

DALE CARNEGIE

Autor bestsellera

JAK ZDOBYĆ PRZYJACIÓŁ I ZJEDNAĆ SOBIE LUDZI

JAK POPRAWIĆ JAKOŚĆ SWOJEGO ŻYCIA

10 KROKÓW DO SZCZĘŚCIA

sensus

Tytuł oryginału: 10 Steps to a More Fulfilling Life

Tłumaczenie: Irmina Lubowiecka

ISBN: 978-83-283-5798-3

© DCA

Rights licensed exclusively by JMW Group Inc.

jmwgroup@jmwgroup.net

www.jmwgroupforlife.com

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Polish edition copyright © 2019 by Helion SA

All rights reserved.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Helion SA dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Helion SA nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://sensus.pl/user/opinie/jakpop>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion SA

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: sensus@sensus.pl

WWW: <http://sensus.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność



Spis treści

Wstęp
— 5 —

KROK 1.
Postrzegaj siebie pozytywnie
— 7 —

KROK 2.
Wyznaczaj i osiągnij realne cele
— 27 —

KROK 3.
Traktuj innych dobrze
— 45 —

KROK 4.
Stań się dobrym rozmówcą
— 65 —

KROK 5.
Przemawiaj publicznie z pewnością siebie i przekonaniem
— 91 —

JAK POPRAWIĆ JAKOŚĆ SWOJEGO ŻYCIA

KROK 6.

Utrzymuj dobre relacje

— 111 —

KROK 7.

Pokonaj zmartwienia i strach

— 135 —

KROK 8.

Stań się prawdziwym liderem

— 153 —

KROK 9.

Pomagaj innym odnosić sukcesy

— 177 —

KROK 10.

Żyj harmonijnie

— 201 —

DODATEK A

— 227 —

DODATEK B

— 229 —



KROK 1.

Postrzegaj siebie pozytywnie

Choć nasza komunikacja i relacje z innymi są kluczowe dla satysfakcjonującego życia, naszym głównym priorytetem powinna być dobra relacja z samym sobą. Jeśli zabraknie nam poczucia własnej wartości, nie będziemy mieli szans na stworzenie obrazu samego siebie jako osoby, którą inni zechcą poznać i jej zaufać. Stworzenie pozytywnego obrazu samego siebie i pokazywanie go światu to pierwszy stopień do osiągnięcia sukcesu i szczęścia.

*Uwierz w siebie! Wierz w swoje możliwości! Bez pokornej,
ale rozsądnej wiary we własne siły nie da się osiągnąć sukcesu
i szczęścia.*

Musimy kochać siebie samych

„Będziesz miłował swego bliźniego jak siebie samego”. Ten i podobne nakazy głoszone są w Starym i Nowym Testamencie, a także w pismach i doktrynach większości religii i filozofii na przestrzeni wieków.

Większość kazań i dyskusji o tym dogmacie skupia się jednak na jego czterech pierwszych słowach. Koncentrują się na tym, jak traktujemy innych, zakładając, że miłość do siebie samego jest czymś oczywistym.

JAK POPRAWIĆ JAKOŚĆ SWOJEGO ŻYCIA

Niestety nie zawsze tak jest. Zbyt wielu ludzi nie kocha samych siebie. Są niezadowoleni ze swojego wyglądu, osobowości, umiejętności oraz wielu innych elementów swojego życia.

Aby wieść szczęśliwe, satysfakcjonujące życie, musimy najpierw nauczyć się kochać samych siebie. To pierwszy stopień na drabinie do lepszego życia. Kochanie samych siebie nie oznacza, że musimy być całkowicie egocentryczni. Miłość do siebie samych to fundament, na którym budujemy nasz stosunek do relacji ze wszystkimi ludźmi, z którymi coś nas łączy w życiu. Miłość do siebie prowadzi do pewności siebie, szacunku do siebie oraz pozytywnego postrzegania przez innych. Kochając siebie samych, uczymy się kochać innych.

Starożytny hebrajski filozof, Hillel, zwięźle sformułował tę ideę: „Jeśli ja nie jestem dla siebie, któż będzie dla mnie? A jeśli jestem tylko dla siebie, czym jestem?”

*Czyż to nie byłaby prawdziwa potęga zakochać się w sobie tak mocno,
że uczyniłbyś prawie wszystko, co mogłoby cię uszczęśliwić?*

Właśnie tak mocno kocha cię życie i pragnie, byś o siebie dbał.

*Im bardziej kochasz siebie, tym bardziej wszechświat będzie
potwierdzał twoją wartość. Wówczas będziesz mógł przez całe życie
cieszyć się miłością, która da ci największe spełnienie od wewnątrz.*

— ALAN COHEN, AMERYKAŃSKI BIZNESMEN

Budowanie pewności siebie

Miłość do siebie samego pomaga rozwijać i podtrzymywać pewność siebie. Oto niektóre z elementów pewności siebie:

Akceptacja samego siebie

Akceptacja samego siebie ma źródło w umiejętności zaakceptowania siebie jako człowieka poprzez skupienie na swoich pozytywnych aspektach —

naszych zaletach, dobrych cechach i silnych stronach — dzięki którym jesteśmy sobą. Gdy koncentrujemy się na tych obszarach, wpływamy pozytywnie zarówno na swoją pewność siebie, jak i szacunek do siebie samego. Ludziom zbyt często zdarza się, że skupiają się na swoich słabościach zamiast na zaletach. Takie podejście ma więcej negatywnych niż pozytywnych skutków. Musimy wspierać siebie i innych w dostrzeganiu swoich silnych stron.

*Stwórz i trwale wyryj w swoim umyśle obraz siebie
jako człowieka sukcesu. Wytrwale podtrzymuj ten obraz.
Nigdy nie pozwól mu zblednąć. Twój umysł będzie dążył do jego
urzeczywistnienia... Nie stwarzaj dla niego przeszkód w swojej
wyobraźni.*

Szacunek do siebie samego

Kluczem do osiągnięcia szacunku do siebie samego jest koncentracja na naszych dotychczasowych sukcesach i dokonaniach oraz poszanowanie dla dobra, które czynimy. Dużo łatwiej jest rozpamiętywać swoje niepowodzenia. Inni ludzie zbyt gorliwie nam je wytykają. Nasza perspektywa zmienia się, a pewność siebie rośnie, gdy poświęcamy czas na rozmyślanie o swoich sukcesach.

Cennym ćwiczeniem jest stworzenie Spisu Sukcesów. Jest to lista sukcesów i dokonań, które miały miejsce w ciągu naszego życia. Początkowo stworzenie jej może być trudne, ale dzięki wytrwałej pracy możemy ją rozbudowywać, rozwijając przy tym pewność siebie. Zacznij od założenia teczki i od dziś wkładaj do niej symbole i dowody swoich sukcesów. Mogą to być listy od nauczycieli, którzy chwalą nasze prace, notatki od pracowników na temat naszych zasług w pracy, e-maile od klientów z podziękowaniem za dobrą obsługę, listy od organizacji non profit, którym poświęciliśmy swój czas i wysiłek oraz podobne pisma. Dodatkowo załóż dziennik i zapisuj w nim swoje osiągnięcia i działania, z których odczuwasz szczególną dumę. Gdy poczujemy się smutni lub nie będziemy mogli odnaleźć się w jakiejś

sytuacji, możemy sięgnąć do swojej teczki i przypomnieć sobie, że odnosiliśmy sukcesy wcześniej i możemy osiągać je ponownie.

Rozmawiaj ze sobą pozytywnie

Każdy z nas rozmawia ze sobą samym — mówi do siebie różne rzeczy o sobie samym. Gdy zbierzemy razem elementy opisane powyżej, umożliwimy sobie pozytywną rozmowę z sobą samym, popartą dowodami i argumentami nie do podważenia. Im silniejsze i bardziej przekonujące dowody, tym bardziej wiarygodna i potężniejsza jest wiadomość. Takie pozytywne rozmawianie ze sobą jest narzędziem, dzięki któremu możemy przejąć kontrolę nad tym, nad czym jedynie możemy mieć w rzeczywistości kontrolę — naszym myśleniem.

Podejmowanie ryzyka

Pewność siebie możemy także budować poprzez gotowość do podejmowania ryzyka. Nowe doświadczenia możemy traktować jako okazje do uczenia się, a nie jako możliwość odniesienia zwycięstwa lub porażki. W ten sposób otwieramy się na nowe perspektywy i możemy zwiększyć swoje poczucie własnej wartości. W przeciwnym wypadku hamujemy swój rozwój osobisty i wzmocniamy w sobie wiarę w to, że nowa okazja to możliwość poniesienia porażki.

Niektórzy ludzie nigdy nie podejmują ryzyka. Zawsze zachowują ostrożność. Najprawdopodobniej zawsze będą wszystko robić na przeciętnym, miernym poziomie. Nigdy nie odniosą prawdziwych sukcesów. Nie ryzykując tego, że wspierane przez nich przedsięwzięcie skończy się niepowodzeniem, unikają bólu porażki, ale nigdy nie doświadczą dreszczu zwycięstwa.

Żółw jest niczym żywa forteca. Odporna skorupa chroni zwierzę od wszelkiej krzywdy. Jeśli jednak żółw chce się przemieścić, musi wystawić głowę i szyję ze skorupy, narażając je na zagrożenia ze środowiska. Podobnie

jak żółwie, jeśli chcemy iść naprzód, nie możemy otoczyć się idealną ochroną. Musimy wystawić głowy, aby móc się rozwijać.

Podjęcie ryzyka nie oznacza, że mamy działać brawurowo. Rozsądni ludzie podejmują rozsądne ryzyko, ale z samej definicji ryzyko może zakończyć się niepowodzeniem. W biznesie odnoszący sukcesy menedżerowie podejmują ryzyko z każdą nową decyzją. Maksymalizują jednak swoje szanse na sukces, zbierając informacje i przeprowadzając analizy przed podjęciem decyzji. Natomiast kiedy przychodzi moment ostatecznego decydowania, menedżer musi być gotów zaryzykować ewentualną utratę pieniędzy, czasu, energii i nerwów. Bez ryzyka nie ma możliwości zysku. Podjmując ryzyko, nawet gdy rezultat nie jest tym najbardziej pożądanym, pokazujemy sobie i innym, że wierzymy we własne możliwości.

Oczekuj najlepszego

Nie ma bardziej budującego nawyku niż nastawienie pełne nadziei, wiara w to, że wszystko skończy się dobrze, nie źle; że odniesiemy sukces, a nie porażkę; że niezależnie od tego, co się wydarzy lub nie wydarzy, będziemy szczęśliwi.

W budowaniu pewności siebie nie ma nic bardziej pomocnego niż to optymistyczne, pełne wyczekiwania nastawienie — nastawienie, które szuka i oczekuje tego, co najlepsze, najwyższe, najszcześniejsze — oraz unikanie popadania w pesymistyczny, pełen zniechęcenia nastrój.

Musimy wierzyć z całego serca, że osiągniemy to, do czego jesteśmy przeznaczeni. Nie wolno nam choćby przez chwilę w to wątpić, musimy oddawać się tylko pomocnym myślom — ideałom rzeczy, które chcemy osiągnąć. Powinniśmy odrzucać negatywne myśli — wszystkie zniechęcające nastroje, wszystko, co choćby sugeruje porażkę lub nieszczęście.

Nie ma znaczenia, co chcemy robić lub kim być, o ile zawsze podejmiemy do tego z optymistycznym, pełnym oczekiwania i nadziei nastawieniem. Dzięki temu znajdziemy się na drodze do poprawy naszych umiejętności i ogólnego rozwoju.

Budowanie poczucia własnej wartości

Poczucie własnej wartości można zdefiniować jako dobre zdanie na własny temat. Ludzie o silnym poczuciu własnej wartości wierzą, że w większości rzeczy, które robią, mają większe szanse na powodzenie niż porażkę. Wiedzą, że inni ludzie ich szanują. Nie oznacza to, że ktoś ma nierealistycznie optymistyczne podejście do wszystkiego, co robi. Każdy z nas miewa zły dzień i czasami czuje, że wszystko idzie źle. Osoby o silnym poczuciu własnej wartości potrafią zaakceptować niesprzyjające zdarzenia, nie pozwalając, by je przytłoczyły lub kazały poczuć się niepewnie.

W badaniach przeprowadzonych przez Instytut Gallupa dla magazynu „Newsweek” 89 procent respondentów wskazało, że poczucie własnej wartości jest istotnym elementem motywowania do cięższej pracy i odnoszenia sukcesów. 63 procent osób odpowiedziało, że warto poświęcać czas i wysiłek na wzmacnianie poczucia własnej wartości, a jedynie 34 procent uważa, że ten czas i wysiłek lepiej spożytkować na pracę.

Wiele osób ma niskie poczucie własnej wartości i bardzo złe zdanie na temat swoich możliwości. Postrzegają siebie jako porażkę, a gdy odniosą sukces, uznają go za przypadek. Dlaczego tak jest?

Kevin był bystrym i sympatycznym młodym mężczyzną, ale nie uważał się ani za bystrego, ani za sympatycznego. Czuł, że jest nudny i nigdy w życiu niczego nie osiągnie. Mimo świetnych stopni w szkole nie aplikował do najlepszych szkół wyższych, ponieważ uważał, że nie jest wystarczająco dobry, by się do nich dostać. Jego szkolny doradca spróbował odkryć, skąd u niego tak niska samoocena. Ojciec Kevina pracował w korporacji, był dynamicznym kierownikiem, który wymagał od swoich dzieci perfekcji, i nigdy nie zadowolalo go nic poniżej idealnych wyników. Gdy Kevin uzyskiwał wynik 90, jego ojciec chciał wiedzieć, dlaczego nie było to 100. Podczas rodzinnych posiłków ojciec dominował i nie dopuszczał ze strony dzieci żadnych sprzeciwów wobec jego pomysłów. Ponieważ Kevin nigdy nie był w stanie zadowolić swojego ojca, z czasem pojawiło się w nim poczucie, że jest nieudolny.

Sarah była pewnym siebie dzieckiem. Świetnie radziła sobie w szkole, przejawiała talenty plastyczne i muzyczne. Kiedy jednak skończyła studia i weszła na rynek pracy, zatrudniła się kolejno na kilku niesatysfakcjonujących stanowiskach — a na każdym z nich była nieszczęśliwa i nie odniosła sukcesu. Jej pewność siebie osłabła i pojawiło się w niej poczucie, że nigdy nie zacznie jej się dobrze wieść w życiu.

Steve był świetnym sprzedawcą przez wiele lat, ale pewnej wiosny przydarzył mu się zastój. Nic, co robił, nie dawało efektów i nie mógł domknąć żadnej nowej transakcji. Zaczął czuć, że jego najlepszy czas minął. „Straciłem talent — myślał. — Nigdy nie uda mi się nic sprzedać”.

U Kevina rozwinęły się głęboko zakorzenione problemy psychologiczne i było mało prawdopodobne, aby zdołał poprawić swoją samoocenę bez pomocy profesjonalisty. Dzięki sugestii swojego doradcy rozpoczął serię sesji psychoterapeutycznych, które pomogły mu dostrzec, że jest niezwykle uzdolniony, oraz wypracować zdrowe postrzeganie własnej wartości.

Większość ludzi o niskim poczuciu własnej wartości nie potrzebuje jednak psychologów. Mogą pomóc sami sobie. Sarah wiedziała, że potrafi osiągnąć sukces. Zdawała sobie sprawę, że jej porażki nie wynikały z braku umiejętności, ale raczej z niewłaściwych wyborów w pracy, którą podejmowała. Myślała: „Radziłam sobie w szkole i z pracami związanymi z plastyką i muzyką. Odnosiłam sukcesy i mogę odnosić je ponownie”.

Z takim podejściem przemyślała raz jeszcze swoje plany zawodowe i zaczęła szukać pracy w obszarach bliżej związanych z jej rzeczywistymi zainteresowaniami. W rezultacie znalazła pracę, w której mogła wykorzystać swoje talenty i gdzie została w pełni doceniona przez swoich zwierzchników i współpracowników.

Kierownik Steve’a był zaniepokojony trudnościami swojego podwładnego — nie tylko ze względu na ich wpływ na wyniki finansowe, ale z powodu ich wpływu na Steve’a. W końcu porozmawiał z pracownikiem. „Steve — powiedział. — Nie zmieniłeś się w żaden sposób, a gorsze wyniki mogą przydarzyć się każdemu. Masz talent. Jesteś dobrym sprzedawcą.

JAK POPRAWIĆ JAKOŚĆ SWOJEGO ŻYCIA

Uda ci się”. Dzięki zachętom szefa Steve podszedł do kolejnego projektu z większą pewnością siebie i domknął sprzedaż. Był to pierwszy krok do odbudowy jego osłabionego poczucia własnej wartości.

Poczucie własnej wartości jest ważne — nie tylko, byśmy odnosili sukcesy w swoich dążeniach, ale także dla naszego ogólnego dobrego samopoczucia. Ludzie o silnym poczuciu własnej wartości są szczęśliwsi, a często także zdrowsi od tych o niskiej samoocenie. Musimy dbać o swoje morale. Nie pozwolić, by niepowodzenia nas przygnębiły. W życiu będą nam się zdarzały porażki i rozczarowania, ale dzięki skupianiu się na sukcesach, na dobrych chwilach, nasze poczucie własnej wartości pozostanie silne i pomoże nam przetrwać gorsze okresy.

*Dopóki będziesz przejmował się tym, co sądzą o tobie inni,
będą cię mieli w ręku. Dopiero kiedy przestaniesz wypatrywać
uznania z zewnątrz, będziesz panem samego siebie.*

— NEALE DONALD WALSCH, AMERYKAŃSKI PISARZ

Jeśli brakuje nam wiary we własne umiejętności i w determinację do odniesienia sukcesu, nigdy nie uda nam się nawet znaleźć na drodze prowadzącej do osiągnięcia postawionych sobie celów. Musimy oczekiwać od siebie wielkich rzeczy. Ta wiara wydobędzie z nas to, co mamy w sobie najlepszego. Jak mówią słowa pewnego wiersza:

*Życiowe bitwy nie zawsze wygrywa
Silniejszy czy szybszy przeciwnik;
Ale prędzej czy później tym, kto wygra,
Jest ten, kto MYŚLI, że potrafi.*

Ludzie, którym brakuje pewności siebie, przykładają dużą wagę do zdania innych, na tej podstawie decydując, co myślą o sobie samych. Unikają podejmowania ryzyka ze strachu przed porażką i zazwyczaj nie spodziewają się, że odniosą sukces. Często sami siebie umniejszają,

odrzucają pozytywną ocenę i przyjmują krzywdzące założenia, utrwalające szkodliwe wzorce myślowe oraz negatywne nastawienie. Oto niektóre spośród takich szkodliwych wzorców myślowych:

- Myślenie czarno-białe — pojedyncze niepowodzenie może prowadzić do poczucia: „Jestem kompletną porażką, bo moje wyniki nie są idealne”.
- Nieuchronna katastrofa — zakładanie, że katastrofa czyha za każdym rogiem i trzeba się jej spodziewać. Przykładowo: pojedynczy negatywny detal, odrobina krytyki lub krótki komentarz przyćmiewają rzeczywistość. „Zawaliłem tę prezentację i teraz już nigdy nie dostanę awansu”.
- Wyolbrzymianie negatywów — dobre wyniki nie są tak istotne, jak nieudane działania. „Wiem, że w poprzednim kwartale moje wyniki sprzedaży były najlepsze, ale to było tylko szczęście. Teraz wracam do swojej zwykłej formy. W tym kwartale wykonam tylko normę”.
- Przykładanie zbyt dużej wagi do stwierdzeń typu „powinienem”. Takie stwierdzenia mają za zadanie motywować nas do osiągnięcia perfekcyjnych wyników, ale powinny wiązać się z realistycznym myśleniem, dzięki któremu ustalimy, co musimy zrobić, aby dotrzeć do punktu, w którym „powinniśmy” być. Często patrzymy na to, gdzie jesteśmy, i zastygamy ze strachu, gdy dostrzegamy, że daleko nam do punktu, w którym powinniśmy się znaleźć. Zamiast tego powinien być to moment na zatrzymanie się, zaplanowanie kolejnych kroków, a następnie wdrożenie tego planu.

Każdemu z nas mogą zdarzyć się chwile zwątpienia we własne możliwości lub osiągnięcia, w których poczucie wartości zaczyna słabnąć. Pogarszając jeszcze sprawy, skupiamy się i rozmyślamy o tym, jak naszym zdaniem ocenią nas inni, próbując w ten sposób ustalić, jak czujemy się sami ze sobą i swoimi możliwościami. Ten sposób myślenia może prowadzić

JAK POPRAWIĆ JAKOŚĆ SWOJEGO ŻYCIA

do unikania ryzyka ze strachu przed porażką. Takim rozumowaniem doprowadzamy do stłamszenia samych siebie, odrzucenia pozytywnych ocen i przyjęcia krzywdzących założeń, które utrwalają szkodliwe wzorce myślowe oraz negatywną postawę.

Nie wolno nam nigdy zapominać, że pewność siebie jest nieodłącznym elementem poczucia własnej wartości. Zanim zdobędziemy pewność w podejmowaniu decyzji, musimy uwierzyć w siebie. Musimy prawdziwie poczuć, że jesteśmy wartościowymi osobami. Jeśli brakuje nam poczucia własnej wartości, jak możemy być *pewni*, że podejmowane przez nas decyzje są warte zachodu?

Nie jest wolnym żaden człowiek, który nie jest panem samego siebie.

— EPIKTET, GRECKI FILOZOF

Jesteśmy tym, za kogo my sami — nie inni — siebie
uważamy

Zbyt często bardziej przejmujemy się tym, co inni myślą o nas, niż tym, co sami o sobie sądzimy. William Becker, dwudziestowieczny duchowny i pisarz, pouczał swoich czytelników: „Nie przejmujcie się tym, co ludzie o was myślą. Mogą was przeceniać lub nie doceniać! Zanim poznają waszą prawdziwą wartość, wasze sukcesy zależą przede wszystkim od tego, co sami o sobie sądzicie i czy wierzycie w siebie. Możecie odnieść sukces, gdy nikt inny w to nie wierzy, ale nigdy go nie odniesiecie, jeśli nie uwierzycie sami w siebie”.

*Im bardziej lubisz siebie, tym mniej jesteś jak wszyscy inni,
co czyni cię wyjątkowym.*

— WALT DISNEY

Kreowanie obrazu samego siebie

Obraz nas samych to sposób, w jaki prezentujemy się wobec świata zewnętrznego. Niektórzy ludzie mają silne, pozytywne wyobrażenie o tym, kim są, i to wyobrażenie przekazują innym. W ich osobowości jest coś, co umyka fotografom, czego nie jest w stanie oddać malarz, a rzeźbiarz nie potrafi uchwycić. Ta subtelna cecha, której obecność każdy wyczuwa, ale nikt nie potrafi opisać, której żaden biograf nigdy nie scharakteryzował w książce, ma wiele wspólnego z sukcesami takich osób.

Niektóre osobowości są większe niż zwykłe piękno fizyczne i potężniejsze niż nauka. Osoby, które posiadają ten magnetyzm, nieświadomie robią wrażenie na każdym, z kim wchodzi w relację. Gdy ktoś znajdzie się w ich obecności, od razu odczuwa ich wielkość. Sam kontakt z nimi poszerza jego horyzonty, dzięki niemu odczuwa przepływ siły. Czy nie byłoby wspaniale, gdyby ludzie reagowali na nas w ten sposób?

Pierwsze wrażenie

Za każdym razem, kiedy spotykamy nową osobę, w zaledwie trzydziści sekund formułuje ona całą listę wrażeń, poglądów i założeń na temat tego, kim jesteśmy i czego się może po nas spodziewać. Te założenia to kwestie dużo istotniejsze niż to, ile zapłaciliśmy za swoje ubranie lub czy nasz kolor włosów jest naturalny. Wśród nich znajduje się wszystko, od poziomu wykształcenia do sytuacji finansowej, sukcesów zawodowych, a nawet rzeczy tak subiektywnych, jak nasza szczerłość i uczciwość. Wszystkie te przekonania kształtowane są, niemal podświadomie, w ciągu pierwszych trzydziestu sekund znajomości.

Stare powiedzenie „Nie oceniaj książki po okładce” jest rozsądne, ale większość z nas niestety ocenia ludzi po „okładce” — po ich wyglądzie i sposobie bycia. Niektórzy ludzie naprawdę kształtują swoją opinię o innych w ciągu pierwszych trzydziestu sekund kontaktu.

JAK POPRAWIĆ JAKOŚĆ SWOJEGO ŻYCIA

Jeśli podczas pierwszego spotkania zrobimy negatywne albo niepożądane wrażenie, może ono narzucić charakter relacji z konkretną osobą na wiele kolejnych lat. Potrzeba nieco namysłu i wysiłku, aby opanować podstawy robienia dobrego wrażenia, ale warto ten wysiłek w cały proces włożyć. Musimy pamiętać, że zaprezentujemy innym dużo pozytywniejszy obraz siebie, jeśli będziemy o sobie myśleć w pozytywny, pełen miłości sposób.

Jak możesz zyskać charyzmę? Bardziej staraj się sprawić, żeby inni mieli dobre zdanie o sobie, niż żeby mieli dobre zdanie o tobie.

— DAN REILAND, AMERYKAŃSKI DUCHOWNY

Potrafimy stworzyć wspaniały obraz

Kiedy Robert poznał Lisę, swoją nową szefową, był pod wrażeniem jej pogodnej osobowości. Coś w jej sposobie bycia sprawiało, że Robert czuł się jej pewien, podziwiał ją, a jednocześnie czuł się przy niej swobodnie. Myślał: „Ta kobieta ma charyzmę. Chciałbym być taki jak ona”.

Może nam się wydawać, że ludzie podobni do Lisy już tacy się urodzili. Niektóre aspekty naszej osobowości są wrodzone — nasz wygląd zewnętrzny, podstawowa inteligencja oraz niektóre talenty — lecz każdy z nas ma możliwość wydobyć jak najwięcej z naszych wrodzonych cech, rozwijając je w sposób, dzięki któremu inni będą podziwiał naszą osobowość.

Trzeba pamiętać, że jesteśmy w stanie *zbudować* własny obraz serdecznej, pogodnej osoby. Nie jest łatwo stać się charyzmatyczną osobą, którą chcemy być, ale wszystko zaczyna się od silnego pragnienia i zaangażowania w wykreowanie otwartego, radosnego, optymistycznego i pozytywnego sposobu bycia — obrazu, który zyska aprobatę kobiet i mężczyzn, z którymi wchodzimy w relacje. Jeśli naprawdę kochamy siebie samych i nie brakuje nam chęci ani zaangażowania, możemy zbudować w sobie ten magnetyzm.

Nasz wygląd fizyczny

Kiedy poznajemy nowych ludzi, pierwszym czynnikiem, który ma wpływ na wywołane przez nas wrażenie, jest to, jak wyglądamy. Wygląd odgrywa główną rolę w tym, jak jesteśmy postrzegani. Może skutecznie otwierać nam drzwi... lub je zamykać. Każda osoba zajmująca się sprzedażą rozumie frustrację, jaka pojawia się, gdy nie może dostać się do potencjalnego klienta z powodu „strażnika drzwi” — recepcjonistki, sekretarki lub podwładnego, który monitoruje niepożądanych gości. W pewnym sensie pierwsze wrażenie, jakie na kimś robimy, jest najsilniejszym „strażnikiem drzwi”. Często właśnie ono decyduje, czy zostaniemy gdzieś wpuszczeni, zarówno w przenośni, jak i dosłownie.

Niektóre spośród czynników mających wpływ na innych — pozytywny czy negatywny — są poza naszą kontrolą. Nie jesteśmy w stanie zmienić podstawowych elementów naszego fizycznego wyglądu, możemy jednak w pełni wykorzystać nasze zalety i zminimalizować to, co może być uznane za wady. Nie musimy mieć wyglądu gwiazdy filmowej, aby robić pozytywne wrażenie.

Wiele elementów obrazu, jaki reprezentujemy, jest przekazywanych wizualnie. Badania pokazują, że impulsy wzrokowe są przekazywane bezpośrednio do ośrodka emocji w mózgu, z pominięciem typowego systemu przekazywania, powodując natychmiastowe wytworzenie reakcji.

Schludny wygląd, właściwe ubranie, serdeczny uśmiech i właściwe manery to pierwsze kroki do stworzenia dobrego wrażenia. Możemy zmaksymalizować swoje szanse na sukces, ubierając się w sposób, który wysyła pozytywną wiadomość na temat naszych umiejętności i nas samych. Od czasu powszechnego przyjęcia swobodnego dress-code'u w biznesie nie istnieje dziś jeden styl ubierania właściwy dla środowiska biznesowego. Musimy zrobić rozeznanie, by ustalić, co jest właściwe w danej branży, regionie i kulturze.

JAK POPRAWIĆ JAKOŚĆ SWOJEGO ŻYCIA

*Wygląd i osobowość to tylko pierwsze elementy tworzenia
i podtrzymywania sposobu, w jaki widzją nas inni.*

*Musimy kreować go poprzez rozwijanie w sobie szczerego
zainteresowania innymi ludźmi.*

— DALE CARNEGIE

Zachowanie pozytywnego nastawienia

Nastawienie jest ważne dla wszystkich aspektów obrazu, jaki budujemy, ale w żadnym nie jest tak kluczowe, jak w podejściu do samego siebie. Eleanor Roosevelt często cytowana jest jako autorka słów „Nikt nie może sprawić, byś poczuł się gorszy, bez twojego przyzwolenia”.

Wielu z nas — nawet tych pozornie odnoszących największe sukcesy — niesie ze sobą mentalny bagaż pełen opinii na własny temat. Mogliśmy usłyszeć je od rodziców, nauczycieli, szefów, współpracowników lub nawet je sobie wmówić, ale możemy na nie wpłynąć i świadomie skupić się na pozytywnych osądach.

Pozytywne nastawienie wobec innych może znacznie się przyczynić do poprawy budowanego przez nas obrazu. Jeśli w głębi serca wierzymy, że świat pełen jest przyjaciół, ta wiara będzie dla nas niczym dobrze dopasowany ubiór, wysyłający sygnał do nowo poznawanych osób, że jesteśmy rzeczywiście kimś, z kim chcą się zaprzyjaźnić. Jeśli nie będziemy postrzegać każdego dnia jako błogosławieństwa, którym należy się cieszyć i delectować, nasze życie będzie nieszczęśliwe i najprawdopodobniej bezproduktywne.

Niektórzy ludzie przez lata żywią gorzką nienawiść lub wielką zazdrość wobec innych. Chociaż mogą nie być tego świadomi, takie psychiczne nastawienie uniemożliwia im osiągnięcie szczytu swoich możliwości i niszczy ich szczęście. I nie tylko to; ta destruktywna atmosfera promieniuje na innych, przez co wywołują uprzedzenia u spotykanych ludzi, wzbudzają niechęć i nieustannie pogarszają swoją pozycję we wszystkich aspektach życia.

Nie będziemy w stanie dać z siebie tego, co najlepsze, oddając się mściwym lub nawet nieprzyjaznym myślom wobec innych. Nasze zdolności mogą ujawnić się w pełni tylko wówczas, gdy działamy w pełnej harmonii. W naszych sercach musi być dobra wola, jeśli mamy wykonywać dobrą pracę sercem i rękami. Uprzejme nastawienie, poczucie dobrej woli wobec innych doprowadzą do życia w pokoju i równowadze. Zminimalizują rozdrzewki w naszym życiu i pomogą nam zachować harmonijne relacje z innymi.

Nie możemy żywić ukrytej nienawiści i uprzedzeń, zazdrości i mściwych uczuć, a przy tym nie szkodzić poważnie własnej reputacji. Wielu ludzi zastanawia się, dlaczego nie są popularni, dlaczego są ogólnie nielubiani, dlaczego mają tak małe znaczenie we własnej społeczności, kiedy tak naprawdę wynika to z ich własnych gorzkich, niezgodnych uczuć, które zabijają osobisty magnetyzm.

Z drugiej strony, jeśli podtrzymujemy w sobie życzliwe, kochające, pomocne i pozytywne myśli, podchodzimy przyjaźnie do innych, a przy tym nasze serca są wolne od rozgoryczenia, nienawiści oraz zazdrości, tworzymy przyciągający, szczęśliwy i pogodny obraz siebie.

Kobiety i mężczyźni, którzy odnoszą największe życiowe sukcesy, zawsze są radośni i pełni nadziei, zajmują się swoimi sprawami z uśmiechem na twarzy, przyjmują zmiany i szanse, jakie przynosi im codzienne życie, stawiając czoła trudnym i łatwym momentom z takim samym nastawieniem.

Często możemy poprawić swoją sytuację, dostać większą pensję, awansować, zwiększyć sprzedaż, stać się skuteczniejszym menedżerem lub specjalistą dzięki pogodnemu i radosnemu nastawieniu, a jednocześnie zyskać w ten sposób przyjemniejsze, szczęśliwsze życie.

*Czy lubisz spędzać czas z ludźmi, którzy są marudni, przybici
i nieszczęśliwi, czy wolisz przebywać z tymi, którzy są szczęśliwi
i promienni? Ich uczucia i nastawienie są tak zakaźne jak odra.*

*Dlatego powinniśmy promieniować tym, co chcemy widzieć
w innych ludziach.*

— DALE CARNEGIE

Uśmiech

Charyzmatyczne osoby wiedzą, jak i kiedy się uśmiechać. Uśmiech to oznaka przyjaznego nastawienia. To ludzki odpowiednik merdania ogonem u psów. Oczywiście nie możemy ani nie powinniśmy uśmiechać się cały czas. Uśmiech nie jest czymś, co nakładamy mechanicznie, niczym kapelusz. Prawdziwy uśmiech to jedynie zewnętrzna oznaka naszego wewnętrznego stanu. Tak naprawdę można zachowywać się uprzejmie i czarująco, w ogóle się nie uśmiechając. Zdarzają się sytuacje, w których uśmiech jest zupełnie nie na miejscu, a na pewno nikt nie powinien uśmiechać się nieustannie.

Uśmiech musi pochodzić z serca. Dzięki temu będzie wydobywał się na zewnątrz, ukazując się w naszych oczach, głosie i czynach. Zachowujmy się radośnie, a poczujemy się radośnie. Uśmiechu nie da się udawać. Fałszywy uśmiech wygląda dokładnie na to, czym jest — na fałsz.

Dale Carnegie udziela kilku sugestii na temat sztuki uśmiechania się. Zwraca uwagę, że po pierwsze musimy mieć właściwe nastawienie psychiczne wobec świata i ludzi. Zanim je wypracujemy, nie będziemy odnosić znaczących sukcesów. Jednak nawet niedbały uśmiech będzie pomocny, ponieważ wywoła zadowolenie u innych, a ono wróci do nas niczym bumerang. Powodując u innych odczucie przyjemności, sami poczujemy przyjemność, i wkrótce nasz uśmiech stanie się szczerzy.

Ponadto kiedy się uśmiechamy, tłumimy w sobie nieprzyjemne lub nieszczere wrażenie, które odczuwamy wewnętrznie. Spróbuj wypracować nawyk uśmiechania się; to cudownie prosty sposób, by poczuć się wewnętrznie dobrze i dać innym sygnał, że jesteśmy kimś, kogo przyjemnie mieć w swoim otoczeniu.

*Umówmy się, że będziemy spotykać się ze sobą z uśmiechem
na twarzach, kiedy trudno będzie się uśmiechać.*

— MATKA TERESA

Entuzjazm w prezentowanym obrazie

Charyzmatyczne osoby z entuzjazmem podchodzą do swojego życia, pracy, relacji i celów. Słowo „entuzjazm” pochodzi od dwóch greckich słów oznaczających „Bóg wewnątrz”, a sam entuzjazm bierze się z głębi nas samych. Entuzjazmu nie da się udawać. Nieszczery entuzjazm, pozorowany w sztucznych gestach, wymuszonym śmiechu i przesadnych komentarzach bardzo łatwo jest dostrzec. Jeśli wierzymy, że to, co robimy, jest wartościowe, znaczące, ekscytujące i osiągalne, wiara ta będzie widoczna w naszym sposobie bycia i działaniach.

Osoby o entuzjastycznym nastawieniu do siebie samych i tego, co robią, podchodzą do swojej pracy z pewnością sukcesu. Pracownicy, którzy do swoich zadań podchodzą z energią, determinacją i entuzjazmem, dają swoim przełożonym pewność, że nie tylko wykonają swoje zadanie, ale zrobią to dobrze. Świat zawsze pozytywnie reagował na entuzjazm. Dzięki niemu pomnażamy swoją energię, wznosimy się na szczyty swoich możliwości.

Entuzjazm jest doskonałym wsparciem w biznesie. Jest tak zaraźliwy, że udziela nam się, zanim się zorientujemy, nawet jeśli staramy się tego uniknąć. Kiedy wkładamy serce w swoją pracę, nasz entuzjazm często jest w stanie sprawić, by potencjalny klient zapomniał, że próbujemy coś sprzedać.

Jest coś w przyjęciu roli, którą chcemy odegrać, i odgrywaniu jej z entuzjazmem. Jeśli mamy ambicje, by robić wielkie rzeczy, musimy myśleć o swoich możliwościach z entuzjazmem i przyjąć rolę, której dane działanie wymaga.

Często wykonywana przez nas praca może nie być ekscytująca ani nawet ciekawa. Może być monotonna, nudna i nużąca. Powinniśmy odszukać w niej coś, co wywoła nasz entuzjazm. Może to być sposób na wykonanie jej lepiej lub szybciej, albo wyznaczenie sobie ilościowych lub jakościowych celów, które będą dla nas wyzwaniem. Jeśli nie potrafimy w swojej pracy znaleźć sposobu na wywołanie entuzjazmu, poszukajmy innej aktywności w społeczności, rodzinie, kościele, działalności politycznej lub społecznej i zaangażujmy się w nią.

JAK POPRAWIĆ JAKOŚĆ SWOJEGO ŻYCIA

Jest coś w atmosferze tworzonej przez ludzi pełnych entuzjazmu, wierzących w swój sukces, coś w samym ich wyglądzie, dzięki czemu niemalże wygrywają bitwę, zanim się ona rozpocznie.

Entuzjazm przenika atmosferę i daje innym pewność, że dokonamy tego, co zamierzaliśmy. Z czasem wzmocnia nas nie tylko siła naszego własnego entuzjazmu, ale także tego płynącego od innych osób. Nasi przyjaciele i znajomi potwierdzają naszą zdolność do odniesienia sukcesu, a każde kolejne zwycięstwo staje się dzięki niemu łatwiejsze do osiągnięcia niż poprzednie. Nasze opanowanie, pewność siebie i umiejętności rosną wprost proporcjonalnie do liczby naszych osiągnięć. Sama intensywność naszego entuzjazmu, z jakim podejmujemy się swoich zadań, z pewnością ma związek z poziomem wyników, jakie osiągamy.

Entuzjazm nadaje dynamikę naszej osobowości. Bez niego nasze umiejętności pozostaną uśpione; można też śmiało powiedzieć, że każdy z nas ma więcej ukrytych możliwości, niż kiedykolwiek nauczymy się wykorzystywać. Możemy posiadać wiedzę, rozważny osąd, rozsądne rozumowanie; nikt jednak — nawet my sami — nie dowie się o tym, dopóki nie odkryjemy, jak wkładać serce w myślenie i działanie. Dzięki entuzjastycznemu sposobowi bycia zbudujemy obraz osoby pewnej siebie i kompetentnej.

Kiedy podchodzimy z entuzjazmem do tego, co robimy, ekscytacja, radość, wewnętrzne poczucie satysfakcji przepełniają wszystkie nasze działania. Nie zawsze jest łatwo ekscytować się wieloma spośród rzeczy, które robimy każdego dnia, ale jest to możliwe, jeśli tylko się postaramy.

U większości odnoszących sukcesy ludzi entuzjazm jest sekretnym składnikiem sukcesu, ale jest także czynnikiem wywołującym szczęście w życiu tych, którzy pozostają entuzjastyczni.

To, co dzieje się w umyśle, decyduje o tym, co osiągamy na zewnątrz.

Kiedy ktoś naprawdę odczuwa entuzjazm, staje się on widoczny w błysku oczu, w czujnej i żywej osobowości. Można go dostrzec w energii tej osoby. Entuzjazm zmienia twoje podejście do innych ludzi

*i podejście innych ludzi do ciebie. To on decyduje o różnicy między
byciem przeciętną osobą a kimś naprawdę charyzmatycznym.*

— NORMAN VINCENT PEALE

Podsumowanie

- Jeśli chcemy prowadzić zadowolające, dające satysfakcję życie, najpierw musimy nauczyć się prawdziwie kochać siebie. To pierwszy krok na ścieżce do lepszego życia. Miłość do siebie wpływa na naszą pewność siebie, poczucie własnej wartości i to, jak postrzegają nas inni.
- Poczucie własnej wartości najlepiej można opisać jako dobre zdanie na własny temat.
- Osoby o wysokim poczuciu własnej wartości wierzą, że w większości rzeczy, które robią, mają większe szanse na sukces niż porażkę.
- W naszym życiu będą zdarzały się porażki i rozczarowania, ale skupiając się na sukcesach zamiast na niepowodzeniach, zachowamy silne poczucie własnej wartości i łatwiej przetrwamy trudniejsze okresy.
- Zbyt często bardziej przejmujemy się tym, co myślą o nas inni, zamiast skupiać się na tym, co sami myślimy o sobie. Inni mogą nas przeceniać lub nie doceniać. Nasze sukcesy zależą przede wszystkim od tego, co my sądzimy o sobie. Możemy je odnosić, nawet jeśli nikt inny w to nie wierzy, ale nie uda nam się to, jeśli sami nie uwierzymy w siebie.
- Przyjazny, serdeczny obraz można *wypracować*.
- Chociaż część aspektów tworzących nasz zewnętrzny obraz — nasz wygląd zewnętrzny, podstawowa inteligencja oraz niektóre talenty — jest wrodzona, każdy z nas ma możliwość wydobyć jak

JAK POPRAWIĆ JAKOŚĆ SWOJEGO ŻYCIA

najwięcej z naszych wrodzonych cech, rozwijając je tak, by inni nas podziwiali.

- Cechy osobowości można rozwinąć. Ludzie nie są stworzeni jako identyczni. Trzeba pamiętać, że nie wszyscy są tak samo inteligentni, silni fizycznie czy energiczni, ale jeśli się postaramy, możemy stać się charyzmatyczni. Możemy podjąć decyzję i pracować nad rozwojem tych cech, które chcielibyśmy w sobie widzieć. Kluczem jest zaangażowanie.
- Osoby, które są entuzjastycznie nastawione do siebie samych i swoich działań, podejmują pracę z pewnością odniesienia sukcesu. Świat zawsze pozytywnie reagował na entuzjazm. Dzięki niemu pomnażamy swoją energię, wznosimy się na szczyt swoich możliwości.

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion 

Istnieją szczęśliwcy, którzy wiedzą wspaniale życie. Przyciągają innych urokiem osobistym, są pogodni, promienni, szybko zjednują sobie ludzi. Cieszą się popularnością, a ich kariery błyskawicznie się rozwijają. Wydaje się, że jak magnes przyciągają powodzenie i pozytywne relacje — że mają w życiu prawdziwe szczęście. Dzieje się tak w dużej mierze dlatego, że wywierają na innych odpowiednie wrażenie.

Ta książka przekona Cię, że wypracowanie silnej i magnetycznej osobowości jest możliwe. Znajdziesz tu 10 kroków, dzięki którym nauczysz się z łatwością zjednuwać sobie ludzi i wzmocnisz siłę charakteru, aby wreszcie poczuć swoją sprawczą moc. Dowiesz się, jakie techniki pomogą Ci wkrótce stać się ciepłą, kontaktową i otwartą osobą — na szczęście te cechy nie muszą być wrodzone: można je w sobie wyćwiczyć! Sięgnij po tę inspirującą książkę, by wkroczyć na ścieżkę, która zaprowadziła do sukcesu, szczęścia i bogactwa miliony ludzi studiujących nauki Dale'a Carnegiego.

Postaw pierwsze kroki na drodze do szczęśliwszego życia:

- pokochaj siebie i traktuj innych dobrze
 - wyznaczaj realne cele i pokonaj zmartwienia
 - naucz się słuchać i mów z przekonaniem
 - utrzymuj dobre relacje i bądź prawdziwym liderem
 - pomagaj innym w odnoszeniu sukcesu i żyj w harmonii!
-

DALE CARNEGIE (1888 – 1955) był amerykańskim pisarzem, pionierem w dziedzinie samorozwoju i umiejętności interpersonalnych. Urodził się w biednej farmerskiej rodzinie. Stał się sławny po opublikowaniu w 1936 roku swojej pierwszej książki, którą przeczytało ponad milion osób. Należy do najważniejszych autorów publikacji, które wspierają w rozwiązywaniu problemów związanych z rozwojem osobistym i karierą.

WYJDŹ Z INICJATYWĄ, A NIKT CI SIĘ NIE OPRZE!

OSOBOWOŚĆ OD NOWA

sensus

ebook dostępny wyłącznie na:
ebookpoint^{PL}



ISBN 978-83-283-5798-3



cena 37,00 zł

Księgarnia internetowa:
<http://sensus.pl>

Sprawdź najnowsze promocje:
• <http://sensus.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
• <http://sensus.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
• <http://sensus.pl/nowosci>

Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900
0 601 339900

Helion SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: sensus@sensus.pl
<http://sensus.pl>

9 788328 357983