

ZŁOTE
MYŚLI

ANATOMIA

Rozkładamy sukces na czynniki pierwsze

SUKCESU

Łukasz Chojnacki

Ten ebook zawiera darmowy fragment publikacji "[Anatomia sukcesu](#)"

Darmowa publikacja dostarczona przez [PatBank.pl - bank banków](#)

Copyright by Złote Myśli & Łukasz Chojnacki, rok 2009

Autor: Łukasz Chojnacki

Tytuł: Anatomia sukcesu

Data: 07.09.2016

Złote Myśli Sp. z o.o.

ul. Kościuszki 1c

44-100 Gliwice

www.zlotemysli.pl

email: kontakt@zlotemysli.pl

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody Wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli.

Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli 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 Wydawnictwo Złote Myśli nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TREŚCI

WSTĘP	5
1. TRZY FUNKCJE CZŁOWIEKA	6
1.1. Intelpekt.....	7
1.2. Emocja.....	8
1.3. Działanie.....	10
ĆWICZENIA.....	10
2. MECHANIZMY FUNKCJI	13
2.1. Współzależność funkcji.....	13
2.2. Mistyka funkcji.....	14
2.3. Anatomia funkcji.....	16
ĆWICZENIA.....	19
3. PODSTAWOWE ZALEŻNOŚCI TWOICH TRZECH FUNKCJI A ISTOTA OKREŚLENIA CELU	20
3.1. Podstawowe zależności.....	20
3.2. „Albowiem gdzie są dwaj lub trzej w imię moje...”.....	23
3.3. Określenie celu.....	25
ĆWICZENIA.....	28
4. JAK MYŚLI WYWOŁUJĄ DZIAŁANIE	31
4.1. Myśli, przekonania, konkluzje.....	31
4.2. Materialne cechy myśli.....	36
ĆWICZENIA.....	39
5. JAK KSZTAŁTUJE SIĘ SPOSÓB MYŚLENIA?	40
ĆWICZENIA.....	47
6. PRZEWAGA POSTAWY OPTYMISTYCZNEJ NAD PESYMISTYCZNĄ Z PUNKTU WIDZENIA SUKCESU	49
6.1. Wpływ optymizmu i pesymizmu na człowieka.....	49
6.2. Mechanizm funkcjonowania optymizmu i pesymizmu.....	54
ĆWICZENIA.....	59
7. O NIEWOLNICTWIE SŁOWA, CZYLI KIEDY JEZYK UTRUDNIA CI SUKCES	61
7.1. Czym jest niewolnictwo słowa.....	61
7.2. Istota rozumienia niewolnictwa słowa.....	63
ĆWICZENIA.....	65
8. O WPŁYWIE PRZEKONAŃ NA ODBIÓR SŁÓW I KOMUNIKATÓW 68	68
8.1. Jak przekonania rzutują na zachowanie.....	68
8.2. Jak powstają przekonania.....	70
ĆWICZENIA.....	72
9. O WIZUALIZACJI I MOTYWACJI BARDZIEJ PRAKTYCZNIE	74
9.1. Skuteczna wizualizacja.....	74
9.2. Motywacja a skuteczność działania.....	78
ĆWICZENIE.....	80
10. O SILE DIALOGU WEWNĘTRZNEGO	83
ĆWICZENIA.....	88
11. DLACZEGO NEGATYWNE EMOCJE ODDALAJĄ CIĘ OD SUKCESU?	89
ĆWICZENIA.....	94
12. O PRZEJAWACH NAWYKÓW EMOCJONALNYCH, KTÓRE ODDALAJĄ CIĘ OD SUKCESU	97
ĆWICZENIA.....	104

<u>13. PRZYJMOWANIE KRYTYKI</u>	106
<u>ĆWICZENIA</u>	108
<u>14. WIEDZA, UMIEJĘTNOŚĆ, ROZUMIENIE</u>	109
14.1. Wiedza a umiejętność.....	109
14.2. Wiedza a rozumienie.....	113
14.3. Umiejętność a rozumienie.....	115
<u>ĆWICZENIA</u>	116
<u>ZAKOŃCZENIE</u>	119

4. Jak myśli wywołują działanie

4.1. Myśli, przekonania, konkluzje

Nie raz już słyszałeś bądź czytałeś, że zachowanie człowieka jest pochodną jego myśli. Nie dziwią więc poniższe słowa:

*To, czym jesteśmy, stanowi owoc wszystkich naszych myśli.
Wyrasta z myśli. Opiera się na myślach.
Budda Dhammapada*

To, co myślisz, rzutuje na to, w jaki sposób odbierasz postrzeganą rzeczywistość, a w konsekwencji – jak na nią reagujesz. Innymi słowy, Twoje myśli kształtują Twoje działania. Jeśli uważasz, że pomysły na milionowe interesy już się wyczerpały, z całą pewnością nie wymyślisz nic, co uczyni Cię bogaczem. Absolutnie nic! Jeśli jednak żywisz przekonanie, że istnieje coś, czego wymyślenie pozwoli Ci odnieść sukces, wcześniej czy później dowiesz się, co to jest. Będzie to coś, do czego pojawienia się na ekranie Twojej świadomości, przyczynią się Twoje ukierunkowane myśli.

Psychologia społeczna odkryła zjawisko, które nosi nazwę samospełniającego się proroctwa. Polega ono na tym, że przewidując jakieś zdarzenie bądź zachowanie jakiejś osoby, będziesz się zachowywać w taki sposób, aby je potwierdzić. Na przykład jeśli żywisz przekonanie, że jakaś osoba jest sympatyczna, to, podejmując z nią rozmowę, będziesz się uśmiechać. Ta z kolei odwzajemni Twój uśmiech, a tym samym potwierdzi Twoje przekonanie, uruchamiając myśl: „O! Uśmiecha się do mnie. Wiedziałem, że ta osoba jest sympatyczna.” Jest to wprawdzie dość prosty przykład, ale świetnie oddaje istotę rzeczy. Pokazuje bowiem, że nasze nastawienie uruchamia ukie-

runkowane na dany efekt zachowanie, którego nie jesteśmy świadomi. Ty sam robisz to dziesiątki razy dziennie. Abyś to dostrzegł, musisz się obserwować oraz eksperymentować. Spróbuj zmienić subtelnie swoje zachowanie wobec znanej Ci osoby i obserwuj, czy ona sama zacznie inaczej reagować. Może to być zwykłe uśmiechanie się lub prawienie komplementów. Dla zwykłej ciekawości zmień swoje nastawienie, a przez to postępowanie i obserwuj, czy w parze z tym idzie zmiana zachowania osób, z którymi wchodzisz w kontakt. Wprawdzie w przypadku ćwiczenia robisz to świadomie, ale osoby z Twojego otoczenia tego nie wiedzą. Kiedy zobaczysz, jak Twoje zachowanie potrafi wpłynąć na zachowania innych osób, zrozumiesz, że Twoje podświadome zachowania robią to samo z tą różnicą, że tego nie widzisz. Mając świadomość samospełniającego się proroctwa, masz szansę, aby zdobyć narzędzie do kontrolowania wielu rzeczy, które Cię spotykają w życiu codziennym. Jeśli się przekonasz, że mając negatywny stosunek do innych ludzi, uruchamiasz w nich to samo, to będziesz wiedział już, jak kontrolować sytuacje, których chcesz unikać. Jeśli natomiast przekonasz się, że uśmiech uruchamia u innych uśmiech, a przez to ich przychylność, zobaczysz, jak potężnym narzędziem jest znajomość i rozumienie samospełniającego się proroctwa. Zjawisko to jest tylko jednym z przejawów reguły, która mówi:

To, jakie wnioski wyciągasz i jakie decyzje podejmujesz, jest rezultatem Twoich wewnętrznych przekonań.

Określone przekonania prowadzą do określonych wniosków. Na ich podstawie zaś podejmujesz działania. Wiele razy zaczynałeś jakiś pomysł realizować i równie często rezygnowałeś z działania na rzecz czegoś nowego. U podłoża rozpoczęcia aktywności bądź zrezygnowania z tego zawsze leży wniosek: „Spróbuję! A może się uda!” lub „Nie ma sensu próbować! To na pewno zakończy się fiaskiem!”. Abyś mógł się przekonać, czy dany pomysł się sprawdzi, musisz wcielić go w życie. Określając z góry jego powodzenie, pozbawiasz się tak naprawdę możliwości sprawdzenia, czy rzeczywiście miałeś rację czy się myliłeś. Kiedy słynni wynalazcy wprowadzali na rynek samochód

i telewizor, rzesze sceptyków stwierdzały, że nic nie zastąpi konia oraz iż ludzie nie będą się gapić w szare pudła. Pomyśl, jakby wyglądała współczesna cywilizacja, gdyby konstruktorzy samochodu, telewizora i wielu innych owoców technologicznych stwierdzili: „Oni mają rację. Nie ma sensu tego robić. Rezygnuję...”

Człowiek jest istotą nawykową. Jego działania są automatyczne, a więc ich nie zauważa. Pełna i świadoma kontrola samego siebie jest przywilejem jedynie garstki. Ci właśnie zdają sobie sprawę z tego, że nasze nawyki są zlokalizowane w podświadomości i tam też należy wprowadzać zmiany, celem wpłynięcia na zmianę utrwalonych wcześniej zachowań. Zatem:

Jeśli chcesz zmienić utrwalone wcześniej zachowanie lub nauczyć się nowego, musisz zacząć od pracy z podświadomością. Jest to bowiem miejsce, w którym Twoje nawyki są zapamiętane i tylko tam stare mogą zostać zmienione, a nowe zapamiętane.

Wróćmy jednak do myśli na poziomie świadomości. Kierowanie nimi i kontrola to podstawowa umiejętność, której wykorzystanie pozwoli Ci na stworzenie Podejścia. Ty bowiem wybierasz swoje myśli, Ty decydujesz o tym, gdzie podąża Twoja uwaga oraz co sobie wyobrażasz. Nikt poza Tobą nie decyduje o tym, co pojawia się w Twoim umyśle. Nikt inny zatem, poza Tobą samym, nie jest w stanie sprawić, abyś zaczął robić to, czego do tej pory nie robiłeś. A jeśli chcesz być tym, kim nie jesteś, to musisz robić to, czego do tej pory nie robiłeś. Jeśli nie jesteś człowiekiem sukcesu, a chcesz nim być, to musisz zacząć robić to, czego do tej pory nie robiłeś. To, co robi człowiek sukcesu, to przede wszystkim żywienie przekonania, że się nim jest. Uosobieniem tego jest jeden z bohaterów wspaniałej powieści o ludziach czynu – „Atlas zbuntowany” – Francisca d’Anconia, który stwierdza:

„Jesteśmy jedyną arystokracją, jaka pozostała na ziemi – arystokracją pieniądza. To jedyna prawdziwa arystokracja – gdyby ludzie rozumieli, co znaczy to słowo, ale nie rozumieją.”

Najskuteczniejszą metodą wpływania na podświadomość jest wizualizacja (szerzej o tej metodzie w następnym rozdziale). Jeśli z niej korzystasz, to jesteś na najlepszej drodze do tego, by wprowadzić w swoim życiu zmiany. Potężne zmiany! Metoda ta jest efektywna, ponieważ umożliwia tworzenie się tzw. reprezentacji umysłowych w Twoim umyśle. Oznacza to, że jest Ci łatwiej nauczyć się danej rzeczy, jeśli wcześniej pojawiła się ona w Twoim umyśle. Prosty przykładem tego może być nauka sportów walki, gdzie określone czynności, jak np. ciosy bądź blokady, są wcześniej demonstrowane. Tym sposobem trafiają one do umysłu i mają swoją w nim reprezentację. Ciężko bowiem nauczyć się jakiegoś ruchu jedynie na podstawie opisów słownych. Podobnie rzecz się ma z nauką tańca. Jest wręcz niemożliwe nauczyć się jakichkolwiek kroków bez wcześniejszego ich zobaczenia, a przez to zobrazowania w umyśle. Wiedzą to także liczni psychologowie sportowi, którzy uczą największe gwiazdy sportu skutecznej wizualizacji¹.

Wiesz już więc, że większość rzeczy, które wykonujesz, robisz w sposób automatyczny. Nawyki, a więc czynności automatyczne są zlokalizowane w Twojej podświadomości. Chcąc dokonać zmian w swoich dotychczasowych zachowaniach lub nauczyć się nowych, musisz zacząć pracować ze swoją podświadomością. Wizualizacja jest najlepszym narzędziem, do którego masz dostęp. W samym zaś sporcie nosi ona nazwę treningu wyobraźniowego. Wizualizacja jest więc niczym innym jak korzystaniem z wyobraźni.

Liczni naukowcy, badacze i poszukiwacze wszelkiej maści podkreślali wielokrotnie, że możliwości umysłu są nieskończone. Należą do nich m.in. Albert Einstein, Napoleon Hill, John Lilly, Aleister Crowley. Jeśli więc to, co może pojawić się w Twoim umyśle, jest całkowicie dowolne i nieograniczone, a jednocześnie nadaje adekwatny temu

¹ Linford Christie, złoty medalista olimpijski, stosował wizualizację jako technikę przygotowywania się do wyścigów. Mike Powell, który zdobył rekord świata w skoku w dal, był organizatorem seminarium, w trakcie którego opowiadał, jak techniki wizualizacyjne pomagały mu w polepszeniu osiągnięć. Jack Nicklaus, zawodowy golfista, napisał książkę, w której odpowiedział na pytanie, dlaczego korzystanie z wyobraźni jest tak bardzo pomocne w osiągnięciu sukcesu. Najślynniejsi tenisiści – Jim Courier, Andre Agassi czy Pat Cash – zgodnie podkreślają, że wizualizacja jest bezcennym niemalże narzędziem w realizowaniu celów i osiągnięciu sukcesów.

kierunek i siłę Twoim działaniom, to jak wiele rzeczy leży w zasięgu Twoich możliwości?

Zanim zapoznasz się z teoretycznym ujęciem wizualizacji, zastanów się, co konkretnego musisz wizualizować, aby osiągnąć sukces? Czego Ci brakuje, a czego posiadanie pomogłoby Ci zrealizować Twoje cele? Jakie zmiany muszą nastąpić, abyś był tym, kim musisz się stać, aby odnieść sukces? I najważniejsze: co byś sobie wyobraził, gdybyś wiedział, że obraz ten się urzeczywistni w ciągu 24 godzin? Odpowiedz sobie na ostatnie pytanie w tym momencie. Nie czytaj dalej tej książki, jeśli tego nie zrobisz.

W tym miejscu przechodzimy do teoretycznego ujęcia wizualizacji. Jest ona ważna, ale przeczytanie tego rozdziału bez samodzielnego sprawdzenia, czy trening wyobrażeniowy jest skuteczny, da Ci tylko wiedzę. A jak wiadomo, człowieka sukcesu bardziej interesują umiejętności i rozumienie. Wizualizacja jest więc o tyle istotnym narzędziem, że wyobrażane obrazy jako cele: 1) prowadzą do określania tego, co musi nastąpić pomiędzy momentem stworzenia mentalnego obrazu celu a jego urzeczywistnieniem; 2) podtrzymują w umyśle kierunek działania; 3) same w sobie są lepsze niż brak celu, a tym samym „zmuszają” Cię do działania; 4) porównane ze stanem bieżącym pozwalają na określenie tego, co urzeczywistnieniu Twoich celów zapobiega; 5) pozwalają na zdobywanie nowych umiejętności.

Wyobrażenia muszą być żywe i poruszać jak najwięcej zmysłów. W ten sposób ciało łatwiej będzie zareagować, ponieważ im więcej zmysłów jest zaangażowanych, tym jaśniejszy i silniejszy jest dla ciała sygnał do działania. Twój mózg bowiem nie wie, kiedy dany obraz w umyśle jest odzwierciedleniem bodźca przychodzącego z zewnątrz, a kiedy jest to tylko wyobrażenie wewnętrzne. Innymi słowy, kiedy naprawdę widzisz plik banknotów, w Twoim mózgu znajduje to swoje odzwierciedlenie. Określona jego część pracuje intensywniej (pojawiają się tam wyładowania neuronalne). Jeśli wyobrażasz sobie ten sam plik banknotów, Twój mózg zachowuje się tak samo, jakbyś wi-

dział te pieniądze naprawdę. Nie rozróżnia on rzeczywistości od wyobrażeń. Być może wydaje Ci się to dziwne, ale konsekwencje tego są poważne. Najważniejszą z nich jest ta, która potwierdza, że myśli kreują zachowania. Łatwo to sprawdzić. Jeśli przypomnisz sobie sytuację, w której odczuwałeś stres, wywoła to palpację serca i inne objawy, jak np. gwałtowne ruchy ciała. Myślenie o seksie wpływa adekwatnie do wyobrażeń na Twoje ciało, powodując szybsze krążenie krwi, uwalnianie określonych hormonów i inne charakterystyczne dla podniecenia symptomy. Jeszcze innym przykładem może być rozmawianie o odniesionym zwycięstwie. Jeśli kiedykolwiek uprawiałeś sport i odniosłeś jakieś zwycięstwo, porozmawiaj o tym z kimś, kto dzielił z Tobą ów sukces lub chociaż z chęcią Cię wysłucha. Zaobserwuj, co się będzie działo z Twoim ciałem w czasie opowiadania o przeżywaniu przez Ciebie sukcesu.

4.2. Materialne cechy myśli

Dla współczesnej nauki nie jest już żadną tajemnicą, że myśl i ciało są ze sobą ściśle powiązane. Jedno wpływa na drugie i potwierdza to stara łacińska sentencja: *Mens sana in corpore sano*, a więc: w zdrowym ciele zdrowy duch. Z drugiej jednak strony, nie tylko ciało wpływa na myśli, ale i myśli wpływają na ciało. Te dwie „instancje” są ze sobą sprzężone zwrotnie. Z praktycznego punktu widzenia istotne dla Ciebie jest to, że jedyna rzecz, na jaką masz całkowicie bezpośredni wpływ, to Twoje myśli. Nie zawsze możesz wpływać na swój fizyczny aspekt istnienia, czyli ciało, ale zawsze możesz kierować swoim mentalnym stanem. Dzięki temu będziesz mógł zdobyć kontrolę nad swoimi tak emocjami, jak i ciałem. Myślenie ma materialne cechy, a już na pewno ma siłę oddziaływania na objekty fizyczne. Przemawiają za tym bardzo silne argumenty. Przemysł je sam...

1. W 1999 roku japoński naukowiec, Masaru Emoto, opublikował książkę, w której przedstawił wyniki swoich badań. Otóż okazało się, że wysyłanie myśli w kierunku wody, nadaje jej określoną

strukturę cząsteczek. Np. zwracanie się do wody w szklance słowem „dziękuję” powodowało, że jej cząsteczki po zamrożeniu miały piękne i symetryczne kształty. Woda tego samego pochodzenia, do której zwracano się słowami „Ty głupku”, po zamrożeniu składała się z cząsteczek o brzydkim i pozbawionym symetrii kształcie. Dalsze eksperymenty potwierdzały tezę Masaru Emoto, że myśl ma siłę zmieniania struktury fizycznej wody.

2. Elektroencefalograf jest urządzeniem, które służy do badania bioelektrycznej czynności mózgu. Badanie polega na rozmieszczeniu na powierzchni skóry czaszki odpowiednich elektrod, które następnie rejestrują zmiany potencjału elektrycznego na skórze. Zmiany te mówią o aktywności neuronów kory mózgowej. Wykonywanie określonych czynności powoduje pracę odpowiednich im obszarów w mózgu. Innymi słowy, jeśli myślisz, Twój mózg pracuje w określony sposób, co EEG potrafi zarejestrować. Dzięki temu urządzeniu wiemy, że Twoje myślenie uruchamia określone procesy neuronalne, które mają charakter elektryczny i biochemiczny. Krótko rzecz biorąc: myśl wpływa na mózg, a więc na materię.
3. Biofeedback to metoda, która korzysta z EEG do treningu umysłu. Znajduje szerokie zastosowanie, zwłaszcza w sporcie, ponieważ umożliwia zawodowcom naukę kontroli nad swoim ciałem. Poprzez świadome kierowanie swoimi myślami sportowcy mogą między innymi zredukować stres, którego symptomy mają charakter fizyczny, np. palpacja serca lub wysokie ciśnienie. Metoda biofeedbacku potwierdza więc, że określone myślenie oddziałuje na ciało i procesy psychofizyczne.
4. Banalnym, aczkolwiek wymownym przejawem tego, że obrazy umysłowe wpływają na ciało, jest „bieganie” w czasie snu. Wielu osobom, którym się śni, że biegną, zdarza się, iż po obudzeniu mają ściągnięte prześcieradło. Wygląda to zupełnie tak jakby biegli, leżąc. Tymczasem osobom, którym się śniło, że biegały,

zaktywizował się ten obszar mózgu, który uruchamia się w trakcie realnego biegania. Mózg zatem nie tylko nie rozróżnił tego, co było w wyobraźni od tego, co było w rzeczywistości, ale sprawił również, że ciało zachowało się adekwatnie do obrazu, jaki pojawił się w umyśle. W tym przypadku było to bieganie.

Kiedy już sprawdzisz, że myślenie ma potężną moc oddziaływania na Twój ruch i działanie, zastanów się raz jeszcze: o czym musisz myśleć, abyś mógł zbliżyć się do swojego celu?

Z ŻYCIA WZIĘTE

Bracia Wright są uznawani za pionierów lotnictwa. Jako pierwsi odbyli prawdziwie udane próby wznoszenia się w powietrze samolotem. Ich dokonania są idealnym przykładem tego, jak myśl przyjmuje namacalne i odczuwalne dla zmysłów formy. Orville i Wilbur Wright stworzyli bowiem coś, co w czasach im współczesnych wydawało się niemożliwe do zrobienia. Przy pomocy materiałów cięższych od powietrza zbudowali maszynę, która miała zdolność latania. Ich wysiłkom nie wrócono dobrze, ponieważ: znane wówczas silniki parowe były zbyt ciężkie w stosunku do mocy, jaką generowały, aby mogły znaleźć zastosowanie w lotnictwie; wiele elementów konstrukcyjnych, jak np. śmigła, musiały zostać stworzone od samych podstaw; poprzednikom braci Wright nie udało się osiągnąć tego i niejednokrotnie próby wznoszenia się w powietrze kończyły się śmiertelnymi wypadkami. Siłą rzeczy konstruktorzy nie mogli liczyć na przychylność wobec „niemożliwej do urzeczywistnienia myśli”. Wszystkie te czynniki sprawiały, że realizacja głównego celu braci Wright była utrudniona. Nie zniechęcali się jednak łatwo. Cały czas żyli w przekonaniu, że ich myśl o swobodnym lataniu w powietrzu jest jak najbardziej realistyczna i z czasem przeniknie z ich umysłów do świata realnego. Myśl ta nadawała kierunek ich działaniom, aż w końcu się urzeczywistniła.

ĆWICZENIA



1. Wmów sobie, że wszyscy Cię lubią, nawet jeśli nie okazują tego w typowy sposób, np. poprzez uśmiech bądź serdecznie zachowanie. Obserwuj, jak będziesz reagować i co będziesz czuć. Ćwicz to przez 3 dni.
2. Wmów sobie, że wszyscy Cię nie znoszą, nawet jeśli okazują coś zgoła innego, np. uśmiechają się bądź wydają się zachowywać serdecznie. Obserwuj, jak będziesz reagować i co będziesz czuć. Ćwicz to przez 3 dni.
3. Wmów sobie, że jesteś człowiekiem sukcesu. Poczuj się, jakbyś nim był. Powtarzaj to sobie cały czas z pełnym przekonaniem. Patrz w lustro i obserwuj w nim uosobienie sukcesu. Załóż, że wszystko, co robisz, zmierza do realizacji postawionego przez Ciebie celu. Ćwicz to przez 7 dni. Obserwuj swoje ciało, emocje i myśli. Jeśli masz problemy z samoobserwacją w ciągu dnia, możesz w zamian zrobić coś innego. Przed pójściem spać przypomnij sobie mijający dzień. Pomyśl, jak zachowywało się Twoje ciało, jakie pojawiały się emocje, a jakie myśli?

5. Jak kształtuje się sposób myślenia?

Wszyscy ludzie są różni i każdy z nas jest – chciałoby się rzec – genetycznym unikatem. Charakteryzuje Cię pewna grupa cech, których nikt inny nigdy wcześniej nie posiadał i posiadać nie będzie. Są jednak także podobieństwa między ludźmi. To, co cechuje ludzi sukcesu, to sposób myślenia. Pod tym względem są oni niezwykle do siebie podobni. To, jak postrzegają oni otaczającą rzeczywistość, a w konsekwencji zachowania, jakie podejmują, ma określony algorytm. Ten rozdział ma na celu nie tyle przedstawienie Ci tego algorytmu, co narysowanie tego, jak dochodzi do ukształtowania się sposobu myślenia. Dzięki temu być może inaczej spojrzysz na to, co dotychczas utrwaliło się w Twoim umyśle, a przez to rzutowało i wciąż rzuca na Twoje poczynania w kierunku sukcesu.

Zacznijmy jednak od tego, że kiedy zdobywasz nowe umiejętności, to przechodzisz przez pewnego rodzaju proces, który można powiedzieć, iż zaczyna się w percepcji. Poza zdolnościami instynktownymi², można wyróżnić także społeczne. Ich źródła nie można się dopatrywać w genach, lecz w kulturze. Gdyby nie kultura, to nie umiałbyś: posługiwać się komputerem, prowadzić samochodu, robić zdjęć, czytać tej książki i wielu innych. Wszystkie te umiejętności muszą być wcześniej przez Ciebie dostrzeżone, abyś mógł je opanować. Musisz więc zobaczyć wcześniej, jak korzysta się z komputera, kieruje samochodem, obsługuje aparat czy zapisuje i odczytuje litery. Wszystkie te umiejętności i tysiące innych, które odgrywają istotną rolę w interakcjach i działaniach społecznych, muszą być pierwotnie odebrane przez Twoje zmysły, a następnie zobrazowane w umyśle. Kiedy się to

2 Każdy człowiek, który rodzi się zdrowy psychicznie i fizycznie, jest predysponowany, aby rozwinąć szereg umiejętności, których algorytm jest zapisany w genach. Przykładowo bez względu na to, w jakiej kulturze się urodziłeś, w wieku 6 miesięcy pojawiła się u Ciebie tendencja do nauki chodzenia. Jest to czas, kiedy mogłeś po raz pierwszy stanąć z podporą, zaś w wieku 11 miesięcy już samodzielnie. Zdobywanie określonych umiejętności w odpowiednim czasie jest podyktowane uwarunkowaniami biologicznymi. Gdybyś zaczął naukę chodzenia później niż w podanym okresie, najprawdopodobniej nie chodziłbyś w pełni sprawnie.

stanie, Twoja podświadomość będzie mogła w oparciu o przyswojone treści wpływać na Twoje zachowanie.

Większość rzeczy, których się uczysz, przychodzi do Ciebie w sposób niejawny. Oznacza to, że wiele rzeczy, których się nauczyłeś, pojawiło się w repertuarze Twoich zdolności w sposób niezauważony. Mówimy tu w szczególności o sposobie myślenia. Być może brzmi to dla Ciebie enigmatycznie, ale zaraz wszystko się wyjaśni.

Powiedzieliśmy wcześniej, że Twój sposób działania może być poddyktowany sposobem myślenia. Jeśli żywisz jakieś głębokie przekonania, to Twoje zachowania będą z nimi zgodne. Np. jeśli gdzieś w środku uważasz, że nie dostaniesz pracy z wynagrodzeniem 10.000 złotych miesięcznie, to z całą pewnością tej pracy nie dostaniesz, ponieważ Twoje zachowanie będzie nakierowane na to, aby potwierdzić Twoje przekonanie. Równie dobrze możesz wychodzić z założenia, że najlepsze samochody na świecie są produkowane w Niemczech, a na każdego, kto się z tym nie zgadza, spojrzysz krzywo. Twoje przekonania nie są jednak czymś, z czym się urodziłeś. Zostały Ci zaszczepione, a Ty przejąłeś je „na wiarę”. Oczywiście nie oznacza to, że jesteś robotem, na którego karcie pamięci zostały zapisane przekonania, z którymi się zgadzasz i na podstawie których funkcjonujesz. Chodzi o to, że wiele z nich przyjąłeś w sposób niezauważalny, a przez to pozbawiłeś się okazji do sprawdzenia, czy jest to dla Ciebie pożyteczne i korzystne. Przekonania i postawy można zmienić dzięki wizualizacji (o której była mowa w poprzednim rozdziale) lub innej metodzie, np. modlitwie. Nas jednak interesuje to, skąd się biorą przekonania, które wcale nam nie służą. Gdzie jest źródło tych postaw myślowych, które ograniczają Twoje poczynania i utrudniają skuteczne działanie? Co sprawia, że pewne bariery tkwią w Twoim umyśle, a Ty sam nie możesz nic z tym zrobić?

Wszystko to, co w jakikolwiek sposób Cię ogranicza, pochodzi z zewnątrz, a więc z telewizji, szkoły, gazet, teledysków i przede wszystkim od ludzi. Jeśli jest coś, co wykracza poza kulturę, a więc co nie

tkwi w ludziach bądź owocach ich działalności, nie zna czegoś takiego jak ograniczenie. Bariery i przeszkody zostały wymyślone przez człowieka i istnieją jedynie w ludzkim umyśle. Jeśli cokolwiek wydaje Ci się niemożliwe, to tylko dlatego, że ktoś zasiał takie przekonanie w Twojej głowie. Mogłeś je usłyszeć, zaobserwować lub przeczytać o nim, a następnie to przyswoiłeś bądź naiwnie w to uwierzyłeś. Zatrzymaj się na chwilę i pomyśl nad starym polskim przysłowiem: z jakim przestajesz, takim się stajesz.

Przysłowie powyższe oznacza, ni mniej ni więcej, że jeśli wchodzisz w pewne grono osób, to siłą rzeczy się do nich upodobnisz. Jest to reguła społeczna, zgodnie z którą w każdej grupie musi panować spójność. Osoba, która odstaje pod jakimś względem od reszty osób, zaczyna być atakowana bądź izolowana. Dzieje się tak także, jeśli chodzi o sposób myślenia. Jeśli więc wejdiesz w grupę osób, które żywią przekonanie, że zamożność i niezależność finansowa to coś złego, to z pewnością nie będziesz przychylnie oceniany, jeśli nie będziesz się z nimi zgadzać. Gdybyś jednak chciał w tej grupie pozostać, to czy w to wierzysz, czy nie, z czasem zmieniłbyś swoje przekonania. Po upłygnięciu określonego czasu zacząłbyś zgadzać się z tym, że bycie bogatym to grzech, korzystanie z pieniędzy to przejaw próżności, zaś samo dążenie do niezależności finansowej to brak szacunku wobec biednych. Racjonalność takich postaw możesz ocenić sam, ale nikt nie może zaprzeczyć temu, że to my sami wybieramy sobie środowisko, w którym funkcjonujemy. Tak więc z punktu widzenia sukcesu najlepiej, jeśli będziesz się otaczać osobami, które zdradzają cechy ludzi sukcesu. Dlaczego? Dlatego, że obcując z nimi, będziesz przejmował ich nawyki, w tym myślowe, a więc nakierowane na realizację celów i odnoszenie sukcesu. Jest to rzecz powszechnie znana przez sportowców, którzy na tzw. sparringi często wybierają silniejszych przeciwników.

Wróćmy jednak do mechanizmów. Kiedy masz z kimś do czynienia, Twój umysł rejestruje i zapamiętuje to, co ta osoba mówi. Ty sam jesteś tak skonstruowany, że wielu rzeczy uczysz się podświadomie.

Słuchając, obserwując, percypując, dopuszczasz do tego, aby do Twojego umysłu docierały treści, które później się w nim utrwalają. Im częściej odbierasz jakąś treść, tym szybciej utrwała się ona w Twoim umyśle. Kiedy pewne myśli stają się stałe, Twój umysł zaczyna narzucać Ci określony sposób myślenia. Skrajnym, ale dobrym przykładem jest działanie propagandy. Ludzie, którzy są na nią wystawieni, podświadomie przyjmują to, co ona głosi. Jedynym ratunkiem przed propagandą jest wnikliwe myślenie i analizowanie bądź odcięcie się od propagowanych treści. Człowiek chłonie bodźce i chłonąc je musi, ponieważ taka jest jego natura. A więc i Ty, czy Ci się to podoba, czy nie, absorbujesz wiele treści, z którymi masz na co dzień do czynienia. Twoja wolność polega na tym, że możesz selekcjonować dochodzące do Ciebie komunikaty przez unikanie ich bądź poddawanie ich myślowej analizie. Do pewnego stopnia jesteś więc podatny na to, co jest Ci „serwowane”. W ten sposób zostałeś wychowany i przejąłeś wiele z zachowań i myśli swoich rodziców i wychowawców oraz osób, z którymi wchodziłeś w częste interakcje. Dzięki temu Twoje myślenie zostało ukierunkowane i w dużym stopniu jest przez Ciebie niekontrolowane. Gdyby było inaczej, mógłbyś kontrolować swoje myślenie w 100%, a tak oczywiście nie jest. Jeśli chcesz sprawdzić, jak działa to, że pewne zarejestrowane i przetworzone przez Twój umysł treści przenikają do Twoich myśli „bez Twojego udziału”, zamknij po prostu oczy i obserwuj to, co pojawia się na ekranie Twojej świadomości. Jeśli podejmiesz próbę całkowitego zaprzestania myślenia, jeszcze bardziej doświadczysz tego, jak silne są myśli, które zdążyły się do tej pory utrwalić w Twoim umyśle.

A teraz wyobraź sobie, że w społeczeństwie jest propagowany sposób myślenia, zgodnie z którym: 1) bogactwo to grzech; 2) ludzie bogaci to źli ludzie; 3) dążenie do pieniądza to materialna postawa, która zasługuje na potępienie; 4) nie warto starać się o pieniądze, ponieważ nie dają one szczęścia; 5) nie potrzebujesz pieniędzy, żeby być szczęśliwym. Propaganda potępiająca pieniądź jest bardzo wyrafinowaną operacją, ponieważ nie można jej dostrzec bezpośrednio na billboardach, w reklamach czy gazetach. Jest ukryta w ludzkich emo-

cyjach, które pod postacią słów przenikają wszędzie tam, gdzie możesz skierować swoją uwagę. Twój podświadomy umysł percypuje niestety wszystko, na czym się choćby przez chwilę skoncentrujesz. Z tego też powodu większość z nas jest zarażona wirusem bierności wobec sukcesu. Jest to epidemia społeczna, która poprzez swoje działania podcina skrzydła milionom ludzi, a przez to opóźnia naszą cywilizację w rozwoju.

Wszelkie bariery, które odczuwasz na drodze do sukcesu, pochodzą ze społeczeństwa. Większość jego uczestników zabiła swoje marzenia. Ludzie ci, chcąc potwierdzić swoje postawy, dążą do tego, abyś i Ty także tkwił w bierności.

Jeśli więc bierność, niechęć do pieniądza i podporządkowanie się sposobowi myślenia nakierowanemu na porażkę uznamy za wirus społeczny, to w tym miejscu pojawi się pytanie: co jest lekiem na tę epidemię społeczną? Jedynym rozwiązaniem jest świadoma zmiana wewnętrznych przekonań, które w utrwalonej postaci skutecznie będą Cię chronić przed wszelkimi rodzajami negatywnymi treściami. Jeśli więc zbudujesz w sobie postawę, zgodnie z którą będziesz nastawiony na sukces, pieniądz będzie dla Ciebie narzędziem, a nie celem, praca będzie dla Ciebie sposobem na realizację marzeń, zamiast koniecznością dnia codziennego, a ludzi będziesz postrzegać przez pryzmat tego, czy chcą walczyć o realizację swoich marzeń, czy zakopać je w ziemi, to z całą pewnością negatywne treści dochodzące ze świata zewnętrznego będą rozbijać się o Twoją postawę jak o twardy mur. Jeśli dotrą do Ciebie bodźce, które będą zgodne z duchem „propagandy bezczynności i biedy”, Twój umysł będzie wobec nich niewzruszony.

BADANIA NAUKOWE

Pewien eksperyment psychologiczny³ dowodzi, że słowa wpływają na ludzkie zachowanie w sposób niemalże niezauważalny. Otóż eksperymentatorzy zaangażowali grupę badanych i aktywizowali w ich umysłach różne stereotypowe treści poprzez ekspozycję określonych słów bądź obrazu. Ściślej rzecz biorąc, części z nich przedstawiano słowa kojarzące się ze starością (np. zapominalski, bingo itp.). Innym zaś uczestnikom przedstawiano słowa niewzbudzające skojarzeń ze starością (np. Kalifornia, jabłka). Badanym z trzeciej grupy pokazywano jedynie obraz dobrze im znanej starszej osoby. Po zakończeniu eksperymentu, uczestnicy opuszczali pomieszczenie, w którym odbywało się badanie i kierowali się do wyjścia, idąc wzdłuż 12-metrowego korytarza. Okazało się, że osoby, u których poprzez ekspozycję określonych słów wywoływano skojarzenia związane ze starością, szły wolniej, a więc potrzebowały więcej czasu (18,1 s) na pokonanie dystansu 12 metrów! Osoby z grupy, której nie eksponowano słów związanych ze starością, pokonywały korytarz szybciej (17,3 s)! Badani z trzeciej grupy, którym nie eksponowano żadnych ze słów przeznaczonych dla innych badanych, pokonali korytarz w najkrótszym czasie (15,7 s). Wniosek z badań jest taki, że słuchając określonych słów, zaczynamy zachowywać się zgodnie z tym, do czego te słowa się odnoszą. Później jeszcze ponawiano badanie. Wyniki niezmiennie dowodziły, że wzbudzanie skojarzeń związanych ze starością przyczynia się do powstania charakterystycznych dla tego wieku zachowań lub ogólniej: słowa mogą kształtować Twoje zachowanie, a Ty sam nie będziesz tego nawet świadomy!

Inne badanie dotyczyło tzw. torowania. Składało się ono z dwóch części. W eksperymencie tym osoby badane podzielono na 3 grupy. W pierwszej fazie badania osobom z pierwszej grupy eksponowano słowa związane z nieuprzejmością

3 Ten i wiele innych nad wyraz ciekawych eksperymentów zostało opisanych w książce Grażyny Wieczorkowskiej pt. „Kierowanie motywacją. Rola myśli i emocji”.

(np. nieuprzejmy, przerywać, przeszkadzać). Drugiej grupie badanych eksponowano z kolei słowa kojarzące się z uprzejmością (np. cierpliwy, uprzejmy, pełen szacunku). Trzecia grupa uczestników miała do czynienia ze słowami, które w żaden sposób nie wiązały się z uprzejmością bądź nieuprzejmością. Eksperymentatorzy oczekiwali, że zastosowane słowa nie tylko wpłyną na percepcję, ale przede wszystkim na zachowanie badanych. Po zakończonej więc ekspozycji słów uczestnicy byli proszeni o kierowanie się do holu i znalezienie eksperymentatora. Wszyscy badani, a więc pochodzący z każdej z 3 grup, po przejściu korytarza, zastawali szukaną osobę w tej samej sytuacji – odbywającą rozmowę z rzekomym innym uczestnikiem badania (a w rzeczywistości ze współpracownikiem). Na nadejście każdego z uczestników badania eksperymentator reagował kontynuowaniem wcześniej rozpoczętej rozmowy i włączeniem stopera celem zmierzenia czasu, jaki mija od momentu nadejścia badanego do jego reakcji przerywania rozmowy. Okazało się, że w trakcie pierwszych 10 minut: 1) 67% osób, którym eksponowano słowa związane z nieuprzejmością przerywało rozmowę eksperymentatora; 2) 16% osób, którym eksponowano słowa związane z uprzejmością przerywało rozmowę eksperymentatora; 3) 38% osób, którym nie eksponowano słów związanych z uprzejmością bądź nieuprzejmością przerywało rozmowę eksperymentatora. Wniosek z badania jest prosty: treści, które docierają do Twojego umysłu, sprawiają, że zaczynasz się zachowywać zgodnie z tym, jakie wywołują one skojarzenia. Badacze podkreślają wyraźnie, że te treści, które są najczęściej aktywizowane, rzutują także na to, w jaki sposób interpretujesz rzeczywistość. Jeśli więc w Twoim umyśle często pojawiają się treści związane z biedą, to możesz być pewny, że przez jej pryzmat będziesz postrzegać rzeczywistość.

ĆWICZENIA



1. Rozmawiając z ludźmi, poruszaj temat dążenia do bogactwa. Zapytaj ich, co myślą o stwierdzeniu, że wartość człowieka wyznacza to, czy potrafi on zarobić pieniądze. Zapytaj ich także, czy jest coś złego w życiu w luksusie, a jeśli tak – to co to jest?

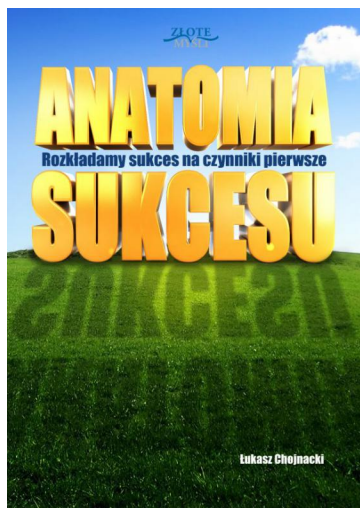
Dopełnieniem ćwiczenia jest zdobycie informacji na temat tego, w jakim środowisku wychowali się Twoi współrozmówcy i w jakich kręgach obracają się w chwili bieżącej.

2. Na ile to możliwe, wykonaj poprzednie ćwiczenie w stosunku do samego siebie. Zastanów się, co byłoby inne w chwili bieżącej, gdybyś zmienił się w taki sposób, w jaki chcesz, 2 lata temu.
3. Znajdź w telewizji program, który przedstawia burzliwe dyskusje dwóch stron, poróżnionych ze względu na sprawy finansowo-materialne. Przykładem może być „Sprawa dla reportera”. Przyjrzyj się ludziom, którzy się tam pojawiają i porównaj, co mówią z tym, co ich spotyka. Zastanów się, czy ich sytuacja bieżąca jest wynikiem przeciwności losu czy też może ich sposób myślenia w dziwny sposób „przyciąga” to, czym „obdarzył” ich los. Zachowaj bezstronność, przyjmując, że nie masz prawa stwierdzać, kto ma w konflikcie rację, a kto nie.
4. Wyobraź sobie, że jesteś dziennikarzem, który prowadzi debatę pomiędzy bogatymi i biednymi. Jej temat to: „Wszystkim po równo czy każdemu według zasług?”. Dopuść w wyobraźni każdą ze stron do głosu i niech ich przedstawiciele podadzą argumenty przemawiające za ich stanowiskiem.
5. Zastanów się, co by było, gdyby w przedstawionych w tym rozdziale eksperymentach zamiast słów dotyczących starości i nie-

uprzejmości / uprzejmości pojawiały się wyrażenia dotyczące sukcesów, zwycięstw, siły, determinacji, pieniędzy i dóbr materialnych bądź porażki, biedy, choroby, przegranej, bierności, zwątpienia, rezygnacji, niechęci.

- a) Załóż, że efekty eksperymentu mogą być długoterminowe.
- b) Załóż, że eksperyment odbywa się w warunkach naturalnych, a więc badanym eksponuje się słowa w sposób dla nich niezauważalny, np. 1) pisząc większą liczbę artykułów w gazetach na temat biedy; pokazując więcej filmów poświęconych biedzie i chorobom; organizując demonstracje poświęcone temu, że kryzys prowadzi nas do klęski 2) publikując książki i teksty poświęcone sukcesowi; wyświetlając filmy i materiały opisujące sukces i jego mechanizmy; lansując tryb życia w dobrych warunkach materialnych; organizując spotkania, na których ludzie sukcesu dzielą się swoją wiedzą na temat tego, jak pracować, aby osiągnąć sukces.

Dlaczego warto mieć pełną wersję?



Rewolucyjna książka Złotych Myśli, która w każdej literze, w każdym słowie krzyczy... "Sukces można udowodnić naukowo!" Ta publikacja albo rzuci Twoją szczękę na podłogę, albo już podczas jej czytania brakowało będzie Ci wyczuwalnego tętna. Możesz ją pokochać albo znienawidzić, ale nigdy nie przejdziesz po tej lekturze do zwykłych czynności. "Anatomia Sukcesu" jest wydarzeniem na miarę takich książek jak "Sztuka wywierania wpływu" Cialdiniego czy "Hipnotyczny Marketing" Joe'go Vitale. Nie ze względu na styl, a na ponadczasowy pomysł: Udowodnić, jakie mechanizmy w mózgu odpowiadają za sukces. Co jest w niej wyjątkowego? * Udowadnia, że

osiąganie sukcesu jest procesem psychologicznym, tak samo naturalnym jak strach, zakochanie czy twórcze myślenie. * Po jej przeczytaniu każda osoba, która mówiła, że aby osiągnąć sukces, trzeba mieć predyspozycje lub szczęście, poczuje się jak średniowieczny wieśniak. * Książka odwołuje się do wyników rodem z najlepszych laboratoriów psychologicznych. Ta książka to po prostu instrukcja mówiąca, jak zaprogramować swój mózg, aby w jak najkrótszym czasie osiągnął sukces dla Ciebie. Ta instrukcja posiada naukową gwarancję. Możesz zaprogramować umysł na osiągnięcie tego, co chcesz w życiu. Wystarczy zdobyć klucz do swojego umysłu opracowany przez największych psychologów świata. Sukces jest dla każdego, kto ma działający mózg.

Pełną wersję książki zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli

<http://www.zlotemysli.pl/prod/6584/anatomia-sukcesu-lukasz-chojnacki.html>

[Dodaj do koszyka](#)