciec niczego się nie bał. Był odznaczonym żołnierzem, gwiazdą sportu, twardym i odnoszącym sukcesy biznesmenem, a lista jest długa. Ale wkrótce wiedział jedno o swoim chłopcu – brak odwagi. I było to dla niego przygnębiające. Zatem zarówno rodzice, jak i samo dziecko byli co do tego zgodni. Ojciec był tym zmartwiony, matka rozumiała, a chłopiec po prostu się bał. Być może dlatego, gdy dorastałem, odkryłem „falszywą odwagę”. Odkryłem – poprzez użycie substancji odurzającej – że mogę być tym, kim chcę. Ale wkrótce to cudowne odkrycie przerodziło się w uzależnienie, a moje życie kręciło się wokół uzależnienia od niego. To były szalone czasy, ale jak powie każdy, kto przez to przeszedł, nie było w nich rozwoju ani spełnienia. Wkrótce stały się nieznośnym koszmarem. Na szczęście wyzdrowiałem. Minęło ponad 20 lat, odkąd musiałem uciekać się do odwagi chemicznej. W tym często trudnym okresie rekonwalescencji nauczyłam się popularnej modlitwy wśród innych osób wracających do zdrowia. Nazwali to „Modlitwą o spokój” i prawdopodobnie to słyszeliście. Brzmi to tak: „Boże, daj mi spokój, abym zaakceptował rzeczy, których nie mogę zmienić, odwagę, aby zmienić to, co mogę, i mądrość, abym potrafił dostrzec różnicę”. Myślę, że nazwano ją modlitwą „pogody ducha”, ponieważ tego właśnie wszyscy oczekiwali od tej modlitwy – pogody ducha. Nagłe zakończenie długiego okresu nadużywania substancji psychoaktywnych może sprawić, że nie będziesz spokojny. Choć z każdym dniem jest coraz lepiej, tej modlitwy warto było się trzymać. Ale kiedy bycie czystym i trzeźwym zaczęło na mnie działać, wiedziałem, że wciąż czegoś brakuje – wiedziałem, że potrzebuję czegoś więcej niż spokoju. Mój głęboko zakorzeniony obraz siebie jako tchórze nie zniknął i tak dalej zwróciłem uwagę na drugą linijkę modlitwy: „odwagę, aby zmienić to, co mogę”. W moim mniemaniu nie była to już modlitwa o spokój – stała się modlitwą o odwagę. Wciąż brakowało mi odwagi, a poczucie osobistego tchórzostwa nadal stanowiło cały mój obraz siebie. To ukształtowało całą moją „osobowość”. Kiedy mój przyjaciel Mike Killebrew dał mi Główny klucz do bogactwa Napoleona Hilla, zaczęła do mnie przychodzić odpowiedź na moją modlitwę o odwagę. Gdybym nie miał w sobie odwagi, stworzyłbym ją. I w tym momencie proces motywacji zaczął się na dobre. Mógłbym przytoczyć wiele przykładów lęków, które miałem, ale aby zilustrować, jak je przezwyciężyłem, posłużę się przykładem, o którym wspominałem wcześniej – moim strachem przed wystąpieniami publicznymi. Od tamtej pory nauczyłam się, że strach przed wystąpieniami publicznymi nie jest cechą charakterystyczną tylko mnie. W rzeczywistości uważa się go za strach numer jeden wśród dzisiejszego społeczeństwa, nawet większy niż strach przed śmiercią. Jednak dla mnie był to bolesny przejaw głębokiego strachu, który stanowił całą moją osobowość. Raz zaśmiałem się świadomie, gdy Woody Allen powiedział, że „boi się ciemności i boi się światła dziennego”. To byłem ja. Kiedy w końcu zmusiłam się do zapisania się na zajęcia aktorskie, aby stawić czoła mojemu strachowi mówiąc, ku mojemu przerażeniu dowiedziałem się, że jestem jedynym nie-aktorem w klasie. Podczas naszej pierwszej sesji, prowadzonej przez niezwykle utalentowaną aktorkę i trenerkę Judy Rollings, słuchałam, jak wszyscy w klasie opowiadali o wszystkich ostatnich produkcjach scenicznych, w których brali udział. Judy wygłosiła każdemu z nas długi monolog do nauczenia się i recytowania podczas następnej sesji. Mój pochodził z Antologii Spoon River, a moją postacią był sędzia, z którego wyśmiewano się jako młody człowiek, ale wstał, by osądzać tych w społeczności, którzy zwykli się z niego naśmiewać. To był trudny kawałek i byłem przerażony. Wiedziałem, że aby przygotować się do recitalu, muszę zrobić coś trudniejszego niż recital, więc zabrałem się za to. Nauczyłem się na pamięć swojej roli i zacząłem ją wykonywać przed ludźmi. Poprosiłem każdego, kto będzie chciał słuchać, aby usiadł i obejrzał, jak recytuję ten utwór. Zrobiłem to na oczach mojej przyjaciółki aktorki Judy LeBeau, która zaprosiła mnie na zajęcia. Nagrałem to na taśmę i wysłałem autorowi tekstów i komikowi Fredowi Knipe'owi. Zrobiłem to na oczach mojej przyjaciółki Kathy. Kazałem moim dzieciom siedzieć cicho i patrzeć, jak to robię w kółko. Za każdym razem byłem przerażony, serce mi biło i miałem hiperwentylację. Ale za każdym razem było łatwiej i lepiej. W końcu nadszedł dzień zajęć. Wziąłem dzień wolny w pracy, aby przez cały dzień ćwiczyć ten krótki, trzyminutowy utwór. Kiedy nadszedł czas

zając, byłem bardzo zdenerwowany, ale nie wpadłem w głęboką panikę. W moim życiu jest duża i pożądana różnica. Judy Rollings poprosiła ochotników o wygłoszenie monologów, a gdy każdy „doświadczony” aktor wstał, aby wygłosić swój, nabrałem pewności siebie. Widziałem, że oni też byli bardzo zdenerwowani. Występowali przed rówieśnikami, co czasami było trudniejsze niż przed zwykłą publicznością. Przesadzali i zawstydzeni prosili o rozpoczęcie od nowa. Niektóre głosy były trochę drżące. Byłem zachęcony. W końcu, gdy zostało już tylko jedno lub dwoje z nas, zgłosiłem się na ochotnika i powoli ruszyłem na przód sali. To, co się wtedy wydarzyło, jest czymś, czego nigdy nie zapomnę. Kiedy wyszedłem na przód sali, tuż przed tym, jak odwróciłem się twarzą do nauczyciela i klasy, przemówił do mnie głos w mojej głowie i powiedział tylko jedno słowo: Showtime. Z zaskakującym przypięciem energii dostarczyłem swój utwór. Mój głos wznosił się, uderzał w dramatyczne momenty, a następnie opadał, aby podkreślić subtelne linie, a fragmenty, które nadałem zabawnej interpretacji, wywołały śmiech całej klasy. Kiedy skończyłem, spojrzałem ponownie w górę i zobaczyłem, że cała klasa zaczęła klaskać – coś, czego Judy zabroniła nikomu robić. Kiedy wieczorem wróciłem do domu, byłem w niebie. Recytowałem na głos swój monolog, rozkoszując się wspomnieniem ich śmiechu i klaskania. To, czego obawiałem się najbardziej w życiu, zostało w jakiś sposób opanowane. I powtarzałem sobie zasadę, którą zastosowałem, aby to osiągnąć – im bardziej się pocę w czasie pokoju, tym mniej krwawię na wojnie. Często wracam myślami do tego, kim byłem, kiedy po raz pierwszy zetknąłem się ze słowami „Jestem tchórzem” w „Spacerach z miłością i śmiercią”. I zdaję sobie sprawę, że dzisiaj mam coś, czego nie miałam wtedy, świadomość, że odwagę można wykształcić. Wciąż się boję, ale już się nie boję. Nie uważam się już za tchórze. A kiedy ludzie komplementują mnie za coś, co zrobiłem i uważają za odważne, nie odrzucam ich jako szalonych lub głupich. Jest sposób, w jaki motywuję się do przezwyciężenia strachu, który dzisiaj staje mi na drodze. Jest to sposób, o którym do tej pory nikomu nie mówiłem, bo ma dziwną nazwę. Nazywam to „chodzeniem z miłością i śmiercią”. Kiedy muszę przez coś przejść, stawiam czoła czemuś lub stworzyć odważny plan działania – chodzę na długie spacer. Kiedy idę wystarczająco długo i daleko, zawsze pojawia się rozwiązanie. W końcu wybieram najbardziej kreatywny sposób działania. „Kiedy chodzisz” – pisze Andrew Weil w książce „Spontaniczne uzdrawianie”, „ruch twoich kończyn przebiega według wzorca krzyżowego: prawa noga i lewa ręka poruszają się do przodu w tym samym czasie, następnie lewa noga i prawe ramię. Ten rodzaj ruchu generuje aktywność elektryczną w mózgu, która ma harmonizujący wpływ na centralny układ nerwowy – to szczególna korzyść z chodzenia, której niekoniecznie można uzyskać podczas innych rodzajów ćwiczeń. Nazywam to „spacerem z miłością”, ponieważ miłość i strach są przeciwieństwami. (Większość ludzi myśli, że miłość i nienawiść są przeciwieństwami, ale tak nie jest.) Najwyższa kreatywność rodzi się w duchu miłości i, jak mówi Emmet Fox: „Miłość jest zawsze twórcza, a strach zawsze destrukcyjny”. Nazywam to „spacerem ze śmiercią”, ponieważ tylko akceptacja i świadomość własnej śmierci nadaje mojemu życiu jasność, dzięki której musi być ekscytujące. Moje spacer. Często trwają długo. W jakiś sposób wyzwanie, przed którym stoję, pojawia się pod wieloma różnymi kątami, kiedy idę. Wiem, że jedną z prawdziwych wartości jest to, że spacerując jestem naprawdę sam ze sobą – nie ma telefonów, które mógłbym odebrać, ani ludzi, z którymi mógłbym porozmawiać. Tak mało spędzam w życiu tego rodzaju czasu, że zawsze zaskakuje mnie, jakie to przynosi korzyści. Zabierz swoje wyzwania na spacer. Poczuj, jak rośnie w Tobie motywacja, gdy prąd w Twoim mózgu zaczyna harmonizować Twój centralny układ nerwowy. Wkrótce przekonasz się, że masz to, czego potrzebujesz. Nie będziesz musiał modlić się o odwagę, aby zmienić rzeczy, które możesz zmienić – już ją będziesz mieć.

## **Postowie**

### **101. Naucz się potęgi negatywnego myślenia**

Któregoś wieczoru, prowadząc warsztaty na temat osiągnięcia celów, odkryłem coś niezwykłego. Odkryłem siłę negatywnego myślenia. Kiedy uczestnicy warsztatów usiłowali zapisać swoje cele na kartce papieru, zabrakło mi cierpliwości. „Jak zdobędziesz to, czego chcesz, jeśli nie wiesz, co to jest?” Zapytałem pokój, którego połowa wciąż miała puste kartki papieru i pusty wyraz twarzy. „OK” – powiedziałem – „odłóżmy te cele na bok. Chcę spróbować czegoś innego. Wyjmij nową kartkę papieru i zrób to. Zapisz, czego nie chcesz w swoim życiu. Wypisz każdy główny problem i jego źródło dyskomfortu. Wszystkie Twoje zmartwienia. Wszystkie negatywne rzeczy, o których możesz pomyśleć, nawet jeśli jeszcze się nie ziściły. Nawet jeśli są to tylko rzeczy, których nie chcesz, aby wydarzyły się w przyszłości. Nie spiesz się i bądź dokładny.” To, co zobaczyłem później, zaskoczyło mnie. Poziom energii w całym pomieszczeniu wzrósł i wszyscy w warsztacie pisali, pisali i pisali. Nie minęło dużo czasu, zanim niektórzy ludzie zapytali, czy mogliby użyć drugiej strony. Coś dziwnego i elektryzującego wypełniało powietrze, gdy ludzie wyrażali swoje lęki i żale. Strony były zalane atramentem, trzeba było wytrząsać dłonie i palce, żeby ludzie nie odczuwali skurczów od pisania. Kiedy oznajmiłem koniec ćwiczeń, w sali wibrowało. Najwyraźniej wypuściłem coś, czego wcześniej nie było. W tym momencie po raz pierwszy naprawdę spojrzałem na siłę negatywu. Właściwie, widziałem to już wcześniej. Kiedy poświęciłem czas, aby spojrzeć wstecz na swoje życie, zdałem sobie sprawę, że powiedzenie „nie” zawsze było silniejszym rozwiązaniem niż powiedzenie „tak”. Powiedzenie „nie” jest narysowaniem linii na piasku. Zajmuje stanowisko. To stawianie stopy. To jest namiętne. To jest potężne. W porównaniu do powiedzenia „nie”, powiedzenie „tak” jest chwiejne i niepewne. Powiedziałem „tak” tysiącom drinków alkoholu w moim życiu. Ale dopiero pewnego samobójczego poranka na kacu, kiedy powiedziałam „nie”, moje życie całkowicie się zmieniło. Kiedy jaskiniowiec narysował linię na ziemi przed swoją jaskinią i powiedział „nie” tygrysowi szablozębnemu, jego rodzina była wreszcie bezpieczna. Powiedzenie „nie” ma wielką moc, ponieważ pochodzi z najgłębszej części duszy. Są rzeczy, których po prostu nie będziemy tolerować. Kiedy w pełni zrozumiemy siłę tkwiącego w nas „nie”, będziemy mogli wykorzystać je do motywacji jak nigdy dotąd. Na warsztatach, o których ci mówiłem, kiedy ludzie wypełnili swoje papiery tym, czego nie chcieli, zajęliśmy się przekształcaniem problemów w cele. Nie chcesz zbankrutować? W takim razie wprowadźmy w życie plan dobrobytu! Nie chcesz ważyć tyle, co Twoi dwaj najlepsi przyjaciele razem wzięci? W takim razie przejdźmy do programu odżywiania i ćwiczeń! Każde „nie” można zamienić na mocne „tak”. Jeśli więc utknąłeś bez naprawdę motywujących celów, marzeń i zobowiązań, najpierw przejdź na negatyw. Zastanów się, czego absolutnie nie chcesz – czego absolutnie się boisz i czego nie dopuszczasz do swojego życia – a następnie przekształć to w przeciwną, pozytywną formę i zobacz, co się stanie. Będziesz bardziej zmotywowany, niż kiedykolwiek marzyłeś. Używałem tego podczas spotkań jeden na jednego z ludźmi, którzy nie chcieli się otworzyć i powiedzieć mi, czego chcą. Po prostu poprosiłem ich, aby powiedzieli mi, czego nie chcą, aby się wydarzyło, i ruszyliśmy na wyścigi. Gdy już wiesz, co to jest, możesz przekształcić rozmowę w ekscytujące plany i cele. To wyjaśnia, dlaczego tak wielu ludzi sukcesu miało trudne wychowanie i czasami żyło w skrajnej biedzie. Bardzo wcześnie nawiązali kontakt z tym, czego nie chcieli. Reszta poszła gładko. Następnym razem, gdy zabraknie Ci pasji, gdy będziesz myśleć o tym, czego chcesz, spróbuj to odwrócić. Zadaj sobie pytanie, czego absolutnie nie chcesz, a następnie pocuj, jak narasta w Tobie energia, która pomoże Ci przewyciężyć ten problem. Energia, którą czujesz, jest najgłębszą i najbardziej pierwotną formą motywacji.