

DO ZOBACZENIA NA SZCZYCIE ZIG ZIGLAR

Wydanie
poprawione
i uzupełnione
w dwudziestą
piątą
rocznicę

PRACOWNIE
PRACA
NASTAWIENIE
CELE
RELACJE Z INNYMI
SAMOOCENA

**DO ZOBACZENIA
NA SZCZYCIE
ZIG ZIGLAR**

WIERZĘ, ŻE

możesz mieć w życiu wszystko, czego zapragniesz,
jeśli tylko pomożesz dostatecznie wielu ludziom
w osiągnięciu tego, na czym im zależy.

WIERZĘ, ŻE

Człowiek został stworzony do dokonań,
zaprojektowany z myślą o sukcesie
i obdarzony ziarnami wielkości.

DO ZOBACZENIA NA SZCZYCIE ZIG ZIGLAR

WYDANIE POPRAWIONE I UZUPEŁNIONE
W DWUDZIESTĄ PIĄTĄ ROCZNICĘ

Wcześniejszy tytuł
Biscuits, Fleas, and Pump Handles
(Ciasteczka, pchły i rączki od pompy)

Nowy przekład
Roman Palewicz | Barbara Palewicz-Ryży

Ilustracje Al Mayton



Tytuł oryginału: *See You at the Top*

Copyright © 1975, 1977, 2000, 2003, 2005 by Zig Ziglar

First published in the United States of America by Pelican Publishing Company, Inc.

Polish language edition licensed to Purana Publishing House for sale in Poland

Copyright © for the Polish edition by PURANA 2021

Projekt okładki: Krystyna Szczepaniak

Kompleksowe opracowanie książki:

Agencja Wydawnicza Synergy Elżbieta Meissner

www.agencja-wydawnicza-synergy.pl

Zespół w składzie:

Przekład: Roman Palewicz i Barbara Palewicz-Ryży

Redakcja: Beata Wieseń

Korekta: Agata Meissner, Anna Sadczuk

Skład i łamanie: Barbara Kryska

ISBN: 978-83-66200-41-8

Wydawca:

Wydawnictwo PURANA

ul. Agrestowa 11, 55-330 Lutyń

tel.: 71 35 92 701, 603 402 482

e-mail: biuro@purana.com.pl

www.purana.com.pl

Facebook: FB Wydawnictwo Purana

Zapraszamy do naszej
księgarni internetowej:

www.purana.com.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone. Żadna część tej książki nie może być powielana bądź przekazywana w jakiegokolwiek formie, żadnymi środkami elektronicznymi lub mechanicznymi, łącznie z fotokopiowaniem, nagrywaniem lub przez dowolny system przechowywania informacji, bez pisemnej zgody wydawcy.

*Słodziutkiej Ryżej,
która jest moją żoną i moim życiem
od ponad pół wieku – a najlepsze
dopiero przed nami.*

Historia publikacji

Pierwsze wydanie

1 nakład po angielsku

Pierwsze wydanie poprawione

56 nakładów po angielsku

6 nakładów po francusku

4 nakłady po hiszpańsku

1 nakład po portugalsku

1 nakład po chińsku

1 nakład po włosku

1 nakład po polsku

1 nakład po czesku

1 nakład po indonezyjsku

1 nakład w uproszczonych
znakach chińskich

1 nakład po koreańsku

1 nakład po serbsku

1 nakład po turecku

1 nakład po słoweńsku

1 nakład w Indiach

(po angielsku)

1 nakład w Malezji

(po angielsku)

Drugie wydanie poprawione

13 nakładów po angielsku

1 nakład po chorwacku

1 nakład po bułgarsku

1 nakład po rosyjsku

1 nakład po tajsku

1 nakład w Singapurze

(po angielsku)

1 nakład w hindi

1 nakład w uproszczonych
znakach chińskich

1 nakład po włosku

1 nakład po arabsku

1 nakład w Nigerii

(po angielsku)

1 nakład po serbsku

1 nakład po rumuńsku

1 nakład na Filipinach

(po angielsku)

1 nakład w języku nepali

1 nakład po indonezyjsku

1 nakład po hiszpańsku

1 nakład w Indiach

(w języku marathi)

1 nakład po japońsku

1 nakład po wietnamsku

1 nakład w języku gudźarati

1 nakład po malajsku

SPIIS TREŚCI

Dlaczego poprawiam <i>Do zobaczenia na szczycie?</i>	9
Przedmowa	13
Podziękowania	17
 Część pierwsza Schody na Szczyt	 21
Rozdział 1. Żyj „bardziej”	23
Rozdział 2. To jest ten czas	38
 Część druga Twoja samoocena	 57
Rozdział 3. Złodzieje	59
Rozdział 4. Przyczyny niskiej samooceny	74
Rozdział 5. Przejawy niskiej samooceny	87
Rozdział 6. Piętnaście kroków do zdrowej samooceny	99
 Część trzecia Twoje relacje z innymi	 139
Rozdział 7. Jak widzisz innych	141
Rozdział 8. Złe czy dobre, przekazujesz to	161
Rozdział 9. Najważniejsza „inna” osoba	181
 Część czwarta Cele	 201
Rozdział 10. Czy cele są naprawdę konieczne?	203
Rozdział 11. Charakterystyka celów	218

Rozdział 12. Wytaczanie celów	230
Rozdział 13. Osiąganie własnych celów	244
Część piąta Nastawienie	279
Rozdział 14. Czy „właściwe” nastawienie jest ważne?	281
Rozdział 15. Ugruntowanie nastawienia	316
Rozdział 16. Krok czwarty – nakarm swój umysł	342
Rozdział 17. Nawyki i nastawienia	366
Rozdział 18. Zwalczaj złe nawyki – rozwijaj dobre	393
Rozdział 19. Podświadomy umysł	414
Część szósta Praca	427
Rozdział 20. Kto pracuje, ten wygrywa	429
Rozdział 21. Bądź gotowy	447
Rozdział 22. Przygotowanie, pompowanie i produkcja	455
Część siódma Pragnienie	463
Rozdział 23. Jak z miernoty stać się gwiazdą	465
Rozdział 24. Inteligentna ignorancja	473
Rozdział 25. Dawid i Goliat	483
Rozdział 26. Ameryka, ta piękna	498
<i>Wyznania Ziga Ziglara</i>	543

DLACZEGO POPRAWIAM

Do zobaczenia na szczycie?

Mówiąc szczerze, białem się z myślami, czy powinienem publikować zmienioną wersję książki. Uważam jednak, że istnieje kilka ważnych powodów, żeby ją uaktualnić i dokonać pewnych radykalnych zmian. Po pierwsze komunizm nie kształtuje już rzeczywistości w dawnym Związku Radzieckim, w związku z czym wyeliminowałem trochę informacji związanych z tym tematem. Po drugie uznałem, że wskazówki na temat relacji mąż – żona, zawarte w części trzeciej, mogłyby być o wiele bardziej pomocne i mniej kontrowersyjne. Po trzecie jeden z przykładów zawartych w części dotyczącej celów był błędny – należało go skorygować. Doszedłem też do wniosku, że trzeba uaktualnić kilka spraw, które zmieniły się od czasu powstania książki.

Została ona przetłumaczona na wiele języków i doczekała się już 58 wydań, a na całym świecie sprzedano prawie dwa miliony jej egzemplarzy. Ponadto, 25 lat po pierwszej publikacji, każdego roku wciąż sprzedajemy po kilka tysięcy

egzemplarzy w twardej oprawie. Autorzy i wydawcy zazwyczaj nie są chętni do wprowadzania poprawek w dziełach, które miały – i nadal mają – tak silny wpływ na odbiorców (świadczą o tym niezliczone tysiące listów z całego świata). Jednak do dokonania zmian skłoniło mnie bardzo silne poczucie, że ta książka może być lepsza.

W tym momencie muszę przyznać, że charakter mojej działalności lekko się zmienił. Rzadziej przemawiam, a częściej piszę. Każdego roku biorę udział w zaledwie 50 spotkaniach korporacyjnych, ale za to 45 razy prowadzę zajęcia w dużej szkółce niedzielnej. Ponadto tworzymy w naszej firmie więcej programów szkoleniowych, aby docierać do jak najszerszego grona odbiorców. Co jakiś czas ktoś mnie pyta, kiedy przejdę na emeryturę. Niektórzy mówią nawet, że słyszeli, że już się wycofałem. Odpowiadam im zawsze: „Źle słyszeliście. Pewnie mówiono, że «wystartowałem» od nowa. Nie zamierzam odpuszczać, ustawać, milknąć ani się poddawać, dopóki nie umrę. Prawdę mówiąc, dopiero się rozgrzewam”. Chcę przez to powiedzieć, że mam więcej frajdy, prowadzę więcej spraw i jestem bardziej podekscytowany tym, co robię, niż kiedykolwiek dotąd. Nie wiem, czemu miałbym porzucić coś, co daje mi tyle radości – zwłaszcza że poczta, którą otrzymuję, upewnia mnie, iż wciąż odgrywam ważną rolę w życiu wielu ludzi.

Co do moich spraw rodzinnych, to śpieszę donieść, że Ryża (moja żona, którą nazywam tak pieszczotliwie, choć ma na imię Jean) i ja obchodziliśmy w 1999 roku 53. rocznicę ślubu. Mamy czworo dzieci, czworo wnuków i troje wnuków przyrodnych. Wszyscy mieszkamy niedaleko siebie i odwiedzamy się, korzystając z samochodów. Nasza najstarsza córka

Jean Suzanne Ziglar Witmeyer odeszła do Pana 13 maja 1995 roku, pozostawiając ogromną pustkę w naszej rodzinie. Ale jednocześnie to nas zbliżyło do siebie i wzmocniło naszą wiarę.

Mój syn John Thomas, którego nazywam Tomem, jest prezesem i dyrektorem The Zig Ziglar Network. Mój zięć Richard Oates, mąż Cindy, naszej średniej córki, jest naszym wiceprezesem wykonawczym i dyrektorem operacyjnym. Moja najmłodsza córka Julie Ziglar Norman jest redaktorką moich książek oraz kolumny gazetowej. Cindy też jest bardzo zapracowana – ze swoim psem o imieniu Dr Emmitt Oates prowadzi dogoterapię. Praca społeczna w szpitalu Baylor, który w maju 1999 roku uznał ją za „Wolontariuszkę Roku” w dziale terapii z udziałem zwierząt, daje jej dużo radości.

Ryżę i ja podróżujemy i spędzamy ze sobą więcej czasu niż kiedyś. Wciąż trudno mi uwierzyć, że zostałem pobłogosławiony tak wspaniałą rodziną, zaczynając od cudownej żony, którą Bóg dał mi w 1946 roku. Kochamy się bardziej, robimy więcej rzeczy razem, więcej rozmawiamy i mamy więcej frajdy niż kiedykolwiek wcześniej. Bóg jest dobry.

Dallas, Teksas
marzec 2000

KONIEC

Być może to niezwykle sposób rozpoczynania książki, ale ta książka JEST niezwykle. Opowiada o tobie, twojej rodzinie, przyszłości i o tym, w jaki sposób możesz uzyskać więcej od innych ludzi, dając więcej każdemu z nich. Wierzę, że to koniec – a przynajmniej początek końca – negatywnego myślenia, negatywnych działań i reakcji, koniec defetyzmu i przygnębienia, koniec godzenia się na mniej, niż zasługujesz i możesz osiągnąć, koniec pozostawiania pod wpływem małych ludzi o małych umysłach, snujących małe myśli na temat błahostek, które są specjalnością miernot. Krótko mówiąc, dla ciebie jest to koniec najbardziej zabójczej choroby świata – „Usztyniania Postaw”.

Urodziłeś się, żeby wygrywać.

PRZEDMOWA

Ilekcio otworzysz ksiązkę *Do zobaczenia na szczycie*, przyjdzie ci zapewne na myśl słowo „inna”. Inna jest okładka, a już z pewnością odmienny jest „koniec”. Ksiązkę tę wyróżniają też nastrój, temat i sposób prowadzenia narracji. Na przykład będę często „zmieniał biegi” i posilkował się któryms z ponad 800 przykładów i analogii, czasami króciutkich, czasem rozbudowanych, aby skłonić cię do przerywania lektury i być może ponownego przeczytania jakiegoś fragmentu. Da mi to pewność, że przesłanie do ciebie dotarło. Będę także podkreślał, że w dzisiejszym świecie możesz mieć wszystko, czego zapagniesz, jeśli tylko pomożesz dostatecznie wielu ludziom w osiągnięciu tego, na czym im zależy.

Jako autor uważam, że cała ta książka jest inna i znacząca, ale jej odmiennosc nie była moim głównym celem. Wynikła ona z tego, że piszę tak, jak przemawiam (jestem jak zezowaty dyskobol – nie ustanawiam rekordów, ale widownia musi mieć się na baczności). W minionych latach pogadankę *Biscuits, Fleas, and Pump Handles* (Ciasteczka, pchły i rączki od pompy), jak brzmiał pierwotny tytuł tej książki,

wygłosiłem ponad trzy tysiące razy. Początkowo materiał obejmował tylko 45-minutową prezentację. Z czasem rozrosło się to w całą książkę, prowadzony w szkołach i kościołach kurs „Potrafię” oraz trzydniowe seminarium „Urodzony, żeby wygrywać”, które dwukrotnie każdego roku organizuję w teksaskim Dallas.

Omawiam tu wiele tematów, ale moim głównym celem jest przekazanie wiary, miłości, optymizmu i zapału. To ważne, bo w dzisiejszym świecie wielu ludzi nie do końca wie, czym są prawdziwa miłość i wiara. Ci ludzie są zbyt „wyrafinowani”, żeby okazywać swoje prawdziwe uczucia i pozwalać sobie na szczery entuzjazm w jakiegokolwiek sprawie.

Jeżeli chodzi o miłość, to przyznaję się do winy – kocham Boga, moją żonę, rodzinę, bliźnich i Amerykę.

Jeżeli chodzi o wiarę, to nie wiem, co skrywa jutro, ale wiem, kto nad nim panuje, podchodzę więc do przyszłości z zaufaniem i wdzięcznością. Biblia zapewnia mnie, że moja przeszłość jest mi wybaczona i zapomniana. To wszystko upraszcza. Jezus Chrystus powiedział: „Przyszedłem po to, żebyście mieli życie i mieli je w obfitości”. To załatwia sprawę teraźniejszości. Św. Jan (3:16) zapewnia, że czeka mnie życie wieczne. To ustawia moją przyszłość. Skoro przeszłość jest mi wybaczona, teraźniejszość zabezpieczona, a przyszłość nieodwołalnie zagwarantowana, to dlaczego nie miałbym być pełnym entuzjazmu optymistą?

Do zobaczenia na szczycie to filozofia, ale niewiele w niej teorii. Idee, procedury i techniki są wzięte z życia, z wielu lat pracy w handlu i doświadczeń z indywidualnym rozwojem człowieka, a także osobistych powiązań z licznymi

przedstawicielami wolnych zawodów, z każdej dosłownie dziedziny przedsiębiorczości. Wykorzystanie tych pomysłów i metod będzie oznaczało, że uczysz się z doświadczeń innych ludzi – a nie z ich teorii. To jedyny praktyczny sposób rozwoju, bowiem nauka oparta wyłącznie na własnych doświadczeniach jest zbyt frustrująca, czasochłonna i o wiele za droga.

Mówię szczerze, z zupełnym przekonaniem, że gdyby ta książka była dostępna w czasie, gdy rozpoczynałem swoją rywalizację w grze, którą jest życie, poszłoby mi szybciej i lepiej. Wierzę, że pod wieloma względami staniesz się bogatszy, jeśli wykorzystasz tę filozofię, na której doskonalenie i spisywanie poświęciłem ponad dwa tysiące godzin.

Mam nadzieję, że staniesz się podobny do wielu czytelników tej książki, którzy z entuzjazmem podkreślają, że jej lektura nigdy się nie kończy. Bierzesz ją, otwierasz na dowolnej stronie i odczytujesz fragment jako intelektualną przekąskę, jeden rozdział jako pełny intelektualny posiłek – albo czytasz całość, aby poznać sposób na życie. A potem zaczynasz od nowa.

Niech cię Bóg błogosławi. Jeżeli wykorzystasz idee z tej książki, „zobaczymy się na szczycie”.



TO PRAWDA

Wszystko, co jest za nami i przed nami,
to drobiazgi w porównaniu z tym, co jest w nas.

Ralph Waldo Emerson

A PONADTO

Jesteś jedyną osobą, która może wykorzystać
twoje zdolności. To ogromna odpowiedzialność.

PODZIĘKOWANIA

Dziękuję wszystkim, którzy pomagali mi przez te wszystkie lata. Są jednak osoby, których nazwiska dosłownie wyskakują ze stron mojego życia i domagają się szczególnego uznania. Ich listę otwiera „Słodziutka”, która nadaje mojemu życiu znaczenie, czyniąc je zabawnym i ciekawym. Jej miłość to stały czynnik motywujący, obecny zawsze, bez względu na okoliczności.

Moja matka, żywy przykład wiary, odwagi, zdrowego rozsądku i miłości, dała mi fundament życia i dostarczyła znaczną część materiału do tej książki.

Pan John Anderson i jego żona również odegrali w moim życiu znaczącą rolę. Pan Anderson był moim „zastępczym ojcem”, który łączył autentyczne zainteresowanie moją osobą z miłością i/lub dyscypliną, stosownie do sytuacji.

Pan Walter Haining nauczył mnie wiele na temat „chłopskiego rozumu” i tego, jak się „sprzedawać”. Podobnie Bill Cranford, mój pierwszy kierownik sprzedaży, którego cierpliwość i osobiste zainteresowanie zdecydowanie wykraczały poza relacje menedżer-sprzedawca.

Jeśli chodzi o czysty dramatyzm, to krótki czas, jaki spędziłem z P.C. Merrellem, nie może się równać z niczym. Ten człowiek włączył mnie, uzdrowił i natchnął darem wiary w siebie.

Hal Krause – poprzez swoją firmę – zapewnił mi kontakty w kraju i za granicą, co znacząco ułatwiało drogę, którą podążałem jako mówca i autor. Wszyscy moi koledzy z tej firmy – Cavett Robert, Bob Richards, Bill Gove, Dick Gardner, Ken McFarland i Charlie Cullen – odegrali w moim życiu istotną rolę, zachęcając mnie, instruując i inspirując.

Bernie Lofchick, „brat Bern”, który udzielał mi rad, pomagał, mobilizował i wierzył we mnie oraz filozofię „Ziglaryzmu”, też był niezmiernie ważny dla rozwoju mojej kariery i życia osobistego.

Doświadczenie Dana Bellusa, mojego przyjaciela, byłego współpracownika i mówcy występującego wraz ze mną, okazało się bezcenne przy publikacji pierwszego wydania.

Dbalność o szczegóły, którą wykazywał Carroll Phillips, przyczyniła się w wielkim stopniu do przejrzystości książki.

Patti Bond przepisywała wszystkie strony z niewiarygodną szybkością, a Jorita Symington, moja sekretarka, przez cały czas „trzymała wszystko w garści”. Obie zasługują na pochwałę i serdeczne podziękowania.

Wyrazy szczególnej wdzięczności otrzymuje Anne Anderson z Nashville w stanie Tennessee, za to, że przedstawiła mnie siostrze Jessie, która otworzyła mi oczy na radości pełniejszego życia na ziemi, połączone z dbałością o to, żebym spędził wieczność z Jezusem Chrystusem.

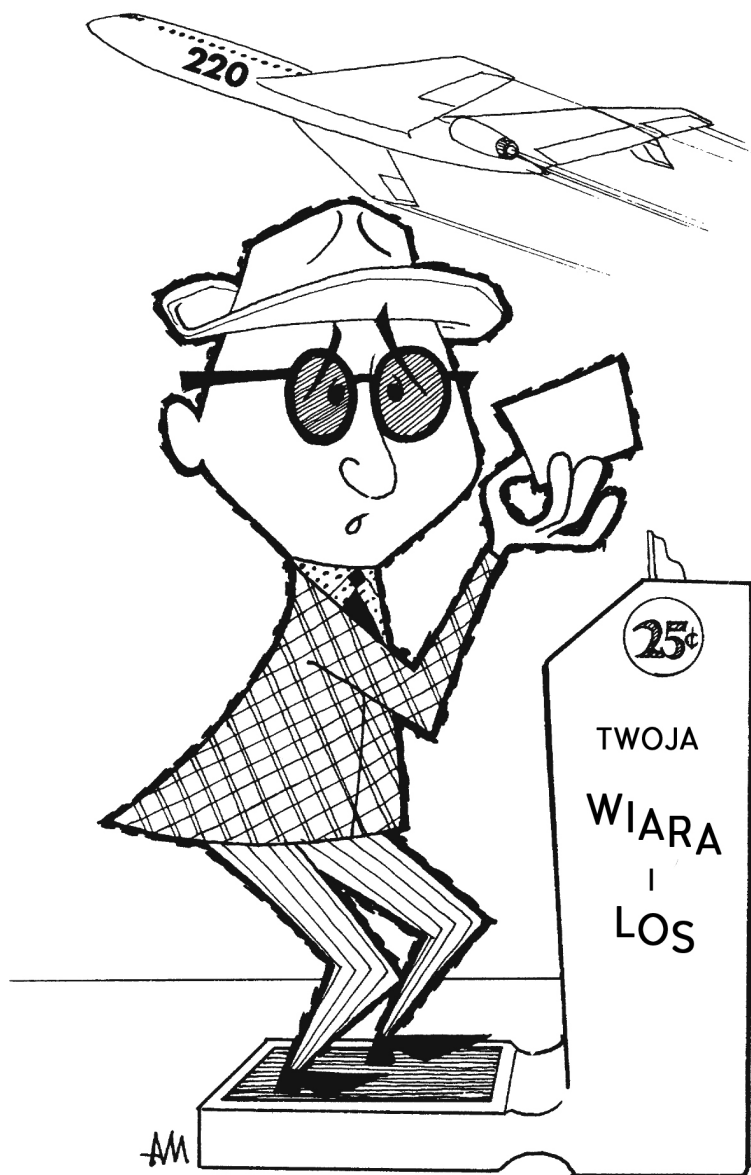
Byłoby niedbalstwem, a nawet niewdzięcznością, gdybym nie wspomniał o pomocy udzielanej mi przez moich braci

i siostry. Zawsze łączyła nas miłość i silne poczucie wsparcia. Mam nadzieję, że doceniają moje wysiłki.

I wreszcie moje dzieci. Każde jest wyjątkowe i każde kocham w szczególny sposób. Suzan, moja pierworodna, toczyła ze mną inspirujące rozmowy i zachęcała do działań. Cindy, średnia córka, cicho pojawia się i znika, zaznaczając wszędzie swoją obecność. Julie, najmłodsza, jest wszędzie i robi wszystko. Tom to mój upragniony syn. Fakt, że pojawił się późno, sprawia, że wciąż jestem młody i pełny nadziei. Każde z moich dzieci sprawiło mi mnóstwo przyjemności, a czasem trochę bólu. Każde w niezmiernym stopniu przyczyniło się do wspólnej rodzinnej radości i solidarności. Każde było darem od Boga, za który dziękuję każdego dnia.

Tych wszystkich, których wymieniłem, proszę o przyjęcie najserdeczniejszych podziękowań. Tym, których nie wymieniłem, pragnę powiedzieć, że choć ich nazwiska nie pojawiają się w tej książce, nie są mi obojętni. Doceniam was w stopniu większym, niż to sobie uświadamiacie.

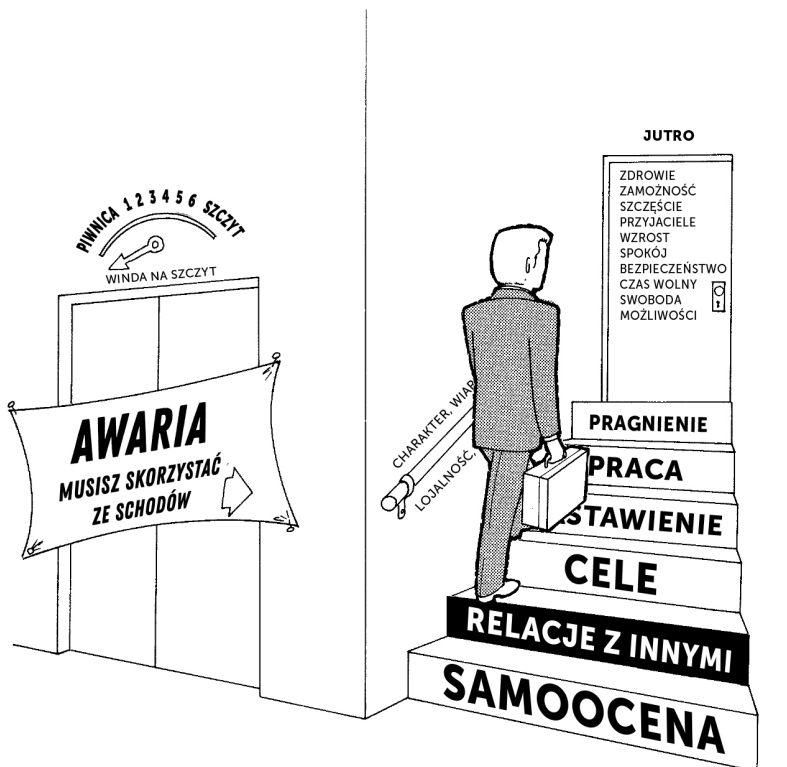
Niech was wszystkich Bóg błogosławi, a dobro niech zawsze będzie z wami. I do zobaczenia na szczycie.



Ilekróć wypowiadasz słowo, twój niezwykle mózg w idealny sposób koordynuje siedemdziesiąt dwa mięśnie (ponieważ tak często przemawiam, część moich przyjaciół twierdzi, że mam „muskularne” usta). Ale mówiąc poważnie – nie będziesz chciał przekonywać mnie, siebie lub kogokolwiek innego, że nie jesteś niezwykle osobą, która z powodzeniem potrafi pokonać Schody na Szczyt, prawda? Założę się, że znasz innych ludzi, mniej uzdolnionych, którzy jednak się wspinają. Nie mam racji?

SPRZEDAM CI TWÓJ UMYŚŁ

Możesz powiedzieć: „Skoro jestem taki sprytny, to jakim cudem nie mam grosza, a w każdym razie idzie mi maronie?”. To dobre pytanie. Oto częściowa odpowiedź: niestety przyszedłeś na świat, będąc już wyposażony w swój umysł. Obaj wyszlibyśmy lepiej na tym, gdybym to ja go posiadał. Nieźle bym zarobił, sprzedając ci go za, powiedzmy, 100 tysięcy dolarów. Ale dla ciebie byłby to zakup życia. Nigdy więcej nie spojrzalbyś w lustro, wygłaszając lekceważące komentarze. Prawdę mówiąc, zagrzewalbyś sam siebie do wysiłku. Prawie słyszę, jak mówisz: „Posłuchaj, przyjacielu, zainwestowałem w ciebie sto tysięcy dolców, więc jesteś coś wart. Słowo daję, potrafisz tego dokonać”. Nigdy więcej nie wyraziłbyś się źle o umyśle wartym tyle pieniędzy. Ani nie uwierzyłbyś nikomu, kto by powiedział o nim coś niemiłego. Pozwól, że podkreślę jeszcze raz – kiedy rozmawiamy o zdrowej samoocenie, ja nie mówię o rozdętym ego w stylu „jestem najlepszy”. Chodzi mi o rozwijanie prostej, racjonalnej akceptacji własnej osoby.



Ten drugi stopień jest naprawdę fajny, bo odkrywasz na nim, że życie jest radośniejsze, kiedy pracujesz, bawisz się i żyjesz z kimś, kogo szczerze obchodzi to, co się dzieje w każdej sferze twojego życia.

KIEDY UPADNIESZ, POWSTAŃ

A teraz spójrzmy pozytywnie na negatywne myślenie. Mój przyjaciel i kolega, nieżyjący już Cavett Robert, wyruszył kiedyś w filozoficzną, ożywczą i zdroworozsądkową wyprawę do Negatywowa. Zaczęło się od tego, że stwierdził, iż: „Nikt nie przegrywa upadając czy będąc przygnębionym. Przegrywają tylko ci, którzy nie wstają lub pozostają nastawieni negatywnie”. Podkreślał, że powinno się być jak dziurawa opona. Porażka powinna coś ci zabierać i trochę cię „sflaczać”. Jeśli tak się nie dzieje, to dowodzi, że nie tylko nie miałeś nic przeciwko przegranej, ale nawet nie byłeś zaangażowany emocjonalnie w chęć wygrania.

Muszę jednak dodać, że chodzi mi o twoją wewnętrzną odpowiedź na porażkę. Oczywiście nie uważam, żeby należało się dąsać, wpadać w furję, obrażać czy zachowywać w inny, dziecinny sposób. Bądź wyważony, dojrzały i pamiętaj, że *jeśli porażka cię czegoś nauczy, to tak naprawdę wcale nie przegrałeś*. Z takim nowym nastawieniem są spore szanse, że po następnym starciu dołączysz do grona zwycięzców.

Musisz spróbować wznieść się na emocjonalne wyżyny, aby w pełni wykorzystać swój talent. Prawdę powiedziawszy, zawsze zastanawiało mnie, dlaczego przygnębieni ludzie od razu zaczynają myśleć, że zrobili coś potwornie złego, mają poczucie winy i zaczynają się dodatkowo obciążać. A przecież to naturalna kolej rzeczy. Wszystko jest w porządku. Pozwól jednak, że jeszcze raz podkreślę – choć „zasmucenie się” można uznać za normalne i dobre, to pozostawanie w tym stanie nie jest ani normalne, ani dobre. Pamiętaj,

że nie tonie się, gdy się wpadnie do wody. Tonie się, jeśli się w niej zostanie.

A zatem – jak masz wstać po upadku? Po pierwsze uznaj, że „upadłeś”. Po drugie zrozum, że **rzadko (jeśli w ogóle) sytuacja jest „beznadziejna”, ale jest wielu ludzi, którzy tracą nadzieję w obliczu pewnych sytuacji.** Po trzecie wiedz, że okoliczności są tymczasowe. I po czwarte wyznacz sobie ramy czasowe, w których planujesz pozostać „w dolku”. Przykład: kiedy Jimmy Carter pokonał Geralda Forda w wyścigu o prezydenturę, byłem potwornie zawiedziony. Byłem przekonany, że lepszym prezydentem byłby pan Ford. Po wyborach musiałem zdecydować, czy spróbuję stanąć po stronie nowego prezydenta, czy też będę kopał dolki pod panem Carterem, Ameryką i pod sobą samym. Wiedziałem, co należy zrobić i do czego nawołuje Biblia, ale byłem rozczarowany i czułem, że należy mi się jeszcze kilka dni rozpaczy, więc postanowiłem, że moim dniem „podniesienia się” będzie 15 listopada. Do tego czasu pielęgnowałem negatywne myśli o Jimmy’u Carterze. A od 15 listopada zacząłem czytać o nim dobre rzeczy. Posłuchałem jego wyborców, poszukałem materiałów na jego temat, podążyłem tokiem rozumowania dotyczącego rządu i przeczytałem kilka propozycji scalenia gabinetu. W ciągu kilku dni byłem oszołomiony tym, jak bardzo się zmienił.

W sprawach mniejszej wagi na „dołek” wystarczą dwie godziny, ale procedury są takie same. W większości wypadków twoje kontakty z innymi będą wyglądały tak: Rozmówca: „Jak się masz?”. Ty: „Świetnie, *po 11:30*”. Rozmówca: „Dlaczego *po 11:30*?”. Ty: „Właśnie doznałem rozczarowania i do tego czasu się nad sobą użalam”. Rozmówca:

NAWYKI I NASTAWIENIA

NAJPIERW WYRABIASZ W SOBIE NAWYK

Wybierając jakiś nawyk, często wybierasz jego efekt. Dobre nawyki wprowadzić jest trudno, ale żyje się z nimi dobrze. Z kolei złe zwyczaje łatwo nabyć, ale trudno z nimi żyć. Złe zwyczaje niemal bez wyjątku utrwalają się powolutku i przyjemnie, a w większości wypadków taki nawyk opanowuje cię, zanim się zorientujesz, że go masz. Na ogół jest to niemal bezbolesne, chociaż często spotykamy ludzi, którzy nauczyli się palić, pić albo zażywać narkotyki, choć początkowo wcale im to nie smakowało.

Przyjrzyjmy się paleniu papierosów, które psycholog Murray Banks uważa za wyraźny przejaw słabej samooceny. Pewnie pamiętasz, jak zapalałeś pierwszego papierosa, żeby być „jednym z paczki”. Całe twoje ciało się buntowało, wołając:

„Nie, nie”. Ale ty „zmusiłeś” się do wypalenia tego papierosa. Byłeś zdeterminowany, chciałeś pokazać rówieśnikom, że jesteś już „duży” i palisz jak oni. Pamiętasz, jaki byłeś dumny, kiedy pierwszy raz wydmuchnąłeś kółko, a potem wpuściłeś drugie kółko w to pierwsze? Jak zachwycony byłeś, kiedy pierwszy raz zaciągnąłeś się bez krztuszenia? Jak „wytwornie” się czuleś, kiedy już umiałeś mówić, wypuszczając dym z ust? I czyż nie byłeś podekscytowany, kiedy „od niechcenia” mogłeś robić te wszystkie rzeczy bez zdradzenia, że jesteś nowy w tym klubie garnących się do trumny?

Czyż nie byłoby miło, gdyby papierosy można było rzucić równie łatwo, jak zaczęło się je palić? Nawiasem mówiąc, jeśli ciekawią cię nieco skutki palenia, ucieszy cię wiadomość, że w Dallas działa klinika, w której przebadano ponad 27 tysięcy osób przez 11 lat palących papierosy składające się w połowie z tytoniu, a w połowie z filtra. I nie było ani jednego przypadku raka. Niestety bardzo często zdarzały się przepukliny (tak, Cindy, to żart).

O dojrzałości – albo jej braku – w podejściu do palenia świadczy to, że zdaniem niektórych autorytetów niespełna pięć procent palaczy w Ameryce wpadło w nałóg po ukończeniu 22 roku życia. To dowodzi, że myślący, dojrzały ludzie, obserwujący palaczy przez jakiś czas, nie nabiorą tego zwyczaju. Ważne jest również, że 21 milionów dorosłych, w tym ponad 100 tysięcy lekarzy, rzuciło palenie, odkąd wykazano związek papierosów z rakiem płuc.

Ale wróćmy do tego, w jaki sposób wpada się w nałóg palenia. Nawet jeśli twój organizm dzielnie, a w niektórych przypadkach stanowczo bronił się przed paleniem, wciskałeś w niego dym. Dlatego twoje ciało dokonało pewnych

wyjątkowo ciężko. Któregoś dnia jeden z sąsiadów powiedział mu, że to nie jest konieczne, na co farmer spokojnie, ale stanowczo odparł: „Ja nie tylko zwiększam plony. Ja wychowuję tych chłopców”.

MAŁA KAPITULACJA – WIELKA PRZEGRANA

Uwielbiam opowiastkę o starszym człowieku ze Smoky Mountains. Wiele lat temu w odległym rejonie tych gór uciekło kilka świń. Z biegiem czasu były coraz dziksze, aż w końcu stały się zagrożeniem dla każdego, kto wszedł im w drogę. Kilku doświadczonych myśliwych próbowało je znaleźć i zabić, ale świny wciąż im się wymykały.

Pewnego dnia do wioski położonej najbliżej okolicy, w której panoszyły się świny, przybył pewien stary człowiek. Prowadził ze sobą osiołka ciągnącego wózek załadowany tarcicą i zbożem. Miejscowi dopytywali go, dokąd się wybiera i co zamierza zrobić, a on odpowiedział, że przybył, „aby wylapać te dzikie świny”. Mieszkańcy wioski kpili z niego, bo nikt nie wierzył, że starzec zdoła dokonać tego, czego nie potrafili tamtejsi myśliwi. Jednak dwa miesiące później ów starszy pan powrócił do wioski i powiedział, że świny są zamknięte w zagrodzie w pobliżu szczytu góry.

Potem wyjaśnił, jak je złapał. „Najpierw odnalazłem miejsce, do którego przychodziły jeść. Potem wyłożyłem przynętę – wysypałem trochę ziarna na środku tej polanki. Początkowo świny trochę się bały, ale w końcu ciekawość zwyciężyła i poszły za starym knurem, żeby tam powęszyć. Kiedy knur zaczął jeść, inne się przyłączyły, a ja wiedziałem,

że już je mam. Następnego dnia wysypałem trochę więcej zboża i położyłem nieopodal deskę. Ta deska trochę je wystraszyła, ale «darmowy obiad» był silną pokusą, więc niebawem wróciły i znowu żarły.

Świnie o tym nie wiedziały, ale już były moje. Wystarczyło, że każdego dnia obok wysypywanego zboża dorzucałem kilka desek, aż w końcu miałem cały materiał na pulapkę. Wtedy wkopałem pierwszy narożny słupek. Za każdym razem, kiedy coś dodawałem, świnie przez jakiś czas trzymały się z dala, ale w końcu wracały, żeby dostać «coś za nic». Kiedy pulapka wraz z furtką były gotowe, świnie, przyzwyczajone do tego, że bez pracy dostają to, czego chcą, weszły do środka, a ja je zamknąłem. Kiedy już nauczyłem je przychodzić na «darmowy obiad», było to bardzo łatwe”.

To prawdziwa historia, a płynący z niej morał jest całkiem prosty. Gdy uzależniasz zwierzę od dawanego mu pożywienia, pozbawiasz je zaradności i wpędzasz w kłopoty. To samo dotyczy ludzi. Jeżeli chcesz stworzyć kalekę, daj mu na kilka miesięcy kule. Albo dawaj mu „darmowy obiad” na tyle długo, żeby przywykł, że dostaje coś za nic.

DAJ MI SYGNAŁ DO STARTU – A PÓJDĘ

Są trzy rzeczy, których trudno dokonać. Pierwsza to wspiąć się na płot przechylony w twoją stronę. Druga to pocałować dziewczynę, która się od ciebie odchyła. Trzecią jest udzielanie pomocy komuś, kto jej nie pragnie. Będę z tobą szczerzy i przyznam, że nigdy nie próbowałem wspiąć się na płot (może warto, żebyś przez chwilę o tym pomyślał). Wiele razy słyszałem, jak ludzie mówią: „Gdyby ktoś mnie wsparł,

WYDANIE POPRAWIONE I UZUPEŁNIONE W DWUDZIESTĄ PIĄTĄ ROCZNICĘ

Zig Ziglar to jeden z największych motywatorów naszych czasów. Przez wiele dziesięcioleci zachęcał, podnosił na duchu i inspirował rzesze ludzi. Jego przełomowy bestseller *Do zobaczenia na szczycie* (*See You at the Top*) jest i na zawsze pozostanie autentycznym amerykańskim klasykiem literatury motywacyjnej. Podstawowe założenie tej książki – możesz uzyskać w życiu wszystko, czego tylko zapragniesz, jeśli pomożesz wystarczającej liczbie innych ludzi w zdobyciu tego, czego chcą – prowadzi kolejne pokolenia czytelników do osobistego sukcesu.

Niniejsze wydanie, poprawione i zaktualizowane z okazji dwudziestej piątej rocznicy funkcjonowania na rynku, eksponuje znaczenie uczciwości, lojalności, wiary i silnego charakteru w zdobyciu osobistego sukcesu. *Do zobaczenia na szczycie* podkreśla wartość zdrowego obrazu własnej osoby i pokazuje, jak go budować i wzmacniać. Nastawienie na cele osobiste jest istotną częścią każdego programu rozwijającego kompetencje prowadzące do osiągnięcia sukcesów. Ta niezwykła książka mówi o tym, jak wyznaczać i osiągać te cele, a także zawiera instrukcje krok po kroku, jak zmienić sposób myślenia o sobie i swoim otoczeniu.

WIERZĘ, ŻE

Książka *Do zobaczenia na szczycie* jest powszechnie stosowana przez duże korporacje i małe firmy, szkoły, agencje rządowe, zakłady karne i organizacje sprzedażowe – wszędzie tam, gdzie motywacja i samodoskonalenie uważane są za priorytet w działaniu. Została przetłumaczona na kilkanaście języków, sprzedana się w ponad milionie egzemplarzy w twardej oprawie, a niesłabnące zapotrzebowanie sprawia, że ciągle jest wznawiana i znajduje coraz to nowych nabywców.

ISBN: 978-83-66200-41-8



purana

www.purana.com.pl