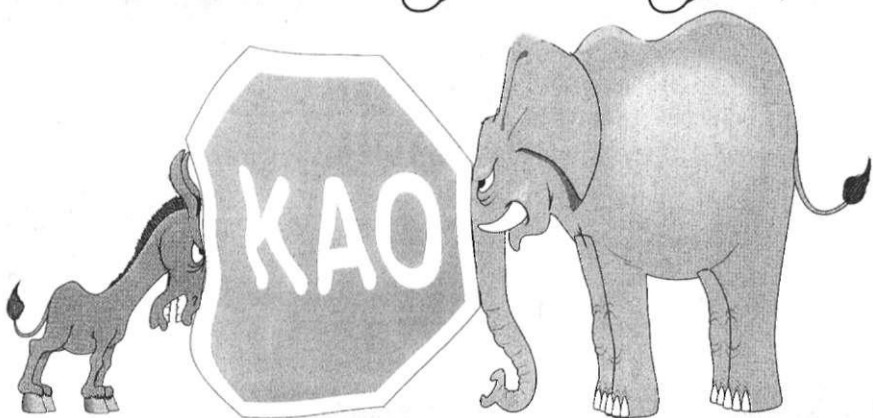


John Fuhrman

ODBIJANJE



POTICAJ

*21 tajna za pretvaranje
odbijanja u poticaj*

Međunarodni bestseler

JOHN FUHRMAN

**Odbijanje kao
poticaj**

**21 tajna za pretvaranje
odbijanja u poticaj**

Što pisci, govornici i poslovni ljudi kažu o knjizi

ODBIJANJE KAO POTICAJ

Johna Fuhrmana

"Želite li odbiti odbijanje umjesto da dopustite da odbijanje odbije vas, pročitajte ovu knjigu i učinite odbijanje svojim saveznikom."

**- Mark Victor Hansen,
suautor bestselera *Pileća juhica za dušu*.**

"John Fuhrman razvio je sjajan misaoni sustav! Opazivši kako negativnosti pretvara u pozitivnu moć, shvatio sam da je otkrio najuzbudljiviju od sviju istina. Pročitajte ovu knjigu!"

**- Ty Boyd, CPAE, CSP,
nekadašnji predsjednik
Nacionalne udruge govornika.**

"Izvanredno! Autor za temu knjige uzima ono što nam se ne sviđa i šaljivim nas načinom poučava kako da to pretvorimo u vrijednost. Živite prema 'Pravilima za odbijene' i ostvarit ćete nesvakidašnji uspjeh."

**- Andy Andrews,
autor bestselera i zabavljač.**

"Ne volim odbijanje, ali ovu knjigu smatram sjajnom! Hvala Bogu na knjigama koje govore o stvarnom životu."

**- Charlie "Veličanstveni" Jones, CPAE,
govornik i vlasnik kuće Executive books
autor bestselera *Život je veličanstven.***

"Stara izreka kaže: 'Ako od života dobiješ limun, napravi limunadu'; John Fuhrman je o njoj napisao knjigu. Ako doživite odbijanje, iskoristite ga kao odskočnu dasku prema uspjehu primjenjujući sjajne zamisli Johnove knjige *Odbijanje kao poticaj.*"

**- Cavett Robert, bivši predsjednik u mirovini i
utemeljitelj Nacionalne udruge govornika.**

"Kad vaša ponuda naiđe na zid, smjernicu potražite u oštroumnom djelu Johna Fuhrmana *Odbijanje kao poticaj.* John će vam pružiti nove ljestve pomoću kojih ćete prevladati i tu prepreku te okusiti sladak okus postignuća."

**- Bob Danzig, bivši predsjednik Hearst
Newspapers.**

POSVETA

Ovu knjigu posvećujem svojoj supruzi Helen i svojoj djeci, Johnu i Katie; uspomeni na moju majku Kitty; svima onima koji su godinama slušali moje govore, svima onima koji se moraju suočiti s odbijanjem i nastaviti dalje; te osobito mojem junaku... mojem ocu koji me je poučio "Pravilima".

Sadržaj

<i>Zahvale</i>	9
<i>Uvod</i>	11

Prvi dio

VAŠ OSNOVNI TEMELJ

<i>Prvo poglavlje</i>	<i>Nitko nije savršen</i>	14
<i>Drugo poglavlje</i>	<i>Otvorite se za odbijanje</i>	18

Drugi dio

VAŠA POTPORNIA STRUKTURA

<i>Treće poglavlje</i>	<i>Opasno je izbjegavati odbijanje</i>	24
<i>Četvrto poglavlje</i>	<i>Iznimke pravilu</i>	30
<i>Peto poglavlje</i>	<i>Što ako</i>	39
<i>Šesto poglavlje</i>	<i>Svi to čine</i>	43
<i>Sedmo poglavlje</i>	<i>Samopouzdanje, strah, ljubavi samopoštovanje</i>	52
<i>Osmo poglavlje</i>	<i>Pretvorite odbijanje u motivaciju</i>	58
<i>Deveto poglavlje</i>	<i>Uložite u svoj uspjeh</i>	64
<i>Deseto poglavlje</i>	<i>Tražite se junaci</i>	72
<i>Jedanaesto poglavlje</i>	<i>Dobri momci i djevojke odnose pobjedu</i>	78
<i>Dvanaesto poglavlje</i>	<i>Potreba za pritiskom</i>	84

Trinaesto poglavlje	<i>Ponašajte se kao da ste magnet za prihvaćanje.....</i>	91
Četnaesto poglavlje	<i>Više vas ništa ne može zaustaviti!.</i>	97

Treći dio

VAŠ NESALOMLJIVI KROV

Petnaesto poglavlje	<i>Neki hoće, neki neće, pa što!</i>	
	<i>Baš me briga!.....</i>	100
Šesnaesto poglavlje	<i>Istinski otimač snova</i>	
	<i>- samoodbijanje.....</i>	107
Sedamnaesto poglavlje	<i>Na pravom putu.....</i>	112
Osamnaesto poglavlje	<i>Opaženo jest "stvarno".....</i>	118

Čvrti dio

VAŠE BEZGRANIČNO NEBO

Devetnaesto poglavlje	<i>Vi ste divna osoba.....</i>	125
Dvadeseto poglavlje	<i>Samo petnaest minuta dnevno.....</i>	133
Dvadeset i prvo poglavlje	<i>Beskrajna zahvalnost i nada.....</i>	137
PRAVILA ZA ODBIJENE.....		141
O autoru.....		142

Zahvale

Kad sam počeo nizati riječi na papir, smatrao sam to samotnim poslom. Do trenutka kada je knjiga bila spremna za tisak, uvidio sam da ništa nije dalje od istine. Ove stranice odražavaju utjecaj tolikih ljudi da bih bio nepošten kada bih rekao da je to isključivo moje djelo.

Počelo je s mojim roditeljima, Johnom i Kitty, koji su mi dopustili maštati i poticali me sanjati. Zahvaljujući odgoju prožetom ljubavlju bio sam sposoban pomno birati riječi te ne odustati od projekta čak i ako su riječi na neko vrijeme prestale pristizati.

Mojoj braći, Peteu i Gregu, koji su u mene usadili natjecateljski duh i želju da na svoj način nadmašim ostale. Neprestani izazovi koje su mi postavljali stvarali su nove granice baš kada bih pomislio da sam ostvario vrhunac svojih potencijala.

Mojoj supruzi Helen. Ona nije pročitala ni slova sve dok knjiga nije bila dovršena. Pa ipak je svaku moju bitku s riječima popratila ohrabrenjem i vjerom u moje sposobnosti. Nakon osamnaest godina bračnog života uz njezinu se potporu osjećam nepokolebljivim i snažnijim no ikada. Zahvalan sam za svaki dan tijekom kojega sam zadovoljstvo svojim uspjehom mogao podijeliti s Helen.

Mojem sinu Johnu i mojoj kćeri Katie - mojim vrhunskim uspjesima. Ta dva izvora energije su moji razlozi za težnju savršenstvu. John me je poučio radosti igre. Katkad zaboravljam da je još dijete, no znam da će me on na to podsjetiti. Princeza je nepogrešiva. Katie je sposobna pokazati mi moj svijet u pravom svjetlu već svojim osmijehom. Oboje me neprestano podsjećaju da moram živjeti u skladu s onime što propovijedam.

Mojim urednicima i izdavačima koji mi znače mnogo više. Većina izdavača su pravna tijela i potpisi, moji izdavači su moji

prijatelji. Svaki rukopis koji sam im poslao smatravši ga najboljim što mogu napisati, poslali su mi natrag i pomogli mi usavršiti ga. Često su mi pomagali da riječi poteku kroz moje prste i sliju se na papir. Ostavljali su mi poruke na telefonskoj sekretarici, slali mi ohrabrujuća pisma i neprestano su bili usredotočeni na moj san. Oni su imali viziju pomaganja mnogima i bili su strpljivi sa mnom sve dok i sam nisam uvidio važnost svoje poruke.

I na posljetku, zahvaljujem Bogu za sve što mi je dao - talente, prijateljstva, znanje, hrabrost te ponajviše za viziju dovršenja ovog projekta. Njegovo mi je nadahnuće pomoglo usredotočiti se na veliki san - pomaganje drugima pri potpunom ostvarenju njihovih potencijala.

UVOD

"Tražite načine da svako iskustvo učinite vrijednim."

dr. Susan Jeffers

Budući da ste dovoljno pronicljivi da biste kupili ovu knjigu, vjerojatno ste primijetili da i nije osobito opsežna. Pa ipak ćete otkriti da njezin sadržaj ima veliku važnost. Sjetite se da se slonovi plaše miševa te da se neki grdosije teži od stotinu kilograma plaše paukova. Također imajte na umu da je 99,9 posto čovječanstva, barem u određenim trenucima, sputano strahom od odbijanja! Iako je to tek riječ, njezina moć ograničavanja, ako to dopustimo, velika je poput planine.

Usredotočit ćemo se na ono što je možda mali, ali značajan dio naše svakodnevice. Neki od nas katkad ga uspiju prevladati, dok mnogi čine što god je u njihovoj moći kako bi ga izbjegli. Maleni postotak ga je čak svladao do te mjere da ga čak prihvaća. To je ono što želim pomoći ostvariti svima vama čiji su umovi dovoljno otvoreni da biste pročitali prvih nekoliko stranica ove knjige te stekli doživotan nadzor nad svojim strahom od odbijanja.

Putovanje dugačko tisuću milja započinje jednim korakom, kaže stara kineska poslovice. Život je putovanje, a ova knjiga govori o jednoj od najvećih prepreka. U njoj ćete otkriti 21 tajnu pretvaranja odbijanja u poticaj. U njoj ćete otkriti moć odbijanja te kako je iskoristiti za vlastitu dobrobit.

Nakon što pročitate knjigu, tajne možete koristiti kao smjernice. Možete se usredotočiti na onu temu koja vam u određenoj situaciji najviše pomaže. Steći ćete moć i **NIJEDNO VAS ODBIJANJE NEĆE MOĆI ZAUSTAVITI!**

Odbijanje. Ono prijeti mnogima od nas. Pa ipak, u svojem najjednostavnijem obliku, ono se sastoji samo od jednog samoglasnika i jednog suglasnika. To je jedna od najmanjih

riječi engleskoga jezika, pa ipak je oblikovala sudbine cijelog čovječanstva. To je riječ "NE"! Već i čitanje te riječi kod nekih izaziva stezanje u želucu, a mnogima zastaje dah. No, kod onih koji su ga svladali, ona svojim zvukom izaziva iščekivanje nečega veličanstvenoga.

Zanimljivo. Pomislili bismo da ćemo se, kao i sa svim ostalim u životu što nam je ugodno i što uzimamo kao samo po sebi razumljivo, naviknuti na odbijanje. Čuo sam da čovjek do svoje osamnaeste godine riječ "NE" čuje više od 150.000 puta! Pa ipak, ako samo i pomislimo na odbijanje, osjećamo isto što mnogi osjećaju kada čuju zvuk struganja noktiju po školskoj ploči. Zašto je tako? Možda je posrijedi duboko ukorijenjeni psihološki razlog, nedostatak samopoštovanja (poštovanja koje *osjećate* prema sebi) ili nešto treće. Koji god daje razlog, znam da odbijanje možete okrenuti u svoju korist. To je tema ove knjige.

Vatra je opasna ako nije pod nadzorom. Vatra nam daje toplinu, omogućava nam kuhati te stvara romantično ozračje ako je ograničena kaminom. Jednako je i s vašom reakcijom na odbijanje. Ako nije pod nadzorom, ima razornu moć. Ako je vaša reakcija pod nadzorom, možete je upotrijebiti kao nadahnuće, kao poticaj za djelovanje i približavanje svojim ciljevima. Potrebno je samo znati kako reagirati na odbijanje da biste iz te situacije izvukli korist. A to je svrha ove knjige. Smatrajte je priručnikom za odbijene.

Prvi dio

V A Š

O S N O V N J

T E M E L J

Prvo poglavlje

NITKO NIJE SAVRŠEN

Prva tajna za prevladavanje odbijanja

"Nemoguće je doživjeti potpun neuspjeh jednako kao što je nemoguće ostvariti savršen uspjeh."

Robert H. Schuller

V kakvom su odnosu savršenstvo i odbijanje?

Koliko ste puta čuli izreku: "Nitko nije savršen?" Ne postoji ljudsko biće čije su misli i djela savršeni. Unatoč tome, stvoreni smo da bismo bili važni i uspješni. Mnogi ljudi, nažalost, koriste izraz "Ja nisam savršen" kao opravdanje za neuspjeh. Koliko ste puta izrekli te riječi kada vam je netko spočitao vašu pogrešku? Istina je, naše misli i ponašanje nisu savršeni; sve se uvijek može barem malo poboljšati. Jesmo li uvjerali sami sebe da ne možemo ostvariti vrhunski uspjeh zbog toga što ne djelujemo savršeno? Razmislimo o tome na trenutak. Neuspjeh je samo događaj - neuspjeh nije osoba. Neuspjeh niste vi! Kako je to, dakle, povezano s odbijanjem? Povezanost je snažna.

Razmotrimo ono što bi se moglo smatrati najsavršenijim ljudskim odbijanjem - rođenje! Dijete ne može biti prirodno rođeno sve dok majka ne "odbaci" tog "stranca" od sebe. S presijecanjem pupčane vrpce na svijet u većini slučajeva dolazi "savršeno" ljudsko biće - osoba rođena za uspjeh. Unatoč svojem izgledu, novorođenče je stvorenje koje utjelovljuje ljepotu i savršenstvo. Štoviše, sva su ljudska bića stvorena da bi funkcionirala savršeno i bila uspješna jer Bog ne stvara koješta. Ljudi se ne hrane samo hranom, već i ljubavlju i poticanjem. Međutim, kada dijete počne poimati i kretati se, započinje "programiranje" za neuspjeh. Rođeni smo za uspjeh, no, kako život odmiče, čini se da se sve više uvjetujemo za neuspjeh.

Što se događa kako dijete odrasta?

"Ne" ovo, "Ne" ono. "To nikada nećeš postati." "To ti neće uspjeti." "Mrzi ih!" "Ne igray se s tom djecom!" "Naša obitelj nikada nije bila poznata po pameti." "Ne nadaj se previše!" "Sjedni i umukni!" "Nikada nećeš postići ništa." I tako u nedogled. U kojoj su mjeri naše nesavršene misli i ponašanja posljedica dobronamjernog programiranja i što je čovjekova prava priroda?

Mnogi od nas sami sebe potiču na promjene navika i ostvarenje ciljeva, pa zbog čega se tada ne približavamo savršenstvu kada je to ono čemu težimo?

Kada opazite dijete kako visi naglavce s drveta sa širokim osmijehom na licu, mogli biste reći da ono ne poznaje strah. Zašto nas nešto stegne u želucu kada priđu neznancu i upitaju ga kako je završio u invalidskim kolicima? Zbog toga što su nas poučili nečemu čemu njih nisu poučili? Kada bih imao mogućnost izbora, radije bih da nisam naučio plašiti se potpune iskrenosti, radoznalosti ili prevelike zabave. Što vi mislite?

Većina nas je odrastajući čula mnogo toga negativnoga. Usvojili smo predrasude, samodopadnost i, da, naučili smo čak i strahovati od odbijanja. Većinu nas poučavali su da su neki ljudi jednostavno bolji i da se tu ništa ne može učiniti. Možda su vas poučili da ćete, pokušate li biti jednaki i prihvaćeni, samo doživjeti razočaranje, odbijanje. Ostali će vam se smijati i skupina će vas odbaciti. Ostat ćete sami. Zbog svega toga ste prema sebi osjećali sve manje poštovanja. Uspoređivanje i procjenjivanje vrijednosti škode vašem samopoštovanju.

Jesu li u djetinjstvu od vas očekivali da budete savršeni?

Harold S. Kushner, autor knjige *Koliko trebamo biti dobri?*, objašnjava scenarij koji se može primijeniti na mnoge od nas - "Ako se plašimo pogriješiti jer smatramo da moramo sačuvati privid savršenstva, razlog tome je naše prisjećanje gorkog okusa roditeljskog razočaranja te učiteljske kritike ili sarkazma kada god bismo u nečemu pogriješili..."

Da bismo nastavili dalje, moramo uvidjeti da su nas naši roditelji i učitelji, koji možda nisu bili sposobni prihvatiti svoje

vlastite nesavršenosti, mogli odbaciti kada bismo pogriješili. A tada bismo se i sami odbacili. Da bismo izbjegli njihovo odbacivanje, postali smo zaokupljeni očekivanjem savršenstva od sebe samoga.

Sjetimo se da su se naši uzori ponašali kako su najbolje znali na svojoj razini svijesti. Kada to prihvatimo, oprostimo, zaboravimo i krenemo dalje, sposobni smo za nove početke. Iskreno rečeno, čovjek je mnogo mirniji i doživljava mnogo manje razočaranja ako od sebe i od ostalih ne očekuje savršenstvo.

Izgled često vara

Nipošto ne uspoređujte svoju unutrašnju nesigurnost s ulaštenom vanjštinom ostalih. Što se netko doima "savršenijim", to je veća vjerojatnost da se ne osjeća sposobnim. On možda nastoji biti "savršen" kako bi se osjećao "dostojnim". Nitko nije potpuno "dovršen". Ljudi često u određenoj mjeri pate. Sto je osoba razvijenija, to će spremnije priznati da ima mnogo mana i daje mnogo poteškoća koje mora prevladati. U tome niste usamljeni.

Ponovno ću navesti Kushnerove riječi: "S osjećajem olakšanja, a ne sramote i oklijevanja, trebali bismo zaključiti da nismo, niti ćemo ikada biti savršeni. Tako se ne mirimo s osrednjošću. Na taj način spoznajemo svoju ljudskost i uviđamo da se kao ljudska bića suočavamo s tako složenim situacijama da se ni od koga ne može očekivati da u svakom slučaju bude savršen." Zbog toga je važno prihvatiti svoje i tuđe nesavršenosti. Dajte sve od sebe, prihvatite odgovornost za ono što činite, uskladite se i nastavite svojim putem.

Je li savršenstvo dostižno?

Možemo li uistinu postići savršenstvo? Ne! Budući da to još nije uspjelo nijednom smrtniku, uvjeren sam da je nemoguće. Neprijeporno je, međutim, da uspijevaju samo oni koji daju sve od sebe da bi razvili svoj način razmišljanja i usavršili svoje ponašanje. *Odličnost* jest dostižna! Nadam se da će čitanje ove knjige poslužiti kao jedan od koraka prema savršenstvu (odličnosti) onima koji žele poći na to putovanje. Razmotrit

ćemo kako vas strah od odbijanja može sputavati te kako odbijanje možete iskoristiti za napredovanje na putu prema uspjehu koji ćete ostvariti.

Bez muke nema nauke

Oni koji se bave *fitnessom* često, gotovo kao bojni poklič, koriste *uzrečicu Bez muke nema nauke*. Oni su otkrili da je privremena bol neizbježna ako svoje tijelo prisiljavate da ostvari više no što mu je ugodno. Ako ne osjećate nelagodu, nećete ostvariti osobit napredak. Isto vrijedi i na mentalnom planu. Da bismo se razvijali kao ljudi, moramo osjetiti nelagodu. Moramo usmjeriti svoje razmišljanje u novim smjerovima. Baš kao i na području tjelesnog vježbanja, i mentalno se možemo kretati u smjeru u kojemu ne ostvarujemo željene rezultate. Svoje misli također možemo odvesti dalje od svoje trenutne razvojne razine. Tada ćemo vjerojatno osjetiti emocionalnu bol.

Ako vježbate kako biste se pripremili za sportsko natjecanje, hoćete li odustati čim osjetite bol? Ne! Vjerojatno ćete predahnuti kako biste se oporavili i spriječili daljnje ozljede. A zatim ćete se vratiti uobičajenom programu pripreme. Dakako da je moguće da ćete svoj način vježbanja u određenoj mjeri izmijeniti kako biste spriječili ponovnu ozljedu. Jednako tako je katkad potrebno mentalno zakoračiti unatrag i izmijeniti svoj način razmišljanja.

Vaše natjecanje jest vaš vlastiti život. Ipak, koliko ste puta osjetili nelagodu čineći nešto u što ste vjerovali i umjesto da ostvarite potrebne promjene, obeshrabrili se i odustali? Ne tvrdim da odbijanje nikad ne izaziva bol. No, ta bol prolazi jednako kao i tjelesna. Kao i u slučaju tjelesne boli, i emocionalnu je bol moguće spriječiti uvođenjem potrebnih promjena. Ako se svjesno nastojite prilagođavati i nastaviti rasti, ojačat ćete i prije ostvariti svoje snove i ciljeve.

"Bolje je učiniti nešto nesavršeno, nego besprijekorno ne učiniti ništa."

Robert H. Schuller

Drugo poglavlje

OTVORITE SE ZA ODBIJANJE

Druga tajna za prevladavanje odbijanja

"Svi propušteni udarci su promašeni udarci."

Wayne Gretsky

Kakva je korist od odbijanja?

Ispuni li se vaš um negativnim mislima kada pomislite na odbijanje? Pa ipak, bez brižnog odbijanja vaše radoznalosti, u djetinjstvu ste mogli pretrpjeti mnogo boli te zadobiti mnogo opekлина da su vam, primjerice, dopustili dodirnuti vruću peč. Da su vam dopustili igrati se na prometnoj ulici, danas možda ne biste bili živi. Kao odrasla osoba mogli ste prihvatiti posao koji biste na posljetku zamrzili da nakon razgovora niste bili odbijeni. To vas je odbijanje vjerojatno potaknulo da krenete dalje, prema nečemu što će vam više odgovarati i što će vam omogućiti da postignete više.

To su samo neki primjeri *dobrobiti* koju ste već stekli u situacijama u kojima ste bili odbijeni. Spoznavši da je *svako odbijanje blagotvorno* bit ćete sposobni bez predrasuda razmotriti svaku takvu situaciju umjesto da dopustite da se u vas uvuče negativnost i ovlada vama.

Potražite dobrobit u svakoj situaciji u kojoj doživite odbijanje. Katkad će vam osoba koja vas je odbila ili prijatelj reći da je to bilo najbolje za vas. To je točno, jer ono *što se događa vama, događa se za vas*. To je malokad ugodno čuti netom nakon što vam netko kaže: "Ne." Otvorite um i pustite da prođe neko vrijeme. Uskoro ćete situaciju vidjeti iz druge perspektive te opaziti da vam je odbijanje na određeni način koristilo.

Možda ćete se zbog odbijanja još dublje posvetiti svojem cilju ili snu. Mogli biste čak pronaći i uvjerljiv razlog da se osoba koja vas je odbila predomisli i pruži vam pozitivan odgovor. Da bi se bilo što od toga dogodilo, potrebno je bez predrasuda razmisliti o situaciji te uzeti u obzir sve mogućnosti.

Nepristrano mišljenje

Jedan od načina da se okoristite svakim odbijanjem jest "nepristrano mišljenje". Zamolite li osobu koju poštujete da procijeni vašu situaciju, njezino bi vam mišljenje moglo pomoći otkriti dobrobit, izoštriti svoje vještine ako je potrebno i nastaviti dalje. Slijedi priča koja će potkrijepiti tu tvrdnju.

Prije nekoliko godina zaposlio sam prodavača (nazvat ćemo ga Jim) za prodaju automobila u predstavništvu kojim sam upravljao. Bila je to velika poslovница u kojoj smo mjesečno prodavali četiri stotine automobila.

U tom je kraju rođendan Georgea Washingtona odlično vrijeme za prodaju. Svi se prodavači raduju tom datumu jer znaju da mogu zaraditi veliku proviziju. Jim je bio pripadnik novog naraštaja pripravnika koji su za rad trebali biti spremni uoči tog važnog tjedna.

Osobno sam bio zadužen za obuku. Moj je posao bio pripremiti te mlade ljude za suočavanje s navalom kupaca. Kako je obuka napredovala, počeo sam opažati da se Jim ističe. Do današnjeg dana ne mogu reći što sam to vidio u njemu, ali sam znao da mu je suđeno uspjeti. Međutim, on je zamalo propustio svoju priliku. Zamalo je dopustio da ga odbijanje potpuno porazi.

Čim je obuka bila gotova, Jim je upoznao svojeg prvog klijenta. Bio je napet i potpuno se ukočio. Do trenutka kada sam mu priskočio u pomoć, klijent je već otišao. Rekao sam mu da se pomiri s time i zaboravi jer većina klijenata ionako odustaje.

Rezultati koje je ostvario do kraja mjeseca jasno su upućivali na zaključak da je oborio vlastiti rekord u primanju odbijenica. Do tada, ali ni od tada u svojoj karijeri nisam vidio ništa slično. Jim je razgovarao s otprilike stotinu ljudi i nije prodao niti jedan automobil! Dakako da je želio odustati. Bio je spreman predati se i dopustiti da stotinu negativnih odgovora

oblikuje njegov život.

Došao je k meni i rekao da posao s automobilima jednostavno nije za njega. Rekao je da želi krenuti dalje te pronaći način na koji će zarađivati za život. "I zato", rekao je, "dajem otkaz."

Ja sam, međutim, odbio prihvatiti njegovo rješenje situacije. Rekao sam mu da će mu odbijanje odrediti cijeli život ako odustane. Pomogao sam mu preusmjeriti pozornost s jednog odbijanja na nešto širu perspektivu.

Pomogao sam mu usredotočiti se na ono što je sam *želio*. Kada je odredio što uistinu želi u životu, rekao sam mu da će se morati *razvijati kroz* (a ne samo pretrpjeti) brojna odbijanja ako želi ostvariti svoj san. Kao i ostali prodavači u sličnim situacijama, Jim me je spremno podsjetio da još nitko nije pristao od njega kupiti automobil. Međutim, osjetio sam da traži razlog da ostane i bio sam ga prisiljen brzo pronaći.

Objasnio sam mu da je prodaja u osnovi "igra brojeva", no on nije razumio zakon prosjeka. Rekao sam mu da je stotinu niječnih odgovora bez ijednog potvrdnog uistinu pomalo neuobičajen rezultat. No, ako ostane uporan i usavrši svoj pristup, otkrit će da će se zakon prosjeka s vremenom okrenuti u njegovu korist. Morao je *proći kroz niječne odgovore kako bi stigao do potvrdnih*.

Pomagao sam Jimu oblikovati budućnost i imao sam snažan osjećaj da je sposoban za velika postignuća. Samo mu je bio potreban netko tko će ga poticati. Rekao sam mu da prosječni prodavač zaključi prodaju sa samo dvadesetak posto klijenata koji dođu u predstavništvo. Zbog toga je praktički mogao s pravom očekivati da će zaključiti prodaju sa sljedećih dvadeset i pet ljudi s kojima će razgovarati.

Iskreno rečeno, Jim baš i nije ostvario te rezultate. No, unatoč svemu, uskoro je počeo prodavati. Od tada je u prodaji nadmašio gotovo sve prodavače gdje god je radio. Danas je direktor prodaje i pomaže ostalima ustrajati i ne pokleknuti pred odbijanjem. I danas često komuniciramo i pomažemo jedan drugomu razvijati se i svladavati razne izazove. Ja ne dopuštam da odbijanje određuje moj život, baš kao ni Jim.

Na ovom je svijetu mnogo ljudi (i žena i muškaraca) nalik

Jimu. Možda ste i vi jedan od njih. A možda ste onaj tko nekome poput Jima može pomoći naučiti suočiti se s odbijanjem, svladati ga i iskoristiti za vlastiti razvoj. U svakom slučaju, morate biti "tragač". Ako dopuštate da odbijanje upravlja vašim životom, *potražite* nekoga tko će vam pomoći *razvijati se kroz* odbijanje. Kada svladate odbijanje, *potražite* one kojima je potrebno vaše znanje i iskustvo. Iskoristite svoje znanje da biste pomogli njima i pritom ćete napredovati zajedno s njima.

Dobit ćete ono na što ste usredotočeni

Kad uvidite da je svako odbijanje blagotvorno, prestat ćete ga promatrati kao negativno. Takav stav pomoći će vam da ustrajete bez obzira na to kakav bi ishod mogao biti.

Ljudi koji razmišljaju negativno vjerojatno imaju zamagljen vid, oni vide samo prepreke. Često se smatraju poraženima i prije no što su započeli. Budući da njihov um na obzorju ne vidi ništa osim poraza, je li uopće čudno da poraz postaje njihova stvarnost?

Ljudi koji razmišljaju pozitivno, odbijanje koriste kao poticaj. Taj im stav omogućava da uvijek daju najbolje od sebe bez obzira na rezultate.

Činjenica je da *dobivamo ono na što smo usredotočeni.*

Svoj cilj promatrajte samo svojim očima, a ne očima osobe koja nema viziju budućnosti. Svoj uspjeh mjerite prema tome kolikim ste ljudima pomogli svojim planom (ili što god je to što nudite), a ne prema ljudima koji vas žele povući na dno. Oni nisu u vašoj koži. Ne obraćajte pozornost na ljude koji vam govore kako ćete biti povrijeđeni ako nastavite svojim putem ili da ne možete ostvariti ono što želite. Oni možda ne žele da napredujete pa ne odobravaju vaše korake prema uspjehu.

Ljudi koji nemaju viziju ne vide mnogo dalje od današnjeg dana. Njihova je svakodnevnica ispunjena dosadnom rutinom - "Sve po starom", reći će. Oni teže brzom ostvarenju rezultata, ali zamisli od kojih bi cijeli svijet imao koristi nikada ne prihvaćaju u trenutku. Ljudi bez vizije sami sebi ne dopuštaju uvidjeti dobrobiti promjene. Oni ne vide mogućnosti koje donosi budućnost. Kada god se uhvatite nečega novoga, možete

biti sigurni da će neki ljudi odbaciti vašu zamisao. Biblija kaže: "Kad objave nema, narod se razuzda." Ostanite vjerni svojoj viziji.

Jedini način da izbjegnute odbijanje jest ne činiti ništa i izbjegavati svaki kontakt s vanjskim svijetom. U tu kategoriju ne spada nijedan čitatelj ove knjige. Ova vam knjiga može pomoći da napredujete kroz odbijanje, što ste barem podsvjesno znali kada ste je kupili.

Jedan od ishoda promjene jest odbijanje koje je za vas potpuno blagotvorno. Činjenica da ste odlučili nastaviti dalje znači da odbacujete stare načine i prihvaćate nove mogućnosti. Kada naučite cijeniti odbijanje kao poučno iskustvo, vaši će rezultati biti izvanredni.

"Pobjeda se ostvaruje ustrajnošću."

George Matheson

"Budite poput poštanske marke - držite se jednoga sve dok ne stignete i odredite."

Josh Billings

"Negativno me je oduvijek poticalo... Očit neuspjeh komada potiče me za pisaci stroj sjednem iste večeri, prije no što u novinama izađu kritike."

Tada sam spremniji prihvatiti se posla no što bih bio da sam doživio uspjeh."

Tennessee Williams

Drugi dio

**VAŠA
POJPORNA
STRUKTURA**

Treće poglavlje

OPASNO JE IZBJEGAVATI ODBIJANJE

Treća tajna za prevladavanje odbijanja

Život je autocesta - užitak ovisi o traku koju ste odabrali."

John Fuhrman

Jeste li ikada dopustili da vaš san umre kako biste izbjegli odbijanje?

Jeste li ikada došli na zamisao koja je mogla ubrzati vaš uspjeh, ali je niste ostvarili jer ste željeli izbjeći odbijanje? Slijedi primjer.

Jedan je čovjek svakodnevno živio s jednim snom koji gaje potpuno obuzimao - snom da postane glumac. Bile su mu potrebne samo uloge koje će igrati. Taj ga je san potaknuo da sam napiše svoju ulogu. Napisao je scenarij i počeo tražiti producenta. Išao je od agenta do agenta i od studija do studija, no, što god činio, nije postizao ništa. Odbili su ga više od tisuću puta! Čak i da je nakon toga odustao, većina bi ga ljudi ipak nazvala hrabrim jer je ustrajao unatoč svim tim odbijanjima. No, priči tu nije kraj.

Njegov se scenarij napokon nekome svidio. Trenutak nije mogao biti povoljniji; bio je potpuno bez novca. No, budući da je njegov san o tome da postane glumac bio tako velik, odbio je 100.000 dolara koliko mu je ponuđeno za scenarij - jer je producent želio da netko drugi igra *njegovu ulogu!* Nastavio je tražiti sve dok nije pronašao upravo ono što je želio; na posljetku je odglumio svoju ulogu u filmu koji je snimljen prema njegovom scenariju i dobio je Oscara. Nakon uspjeha filma snimljeni su i nastavci. Budući da je ustrajao u svojem

snu i odbio prvu ponudu od 100.000 dolara, danas po filmu zarađuje nekoliko milijuna dolara.

Što bi se dogodilo da je Sylvester Stallone izbjegavao odbijanje? Nitko ne bi znao tko je Rocky!

Odbijanje vodi uspjehu

Kako biste vi postupili u navedenim situacijama odbijanja i da li biste nastavili kao što je nastavio ovaj slavan čovjek?

- Ljubav vašeg života je umrla.
- Doživjeli ste poslovni neuspjeh.
- Niste izabrani u tijelo lokalne uprave.
- Otvorili ste odvjetnički ured i propali.
- Kandidirali ste se za mjesto u vladi i doživjeli neuspjeh.
- Kandidirali ste se za potpredsjednika i doživjeli neuspjeh.
- Dobili ste mjesto u tijelu lokalne uprave, ali ste na reizboru doživjeli neuspjeh.

Uz sve te neuspjehe, većina bi ljudi imala razumijevanja i oprostila tom čovjeku kada bi se povukao iz javnosti da se više nikada ne čuje za njega. Pa ipak, kada je na poslijetku uspio, njegovi su ga vlastiti savjetnici smatrali tek seljačinom bez ikakvih sposobnosti vođenja. Što bi se dogodilo s Amerikom da je Abraham Lincoln izbjegavao odbijanja? Ne usuđujem se ni pomisliti.

Odbijanjima nikad kraja

Osobno sam primio sljedeće odbijenice:

Izdavač br. 1 - "Ne, hvala." veljača 1988.

Izdavač br. 2 - "Ne objavljujemo tu vrstu knjiga."
veljača 1989.

Izdavač br. 3 - "Ne!" lipanj 1989.

Izdavač br. 4 - "Zgodno, ali ne." srpanj 1989.

Izdavač br. 5,6,7,8,9,10,11 - "Ne, Ne, Ne ..."
kolovoz 1989-lipanj 1993.

Ti su izdavači odbili zamisao za knjigu. Da sam se obazirao na ta pisma ili ih shvaćao osobno, malo je vjerojatno da biste vi

sada čitali ove riječi. Tada ne biste imali mogućnost okoristiti se onime što sam naučio o suočavanju s odbijanjem. Da sam izbjegavao odbijanja, nikada ne bih dobio mogućnost surađivati s izdavačem koji je na poslijetku omogućio da ova knjiga ugleda svjetlo dana i pomogao mi ostvariti moj san.

Izbjegavanjem odbijanja ugrožavate svoje snove

Posve je prirodno izbjegavati opasnost. Međutim, postalo je opasno prihvatljivo izbjegavati odbijanje. Strah od odbijanja jest ono zbog čega mnogi od nas nastavljaju obavljati posao koji ne vole. Nismo plaćeni onoliko koliko vrijedimo jer se plašimo da će šef odbiti naš zahtjev za povišicom i da će posljedice biti strašne. I što je najgore, svoje osjećaje opravdavamo uvjeravajući sami sebe da u svojem životu ne želimo pritisak koji bi nam donijela povišica i povećanje odgovornosti. Tko zapravo želi povišicu? Najveći dio će ionako pripasti vladi! Opravdanje je prozirno, no mi ipak dopuštamo da nas strah prečesto potiče na racionalizaciju (uvjeravanje samoga sebe u "racionalne laži").

Većina nas strahovito se plaši odbijanja. Zadovoljavamo se sigurnošću da dajemo sve od sebe kako bismo se svima sviđali. To je velika zamka. Ugađanje drugima kako bi nas prihvatili jednostavno ne funkcionira. Možda ćemo odbiti prihvatiti činjenicu da se, što god činili, ne možemo svidjeti baš svima. U sklopu obuke na temu "Kako zarađivati za život" (o čemu ćemo raspravljati kasnije) govore nam mnogo toga kako bismo promijenili svoje ponašanje. Vjerojatno ste čuli nešto poput: "Ne podiži prašinu", "Skoči, pa tek onda reci hop" i "To je tek puko sanjarenje."

Riječi stvaraju osjećaje, a osjećaji utječu na naše ponašanje. Neke riječi imaju očit i trenutni učinak, dok većina ostalih utječe na nas neopaženo, tako da toga nismo ni svjesni. Riječi imaju veliku moć i sudjeluju u oblikovanju naše sudbine.

Htjeli mi to priznati ili ne, u određenom razdoblju našega života bili smo pod upravom povjerenstva "ONI". Velika je vjerojatnost da su neke od naših odluka proizašle iz "činjenice" da "svi" to rade, nose, piju, voze puše ili žive.

Pokoravanje strahu i izbjegavanje odbijanja oduzimaju vam slobodu sanjanja. Ako ne njegujemo svoje snove i želje, dopuštamo da drugi sanjaju umjesto nas i slijedimo ih poput ovaca. Zatičemo se usred stada i automatski mijenjamo smjer zajedno s ostalima te nikada sami ne iskoračimo. Osobno mi se ta pomisao ne sviđa. A vama?

Slijedite li gomilu?

Ako ne vjerujete da se ljudi često ponašaju kao ovce, pokušajte cestom broj 95 izaći iz New Yorka prema sjeveru. Vidjet ćete toliko naplatnih kućica koliko ih nije moguće vidjeti bilo gdje drugdje. Jamčim da ćete svakog dana opaziti dvije pojave koje potvrđuju moju tvrdnju. Ispred nekoliko naplatnih kućica vidjet ćete nevjerojatno duge redove, što i ne dokazuje mnogo. No, pogledajte cijelu sliku, obuhvatite pogledom sve trake. Vjerojatno ćete vidjeti barem jednu naplatnu kućicu na kojoj svijetli zeleno svjetlo, ali nijedan automobil ne prolazi pokraj nje. Razlog tome je često strah od odbijanja. Većina ljudi će radije slijediti gomilu i "sigurno" čekati u redu. Oni ne žele riskirati neugodnost koju bi mogli doživjeti kada bi im rekli da ne smiju doći na naplatnu kućicu pred kojom nije red. Rezultat odabira te trake jest brži dolazak na odredište.

Vi možete postati dio gomile i činiti sve kao i ona, ili možete učiniti nešto drugačije i postići da vas gomila počne slijediti.

Krenite ususret odbijanju i razvijte se

Do sada smo se uglavnom bavili negativnim pitanjima vezanim za odbijanje. Usredotočimo li se na negativne aspekte bilo čega, postoji opasnost da ćemo se ukopati na mjestu i ne poduzeti ništa. Zato ću vam od sada pa nadalje davati samo pozitivne razloge za pokret i prihvaćanje rizika odbijanja.

Ako se nahranimo mogućnostima, stječemo hrabrost. Hrabrost čak i u najmanjim količinama počinje istiskivati strah. Većina nas želi u potpunosti doživjeti život i ne dopustiti da nas sputava strah. Zbog toga bismo ponovno trebali postati nalik djeci (ali ne djetinjasti) - prepuni čuđenja i slobodni od straha.

Kao djeci su nam govorili da se ne penjemo na stabla jer bismo mogli pasti. Jeste li se svejedno penjali na stabla? Ako

jeste, sjećate li se ushićenja koje ste osjetili kada vas je povjetarac pomilovao po licu, a pogled se pružao do beskraja? Taj uzvišeni osjećaj niste doživjeli zbog toga što ste se oglušili na upozorenje. Vaša želja da osvojite stablo i doživite taj pogled omogućila vam je da prevladate strah od pada. Sjećate li se što ste "postali" kada ste sjeli na visoku granu? Možda ste bili izvidnik koji je motrio neprijatelja iza prvog brijega. Možda ste bili princ ili princeza i promatrali svoj dvorac. A možda ste bili istraživač koji potajice promatra drevno selo prepuno blaga. Kako je to iskustvo utjecalo na *vašu* maštu?

Kada prevladate "izbjegavanje odbijanja", sposobni ste postati što želite i činiti mnogo toga uzbudljivoga. Ako nastavite istraživati svoje mogućnosti, nailazit ćete na sjajne zamisli koje i vama i ostalima mogu biti vrlo korisne.

Jeste li odbijeni dovoljno puta da biste bili uspješni?

Svaki trajan uspjeh zahtijeva prevladavanje odbijanja. Jedini razlog zbog kojega možda još niste onoliko uspješni koliko biste željeli biti jest, paradoksalno, činjenica da još možda niste doživjeli dovoljno odbijanja. Kada prihvatite takav stav prema odbijanju, otkrit ćete da odbijanje s kojim se suočavate ne samo da nestaje i blijedi u vašem sjećanju, već i *da vas približava uspjehu koji zaslužujete ostvariti.*

Cijepite se i nastavite dalje!

Vjerovali ili ne, većina ljudi, na određenoj razini, želi postići nešto važno. Da biste uživali u ostvarivanju te želje te učinili ono što morate učiniti kako biste postigli nešto važno, morate se suočiti s odbijanjem. Oni koji to ne čine, utapaju se u moru beznačajnosti. Oni koji se hrabro suočavaju s odbijanjem i iskoriste ga, postaju vođe, savjetnici i popularne ličnosti. Oni u svojem životu postižu mnogo te neprestano služe kao primjer budućim naraštajima. Nažalost, jednako je i s onima koji bježe od odbijanja. Oni naše mlade naraštaje poučavaju da im je bolje ne podizati prašinu. *Pobrinite se podizati što više prašine i uživajte u tome.*

Bol odbijanja je poput cijepljenja kojim se sprječavaju

stanovite bolesti. Ako izbjegnute privremenu bol injekcije, posljedice bi mogle biti kobne. No, prevladavanjem straha od kratkotrajne boli, vi postajete imuni na određenu bolest. *Kada god zbog straha od odbijanja oklijevate učiniti nešto novo, odbijanje promatrajte kao cijepljenje protiv "bolesti" samozadovoljstva.* Drugim riječima, **CIJEPITE SE I NASTAVITE DALJE!**

Sposobni ste postići zapanjujuće uspjehe ako imate jaku vjeru, duboku želju i ustrajnost."

Norman Vincent Peale

Četvrto poglavlje

IZNIMKE PRAVILU

Četvrta tajna za prevladavanje odbijanja

"Nagrada je jednaka doprinosu."

Nepoznati autor

Očaj, očaj - koje je odbijanje najgore?

Na odbijanje ćete nailaziti cijelog života. Primijenivši zamisli iznesene u ovoj knjizi, otkrit ćete da je gotovo svako odbijanje zdravo za vaš razvoj. Iako je to možda teško povjerovati, samo je jedan oblik odbijanja koji uistinu izaziva očaj - odbijanje samoga sebe.

Budući da takvo odbijanje izvire iz čovjeka samog, ono dovodi do posebne vrste očaja. Mi smo njegov osnovni uzrok i jedino ga mi možemo izliječiti. Odbacivanje samoga sebe zbog nečega što jesmo ili nismo učinili potiče nas na samosažaljenje i izaziva u nama osjećaj krivnje. Dopustimo li da naše samooptuživanje izraste i potpuno zavlada našim osjećajima, moglo bi prerasti u vjerovanje da smo upravo mi uzrok mnogih svjetskih problema. Tada ćemo se vjerojatno usredotočiti na ono što više nećemo činiti. Tako nam ne preostaje ništa drugo nego kloniti se novih pothvata i svježih ideja. Čak i u toj ranoj fazi moguće je predvidjeti posljedice takvog stava. Bilo bi to kao da se gusjenica, ne vjerujući da će dobiti krila i poletjeti, uvuče natrag u svoju čahuru i nikada više iz nje ne izađe.

Ono što uistinu zbunjuje jest činjenica da su takva samoodbijanja tako očita, ali je vrlo malo onih koji ih opažaju. Kada uvidite njihovu pravu prirodu, sposobni ste riješiti se tih crnih oblaka koji se nadvijaju nad vašim životom. Kada u

potpunosti shvatite kako prepoznati samoodbijanje, bit ćete sposobni spriječiti njihov utjecaj na svoj život.

Najteže je prepoznati samoodbijanje. Ono je često nalik gripi: prikriveno simptomima, može proći neopaženo sve dok se potpuno ne razvije. Vrlo je važno naučiti opažati simptome i prepoznati ih kao sjemenke samoodbijanja. Prepoznavanje simptoma može ubrzati liječenje i oporavak. Tada se možete razviti u osobu kakva vam je suđeno biti i živjeti život kakav želite.

Koji su simptomi?

Dr. James R. Sherman opisao je neke od tih simptoma u svojoj knjizi *ODBIJANJE - Kako preživjeti odbijanje i potaknuti prihvaćanje*. On ih smatra ranama koje si sami nanosimo. Simptomi samoodbijanja su:

Prepuštanje. Odustali ste od samoga sebe. Budući da ste se osjećali napušteno kada su vas odbili, prepuštanje i odustajanje prihvaćate kao način života.

Zlostavljanje samoga sebe. Ako mrzite sami sebe jer ste uopće tražili odobravanje, počinjete se pretjerano zlostavljati. Mučite svoje tijelo, opijate se ili pronalazite druge načine da sami sebe kaznite jer ste učinili nešto što sada smatrate budalastim.

Samooptuživanje. Optužujete se za svaki aspekt odbijanja. Smatrate logičnim da odbijanje doživljavaju samo oni koji su pogriješili ili su nesposobni. Da je to zločin, priznali biste krivnju.

Obezvrjeđivanje samoga sebe. Uvjerili ste se da ste potpuno bezvrijedni. Vjerujete da nemate nikakav nadzor nad svojim životom te da sudbina upravlja neuspjesima koje doživljavate.

Samoizdaja. Zbog odbijanja smatrate da ste, otkrivši svoje istinske osjećaje, iznevjerili svoje vlastito povjerenje u samoga sebe.

Samooptuživanje. Nakon pristrane analize odbijanja zaključili ste da ste, izvan svake sumnje, krivi za neoprostive pogreške. To je razlog za potpuno odbijanje. O svojem iskustvu govorite svima bližnjima nadajući se da će vas dodatno kazniti.

Samokritika. Kada vas odbiju, potpuno se usredotočite na svoje mane i nedostatke. Što više razmišljate o odbijanju,, to više kritizirate samoga sebe.

Samoobmana. Budući da vjerujete da niste sposobni prihvatiti činjenicu da ste odbijeni, počinjete se ponašati kao da posjedujete značajke koje zapravo ne posjedujete. Postajete licemjer samo da bi vas drugi prihvatili.

Osuećivanje vlastitih nastojanja. Na temelju činjenice da ste u prošlosti bili odbijeni zaključujete da odbijanje možete očekivati pri svakom novom pothvatu. Vaše se proročanstvo ispunjava, a oni čijem prihvaćanju težite, nastavljaju vas odbijati.

Samoprijekor. Uslijed osjećaja krivnje zbog odbijanja uvjerali ste se da prihvaćanje niste ni trebali tražiti. Ne želite si dopustiti čak ni da budete sretni.

Očajavanje. Osjećate se tako beznadno da smatrate da se više nikada nećete osjećati dobro ili ostvariti uspjeh. Vaše se samopouzdanje pretvara u prah, jednako kao i vaša motivacija da nastavite dalje.

Samouništenje. Ozbiljno razmatrate samoubojstvo kao mogućnost osvete. To je vaš način da uzvratite udarac osobi koja vas je odbila.

Sumnja u samoga sebe. Zbog odbijanja ste izgubili vjeru u svoju vlastitu sposobnost da budete prihvaćeni. Sve što činite prožeto je osjećajem skromnih očekivanja.

Povlačenje. Vaša želja da budete primijećeni netragom je nestala i sada se samo želite utopiti u mnoštvu. Ako postoji ikakva mogućnost odbijanja, povlačite se još dublje u kut.

Samoponiženje. Ne možete vjerovati da ste bili toliko glupi i pomislili da nešto što ste učinili ili zamislili može biti prihvaćeno. Vaše je samopoštovanje nestalo i sada ga se tek maglovito sjećate.

Samoopravdanje. Najprije razmatrate sve razloge zbog kojih ste tražili prihvaćanje. Ostatak vremena provodite opravdavajući sve svoje nedostatke koji su doveli do odbijanja.

Samosažaljenje. Postajete potpuno usredotočeni na očaj zbog odbijanja. Sto više očajavate, *čini vam se* da vam taj osjećaj sve više godi - naglasak je na "čini vam se". Istinski se

osjećaji uskoro počinju stapati sa zamišljenima.

Samokažnjavanje. Tek nakon što ste se zlostavljali na sve moguće načine ili se suočili s opasnim rizikom, osjećate da ste platili cijenu za odbijanje. Vjerujete da morate biti kažnjeni zato što ste pokušali nešto novo.

Odricanje. Zbog odbijanja ste odlučili odustati od svih snova, ciljeva i želja. Radije ćete ih se odreći nego se ponovno suočiti s odbijanjem.

Samoograničavanje. Zbog prošlih se odbijanja počinjete plašiti budućih. Da biste izbjegli nova odbijanja, sve svoje misli i snove držite za sebe. Da biste izbjegli rizik ponovnog odbijanja, ne pokušavate ništa novo.

Ispravnost. Vaše gledište postaje toliko usko da ste sve više uvjereni da su krivi oni, a ne vi. Takvo razmišljanje možete razviti do točke u kojoj ćete one koji su vas odbili smatrati utjelovljenjem zla, a sebe mučenikom.

Simptome samoodbijanja moramo prepoznati kako bismo mogli liječiti bolest. Ako mu se dopusti rasti i trovati nas, takvo odbijanje može dovesti do negativne životne promjene. Dobra vijest jest činjenica da je protuotrov upravo sama bolest. Samoodbijanje zapravo možete iskoristiti kao sredstvo za jačanje imunološkog sustava tako što ćete primiti jednu »injekciju«, a zatim nastaviti rasti. Samoodbijanje ćemo detaljnije razmotriti u šesnaestom poglavlju.

Nekim odbijanjima možete upravljati ili ih prevladati

Mogli biste biti odbijeni zbog svojeg izgleda. Pod time ne podrazumijevam prirodenu ili stečenu manu. Ne govorim ni o boji vaše kože, obliku vaših očiju ili kvaliteti vaše kose. Ljudi koji vas odbacuju zbog tih značajki nisu tema ove knjige. (O njima ću raspravljati budem li ikada pisao knjigu o neznanju.) Govorim o nečem potpuno površnom. Slijedi analogija pomoću koje ćete lakše shvatiti o čemu govorim.

Osim pisanja, vodim i seminare usavršavanja i motivacije. Da bi moji seminari bili uspješni, što je ujedno i način na koji

zarađujem za život, osobno posjećujem tvrtku svojeg klijenta i upoznajem ga s dobrobitima koje će ostvariti ako za svoje ljude organizira seminar. Za sobom imam mnoge godine učenja i iskustva. Neki me u mojem području smatraju čak i "stručnjakom". No, dopustite da vas upitam: kada bih se na vratima vašeg ureda pojavio odjeven u traperice i pamučnu majicu, biste li bili skloni prihvatiti moju ponudu?

Iako se slažem da odijelo ne čini čovjeka, uvjeravam vas da će vaša odjeća često odrediti hoće li vaše vrline biti prepoznate. S druge strane, pretpostavimo da želite da se prema *vama* ponašam kao prema važnoj osobi kakvom se smatrate. Bi li od mene bilo nerazumno očekivati da ćete se potruditi odjenuti kao da smatrate da sam *ja* dovoljno važan da biste privukli moju pozornost?

Urednost i čistoća također su važna područja koja možete upotrijebiti za osiguravanje prihvaćanja svojih zamisli. Muškarci bi trebali biti glatko izbrijani, po mogućnosti bez brade i brkova. Jeste li primijetili da su predsjednici kompanija i ostali uspješni vođe većinom glatko izbrijani?

Kosa mora biti uredna i čista - izbjegavajte nositi bujne i raskošne uvojke ili brijati glavu. Većina ljudi takav izgled ne smatra privlačnim. Nepotrebno je reći da se svi svakodnevno moramo tuširati ili kupati, ako ne zbog sebe, tada iz poštovanja prema ostalima. Također koristite dezodoranse, a kolonjske vode i parfeme nanosite štedljivo.

I na posljatku, naušnice lijepo izgledaju na ženama, ali ne i na muškarcima. Žene također trebaju obratiti pozornost na dužinu svojih haljina i suknji kako bi u svakoj prigodi izgledale poslovno. Osim toga, žene bi trebale nositi košulje konzervativnih izreza. Ženski nakit trebao bi biti u skladu s poslovnim izgledom (bez prevelikih visećih naušnica).

Tražite najbolje u sebi i u drugima

Tijekom svoje karijere razgovarao sam sa stotinama ljudi koji su se prijavili za radno mjesto prodavača. No, unatoč tome, nikada nisam bio sposoban na prvi pogled predvidjeti hoće li osoba biti uspješna i nakon **što je** zaposlimo. Ako su se pojavili na razgovoru, a da se prethodno nisu potrudili provjeriti što će

njihova odjeća i izgled govoriti o njima, nismo se ni upuštali u razgovor. Tako sam, nažalost, možda dopustio i da mi promakne pokoji talent.

Problem je u tome što takva osoba ni sama ne uviđa da posjeduje talent. Danas *ljude ne promatram onakvima kakvi jesu, već onakvima kakvi bi mogli biti*. Na posljetku, svatko mora negdje početi. Svima je nama potrebno da netko vjeruje u nas.

Pokažite ono najbolje tako što ćete biti UREDNI I ODJEVENI KAO DA ZAISTA MISLITE OZBILJNO! Ako uistinu želite raditi za nekoga, surađivati s njime ili ga privoljeti da radi, odnosno surađuje s vama, iskažite mu poštovanje svojim odijevanjem i urednošću. Ostavite trajan pozitivan dojam. Smanjite vjerojatnost odbijanja. Izgledajte što bolje možete.

Mnogo sam puta razgovarao s ljudima kojima je bilo neugodno nositi odijela i kravate. No, ti su ljudi bili tako odlučni ostvariti svoje ciljeve, da su bili spremni učiniti što god im je bilo potrebno. To na bilo kojem području znači da morate napustiti svoju "zonu udobnosti" ili "poznati teritorij". Dotjeranost i vrsno odijevanje te svjesnost o svojem dobrom izgledu pružit će vam osjećaj postignuća. Taj osjećaj u vama budi veće samopouzdanje i samopoštovanje. Najbolje plaćene poslove u većini slučajeva dobivaju osobe obdarene tim značajkama.

Odbijanje zbog nerazumijevanja

To je još jedan oblik odbijanja kojim možete upravljati. Kada sam se doselio u Novu Englesku, osjetio sam snažnu povezanost s tradicijom. Naviknuvši se na ljude, počeo sam opažati kako se ta tradicija nastavlja. Kada sam nekom starosjediocu tumačio financijska pitanja, često bih upotrijebljivao računalo. Mnogo ljudi u to doba računala nije smatralo osobito korisnima, a neki su ih se čak i plašili. Strahovi su u pravilu proizlazili iz nerazumijevanja načina na koji računalo tako brzo daje odgovore.

Ako pravi, tradicionalno nastrojeni stanovnik Nove Engleske nije bio u stanju vidjeti kako sam došao do odgovora,

pretpostavio je da možda nešto skrivam. Ili jednostavno ne bi razumio što sam učinio. U svakom slučaju, njihov je ponos većinom prevladao. Umjesto da se suoče sa strahom od sramoćenja, oni su jednostavno odbacili moju zamisao.

Često sam griješio braneći svoju zamisao njezinim vrijednostima, a tada bi me još uvjerenije odbili. Kad sam shvatio da moram provjeriti je li osoba shvatila moju zamisao prije no što je upitam za mišljenje, broj odbijanja se znatno smanjio. Preostala odbijanja bila su vezana za vrijednost same zamisli.

Kada god nastojimo doznati hoće li naša zamisao biti prihvaćena, najprije se trebamo uvjeriti da je svi razumiju. Ne postupite li tako, vjerojatno nikada nećete ustanoviti zbog čega je vaša zamisao odbijena.

Ako se potrudite ustanoviti je li zamisao shvaćena, mogli biste steći nove uvide o tome kako je možete usavršiti. Tada biste mogli naići na veće prihvaćanje ili čak napustiti svoju zamisao te krenuti prema novim pothvatima. Sve te posljedice potiču vas na razvoj.

Odbijanje zbog straha od onoga što bi drugi mogli pomisliti, reći ili učiniti

Posljednji oblik odbijanja koji ćemo razmotriti u ovom poglavlju nije lako prepoznati. No, kao i kod svih mukotrpnih otkrića, dobrobiti su vrlo velike. Govorim o odbijanju koje ćete doživjeti od osobe koja vas odbija zbog straha da će je odbaciti drugi.

Uzmimo za primjer politiku. Koliko smo puta slušali o prijedlozima zakona koji su iza zatvorenih vrata bili podržavani, ali kada su došli u ruke zakonodavaca, pritisak drugih doveo je do promjene mišljenja? "Pa, to je samo politika", mogli biste reći, "Što se drugo može očekivati?"

Što je s vama? Jeste li ikada promijenili mišljenje zbog promjene javnog mnijenja? Jeste li ikada počeli navijati za neki tim *nakon* što je počeo pobjeđivati? Ako je tako, vjerojatno ste odbacili nešto isključivo zbog straha da će drugi odbaciti vas.

Sada se pitate gdje su te velike dobrobiti? Budite strpljivi i otkrit ću vam.

Recimo da ste naišli na osobu koja odbacuje vašu zamisao isključivo zbog straha da će drugi odbaciti nju. Recimo da ste izložili svoju zamisao i bili odbijeni. Tada svoje stajalište branite ističući slabosti osobe čije ste prihvaćanje tražili. Što mislite, koliko ćete biti uspješni? Kolika je vjerojatnost da će takva osoba biti nepristrana kada joj pristupite s nekom drugom zamišlju?

Ljude prihvaćajte bezuvjetno

Što bi bilo kada biste druge započeli prihvaćati bezuvjetno, bez obzira na to kako reaguju na vašu zamisao? Što bi bilo kada biste im unaprijed rekli da vam odgovara svaka njihova odluka koju smatraju najboljom? Kada biste im rekli da im samo želite ponuditi mogućnost? Kada biste im na taj način dali do znanja da će biti prihvaćeni bez obzira na to kakvu odluku donesu? Ako odbiju vas i vašu zamisao, njihovi će ih bližnji prihvatiti. Ako prihvate vas i vašu zamisao, to možete pripisati vrijednosti svoje zamisli, jer ste im već iskazali *svoje* prihvaćanje. Tako ste ih doveli u situaciju u kojoj ne mogu izgubiti i u kojoj mogu donijeti odluku koja je za njih najbolja. Što time govorite o sebi? Što mislite, kako će takve osobe reagirati kada im sljedeći put iznesete svoju zamisao?

Razmotrimo situaciju iz nešto šire perspektive. Ako ljude jednostavno prihvaćate bez obzira na njihovu odluku, ostvarit ćete sljedeće dobrobiti:

- Vaša je zamisao utemeljena na svojoj vlastitoj vrijednosti. To je najbolje čemu se možete nadati.
- Dali ste nekome mogućnost upoznati neovisnost. To vas čini sjajnim učiteljem, a najbolji način učenja jest poučavanje.
- Zahvaljujući vašem prihvaćanju, netko s kime ste stupili u dodir posjeduje više snage za suočavanje s odbijanjem.
- Budući da je osoba tada nepristrana, vjerojatno će biti sposobna otkriti vam kako svoju zamisao možete usavršiti.

Sprječavanjem odbijanja zbog "pogrešnih" razloga (nevezanih za vrijednost) postižete da vrijednost vaše zamisli

dode do izražaja. Zamisao može biti prihvaćena i tako koristiti drugima, ili može biti odbijena. Tada možete krenuti dalje. Sprječavanjem "pogrešne" vrste odbijanja uštedjet ćete vrijeme i sebi i drugima.

Ključne smjernice koje je potrebno upamtiti:

- Naučite prepoznavati i prevladavati samoodbijanje. Ako nešto uistinu želite - pokažite to svojom pojavnošću. Dotjerujte se i odijevajte tako da vaš izgled bude na vašoj strani, a ne protiv vas.
- Prije no što nekoga zatražite da prihvati ili odbije vašu zamisao, potrudite se provjeriti je li ta osoba shvatila što joj nudite. Ako ste učinili sve što je bilo u vašoj moći, a osoba i dalje ne shvaća vašu zamisao ili je odbija, ponudite je nekome drugome. Iskoristite odbijanje kao iskustvo iz kojega ćete nešto naučiti i nastaviti dalje.
- Sve ljude bezuvjetno prihvaćajte onakvima kakvi jesu. Tako ćete ih (ali i sebe) osloboditi straha od odbijanja prije no što im izložite svoju zamisao. Bezuvjetno prihvaćanje olakšava situaciju za obje strane.
- Ljudi će često odbiti vašu zamisao ili prijedlog zato što su krenuli u suprotnom smjeru. Takvi ljudi imaju vlastiti plan ili im jednostavno ništa nije potrebno - trenutno. Pristupite li im kasnije s istom ponudom, mogli bi reći: "U redu, sada sam spreman."

Peto poglavlje

ŠTO AKO...

Peta tajna za prevladavanje odbijanja

"Bez obzira na to vjeruješ li da možeš ili vjeruješ da ne možeš... u pravu si."

Henry Ford

Donio sam odluku u trenutku

Tako je! Odlučio sam samostalno voditi seminare i baviti se savjetovanjem. Trudit ću se pružati obilje informacija i nastojati svim klijentima dati više od onoga što su platili. Bit ću iznimno dobro plaćen i sposoban poći u mirovinu dvadeset godina prije te provoditi vrijeme sa svojom obitelji. Tako je - to je moj cilj.

Paraliza analizom

Pretpostavimo da, umjesto donošenja pozitivne odluke o djelovanju, takvu mogućnost analizirate do beskraj a i sve promatrate negativno. Mogli biste si postaviti sljedeća pitanja:

- Što ako se ne upuštam u "pravi" posao?
- Što ako nemam "pravi" marketinški plan?
- Što ako dođe do recesije?
- Što ako mi putovanje po zemlji dosadi?
- Što ako ljudi neće plaćati na vrijeme?
- Što ako neću biti uvjerljiv na svojim seminarima?
- Što ako će ljudi misliti da nisam pametan?
- Što ako će me rođaci gnjaviti zbog napuštanja obitelji?
- Što ako zaradim mnogo novca i ne budem sposoban platiti

porez?

- Što ako se ljudi koji ne uspiju doći na moje seminare naljute na mene?
- Što ako netko ukrade moju zamisao i ponudi je jeftinije?

Sve to treba uzeti u obzir, zar ne? Na posljetku, danas ne možete biti previše oprezni, nije li tako? Ili možete? Jeste li ikada čuli za "paralizu analizom"? Ograničavanje rizika je jedno, no, izazivanje odbijanja korištenjem straha kao opravdanja, nešto je posve drugo.

Što ako bismo "Što ako" upotrijebili u pozitivnom svjetlu?

- Što ako se potpuno usredotočim na posao?
- Što ako ću pozitivno utjecati na svakoga tko bude pohađao moje seminare?
- Što ako nadahnem druge i pomognem im ostvariti uspjeh?
- Što ako mi budu potrebne sve veće i veće prostorije da bi primile sve veći broj polaznika?
- Što ako će moji rođaci brinuti o mojoj obitelji kako bih se mogao posvetiti uspjehu?
- Što ako ću svakog tjedna posjetiti neki drugi dio zemlje?
- Što ako posao tako dobro krene da privuče nove klijente?
- Što ako ljudi misle da sam izuzetan?
- Što ako me toliko ljudi počne slijediti da postanem vođa na tom području?

Zamislite kako bi bilo pokušati odbiti nekoga tko se usredotočio na tako pozitivne aspekte. To bi bilo gotovo nemoguće. Čovjek koji je usredotočen na pozitivan ishod, nedvojbeno će uspjeti. Takav čovjek ne vidi ništa osim svojeg uspjeha i uspjeha svoje zamisli.

Vaš um neprestano nudi odgovore na vaša pitanja. Ako postavljate prava pitanja, dobivate prave odgovore. Ako vam se ne sviđaju odgovori koje dobivate, možda biste trebali postaviti drugačija pitanja!

Korištenje izraza "Što ako" (u pozitivnom svjetlu) osnovno je "oruđe" za ostvarenje snova. Promotrite još jednom drugi niz pitanja i opazit ćete san u nastajanju. Sada zamislite nešto što ste željeli poduzeti i svojim riječima dopunite izraz "Što ako". Opažate li kako i sami možete stvoriti moćan san? Prije no što ovu zamisao odbacite kao neku vrstu psiho-besmislice, zapitajte se sljedeće - Što ako to funkcionira?

Zamislite svoje snove - i stvarajte ih

Sastavite popis svega što biste željeli imati ili činiti. To je sastavni dio *stvaranja snova*. Možda želite pokrenuti vlastiti posao. Možda želite više vremena provoditi u krugu obitelji i putovati. Možda vas uzbuđuje pomisao na novi automobil, čamac, kuću na obali ili sezonske ulaznice za utakmice vašeg omiljenog tima. Što god bilo to što želite, zamislite da to već posjedujete. Možda to nećete dobiti odmah, ali kada počnete stvarati svoj san, počet ćete se i kretati u smjeru njegova ostvarenja. Kao što kaže doktor David Schwartz u svojoj knjizi *Čarolija promišljanja uspjeha*: "Veličanstveni život započinje veličanstvenim snom." Zato odmah otpočnite "Što ako" proces.

Ne brinite ako vaš "Što ako" ispadne negativan; ništa zato. Da biste nešto popravili, morate znati što je posrijedi kako biste mogli poduzeti nešto. U tom slučaju potrebno je izbaciti negativne misli iz svojega uma. Kad dovršite negativan dio svojeg popisa, odložite ga. Pođite učiniti nešto pozitivno, što god to bilo. Učinite nešto lijepo za nekoga, ili nešto čime ćete razvedriti sami sebe. Odvedite djecu u kino, kupite supruzi mali dar, dajte svoj doprinos nekoj dobrotvornoj udruzi, pročitajte knjigu koja će vas ohrabriti ili poslušajte motivacijsku vrpču.

Sada se pripremite za *stvaranje snova*. Nabavite nešto što odražava vašu želju: sliku kuće ili automobila iz vaših snova, brošuru o putovanju ili nešto drugo što će dokazati da vaši snovi u vama uistinu mogu rasplamsati vatru.

Uzmite svoj popis i slike onoga što želite. Kada god pročitate neki od negativnih nastavaka izraza "Što ako", pogledajte slike. Smjesta zapišite pozitivan izraz, suprotan negativnom. Primjerice: "Što ako će mi sve prijateljice biti zavidne na mojoj bundi od nerca?" Pogledavši sliku, mogli

biste zapisati: "Što ako im kažem kako i same mogu doći do takve bunde? Kladim se da bi im to uljepšalo dan i da bi sve bile presretne zbog toga." Zatim debelim flomasterom smjesta precrtajte negativan izraz.

Kada dovršite taj postupak sa svakim negativnim izrazom, postavili ste čvrste temelje za stvaranje snova otpornih na odbijanje. Zatim svake večeri prije odlaska na počinak glasno pročitajte sve pozitivne izraze. Ponovno ih pročitajte svakog jutra kako biste imali dobar razlog te dovoljno energije i motivacije za početak dana. To će vam pomoći uspostaviti pozitivan način razmišljanja. Osim toga, početak ćete privlačiti pozitivne ljude koji će vas štiti od potencijalnih negativnih utjecaja odbijanja.

Pohrlite prema svojem snu

Pravilna uporaba pozitivnih tvrdnji pomoći će vam zadržati pravi smjer. Negativni vas izrazi potiču na bijeg, čime se udaljavate od drugih. Pozitivni vam izrazi pomažu hrliti prema ostvarenju vaših snova. Kada god hrlite prema nečemu, nije važno što će vam se putem dogoditi. Sposobni ste prevladati sve prepreke. Važno je samo to da se neprestano približavate svojem cilju. Kako se približavate cilju, vaša je vjera sve jača, a vi osjećate da je vaš san realan i ostvariv. Tako povećavate svoju razinu energije i svoju odlučnost. Prepreke odbijanja više vam se neće doimati tako velikima, neuspjesi više neće biti tako bolni, a zastoji više neće trajati tako dugo.

Zahvaljujući svojem poslu imam priliku upoznavati mnoge uspješne ljude, uključujući i milijunaše. Na svim seminarima na kojima sam ih slušao odgovarati na pitanja, jedno pitanje nije postavljeno. Nitko ih nikada nije pitao koliko im je bilo potrebno da se obogate. Zašto? Zato što to zapravo nije važno. Nitko se ne natječe ni sa kime, osim sa samim sobom.

Učite od milijunaša. Nastavite juriti prema svojem snu, preskačući odbijanja na koja ćete putem naići. Na posljetku ćete uspjeti, a oni koji će vam doći čestitati, neće vas pitati koliko vam je vremena bilo potrebno. Na svojem putu prema uspjehu ostvarit ćete divna prijateljstva, a istinski će vas prijatelji uvijek ohrabrivati i biti strpljivi.

SVI TO ČINE

Šesta tajna za prevladavanje odbijanja

"Zanima me budućnost jer ću u njoj provesti ostatak svojega života."

Charles F. Kettering

Želite li biti prosječni?

Toliki ljudi žive s jedinom željom da se uklope i budu prosječni. Odbijam vjerovati da je bilo tko rođen za takvo što. Upitajte bilo koje dijete što želi postati. Pokušajte pronaći jedno koje će reći da se uistinu raduje prosječnosti! Većina njih sanja o tome da će postati slavni sportaši, liječnici, vatrogasci, astronauti ili slično. Što nas to, kao odrasle osobe, odvraća od sanjanja velikih snova? I što je još važnije, je li to moguće promijeniti?

Ustanovimo najprije gdje ćemo pronaći prosječne ljude. Možete proputovati cijeli svijet i pronaći ih na svakom uglu. Oni su u većini. Kako su postali takvi kada je većina njih nekoć imala svoje snove i ambicije? Kako djeca odrastaju, prolaze ono što nazivam "obukom zarađivanja za život". Društvo, mediji, oglašivači i vlada svakoga su od njih "poučili" da *bolje nije moguće*. Oni tvrde da je jedini način života pronaći dobar posao; skrbiti za buduću naraštaj kako bi njima bilo bolje nego vama i zadovoljiti se time.

Kako bolje?

Mnogi snovi sljedećeg naraštaja vjerojatno će također biti uništeni. Oni će jednostavno pronaći dobre poslove i skrbiti za

budući naraštaj. Zar se pretvaramo u rasu većinom prosječnih bića kojima upravljaju vanjski utjecaji? Postajemo li nalik ovcama kojima je suđeno slijediti stado? Budući da se ljudsko tijelo sastoji od kemijskih spojeva vrijednih tek nekoliko dolara, jesu li nas uvjerali da vrijedimo samo toliko?

Zašto smo tako vrijedni?

Osobno uživam promišljati istinsku vrijednost čovjeka. Jedna od značajki koja nas čini ljudima jest naš nevjerojatan um. Da biste umjetno ostvarili sve njegove funkcije, bilo bi vam potrebno računalo veličine Svjetskog trgovačkog centra koje bi stajalo milijarde dolara. Pa ipak, uz svu tu umjetnu inteligenciju, postoji nešto što računalo nije sposobno učiniti. Računalo ne može samostalno iznjedrati niti jednu novu misao! Koliko vas to čini vrijednima?

Moj sin i ja uživamo skupljati sličice sportaša. Raritetni su primjerci vrlo dragocjeni. Primjerice, sličica Honusa Wagnera iz 1912. godine na jednoj je aukciji prodana za više od 400.000 dolara! Danas ih je u cijelom svijetu samo dvanaest poznatih primjeraka. Sve što sam naučio upućuje me na zaključak da smo mi ljudi još veći rariteti. Mi smo jedinstveni, izvorni primjerci! Koliko vrijedi nešto tako rijetko?

Samopoštovanje

Većina ljudi poznaje cijenu, ali u mnogim slučajevima ne uviđa vrijednost. Zbog toga je potrebno uvidjeti da vaša vrijednost u očima drugih polazi od *poštovanja koje sami osjećate prema sebi* - vašeg samopoštovanja.

Vaše je samopoštovanje moguće narušiti jedino procjenjivanjem vrijednosti i uspoređivanjem. Kada god nekoga uzvisite i smatrate ga boljim od sebe, sebe automatski dovodite u niži položaj. Zbog toga *osjećate* manje poštovanja prema sebi. Tada vam postaje teško, ako ne i nemoguće, pristupiti toj osobi i ponuditi svoju zamisao, proizvod ili uslugu. Kao što Dale Carnegie kaže u svojoj knjizi *Kako steći prijatelje i utjecati na druge*: "Nikada ne kritiziraj, ne osuđuj i ne prigovaraj." Kada usvojite ovu mudrost, sjetite se slijediti to pravilo i dok razgovarate sa samim sobom, ne samo s drugima.

Sjetite se da smo u Božjim očima svi jednaki. Nitko nije bolji od vas, a vi niste lošiji ni od koga drugoga. Svi mi posjedujemo drugačije vještine i na drugačiji način dajemo svoj doprinos, no to ne znači da bilo tko od nas zbog toga vrijedi više ili manje. Nitko nije iznad drugih, a onaj tko misli da jest, u velikoj je nevolji i trebao bi razviti vrlinu skromnosti. Kada to shvatite i prihvatite, bit ćete sposobni pristupiti bilo kome. Štoviše, mogli biste razviti stav: *Bit će im drago što su me upoznali!*

Sami sebi postavljajte pitanja

Postavljanje pitanja još je jedno moćno oruđe za stvaranje uspjeha. Vaš je mozak toliko moćan da će učiniti sve kako bi vam pružio odgovor na svako pitanje koje mu postavite o sebi. Primjerice, ako se nakon odbijanja upitate: "Zašto ja?", vaš će se um u većini slučajeva potruditi pronaći logične odgovore utemeljene na informacijama koje je primio tijekom života. Tipični odgovori koje bi vam Vaš mozak mogao ponuditi su: "nisi slušao", "ponašao si se kao glupan" i tako dalje.

Ako vam se ne sviđaju odgovori koje dobivate na svoja pitanja, možda biste trebali promijeniti svoje ponašanje. **POSTAVLJAJTE VIŠE PITANJA!** Što sam mogao učiniti da bih popravio situaciju? Vaš um ima odgovor. Kako mogu biti poslovno uspješniji? Dopustite da vam vaš um odgovori na to pitanje. Kako se mogu promijeniti da bih bio uspješniji? Upravo ste to učinili.

Spoznajte "ZAŠTO" činite nešto i otkrit ćete "KAKO" to učiniti

Ljudi su prosječni većinom zbog toga što iz vida gube razloge da bi učinili nešto. Razmotrimo, primjerice, sljedeću tužnu priču.

Dva su čovjeka kopala kanale za željezničku kompaniju. Jedan od njih bio je mladić koji je tek bio počeo, a drugi je bio pogrbljen od mnogih godina kopanja. Mladić je upitao: "Nisam li te sinoć vidio kako izlaziš iz direktorove limuzine?" Starac ga je pogledao i odgovorio: "Da, s vremena na vrijeme večeramo zajedno." Mladić je bio zapanjen činjenicom da je čovjek koji

kopa kanale imao priliku večerati s direktorom kompanije.

"Kako ti je pošlo za rukom večerati s njime?", upitao je. "Pa", rekao je starac, "poznajem ga već godinama. Zapravo, obojica smo istog dana počeli kopati kanale." "Nevjerojatno!", odvratio je mladić, "I napredovao je sve do direktorskog mjesta. Što se dogodilo s tobom?" Starac je s očitim žaljenjem dovršio priču: "Vidiš, kada smo počeli raditi, on je došao raditi za kompaniju, a ja sam došao raditi za 1,30 dolara na sat."

Pouka priče za mene glasi: *RAZLOG zbog kojega nešto činimo često određuje ishod našeg nastojanja*. Prosječni ljudi većinom gube svoje *razloge*.

Razmislite o tome. Kada bih vas upitao *kako* obavljate svoj posao, vjerojatno biste mi znali odgovoriti. Ako vodite vlastiti posao, vjerojatno biste mi mogli reći *kako* to činite. Ako se bavite prodajom, zasigurno biste mi mogli reći *kako* prodati to što prodajete. Pod pretpostavkom da je sve navedeno točno, jeste li onoliko uspješni koliko biste mogli biti? Uživajte li u onome što činite? Osjećate li radost i zadovoljstvo koje želite osjećati? Ako ne osjećate, zašto? Što je *RAZLOG* zbog kojega činite to što činite? Je li taj razlog dovoljan da biste to nastavili činiti? Ako nije, zašto? Biste li to radili i besplatno?

Upravo je to razlog zbog kojega su neki ljudi koje poznajete uspješniji od drugih. Oni ne samo da znaju "kako", već poznaju i moć *RAZLOGA*. Kada tu moć uzmete u svoje ruke, sposobni ste promijeniti svaki aspekt svojeg opažanja i svojih emocija. Kada počnete ostvarivati svoje planove temeljem *RAZLOGA* umjesto načina, bit ćete zapanjeni svojim uspjehom. Kada otkrijete *ZAŠTO* ste natprosječni, vaš bi um mogao početi činiti nešto što možda niste činili godinama - *SANJATI!* (Pod time, dakako, ne mislim na spavanje.) Štoviše, kada uvidite *razloge* zbog kojih su vam vaši snovi važni, vaš će vam um pokazati *kako* ćete ih ostvariti.

Što je alternativa?

Zvuči predobro da bi bilo istinito? Razmislite o alternativni. Zamislite sebe za pet godina, bez sna. Zamislite kakav bi vaš život bio za pet godina kada biste danas odlučili biti prosječni. Dopustite li svojem umu da stvori jasnu i neuljepšanu sliku,

začut ćete pitanje koje postavljaju mnogi prosječni ljudi: "Je li to sve?" "Da sam barem: učinio ono, kupio ono, rekao ono, pokušao ono i slično." Vi nastavite. "Kakav bi bio moj život?" Čut ćete tvrdnje kojima se mnogi opravdavaju: "Jednostavno mi nije bilo suđeno.", "Takav je život.", "Ne možeš se boriti protiv više sile.", "Preпусти se struji." (Čak su i *uginule* ribe sposobne plivati sa strujom!) Neki ljudi taj izraz koriste u značenju "prilagodi se". Ovdje govorimo o prepuštanju. Kathleen Casey Theisen tumači prilagođavanje, koje neki pogrešno shvaćaju kao prepuštanje - "Prilagođavanje nije podčinjavanje; to je uviđanje činjeničnog stanja i odluka o daljnjim koracima."

Što bi se promijenilo kada biste danas odlučili da prosječnost jednostavno nije dovoljno dobra za vas? Kakav bi vaš život bio za pet godina? Što sada kaže vaš um? "Drago mi je da sam to učinio." "Gotovo da ne mogu vjerovati da mi se sve to dogodilo." "Moj se san ostvario!"

Slušajte svoju djecu (ili, ako niste roditelj, slušajte djecu koja vam se dive, koja vas vole i poštuju); kako biste se osjećali kada bi ta djeca u vama vidjela junaka? Ako znate da bi tako moglo biti, zar zaista postoji alternativa? *Biblija* kaže: "Traži, i pronaći ćeš." Tražite li opravdanja da nešto ne učinite ili razloge da nešto učinite? U svakom slučaju, dobit ćete odgovor.

Nekoliko zamisli koje vam mogu pomoći:

**Ako se zateknete kako
govorite...**

Jednom sam to pokušao

Zastoja?

Ne mogu

Nemam izbora.

Umjesto toga recite:

Napravit ću to kako treba.

Zašto ne ja?

Moram...

Pronaći ću bolji način.

Kakva je moja korist?

Sa zadovoljstvom ću to učiniti.

Svi to čine.

Ja to činim jer je tako ispravno.

Nemam vremena.

Marljivi ljudi dovršavaju posao.

Što želiš od mene?

Što mogu učiniti za tebe?

Takvo što se jednostavno dogodi.

Ja upravljam svojom sudbinom.

Opraudanja vode porazu

Vi imate moć prevladati prosječnost u svakom području svojega života u kojemu želite ostvariti vrhunski uspjeh. Ono najmanje što možete učiniti ponad onoga što čine prosječni ljudi jest sve što je potrebno da biste se izdignuli iznad prosječnosti. Jedino što vas u tome može spriječiti jest opravdavanje. Benjamin Franklin je jednom zgodom rekao: "Čovjek koji uspješno pronalazi opravdanja, malokad je dobar u bilo čemu drugome."

Smatrate li da su vam opravdanja potrebna da biste napredovali kroz život, uštedite si vrijeme i gnjavažu. Pronađite opravdanje koje vam se uistinu sviđa i pridržavajte ga se. Primjerice: čovjek odlazi susjedu kako bi od njega posudio kosilicu. Susjed ga pogleda i kaže: "Ne." Na pitanje zbog čega mu ne želi posuditi kosilicu, susjed odgovara: "Treba mi za pranje automobila." Čovjek je pomalo zbunjen pa nastavi: "Zašto ti je kosilica potrebna za pranje automobila?" Susjed mu odgovara: "Budući da ti ne želim posuditi kosilicu, svaki je izgovor dovoljno dobar."

Upamtite da je opravdanje tanka opna istine ispunjena lažima! Rječnik opravdanje definira kao prikrivanje, laž ili smicalicu. Tražite li opravdanja, gubitak vam je zajamčen. Recite istinu i pobjeda je vaša.

Je li u redu biti prosječan?

Što je loše u prosječnosti? Na poslijetku, prosječni ljudi su većinom bezazleni; oni se drže po strani i gledaju svoja posla. Što je u tome loše? Zapravo ništa. Međutim, prosječan život vjerojatno nije život kakvim želite živjeti, niti je osobito koristan svijetu.

Negdje u vašoj blizini nalazi se najveći izvor prirodnih potencijala na svijetu. Posjetite ga prije no što prijedete na drugo poglavlje ove knjige. Uopće nije bitno gdje se nalazite. Od takvog ste mjesta udaljeni samo nekoliko minuta: vaše lokalno groblje. U njegovom se tlu nalaze neke od najvećih zamisli koje *nikada* neće ugledati svjetlo dana. Groblje skriva izume koji *nikada* neće poboljšati kvalitetu života te umjetnost koja *nikada* neće biti viđena. Tamo se nalazi glazba koju *nikada* nećemo čuti te budući naraštaji koji *nikada* neće biti rođeni.

Groblja su većinom ispunjena ljudima koji su se jednostavno željeli uklopiti. Oni su se prepustili struji i nestali u zaboravu ne ostavivši mnogo za sobom. Gotovo da ih možete čuti kako govore: "Što sam ja mogao učiniti? Ja sam samo pojedinac." Kao što je Thoreau rekao: "Većina ljudi živi u tihom očajanju." Želite li biti jedan od njih?

Kako se izdići iznad prosječnosti?

Prosječni ljudi vjeruju da se život događa *njima*. No, *ono što se događa nama, događa se za nas*, kako bismo se mogli razvijati i postati ono što trebamo postati. Osim toga, raspolažemo i slobodnom voljom kako bismo mogli upravljati svojom sudbinom.

Mogao bih se upustiti u podrobno tumačenje, no, činjenica je da ste se vi već izdignuli iznad prosječnosti. Vidite, promjena se ne događa na kraju preobrazbe. Ona započinje onog trenutka kada *čvrsto odlučite* promijeniti se. Razlog tome je vaša *želja* da se izdignete iznad prosjeka. Čim odlučite promijeniti se, proces promjene je započeo! Kao što Robert H. Schuller kaže: "Početak je pola obavljenog posla." To je izniman uspjeh jer se većina ljudi uopće ne pita kako mogu biti bilo što drugo osim prosječni. A većina onih koji postavljaju to pitanje brzo

pronalazi opravdanje da ne krene ususret svojoj sudbini.

Vi zaslužujete pohvalu zato što ste odlučili izdignuti se iznad prosjeka i poduzeti nešto. (Sama činjenica da čitate ovu knjigu pokazuje da ste odlučili i da ste poduzeli nešto.) Možete biti sigurni da će vaša nastojanja ostaviti pozitivan trag u ovom svijetu. Znam da to možda zvuči poput ispraznog obećanja, no, u godini dana možete utjecati na živote četiri tisuće ljudi ako pomognete samo dvanaestorici. Recimo da mjesečno pomognete jednoj osobi usredotočiti se na uspjeh koji bi mogla ostvariti. Zauzvrat tražite samo da i ona učini isto za nekoga drugoga. Pozabavite li se računom, otkrit ćete da ste u samo godinu dana na taj način utjecali na živote 4 096 ljudi! Kasnije ću vam otkriti kako sam došao do tog broja. Svaku misao o svojoj beznačajnosti zamijenite tom zamišljju. Ako i dalje sumnjate, postavite si sljedeće pitanje: na koliko je života utjecao Isus Krist ostavivši svoj trag u životima dvanaestorice? I sjetite se da su to bili tek prosječni ribari kada ih je sreo.

Poticaј na razmišljanje

1) Što se plašite učiniti zbog reakcije drugih ljudi?

Upamtite: ako pomisao na ono što želite učiniti u vama izaziva strah od reakcije drugih ljudi - čestitam, na pravom ste putu. Kao što John L. Mason kaže u svojoj knjizi *Neprijatelj pod imenom Prosjek*: "Nezahvalnost i kritika su neizbježni; to je cijena koju morate platiti za izdizanje iznad osrednjosti." Nadalje, *dokle god činite ono što je ispravno za vas i time ne nanosite štetu drugima, to je ispravno i za njih!* U početku to možda neće razumjeti, ali će vrijeme pokazati da je tako!

2) U sljedeća dvadeset i četiri sata naćinite jedan korak prema onome što se plašite učiniti. Zapoćnite tako što ćete si postaviti nekoliko pitanja: Kako će to pomoći drugima? Hoće li ih to potaknuti da i sami prevladaju svoje strahove? Hoće li to služiti kao primjer mojoj djeci i ostalima koje volim? Što mogu DOBITI? Koje su alternative? Hoću li dugoroćno biti sretan s

tim alternativama?

3) Kako se osjećate sada kada ste poduzeli taj korak?

"Ne činiti više od prosječnoga jest ono što sputava prosječnog čovjeka."

Charlie "Veličanstveni" Jones

"... strah možete prihvatiti kao životnu činjenicu, a ne kao prepreku na putu do uspjeha."

Dr. Susan Jeffers

"Neodlučna osoba dopušta da nesigurnost ovlada svakim područjem njezina života. Ne odlučimo li što nam je u životu važno, vjerojatno ćemo činiti samo ono što je važno drugima."

John L. Mason

Sedmo poglavlje

SAMOPOUZDANJE, STRAH, LJUBAVI SAMOPOŠTOVANJE

Sedma tajna za prevladavanje odbijanja

"Promjena je neizbježna, razvoj je pitanje odluke."

Nepoznati autor.

Odbijanje je sastavni dio života

Sada se vjerojatno može reći da uviđate da je odbijanje, kao i prihvaćanje, uspjeh, neuspjeh, sreća i tuga, sastavni dio života. Sve to doprinosi vašem osobnom razvoju i osobnoj povijesti te vas čini jedinstvenim. Vaše životno postignuće ovisi o tome kako ćete odgovoriti na te sastavne dijelove života i kako ćete ih upotrijebiti.

Koliko snažno želite otkriti što vas potiče da reagirate na određeni način? Kako možete doprijeti do srži onoga što vas sputava? Kako se možete osloboditi starih načina razmišljanja koji vam više nisu korisni?

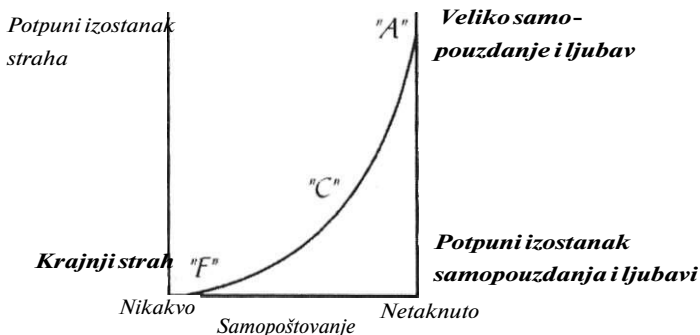
Vaša je želja steći dublji uvid kako biste naučili prihvaćati odbijanje kao ono što uistinu jest - sastavni dio života na koji ćete uvijek nailaziti. Želja vam je i naučiti kako ćete reagirati na odbijanje da biste od njega imali koristi.

Svi znamo da se kolač većinom sastoji od, šećera, brašna, jaja, soli i ostalih sastojaka. Međutim, ako ne pripazite na odnose tih sastojaka, sumnjam da će vaši gosti tražiti još kolača. Da biste dobili željeni rezultat, sastojke je potrebno pomiješati u točno određenim omjerima. Ako ste pri mjerenju nepažljivi, nadam se da vam ishod nije važan. No, ako očekujete ukusan kolač, vjerojatno ćete biti razočarani. Upotrijebite li više soli i

manje šećera, konačni će rezultat vjerojatno biti više nalik kruhu.

Nekoliko neizostavnih sastojaka potrebnih za uspjeh

Odgovarajući su sastojci presudno važni i za uspjeh. Svi se mi rađamo s netaknutim samopoštovanjem, no u našem se životu pojavljuju ljudi koji nas mentalno ugnjetavaju i razaraju naše samopoštovanje. Mnogo je čimbenika koji mogu narušiti naše samopoštovanje, ali i utjecati na naše strahove, samopouzdanje te sposobnost da pružamo i primamo ljubav. No, kada postanemo svjesni što se uistinu događa u našim životima, sposobni smo to promijeniti. Najbolji način jest imati mentora - nekoga tko će vas uzeti pod svoje okrilje i voditi vas prema uspjehu.



Kakvo je međudjelovanje tih sastojaka

Dijagramom je predstavljen odnos nekih osnovnih sastojaka uspjeha. Opazite kako naše samopoštovanje zacjeljuje kada nestane strah od odbijanja, a samopouzdanje i ljubav istodobno jačaju. To je vrlo važno.

Na neke je ljude odbijanje djelovalo tako negativno da je

ozbiljno utjecalo na mnoga područja njihova života. Općenito govoreći, pod najvećim su utjecajem ljubav i samopoštovanje. Kada je vaše samopoštovanje narušeno, vaša sposobnost za ljubav slabi. Kako vaše samopouzdanje slabi, a vi sve više brinete što će drugi misliti, reći ili učiniti, vaše samopoštovanje i sposobnost za ljubav slabe, dok vaši strahovi jačaju. To bismo mogli predstaviti točkom "F". Osoba je na toj točki nadomak neuspjehu; takva je osoba neuspješna, nezadovoljna, nesretna i gnjevna.

Jeste li ikada upoznali osobu koja je uspješna u svemu što čini? Uvijek ste joj se divili jer je točno znala koje rizike vrijedi prihvatiti, a koje je potrebno izbjegavati. Ona uživa u divnom braku, a ljudi jednostavno vole biti u njenom društvu. Takva je osoba na točki "A" ili vrlo blizu nje. To je uspješna i sretna osoba koja živi ispunjenim životom.

Na točki "C" nalazi se prosječna osoba; ona ostvaruje prosječne uspjehe. Katkad je sretna, no mnogo češće je nezadovoljna. Nije potpuno ispunjena i ne živi životom kakvim bi željela živjeti. Takva osoba kaže da živi dobro.

Dobra vijest je da do točke "A" mogu stići svi koji to požele. Ključ svega je samopoštovanje. Što je vaše samopoštovanje snažnije, to ste uspješniji, sretniji i zadovoljniji; nema straha koji vas može zaustaviti.

Osoba netaknutog samopoštovanja i velike sposobnosti za ljubav može držati svoj strah od odbijanja pod nadzorom te ga smanjivati istražujući nove mogućnosti. Ako se tom strahu dopusti rasti, nešto mora ustupiti svoje mjesto; većinom je to naše samopoštovanje i samopouzdanje. Kada naš strah poraste, samopouzdanje slabi. Možda ćemo se čak početi osjećati nesposobnima dobro obavljati ostale zadatke.

Kada iskoračimo i započnemo nešto novo, naše samopouzdanje raste, a samopoštovanje zacjeljuje. Nova snaga nadjačava naš strah i smanjuje vjerojatnost da ćemo mu dopustiti da nas zaustavi. *Što je vaše samopoštovanje jače, to se manje plašite odbijanja.* Uz potpuno netaknuto samopoštovanje odbijanja će kliznuti s vas kao što voda klizne s patkinih leđa.

Tjelovježba za um i druženje s pozitivnim ljudima

Da biste učinkovito prevladavali odbijanje, potreban vam je trajan program mentalnog rasta te povezanost s pozitivnim ljudima. Ne možete poći u dvoranu, provesti tamo jedno jutro i navježbati se za cijeli život, očekujući da ćete zauvijek biti zdravi. Kraće seanse tjelovježbe i zdrava prehrana održavat će vas u vrhunskoj formi.

Isto vrijedi i za vaše mentalno zdravlje. Možete "vježbati" koliko god želite, ali ako svoj um hranite samo nezdravom mentalnom hranom, nećete dospjeti nikamo. Dopustite li drugima upravljati vašim životom, na putu ste prema neuspjehu. Nerazborito je slušati ljude koji ne mare za vas ili ne žele da uspijete. Pokoravanje unutaranjem glasu straha koji vas upućuje izbjegavati odbijanje također jamči neuspjeh.

Gledanje televizijskog programa može negativno utjecati na vas. Loše vijesti, nasilje i neobrazovne emisije mogu vaš um pretvoriti u kašu. Čitanje novina, koje malokad prikazuju vedru stranu života, također može biti štetno. Uspješni ljudi svoje umove ne ispunjavaju nezdravom hranom, već hranom koja ih potiče na rast.

Budete li slijedili iznesene smjernice, bit ćete sposobni upotrijebiti odbijanje kao "cjepivo" protiv neuspjeha. Povremene doze odbijanja uistinu ubrzavaju vaš rast i jačaju vaše mentalno zdravlje. *Što vas više odbijaju, to ćete biti uspješniji!* I, koliko god nevjerojatno zvučalo, uistinu je tako.

Vodite Dnevnih uspjeha

Vodite Dnevnik uspjeha kako biste ostali motivirani. U njega svakodnevno zapisujte svaki svoj uspjeh. Na posebnu stranicu zapisujte svako odbijanje i očiti neuspjeh.

Kada opazite signale koji vam govore da ste skrenuli s pravog puta, imat ćete mogućnost promijeniti smjer. Put kojim ste kročili vjerojatno vas nije vodio željenom odredištu. Upamtite da vam se sve događa s razlogom.

Iskustvo Thomasa Edisona vjerojatno najbolje potkrjepljuje tu misao. Kada su ga upitali zašto ni nakon 999 neuspjeha ne odustaje od svojeg nastojanja da izumi žarulju, odgovorio je:

"Nisam doživio neuspjeh. Jednostavno sam otkrio 999 različitih načina na koje nije moguće izumiti električnu svjetlost."

U dnevnik bilježite i otkrića koja ostvarujete uz svoje uspjehe te pritom budite vrlo detaljni. Opišite kako ste se *osjećali*. O čemu ste razmišljali. Zapišite sve čega se možete prisjetiti o svojem uspjehu. Za ne tako sjajnih dana moći ćete pročitati svoj popis uspjeha i ojačati svoje samopoštovanje i samopouzdanje. Podsjetite se da prema *sebi* osjećate poštovanje. Recite sami sebi da ste uspješna osoba koja je upravo otkrila nov način da si uljepša dan. Usredotočite se na pozitivno kako vas okolnosti ne bi uzrujavale.

Anne Whiting u svojoj knjizi *Gorite li?* kaže: "Kada god osjetim da se ne približavam ostvarenju svojeg sna, sjetim se zapisati svoje dnevne uspjehe... moj se stav potpuno promijeni, a u meni se rasplamsa vatra zadovoljstva. I vi se možete rasplamsati."

Hinite i budite konkretni

Ako ne *osjećate* dovoljno samopoštovanja i samopouzdanja da biste se ponašali kao da ste uspješni, razmislite o tome da oponašate nekoga. Uzmite za uzor nekoga kome se divite i oponašajte ono čemu se divite. Ponašajte se kao da ste takva osoba. Oponašajte tu osobu sve dok bolje ne upoznate sami sebe i otkrijete što vam je činiti. Nastavite oponašati osobu koju smatrate uspješnom i činite sve što i ona čini sve dok ne razvijete vlastito uspješno ponašanje. Otkrijete li da ta osoba ipak nije onakva kakvom ste je smatrali, to je posve u redu. Takva spoznaja i promjena uzora jest uspjeh. Nastavite se usavršavati i s vremenom ćete uspjeti.

Budite konkretni. *Bodybuilderi* koji se pripremaju za natjecanje usredotočuju se na točno određene nedostatke kako bi se usavršili. Neodređenost vas neće daleko dovesti; jasno odredite koje vještine morate usavršiti.

Ostvarite dobrobit utjećući na ljude i pomažući im

Smatrate li da nikada nećete biti sposobni učiniti nešto važno pa odustanete, propustit ćete priliku da pomognete

nekome. Upamtite *da ne možete pomoći drugome, a da istodobno ne pomognete i sebi*. Ako nekome pružate potporu i pomažete mu poboljšati neki aspekt njegova života, vi automatski pomažete i sami sebi.

Vaši postupci utječu na ostale. Ako iskazujete pozitivan stav, njime ćete neizostavno utjecati na neke ljude s kojima dolazite u dodir.

Ljudi su katkad izgubljeni u mentalnoj magli i doima se kao da na njih nije moguće utjecati ili da svjesno odabiru ostati zaglavljani u vlastitoj negativnosti. Sve što u tom slučaju možete učiniti jest dati ono najbolje od sebe. Ostalo ovisi o njima. (Sami su odgovorni za svoje ponašanje koje je odraz njihovog razmišljanja i njihovih osjećaja.) S druge strane, ako ste utučeni, mogli biste pokvariti raspoloženje svima oko sebe (ako vam to dopuste). Kada shvatite da sami oblikujete svoj stav, sposobni ste upravljati njime. Možete izabrati da širite negativan utjecaj i u ostalima izazivate utučenost, ili odabrati da druge ohrabrujete i potičete. Mnogo je zabavnije poticati ih!

"Zrelost se pojavljuje kada osjetite da vaša skrb za ostale nadjačava vašu skrb za samoga sebe."

John MacNaughton

"Koliko pomažeš, toliko ćeš biti sretan."

Karl Reiland

Osmo poglavlje

PRETVORITE ODBIJANJE U MOTIVACIJU

Osmo tajna za prevladavanje odbijanja

"Kad zagusti, odvažiti napreduju."

Frank Leahy

Kako vas odbijanje može motivirati

Kada sam prije nekoliko godina ponudio rukopis za objavljivanje i primio gomilu odbijenica, bio sam spreman odustati. Troškovi ispisa i poštarine zamalo su me uništili. Do trenutka kada bi knjiga izašla, sav ostvareni prihod bio bi dovoljan tek za pokrivanje troškova. Do tada sam smatrao da se rukopisi prodaju samo na temelju njihove vrijednosti. Svi su mi izdavači odgovarali da očekuju *drugačiji* rezultat. Sve dok nisam doživio jedno od najboljih odbijanja u svojem životu.

Ta mi je odbijenica pomogla pretvoriti san u isplativu stvarnost. Izdavač je u pismu naveo da je moje djelo zgusnuto (kasnije sam doznao da je to dobro), da su informacije dobro organizirane, a tema privlačna. Sljedeća me je rečenica podignula još više sve dok je nisam pročitao do kraja i survao se. U pismu je stajalo da su bili spremni ponuditi mi ugovor. No, kada su uvidjeli kako je tržište zasićeno takvim knjigama, zaključili su da objavljivanje moje knjige ne bi bilo isplativo. Sažalijevao sam se do beskraja, no nitko mi se u tome nije pridružio.

Što je taj izdavač zapravo znao o mojoj temi? Osobno sam pročitao sve te knjige i nijedna od njih nije bila točna poput moje. Sve su te knjige napisali ljudi koji su tu temu istraživali prije mnogo godina. Ja sam živio ono o čemu sam pisao. Moje

znanje nije bilo samo plod vlastitog iskustva, već je odražavalo i trenutne okolnosti s kojima je ljude trebalo upoznati. Da je taj izdavač znao ono što sam ja znao, preklinjao bi me da mu prodam svoj rukopis. Da su samo znali koliko su moje spoznaje bolje! Potpisivao bih knjige umjesto da nastojim otkriti kako ću im reći što su zaslužili. Pitao sam se: "Ako su tako pametni, kako to da nisu shvatili moju teoriju?"

Što je nedostajalo

Čovjek se prilično skruši kada ga odgovor pogodi posred čela. Oni nisu znali jer im "stručnjak" nije rekao. Izdavači nisu bili dužni shvatiti. Budući da nisu bili upoznati s činjenicama, nisu imali drugog izbora doli zaključiti da je to još jedna knjiga na istu temu. Zašto bi objavljivali nešto što im neće donijeti dobit? Svaki izdavač želi osvojiti cijelo tržište ili barem biti prvi.

Laknulo mi je kada sam shvatio da nisam odbijen zbog kvalitete onoga što sam napisao. Uzrok odbijanja bilo je to što nisam poznavao elemente koji su ključni za *promicanje* knjige. Nazvao sam izdavača, zahvalio mu i zamolio ga da po primitku novih informacija ponovno razmotri svoju odluku. Odgovorio mi je da mi neće pružiti novu priliku. Već je imao onoliko naslova koliko ih je mogao objaviti. Još jedna pouka! Čak i ako sve napraviš kako treba, katkad se događa nešto što ti prepriječi put. No, to je samo privremeno.

Nimalo pokoleban tim odgovorom, poslao sam rukopis ostalim izdavačima. Potkrijepio sam ga informacijama koje su im bile potrebne za donošenje odluke. Obavijestio sam ih da je moja knjiga suvremena i da je nisam pisao na temelju istraživanja, već na temelju vlastitog iskustva.

Čudesan telefonski poziv

Vjerojatno ste pomislili da mi je tada sve krenulo glatko. Pa, poslao sam rukopis na adrese još dvadeset izdavača i svi redom su me odbili. Odbijen i obeshrabren, pitao sam se u čemu griješim.

No, svladala me radoznalost; nasumce sam odabrao jednog izdavača i nazvao ga. Ispostavilo se da su me prebacili istom uredniku koji je već odbio moju zamisao. Poželio sam se provući kroz slušalicu i izvikati se na njega. Očito nije prepoznavao dobar rukopis i nije mario za izvornost. Hvala Bogu što nisam imao toliko hrabrosti. Upitao sam ga u čemu griješim. I rekao mi je. Knjiga se svidjela svima koji su je pročitali. No, jednostavno nisu mogli dokučiti kako bi je promicali, pa su je odlučili odbiti.

Sada znam zašto nam je Bog dao dva uha i samo jedna usta. Koristeći ih u odgovarajućem omjeru, otkrio sam da mi nedostaje ključni čimbenik. Sadržaj i kvaliteta nisu dovoljno. Ako je knjiga neisplativa, odbacit će je! Isplativost određuje konačnu odluku. Kada sam to uvidio, shvatio sam zašto su odbili moju knjigu. Bio sam usredotočen samo na njezinu kvalitetu i sadržaj, ali ne i na isplativost.

Na posljatku sam sastavio ponudu koja je zadovoljavala sve uvjete. Predavši rukopis sljedećem izdavaču, objasnio sam i zašto je moje djelo svježije i jedinstveno. Ponudio sam nekoliko načina promidžbe te svoju spremnost da pomognem kako god mogu ne bih li osigurao uspjeh svojoj knjizi. Pokraj poštanskog sandučića čekao sam cijelu vječnost prije no što je odgovor stigao. Bio je to ugovor. A uz ugovor i predujam. U pismu su me obavijestili i koliko primjeraka namjeravaju tiskati te kolika je moja zarada od svakog prodanog primjerka. Smatrao sam da sam tako postao otporan na odbijanja.

Iznenadno "odbijanje"

Zvuči nevjerojatno, no izdavač je propao (poslovno) prije no što je otisnut ijedan primjerak. Što mislite, zašto sam i nakon toga bio motiviran? Bilo je to za moje dobro. Knjiga koju čitate rezultat je toga odbijanja.

Nije mi namjera upoznati vas s usponima i padovima na koje čovjek nailazi u potrazi za izdavačem. Želim samo naglasiti da katkad nije dovoljno učiniti sve kako treba. Nekim okolnostima nije moguće upravljati. Čak i ako posjedujete nešto sjajno što možete podijeliti s drugima, trebali biste ustvrditi postoji li potreba za time. Nadalje, čak i ako ste spremni ponuditi to

drugima, morate nastaviti činiti *što god je potrebno* da biste osigurali svoj uspjeh. Ako upotrijebite sve te vrline na način kojim iskazujete svoju vjeru i predanost, povećavate svoje izgleda za uspjeh.

Vjerojatno ste čuli izreku: *Što opažaš, to dobivaš*. Većina nas pomisli upotrijebiti je kada nas drugi gledaju dok govorimo. No, razmislite o tome da je upotrijebite i dok razgovarate sami sa sobom. Da bih vam objasnio što time mislim, upotrijebit ću primjer iz priče koju sam vam upravo ispričao.

Ne shvaćajte odbijanje kao osobnu uvredu

Što bi bilo da sam sve te odbijenice shvatio osobno? Mislite li da bih i dalje trošio novac na poštarinu i papir te nastavio slati svoje ponude? Mislite li da bih bio sposoban učiti da sam svaku odbijenicu smatrao odbijanjem svoje osobnosti? Bih li uvidio da izdavaču moram skrenuti pozornost na jedinstvenost svoje knjige? Ili bih njihovo pismo upotrijebio za sažalijevanje samoga sebe? Što biste vi učinili? Da sam te odbijenice shvatio kao osobnu uvredu, da li bih postavio dovoljno pitanja dadoznam ono što sam morao znati kako bih pomogao izdavaču prodati svoju knjigu? Ili bih jednostavno odustao? Kako biste se vi ponijeli? Ako vjerujete da ste odbijeni kao osoba, tada je to vaša istina. To je vaše poimanje. Posrijedi je vjerojatno vaše nepoznavanje potreba drugih ljudi. Za postavljanje pitanja potrebno je imati hrabrosti. Ne budete li postavljali pitanja, mogli biste ponavljati ono ponašanje koje je i prouzročilo odbijanje.

Osobno sam odlučio odbijanja ne shvaćati osobno. Na posljetku, bio je to moj prvi pokušaj prodavanja rukopisa. Možda sam bio stručnjak za temu svojega djela, no o izdavaštvu nisam znao ništa. Da bismo ostvarili nešto novo, često nam je potrebno da nam iskusni ljudi kažu da to možemo učiniti i kako je to potrebno učiniti. No, ključno je postavljati pitanja te pažljivo slušati one koji su iskusni na području na koje i sami želimo zakoračiti. To sam iskustvo shvatio kao pouku i zbog toga sam stekao vrijednu spoznaju. Stara izreka kaže: *Kada je učenik spreman, pojavljuje se učitelj*.

Iza kulisa sjajne zamisli

Sve nove zamisli koje doživljavaju ostvarenje prolaze određeni proces. Isprva ih većinom glatko odbijaju. Zatim ih dosljedno ismijavaju. Na poslijetku ih prihvaćaju. Zamislite da neprestano imate na umu proces ostvarivanja zamisli. Kako ne biste bili motivirani svaki puta kada vas odbiju? Što je odbijanje odlučnije, to je vaša motivacija jača. Usvojite takav stav i osjetit ćete žar poticaja kada god vas budu ismijavali. Znat ćete da ste vjerojatno sve bliže prihvaćanju.

Danas me *svako* odbijanje motivira. Znam da postoje samo dvije mogućnosti: ili sam na pragu ostvarenja sjajne zamisli ili ću naučiti vrijednu pouku. Zadržite takav *stav* kada god iznosite neku zamisao i uvijek ćete biti na dobitku, bez obzira na to je li vaša zamisao prihvaćena. Tako se dovodite u situaciju u kojoj ne možete izgubiti. Ljudi će vas više poštovati i u budućnosti će biti otvoreniji za vaše zamisli. Možda će čak i dati sve od sebe da bi vam pomogli usavršiti vaše zamisli kako bi svi od njih imali što više koristi.

Imajte na umu da mogućnost odbijanja postoji kada god pokušavate nešto novo ili drugačije. Ako svi glatko prihvaćaju ono što govorite, ili nastoje izbjeći sukob ili vas ne shvaćaju ozbiljno. Nastavite tražiti sve dok ne pronađete nekoga tko će odbiti vašu zamisao i dati vam čvrst razlog za svoju odluku. To su ljudi koji će vam najviše pomoći pripremiti zamisao za ostvarenje.

Odbijanje je vaš prijatelj

Drugi razlog za motivaciju je vaša vlastita dobrobit. Katkad vas odbijaju jednostavno zato što to zaslužujete. Kada bi svi bili otvoreni za sve vaše zamisli, ne biste doživljavali odbijanje, a time ni razvoj. Koliko ste puta učinili ili rekli nešto te nakon toga rekli: "Zašto me netko nije zaustavio?" Usudio bih se reći da vas je mnogo ljudi bilo spremno zaustaviti. Vi ih niste čuli, ili su jednostavno odustali nakon što ste ih stotinu puta odbili poslušati. ODBIJANJE JE VAŠ PRIJATELJ.

Pristojno saslušajte ljude kojima vjerujete, ali koji nisu stručnjaci za to pitanje. No, nemojte im dopustiti da vas zaustave u nastojanju da ostvarite svoju zamisao. Ako se u

osnovi ne slažete s njima, ali niste sasvim sigurni da su posve u krivu, odgodite ostvarenje svoje zamisli sve dok ne porazgovarate s osobom koja je upoznata s tim pitanjem. Ako želite naučiti upravljati zrakoplovom, ne tražite savjet od svoje stogodišnje bake koja nikada nije ušla u zrakoplov. Pronađite instruktora letenja kojemu možete vjerovati i od njega doznajte ono što vas zanima. Ako, nakon razgovora s njime te nekoliko sati letenja odlučite da to nije ono što uistinu želite, u redu. Bez obzira na to odlučite li nastaviti, doživjet ćete uzbuđenje pustolovine otkrivanja novih mogućnosti i širenja svojih obzorja.

Osobno se osjećam motiviranim kada ljudi kojima vjerujem propituju moju zamisao. Nakon takvog oblika odbijanja posavjetujem se sa stručnjakom. Tako mogu uštedjeti mnogo vremena i donijeti odluku utemeljenu na spoznajama. Ujedno sam sposoban zadržati poštovanje onih koje ću možda poželjeti uključiti u buduće projekte koji će im možda bolje odgovarati. Tako pokazujem i da cijenim njihovo mišljenje, a vrata ostavljam otvorenima za procjene svojih budućih zamisli. Iako sam prema njima bio ljubazan, bio sam dovoljno odlučan da bih nastavio svojim putem i dovoljno inteligentan da bih tragao za istinom.

Deveto poglavlje

ULOŽITE U SVOJ USPJEH

Deveta tajna za svladavanje odbijanja

Nemam osobito dobro mišljenje o čovjeku koji danas nije mudriji nego što je bio jučer."

Abraham Lincoln

Ulaganje u uspjeh

Uspjeh bilo kojeg nastojanja ovisi o tome koliko ste u njega uložili. Do sada smo se bavili počecima uspjeha. Da bismo bili uspješni, većina nas mora ostvariti određene promjene. *Ako se nismo spremni mijenjati, velika je vjerojatnost da smo dosegнули maksimalnu razinu svojega postignuća.* Razmotrimo stoga proces promjene nešto detaljnije.

Procijenite se i pohvalite

Samoprocjena je neizostavna ako želite ostati usredotočeni. Svakodnevno razmatrajte svoja postignuća te otkrijte što je potrebno prilagoditi kako biste ostali na pravom putu. Odgovarajuća samoprocjena ključna je za održavanje vjere u svoje nastojanje. Postignuća je potrebno razmotriti jednako temeljito kao i neuspjeh. Koliko god je važno procijeniti odbijanje, jednako je važno i pohvaliti samoga sebe zbog prihvaćenosti. Usredotočenost na pobjede pomaže vam zadržati pozitivan stav unatoč onome što vam se doima kao poraz.

Mnogi od nas previše kritički promatraju sebe i svoje svakodnevne rezultate. Mogli bismo biti frustrirani do te mjere

da postajemo skloni kritizirati i one koji nam mogu pomoći. Budite sami sebi najbolji prijatelj. Budite dobri prema sebi i drugima koji daju sve od sebe da bi vas poduprli. Tako ćete lakše dobiti pomoć koja vam je potrebna da biste uspjeli.

Upamtite: *nikada ne kritizirajte, ne osuđujte i ne prigovarajte. Nijednom kritizeru još nije podignut spomenik!* Kada naučimo pohvaliti sami sebe, bit će nam lakše pohvaliti druge. Jednako kao što neprestana kritika i izostanak uvažavanja odbijaju ljude, iskrene pohvale i iskreno uvažavanje ih privlače. Kada pogriješite, razmotrite kako u budućnosti možete promijeniti svoje ponašanje. Nagradite se pohvalom, ali je sa zahvalnošću primite i od drugih kada učinite nešto dobro.

Usredotočite se i stvorite jasnu predodžbu

Nastojte razumjeti svaki zadatak koji postavite pred sebe te otkrijte kako je vezan za vaš željeni ishod, da biste ostali na pravom putu. Sudbina koju ste odabrali za sebe mora u vašem umu i srcu biti jasna i jezgrovita. Zapisivanje pomaže učvršćivanju zamisli. Saživite se sa svojim snovima toliko da vam njihove pojedinosti postanu kristalno jasne i žive. Važno je usredotočiti se i na *razloge* zbog kojih morate ostvariti svoj san. Tu nema nikakvih "ako" i "ali". Usredotočenost i jasna predodžba važni su čimbenici koji će vas održavati na vašem putu (prema ostvarenju vaših snova). Ako se ne krećete u smjeru u kojemu se želite kretati, završit ćete na nekom drugom mjestu.

Izbjegavanjem odbijanja vi skrećete sa svojeg puta jer vaš put neizostavno mora obuhvaćati i odbijanja. Ako ste odredili put od kojega ne odustajete, veća je vjerojatnost da ćete stići na željeno odredište. Zanimljivo je to što vas skretanja neće samo odvratiti od pravog puta, već je vrlo vjerojatno da ćete i na stranputicama doživjeti odbijanja! Suočavanje s odbijanjem i njegovo prevladavanje na odabranom putu nalik je vožnji po neravnoj cesti. Neugodno je i bučno, ali na posljetku ste ipak na pravom putu. Tih nekoliko trenutaka nelagode mnogo je bolje od gubljenja vremena na skretanje i putovanje zaobilaznicom.

Predano njegujte svoje snove

Njegujte svoje snove i ciljeve. To je od presudne važnosti. Ako vam do nečega nije stalo, niste skloni pridavati pozornost pojedinostima; put tada postaje nejasan. To bi bilo kao da iz New Hampshirea pokušavate stići na Floridu koristeći se globusom umjesto auto-karte. Nedostatak pojedinosti čini putovanje težim no što je potrebno. Ako se putovanje čini preteškim, neki će odustati i zaključiti da su njihovi snovi neostvarivi. No, činjenica je da je za njih put do ostvarenja snova bio previše neodređen. *Njegovanje snova i ciljeva polazna je točka za rađanje entuzijazma. Vaš vam entuzijazam daje energiju koja vam je potrebna da biste svaku prepreku lakše savladali.* Kao što *Biblija* kaže: "Trudio se svim svojim srcem i uspijevao."

Posvetite se onome što činite i konačni će rezultat odražavati vašu predanost. Kvaliteta postaje očita i ljudi će je vjerojatno cijeniti. Jednako predano težite i ostvarenju svojih snova jer ćete tako i svojima bližnjima pomoći ostvariti uspjeh. Predvodite vlastitim primjerom. Pokažite im kako je potrebno njegovati snove i pristupati im s entuzijazmom. Vaš će uspjeh biti veći budete li pomagali drugima, a ne nastojali pobijediti pod svaku cijenu. Ljudi će zbog toga uživati u vašem društvu. Potičite ih da vam se pridruže u uspjehu, umjesto da cijelom svijetu pokušavate dokazati kako je na vrhu pusto. Onima koji se na vrhu osjećaju usamljenima (zbog načina na koji su tamo dospjeli), poručite da ne moraju brinuti. Vjerojatno se tamo neće dugo zadržati.

Usredotočite se i ostanite na svojem putu

Usredotočenost vam omogućava naučiti ono što vam je potrebno znati da bi vaše putovanje bilo uspješno. Tako ćete spoznati kako vaši postupci utječu na rezultate. Tada možete popraviti ono što je potrebno popraviti i vratiti se na pravi put ili osmisliti novi plan. Usredotočenost vam, također, pomaže shvatiti ono što ste naučili kako biste izbjegli ponavljanje pogrešaka. Ako ste usredotočeni na svoje ciljeve i snove,

izbjeći ćete odvrtaćanja koja samo usporavaju napredak. Jedno od tih odvrtaćanja jest i strah od odbijanja. William Matthews je jednom zgodom rekao: *"Prvi zakon uspjeha je usredotočenost: usmjeriti sve energije jednoj točki i krenuti ravno prema njoj, ne gledajući ni lijevo ni desno."*

Neprestano morate biti usredotočeni na svoje odredište i nepokolebljivo se suočavati sa strahom. Strah je potrebno ublažiti kako bi ga bilo lakše prevladati. Usredotočenost na pozitivno pomaže odbaciti strah. Da biste upravljali svojim strahom, pri djelovanju morate biti usredotočeni na svoje snove i ciljeve.

Usredotočenost vam pomaže prevladati svako odbijanje. Samo odbijanje nikada nije problem jer ono ne može rasti. *Strah* od odbijanja je ono što je potrebno prevladati. Kada steknete unutrašnju snagu, bit ćete sposobni svoje strahove zamijeniti mislima o uspjehu. Kada vam to pođe za rukom, nećete imati potrebu opravdavati se tvrdnjama da uspjeh nije ono čemu ste se nadali, jer ćete biti uspješni. Usredotočite se na svoje snove i ciljeve i bit ćete sposobni prevladati *strah* od odbijanja.

Očekujte najbolje

Očekujte uspjeh. Ako ste usredotočeni i prilagođavate svoja nastojanja, približit ćete se svojem cilju. *Očekujući nešto, u svojem umu potvrđujete izvjesnost da ćete to i ostvariti.* Započnite se programirati za apsolutno ostvarenje svojih snova i ciljeva. Njeguajte pozitivna očekivanja. Ako svaki korak svojega putovanja poduzimate s vjerom, privlačite pomoć ostalih. Tako ćete privući ljude usredotočene na uspjeh. Oni će vam željeti pomoći jer im godi vaše društvo. Poticat ćete jedni druge kako biste nastavili stizati na ciljeve te ostvarivati san za snom.

Kad vam očekivanje uspjeha prijeđe u naviku, očekujte i da ćete na svojem putu naići na odbijanja. Iako bi neki mogli pomisliti da na taj način prizivamo probleme, istina je upravo suprotna. Čovjek koji živi blizu vode, može podignuti zid kojim će se od nje zaštititi. Podizanje zidova nije ujedno i prizivanje

poplave, već služi jačanju osjećaja sigurnosti. Čovjek tada zna da će u slučaju poplave biti zaštićen. Spoznaja da ste spremni suočiti se s odbijanjem omogućava vam ostati usredotočenim i neustrašivo nastaviti prema cilju. Tako vas beskonačne kombinacije pitanja "što ako?" neće odvesti na stranputicu.

Unatrag prema uspjehu

Zamišljajte, osjećajte i slušajte svoju budućnost. Zamišljajte se kao da već jeste uspješni. Počnite *opažati* kako izgledate i što vas okružuje. *Osjetite* kako ćete, zajedno sa svojim bližnjima, biti samopouzdana i sretni. *Slušajte* što ćete govoriti sami sebi te oslušajte zvukove svojega okružja. Upitajte se kako ćete se ponašati kada budete uspješni. Kada dobijete odgovor, smjesta se počnite tako ponašati. Hinite. Kako ćete, kao uspješan čovjek, izlaziti na kraj s odbijanjima? Nećete dopustiti da vas to uzrujava, zar ne? Kada sljedeći put budete odbijeni, recite: "Sjajno, na pravom sam putu i približavam se prihvaćanju." Vaš je budući uspjeh toliko stvaran u vašem umu da ste sposobni lako krenuti unatrag, pratiti svoje korake i stići do današnjeg dana.

Zamislite svoje odredište. Čim se u svojoj mašti možete doživjeti na točki svoga odredišta, postavite si sljedeće pitanje: Što sam učinio netom prije no što sam stigao na svoje odredište? Onog trenutka kada vam odgovor postane jasan, upitajte se što ste učinili netom prije toga. Nastavite tako sve dok ne stignete do današnjeg dana. Taj postupak nazivam "*unatrag prema uspjehu*". Kao što Stephen R. Covey, autor bestselera *Sedam navika uspješnih ljudi* kaže: "Započnite s dovršetkom u mašti." Takav je način razmišljanja vrlo djelotvoran. Znajte kamo idete!

Potičite ostale

Otkrijte drugima tajnu svojega uspjeha; tako ćete ih potaknuti da i sami postanu uspješni. Da biste ostvarili trajan uspjeh, potrebno je s drugima *podijeliti* svoju tajnu. Kada to učinite, vaše će postignuće vrijediti više. U suprotnom će vaš

uspjeh biti isprazan, vaše će postignuće vrijediti malo, a vi ćete se upitati: "Je li to sve?"

Koliko bi zlato vrijedilo da ga je osoba koja ga je otkrila držala za sebe? Da je Kolumbo ostao u Novom Svijetu umjesto što se vratio i podijelio svoje otkriće s drugima, bismo li i danas vjerovali da je Zemlja ravna ploča? Da se Kolumbo nije vratio, "dokazao" bi da je tako. Za vaš uspjeh nije važno samo ostvariti velika postignuća, već i *podijeliti* s drugima tajnu svojega uspjeha. Vaš život tako postaje sretniji, ispunjeniji i vrijedniji. No, tako ćete i drugima pomoći na njihovom putu prema uspjehu - nadahnjivat ćete ih da i sami ostvare iste nagrade.

Uspjeh dijelom proizlazi iz spoznaje da otkrivanjem tajne svojega uspjeha dobivamo još mnogo više. Kada biste način na koji ste ostvarili uspjeh držali u tajnosti, imali biste koru pite, ali ne i nadjev. Ako dijelite s drugima kako bi i oni mogli ostvariti dobrobit, velika je vjerojatnost da će prepoznati vašu vrijednost i cijeniti vas.

Ovdje ne govorim o primanju neiskrenih pohvala. Govorim o iskrenim pohvalama i poštovanju koje ćete primiti zbog onoga što ste učinili za druge. Da biste to postigli, morate dijeliti tajnu svojega uspjeha. Time ne želim reći da biste se trebali hvaliti kako ste postigli ovo ili ono. Takvo što proizlazi iz ega i odbija ljude. Ako ste iskreni u svojem nastojanju i budite nadu u drugima, velika je vjerojatnost da će vam zbog toga biti zahvalni i da će vas cijeniti. Podijelite s drugima tajnu svojega uspjeha i dajte im do znanja da i sami mogu ostvariti svoje snove.

Kada postanete uspješni, trebali biste **PODIJELITI S DRUGIMA ONO ŠTO STE OSTVARILI**. To može biti znanje, novac, veze i slično. Kao što je Mark Twain jednom zgodom rekao: "Novac je poput gnojiva. Bezvrijedan je ako nije raspoređen uokolo." Isto vrijedi i za uspjeh bilo koje vrste.

Ako ste otkrili lijek za rijetku bolest i podijelili svoje otkriće s onima kojima će najviše koristiti, nećete li primiti priznanje? Ako pronađete i primijenite djelotvorniji način poslovanja svoje tvrtke, nije li vjerojatno da će netko pohvaliti vaša nastojanja? Ako žudite za pohvalama, dopustite drugima da se okoriste vašim nastojanjima i vjerojatno ćete primiti mnogo pohvala.

Vaše najbolje ulaganje ste vi sami

Sve se to može dogoditi ako ulažete u sebe. Ako niste voljni ulagati, što to govori o vašoj procjeni vlastite vrijednosti? Zašto bi drugi željeli ulagati u vas ako sami niste spremni prihvatiti "rizik" ulaganja u samoga sebe? Odgovor se, dakako, nameće sam po sebi. Ali, o kakvom ulaganju govorim? Ako godišnje u svoj osobni razvoj ne ulažete barem 500 dolara, tada potkradate sami sebe. Neki ljudi ulažu mnogo više.

Prije no što kažete da je 500 dolara previše, upitajte se koliko vrijedite. Zgodno je to što takvo ulaganje možete obavljati u "ratama". Barem jednom mjesečno uložite u knjigu koja će vam pomoći ostvariti vaše pune potencijale i čitajte je deset do petnaest minuta dnevno. (Jednu od tih knjiga uvijek držite u kupaonici!)

Pristupite organizaciji uspješnih ljudi i družite se s njima. Pohadjajte seminare na temu uspjeha i zadovoljite svoje potrebe za osobnim razvojem.

Svakodnevno slušajte motivacijske i edukacijske vrpce. Slušajte ih dok se tuširate i pripremate za odlazak na posao, tijekom vožnje, dok šecete u vrijeme stanke za ručak te u ostalim prigodama tijekom dana. Iskoristite to vrijeme za osobni razvoj.

Ostalo što biste mogli smatrati ulaganjem u sebe možda i nije tako očito. Primjerice, pretpostavimo da trebate pokositi travnjak, ali istodobno imate prigodu napredovati na svojem putu prema uspjehu. Najbolje što možete učiniti jest povjeriti zadatak košenja svojem djetetu, ili platiti nekom djetetu iz susjedstva. To je korisno uloženi novac; to je ulaganje. No, tako ćete pomoći i nekome drugome - djetetu koje ste zaposlili i koje možda štedi za studij.

Kada god platite nekome da obavi nešto umjesto vas kako biste se vi mogli posvetiti usavršavanju svojih vještina, a time i poboljšavanju svoje situacije, uložili ste u sebe. Ključ uspješnog ulaganja je ostvarivanje dobiti. *Trebali biste čitati više ohrabrujućih knjiga, slušati više vrpce i pohadjati više seminara kako biste što lakše i što prije ostvarili svoje snove.* Takve aktivnosti ubrzavaju vaš osobni razvoj. U njima

pronalazite nadahnuće i informacije koje su vam potrebne za ostvarenje željenih rezultata, ali se i družite s ostalima koji također teže uspjehu.

"... trčim prema cilju..."

Biblija, Poslanica Filipljanima.

Goruća strast prema bilo kojem cilju jamči uspjeh jer želja za ostvarenjem upućuje na sredstva."

William Hazlitt

"Nikada nije prekasno postati ono što ste mogli postati."

George Eliot

Deseto poglavlje

TRAŽE SE JUNACI

Deseta tajna za prevladavanje odbijanja

junak: osoba poznata po iznimnoj hrabrosti i odvažnosti."

Websterov rječnik.

Čemu težite?

Pretpostavimo da tražite bolji posao i naslov ovog poglavlja pojavio se kao oglas u novinama. Biste li se prijavili? Većina ljudi ne bi. Žaloso je da većina ljudi ni ne pokušava ostvariti ono što uistinu želi u svojoj karijeri. Oni pomisle na sposobnosti kojima trenutno raspolažu i snize svoja očekivanja te se prijavljuju za posao koji zahtijeva manje no što su uistinu sposobni pružiti.

Zbog straha od odbijanja mogli bismo si postaviti niže kriterije nastojeći smanjiti rizik da ćemo doživjeti odbijanje. Istina je da su vaši izgledi da ćete dobiti posao veći ako su vaše kvalifikacije nešto bolje od onih koje se zahtijevaju. Međutim, ako im posao nije ponuđen, ljudi koji strahuju od odbijanja opravdavaju to govoreći da taj posao ionako nije bio dovoljno dobar za njih.

Ne morate mi slijepo vjerovati. Istaknuti posrednik pri zapošljavanju dokazao mi je to prije nekoliko mjeseci. Taj čovjek zarađuje postavljajući kandidate na radna mjesta predsjednika i izvršnih direktora korporacija. Kada sam ga upitao zašto je tako malo prijava za radna mjesta u upravi, rekao mi je da je razlog tome narušeno samopoštovanje kandidata te strah od odbijanja.

Da bi dokazao svoju tvrdnju, objavio je oglase u novinama

četiriju gradova u kojima je potražnja za radnim mjestima i kandidatima najveća - Los Angelesa, New Yorka, Dallasa i Chicaga. Svaki se oglas pojavio u drugom odjeljku, bez opisa radnog mjesta - samo plaća i različiti telefonski brojevi. Prvi je oglas glasio:

TRAŽI SE
300.000 DOLARA GODIŠNJE
NAZVATI: (000) 555-5555

Drugi oglas je glasio:

TRAŽI SE
300.000 DOLARA GODIŠNJE
NAZVATI: (000) 222-2222

Potkraj tjedna pokus je zaključen. Zanimanje za posao plaćen **30.000** dolara godišnje bilo je tako veliko da je na telefon bilo potrebno postaviti dodatne operatere. Doslovce tisuće ljudi nazivalo je želeći doznati više. Zahvaljujući tom jednostavnom oglasu u svakom je gradu moglo biti popunjeno stotine radnih mjesta.

No, kada je otkriven ukupan broj poziva za posao plaćen **300.000** dolara godišnje, svi su bili zaprepašteni. Očekivali su mnogo poziva ljudi koji će željeti doznati više pojedinosti; no, ukupan broj poziva u sva četiri grada iznosio je pet! PET poziva za mogućnost zarađivanja **300.000** dolara godišnje. Ljudi su možda mislili da neće zadovoljiti kriterije. No, kako su mogli znati ako nisu nazvali? Strah od odbijanja vjerojatno je spriječio mnoge ljude u tom pokušaju.

Želite biti junak (ili junakinja)? Nazovite. Sve dok vam ne uzvrate poziv, svim svojim prijateljima možete reći da razmišljate o tome da se prijavite za posao s godišnjom plaćom od **300.000** dolara. Kako biste se tada osjećali? Možda jednako dobro kao da ste uistinu dobili posao! (A možda ćete ga i dobiti.) Upravo je taj *osjećaj* ono što morate osjetiti i uživati u njemu. Jedan od ciljeva ove knjige jest pomoći vam *osjećati* se tako što je češće moguće. Želja mi je pomoći vam ojačati vaše

samopoštovanje kako biste se mogli suočiti s odbijanjem te biti junak za sebe i za ostale.

Što je junaštvo?

Razmatrajući definiciju junaka, uviđate da većinu nas od junaštva dijeli samo tanka nit. Kada god prevladate neku prepreku, učinili ste junačko djelo. Ako dosljedno iskazujete takvu hrabrost, ljudi će vam se uskoro početi diviti. To su značajke koje krasi junaka.

Kada se suočite s preprekom ili mogućim odbijanjem, nastavite dalje te svoje iskustvo podijelite s drugima. Opazi li okolina vašu odvažnost, postat ćete njihovo nadahnuće. Svaki junak kojega poznajem doživio je mnogo odbijanja i prevladao mnoge prepreke. Jednako kao i kukavičluk, junaštvo je način ponašanja koji odlučujete usvojiti. Vi ćete odlučiti o tome hoćete li prevladati svoj strah od odbijanja. Postanete li primjerom koji će drugi slijediti te započnete donositi hrabre odluke, oslobodit ćete junaka u sebi.

Mnogi ljudi ne postaju junaci jer se plaše odbijanja. Oni možda vjeruju da ne mogu učiniti mnogo budući da su samo pojedinci. Smatrate li vi da je važno ono što činite? Moj prijatelj i uspješan poduzetnik ljude svrstava u tri kategorije: one koji odustaju, one koji podnose i one koji grade. Osobno ne mogu domisliti bolji način procjene samoga sebe. U koju kategoriju vi spadate?

Ljudi koji odustaju

"Ne mogu." "Od toga stvarno nema nikakve koristi." "Ne možeš se boriti protiv Gradskog vijeća." "Kakva korist od toga?" "Ne podiži prašinu." Takvi su ljudi dosegli točku u kojoj je njihov strah od odbijanja postao hendikepom na koji su navikli. Veći dio onoga što posjeduju je dotrajalo; no, oni ipak tvrde da im tako odgovara i da su se naviknuli na to. Oni nisu usredotočeni na svoj doprinos, već na iznos svoje plaće. Većinom ih možete pronaći u velikim skupinama kako upiru prstom u "DRUGE" i optužuju ih za sve. Izmišljanje opravdanja je igra u kojoj im nema premca.

Ljudi koji podnose

Oni koji "podnose" su gotovo jednako jadni kao i oni koji odustaju; no, oni još nisu dospjeli tako daleko. Ako ih zamolite da vam pomognu uspjeti, u pravilu će vas odbiti. No, ipak će vam savjetovati da ne odustajete jer vjerojatno možete uspjeti. Zbog straha od odbijanja sami sebi uskraćuju uspjeh, ali ne sputavaju druge. Često izražavaju junačke teorije, ali ne raspolažu vlastitim iskustvom.

Ljudi koji grade

To su oni koji stvaraju snove. Oni su usredotočeni na ostvarenje svojih ciljeva. Svi koji s njima dolaze u dodir imaju mogućnost ostvariti neku vrstu dobrobiti. Oni pomažu drugima ostvariti ono što žele te tako sami sebi osiguravaju uspjeh. Ljudi koji grade, potiču ostale slijediti njihov put te im otkrivaju tajnu svojega uspjeha kako bi im pomogli ostvariti njihove ciljeve i snove. Takvi su ljudi vrlo strpljivi i lako opraštaju. Oni vam daju onoliko vremena koliko vam je potrebno da uspijete te vam nepokolebljivo i strpljivo pomažu, a katkad i upućuju na potrebu za promjenom ciljeva. To su junaci. Henry Wadsworth Longfellow je jednom zgodom rekao: "Životi velikih ljudi podsjećaju nas da i svoje živote možemo učiniti uzvišenima te da, napuštajući ovaj svijet, možemo ostaviti svoje tragove u vremenu."

Kojoj skupini pripadate?

Jeste li onaj koji odustaje, onaj koji podnosi ili onaj koji gradi? Što biste željeli biti? Ja želim biti junak. Želim svojoj djeci biti primjer kako se postavljaju i ostvaruju ciljevi. Želim da svi znaju da ću učiniti sve što je u mojoj moći kako bih im pomogao uspjeti. Neprestano se suočavam s odbijanjem i strahom koji ono izaziva. Nastavljam se suočavati s njime, prevladavam ga i nastavljam dalje, bez obzira na poteškoće. Želja mi je pozitivno utjecati na što više ljudi. Kako vi želite živjeti svoj život? Koje su vaše vrijednosti? Što mislite, na koliko ljudi vi možete utjecati na način koji će poboljšati kvalitetu njihova života?

U ovoj sam knjizi već iznio zamisao o utjecanju na ljude. Da je ne biste morali tražiti, ponovno ćemo je nešto detaljnije razmotriti.

Recimo da jednu osobu ohrabrite da se suoči s odbijanjem i krene prema ostvarenju svojih snova. Pristajete pomoći joj pod uvjetom da i sama na isti način pomogne nekome drugome. Odlučujete takvo nešto učiniti jednom mjesečno. Što mislite, na koliko ćete ljudi utjecati?

- a) 12
- b) 24
- c) 144
- d) 4096

Točan odgovor jest "d". Izračunajte sami ako želite i dobit ćete isti, nadahnjujući rezultat. Zamislite da godišnje pozitivno utječete na više od četiri tisuće ljudi! Pojedinaac *nedvojbena može* učiniti mnogo toga važnoga.

Sada razmislimo pesimistično. Pretpostavimo da se 90 posto ljudi kojima ste pomogli vratili prijašnjim strahovima i navikama. I dalje vam ostaje više od četiri stotine junaka. Ako biste tako nastavili još jednu godinu, utjecali biste na 1 638 400 ljudi. Kada bi 90 posto njih odustalo, ipak bi vam nakon dvije godine ostalo 163 840 junaka.

Kako biste se osjećali kada biste bili zaslužni za tolike uspjehe? Čak i ako bi vaš uspjeh s preostalih deset posto iz gornjeg primjera iznosio samo jedan posto, utjecali biste na živote više od 1 600 ljudi. Ne znam što vi mislite o tome, no budite uvjereni da nikada više ne biste pomislili da pojedinac ne može učiniti mnogo.

Kako možete postati junak?

Da biste bili junak, ne morate ulaziti u zgrade u plamenu, boriti se na bojnopolju, otkriti lijek ili izumiti novo pogonsko gorivo. Sve što morate učiniti jest iskreno i pozitivno utjecati na nečiji život. Nemojte se obeshrabriti ako osoba kojoj pokušavate pomoći ne shvaća vaše nastojanje. Svejedno joj pomognite. Možda vas promatra netko tko bi mogao odlučiti slijediti vaš primjer. Mogli biste postati junakom za nekoga koga i ne poznajete.

Nastavivši pomagati onima s kojima dolazite u dodir, počete se osjećati kao junak. Međutim, svakako ostanite skromni jer stara izreka kaže: "Ponos se pojavljuje neposredno prije pada." Kada u svojim očima postanete skromni junak, možete biti sigurni da će ostali slijediti vaš primjer.

Kada razmislite o tome, uvidjet ćete da je junaštvo unutarnji posao. Ojačavši svoje samopouzdanje i samopoštovanje, osjetit ćete unutarnju snagu. Tada ćete biti sposobni prekoračiti svoje granice i učiniti nešto važno. Možda ćete i dalje osjećati strah i suzdržanost, no to za vas više neće biti nesavladive planine. Uvidjet ćete da su to zapravo prikrivene mogućnosti.

Većina junaka je svijetu nepoznata. Oni daju svoj veliki doprinos u tišini. Sto je potrebno da bi čovjek postao junak? Samo jedna osoba koja vas smatra junakom. Uz više od šest milijardi ljudi koliko ih živi na ovom svijetu, veliki su izgledi da možete pozitivno utjecati barem na jednog čovjeka. I to je dovoljno. Ako vas jedna osoba smatra junakom, tada to i jeste. Počnite tražiti nekoga komu ćete pomoći. Počnite činiti ono u čemu ste vješti. Nastavite pomagati i djelovati.

"Prevladavanje teškoća je ono što čovjeka čini junakom."

Kossuth

"Junak je onaj tko čini ono što može."

Romain Rolland

"Karakter je sposobnost ustrajanja u dobroj odluci i dugo nakon što prođe trenutno uzbuđenje."

Cavett Robert

DOBRI MOMCI I DJEVOJKE ODNOSI POBJEDU

Jedanaesta tajna za prevladavanje odbijanja

*"Nikada se ne predajte, nikada se ne predajte, nikada, nikada, nikada
nikada se ne predajte..."*

Winston Churchill

Što je potrebno za uspjeh?

Nakon svojih govora često ostanem razgovarati s polaznicima i odgovarati na njihova pitanja. U takvim se prigodama uvijek nađe netko tko mi kaže da sam uspio. Tada mi objasni kako je moj govor utjecao na njega i kako bi želio raditi to što i ja radim. Zatim mi postavi ono što nazivam "instant" pitanjem - "Što moram učiniti da bih dobio mogućnost držati govore kao što vi to činite?"

Tada mu ukratko objasnim da tijekom petnaest do dvadeset godina mora doživjeti mnoštvo odbijanja i neuspjeha. Zatim iz tih pogrešaka mora izvući pouku i dati sve od sebe. O svojim pogreškama i naučenim poukama mora raspravljati s velikim skupinama ljudi. Treba se potpuno usredotočiti na pomaganje svima oko sebe. Također treba postići da tim ljudima bude bolje no što im je bilo prije no što su ga upoznali, te pritom biti spreman ispasti glupan. Vjerujem da oni koji mi postavljaju takva pitanja moj odgovor koriste kao izgovor da ne pokušaju ostvariti svoj cilj. To je vjerojatno razlog zbog kojega je na svijetu tako malo motivacijskih govornika. (Šalim se.)

Međutim, moj odgovor nije ono što te ljude onemogućava da uspiju u govorništvu ili bilo čemu drugomu. Krivac je njihovo *poimanje* uspjeha. Otkrio sam da mnogi ljudi koji izražavaju

svoje želje i snove nisu spremni uložiti napor u njihovo ostvarenje. Oni se prepuštaju racionalizaciji i uvjeravaju sami sebe u *racionalne laži*. Takvi ljudi počinju pronalaziti nedostatke svojim snovima. Oni se oslanjaju na opravdanje da uspješni ljudi uvijek ostvaruju uspjeh nauštrb drugih. Zatim počinju pronalaziti opravdanja koja uništavaju snove: "Novac je izvor sveg zla"; "Na vrhu je pusto"; "Izgubit ću sve svoje prijatelje"; i tako dalje ...

No, istina je da takvi ljudi nisu spremni učiniti što god je potrebno da bi ostvarili svoje snove. Jednostavno. Kada bi u ostvarenje svojih ciljeva uložili onoliko truda koliko ga ulažu u omalovažavanje onih koji postižu uspjeh i izmišljanje opravdanja, bili bi na pravom putu prema svojim snovima. Ujedno bi i pozitivno utjecali na živote drugih.

Što je uspjeh i kakvu ulogu ima novac?

Uspjeh nije odredište, već putovanje! Na svojem putu uživamo u neprestanim pobjedama kao što je, primjerice, pomaganje prijatelju. Pošteno odradimo svoj dan i ne marimo za uloženi trud i umor. Mislimo o onome što smo ostvarili te o onome što ćemo sljedeće ostvariti. Uspjeh nije osvrtnje na ono za čime žalimo ili izdizanje iznad onih koji su odlučili ne slijediti nas, već usredotočenost na svoj put, na svoj san i na svoje odredište. Novac nije izvor *sveg* zla, već je *ljubav* prema novcu samo *jedan* izvor zla. Novac sam po sebi ne predstavlja zlo; novac je samo oruđe, sredstvo razmjene. Ovisno o odluci osobe koja ga posjeduje, novac može poslužiti kao izvor dobra ili kao izvor zla. Svijet će biti mnogo ljepši kada bude više dobrih ljudi imalo više novca.

Novcem kupujemo hranu, gradimo crkve i bolnice, a novac je jedino sredstvo za ostvarenje takvih ciljeva. Posjedovanje više nego dovoljno novca oslobađa nas briga zbog plaćanja računa i omogućuje nam da uistinu služimo i budemo ono za što smo stvoreni. Sjetite se da siromah ne može nahraniti siromaha.

Ako posjedovanje novca dovede do gubljenja prijatelja, što je malo vjerojatno, to zapravo i nisu bili istinski prijatelji. Osim toga, na putu prema uspjehu steći ćete mnogo novih prijatelja. U životu se družimo s različitim ljudima. Primjerice, koliko je

vaših prijatelja iz djetinjstva još uvijek uz vas? Na vrhu zapravo nije pusto - pogled je bolji, a društvo sjajno.

Mogu li uistinu ostvariti svoje snove?

Možda su vam cijelog života govorili da je sanjanje gubitak vremena; zaboravite snove i usredotočite se na svoj posao. Pa ipak, sve ono sa čime danas dolazite u dodir započelo je kao nečiji san. Jeste li ikada pomislili da biste i vi mogli biti nečiji san?

Vaš um raspoložuje nevjerojatnim sposobnostima. Sposoban je osmisliti zamisli i sanjati snove koje nitko drugi ne sanja. No, vaš je um opremljen i automatskim regulatorom. Automatski regulator motora ograničava broj okretaja u minuti, kako preveliki broj okretaja ne bi doveo do oštećenja motora. Unajmljena vozila često su opremljena automatskim regulatorom. Primjerice, koliko god pritisćete papučicu gasa, vozilo neće prijeći brzinu na koju je podešeno (a koja je često i ujedno i najviša dopuštena brzina).

Mogli biste pomisliti da vam želim reći da ste ograničeni. Da, jeste, ali u pozitivnom smislu. Vaš će vam um ponuditi samo one zamisli koje možete ostvariti. To je razlog zbog kojega niste izumili električnu žarulju ili lijek za dječju paralizu. Ti su snovi povjereni drugima na ostvarivanje. Vi ste osposobljeni za nešto drugo. Iako to može zvučati kao omalovažavanje, razmislite o sljedećoj tvrdnji: ostvariva je svaka misao koja se ikada pojavila u vašem umu. Ako, primjerice, sanjate o uzbudljivijoj karijeri, većem bogatstvu i boljim odnosima, vaši su snovi ostvarivi. Ostvarivo je sve ono što možete zamisliti. Napoleon Hill je u svojoj poznatoj knjizi *Promišljanjem do bogatstva* rekao: "Ono što um može zamisliti i povjerovati, sposoban je i ostvariti." *Vaš um može domisliti samo ono što ste sposobni ostvariti ako u to vjerujete.*

Kako ostvariti svoj san?

Tajna ostvarenja sna jest *usredotočenost*. Započnite s mišlju i pretvorite je u san. Zahtijevajte njegovo ostvarenje; odredite svoje ciljeve, a zatim se *usredotočite* na njihovo ostvarenje - bez obzira na sve. Ne razmišljajte o tome koliko bi to moglo biti

"teško". Ne razmišljajte što bi drugi mogli pomisliti, reći ili učiniti. Usredotočite se na razlog zbog kojega želite ostvariti svoj san i s vremenom ćete otkriti i način njegova ostvarenja.

Ne razmišljajte o *cijeni!* Usredotočite se isključivo na *nagradu* i načinili ste prvi korak prema uspjehu. Kada krenete svojim putem, iznenadit ćete se koliko će vam ljudi pomoći ostvariti vaš san. *Očaj možda voli društvo, no uspjeh priređuje mnogo bolju zabavu!* Na nju su svi pozvani. Hoćete li poći ili ćete smisliti opravdanje?

Usredotočite se na ono što uistinu želite! To će odrediti vaš uspjeh i vrlo je osobno pitanje. Budite neprestano usredotočeni na svoju želju kako vam ne bi izmakla iz vida. Imajte na umu i ono što dugoročno želite. Tako će vaša predodžba biti mnogo jasnija i preciznija.

Stvaranje snova

Podite vidjeti kuću o kakvoj sanjate, pokušajte voziti svoj omiljeni automobil te gledajte videozapis svojeg omiljenog ljetovališta. *Slike koje predstavljaju vaše želje postavite na mjesto na kojemu ćete ih svakodnevno vidjeti - na hladnjak, u automobil, na ogledalo u kupaonici, pokraj kreveta i u svojoj ured.* Kada vam vaš san postane kristalno jasan, pronaći ćete način da ga ostvarite. U vašem će se životu pojaviti mnogo vrijednih stvari, zamisli i ljudi koji vam mogu pomoći. Možda zvuči nevjerojatno, no pomoć nije uvijek potrebno tražiti. Privlači je vaš *entuzijazam!* Takvu pomoć smatrajte nagradom za vjernost svojem snu. To je sila koja vas pokreće. Kao što međunarodni poduzetnik i pisac Dexter Yager kaže: "San vas iz frustracije sadašnjosti odvodi u mogućnosti koje nudi budućnost."

Budete li na svojem putovanju prema uspjehu gledali uz cestu nadajući se da ćete opaziti svoju nagradu, bit ćete razočarani. Najbolje što vam se u tom slučaju može dogoditi jest da vaše putovanje traje dulje. No, veća je vjerojatnost da ćete završiti u jarku ili da ćete se potpuno izgubiti. Većina ljudi u tom trenutku gubi nadu, odustaje od putovanja, okreće se i kreće natrag. Takvi ljudi ne mogu dočekati da se vrate i svima kažu da je putovanje bilo gubitak vremena te da oni koji nastoje

uspjeti zavaravaju sami sebe. Vi možete odlučiti nikada se ne ponadati kako se ne biste razočarali. To se, kao što vam je poznato, naziva životom tihog očaja. Nastavite li činiti ono što ste činili očekujući drugačiji rezultat, vaš način razmišljanja graniči s umobolnošću; umjesto da kažete: "Vidjet ćemo što će se dogoditi", trebali biste se pobrinuti da se dogodi!

Što druge ljude čini uspješnima?

Jednom riječju, to je usredotočenost. Kada biste razgovarali s "drugim ljudima", kladim se da vas u većini slučajeva ne bi ni primijetili. Razlog tome ne bi bila njihova nepristojnost, kao ni činjenica da su oni uspješni, a vi niste. Razlog tome bila bi njihova *usredotočenost* na san. Njima nije važan vaš položaj. Njihova je pozornost usmjerena njihovom cilju pa nemaju vremena brinuti o tome kakvi su u usporedbi s vama. Njihov je pogled uperen u smjeru u kojemu se kreću. Oni ne skreću s puta u potrazi za malim zadovoljstvima ili trenutnim zadovoljenjem kako bi se mogli nositi s trenutnim okolnostima. Uspješni ljudi sami stvaraju svoje okolnosti. Oni prevladavaju i nastavljaju dalje.

Osim toga, usredotočeni ljudi su zadovoljni. Ispunjeni su osjećajima vlastite vrijednosti i samopoštovanja zbog ostvarenja svojih ciljeva unatoč svim poteškoćama. Oni su prepuni ljubavi i suosjećanja jer na svojem putu nisu iskorištavali druge, već su im pomagali. Obznanivši načela svojeg uspjeha, stvorili su "prečice" za ostale putnike. Oni su ljubazni, susretljivi i usredotočeni na ostale. Oni teže onomu što je najbolje za sve.

Ostvarivši svoje snove, oni nisu obezvrijedili ishod pitanjem: "Je li to sve?" Umjesto toga su pronašli zadovoljstvo u spoznaji da uspjeh nije dolazak na odredište, već samo putovanje. Oni uviđaju i da budući uspjesi započinju s prvim korakom u drugom smjeru, prema nekom drugom snu.

Ne uspoređujte se s ostalima

Ako se neprestano uspoređujete s drugima, neke biste mogli "osvojiti", ali ćete izgubiti mnogo više. Najbolje čemu se možete nadati jest drugo mjesto u *njihovom* snu. Kao što sam već spomenuo, uspoređivanje je prosuđivanje sposobnosti koje će narušiti vaše samopoštovanje, samopouzdanje i vašu sposobnost davanja i primanja. A bez toga jednostavno ne možete uspjeti!

Potrebno je *usredotočiti* se na *svoj* san. *Odbacite sve zabrinutosti o tome što bi drugi mogli pomisliti*. Oni ne plaćaju vaše račune bili. Važne ljude u svojem životu nećete zanemariti. Štoviše, velika je vjerojatnost da će oni biti uz vas i pomagati vam na vašem putu. Ako vam u početku ne pruže potporu, možda ne razumiju to što činite. Kada im dokažete da ste predani svojem cilju i da ste počeli ostvarivati rezultate, vjerojatno će se osvijestiti i poduprijeti vas.

Kada se usredotočite i počnete djelovati, vaši će se rezultati promijeniti. Počet ćete privlačiti ljude čija vam je pomoć potrebna za ostvarenje sna. Odjednom ćete nailaziti na mnogo prilika da ih upoznate. Usredotočivši se na *svoj* san pomoći ćete velikom broju ljudi, što vam ne bi pošlo za rukom kada biste samo promatrali kako netko drugi ostvaruje svoj san. Na poslijetku, život nije sport za promatranje; u životu treba djelovati.

Ako želite uspjeti, za sve prosječne ljude morate postati "onaj drugi". Najbolji način za rješavanje problema prosječnosti jest izdignuti se! Svojim ćete primjerom i druge potaknuti da napuste osrednjost.

"Uspješno živi onaj čovjek koji vidi svoj cilj i nepokolebljivo teži prema njemu. To se naziva predanošću."

Cecile B. DeMille

POTREBA ZA PRITISKOM

Dvanaesta tajna za prevladavanje odbijanja

"Velike se ličnosti ne rađaju u spokoju mirnog života niti u mirnim lukama... Velike nevolje uvjetuju razvijanje sjajnih vrlina."

Abigail Adams.

Kako podnosite pritisak?

Jeste li ikada poželjeli preseliti se na selo kako biste pobjegli pritisku svakodnevnog života? Ja nedvojbeno jesam. I tako smo moja supruga Helen i ja prije mnogo godina spakirali svoje stvari i učinili upravo to. Kupili smo kuću na selu i osnovali obitelj. No, i pritiskuje dojadio život u velikom gradu. Činilo nam se da je došao za nama. S rođenjem svakog djeteta bili smo prisiljeni preurediti kuću i tada bi se pojavio pritisak. Kada nam je bio potreban novi automobil, pritisak se pojavio u obliku otplate. Činilo nam se da se vraćao kada god smo poželjeli poboljšati svoj život.

Život bez pritiska!

Otkrio sam da pritisak možete izbjeći jedino ako se prestanete razvijati i poboljšavati svoju situaciju. Želite li izbjeći pritisak, budite zadovoljni postojećim stanjem - kako danas, tako i sutra. Budite zahvalni za ono što imate i ne tražite više. Ne podižite prašinu. I što je najvažnije, što god činili, izbjegavajte odbijanje. Potrudite li se u svemu biti nalik ostalima, nestat će veliki dio pritiska s kojim ste se suočavali. Mogli biste izabrati takav način života, no velika je vjerojatnost

da bi takav život bio prosječan i dosadan.

Jeste li ikada gledali znanstveno-fantastičan film? U takvim filmovima barem jedan astronaut pogiba kada se njegovo svemirsko odijelo otvori dok lebdi oko nekog planeta. Što se događa? Tijelo mu se širi sve dok ne eksplodira. Zašto? Zato što u svemiru vlada vakuum i nema pritiska.

Isto se, u određenoj mjeri, događa i u stvarnom životu. Živite li bez pritiska, "eksplodirat" ćete u ništavilo. Pritisak je ono što nas održava. Srećom, veliki dio tog pritiska je pritisak koji sami sebi namećemo. Način na koji ga podnosimo i izlazimo na kraj s njime pomaže odrediti kvalitetu naših života. *Sjetite se da se komad ugljena pod pritiskom pretvara u dijamant!*

Kako spremnost utječe na pritisak?

Što biste radije izabrali: mogućnost da nekoga pozovete u posjet u vrijeme koje svima odgovara, ili da vam gosti iznenada i neočekivano pokucaju na vrata dok ste u pidžami? Logično je da ćete biti spremni za posjet ako ste pozvali goste. Bit ćete sposobni primiti ih onako kako *vama* odgovara. Ako je posrijedi neobavezno druženje, odredit ćete ozračje odlučivši koje ćete igre igrati te kako ćete zabaviti svoje goste. Ukoliko ste sazvali poslovni sastanak, bit ćete u prednosti jer ste sami odredili i pripremili temu rasprave. Osim toga, sastanak se odvija na vašem terenu na kojemu se osjećate najugodnije. No, kako biste se ponijeli da je situacija obrnuta? Što bi bilo kada ne biste u tolikoj mjeri upravljali situacijom te kada biste bili podređeni nečijem rasporedu i okružju?

Da vas je netko zatekao potpuno nespremljene na društvenom ili poslovnom planu, biste li situaciju riješili s lakoćom ili biste se našli pod velikim pritiskom? Dopustite li da vas takvo što zbuni, veliki su izgledi da će ti nepozvani gosti odrediti tempo posjeta. Ako ste nespremljeni, mogli biste odlučiti da niste u položaju učiniti mnogo. Najbolje čemu se možete nadati jest da se iz cijele situacije izvučete što je bezbolnije moguće. Biste li imali dovoljno samopoštovanja da situaciju uzmete u svoje ruke? Ili biste im priznali da niste spremni te im dali do znanja koliko možete ponuditi?

Učinak pritiska ovisi o vašem stavu

Ovisno o vašem stavu, nepozvani gosti za vas ne moraju značiti i veći pritisak. Pritom pomaže potpuna prilagodljivost. Bez pritiska pripreme mogli biste čak i više uživati. Jedina stvarna razlika jest u nadzoru nad situacijom. Upravljate li pritiskom (tako što ste pozvali goste i pripremili se za njihov posjet) ili dopuštate da pritisak upravlja vama (iznenadni gosti)? Mogli biste odlučiti opustiti se, uživati u društvu svojih gostiju i ne uzrujavati se. Budući da ljudi neprestano prolaze kroz naš život, bolje ih je pozvati kada nam odgovara, nego otvoriti vrata neočekivanim gostima. No, unatoč tome, čak i neočekivani posjet s vremena na vrijeme može biti dobrodošla promjena u našoj svakodnevici.

U svakom slučaju, s pritiskom se susrećemo često, bez obzira na to jesmo li ga sami stvorili ili nam ga je netko drugi nametnuo. Ako niste spremni, trebali biste pripaziti da pritisak ne ovlada vama. Mogli biste reagirati automatski, osjetiti se bespomoćno te tako dopustiti da pritisak određuje pravila. Zbog iznenadnog financijskog pritiska mogli biste se osjećati prisiljenima ostati na poslu koji ne vodi nikamo. No, ako to promatrate kao vlastiti, privremen izbor (kako biste izbjegli dugove), manja je vjerojatnost da ćete osjećati pritisak.

Možda ste se preoptereli pritiskom jer "ne želite da susjedi budu bolji od vas." Možda ćete pristati i na manje samo da biste dobili posao kada vas pritisak iznenadnog otkaza prisili nastaviti dalje. Takav pritisak možete ublažiti spoznajom da ćete iz poteškoća izvući veliku dobrobit. Kao što Napoleon Hill kaže u svojoj knjizi *Promišljanjem do bogatstva*: "U svakoj nevolji leži sjemenka jednako velike ili još veće dobrobiti."

Pritisak može biti katalizator koji će nas poticati na djelovanje, ali može stvarati i poteškoće. Iznenadan pritisak često može utjecati i na zdravlje. Srčani se udar često može pripisati napetosti izazvanoj neočekivanim pritiskom za kojega čovjek nije spreman. No, može biti i posljedica pritiska svakodnevice - ako to dopustimo.

* Knjigu Napoleona Hilla *Promišljanjem do bogatstva* pripremamo za vas u našoj *Biblioteci 21. stoljeće* i uskoro će vam biti dostupna na hrvatskom jeziku (op. ur.).

Pritisak se može pojaviti iz bilo kojeg smjera, pa čak i kao odgovor na neaktivnost. Kada je moj otac prije mnogo godina doživio srčani udar, razlog tome nije bila odgovornost vođenja vlastitog posla. Liječnici su u to vrijeme od srčanih bolesnika izričito tražili da žive mirnim životom te izbjegavaju poslovni pritisak. Godinama kasnije doznali smo da je očev srčani udar bio posljedica njegove prehrane i načina života. Besposličarenje i čekanje oporavka nije bio njegov način života. Iako su liječnici zahtijevali da izbjegava svakodnevni stres vođenja vlastitog posla, moj je otac uživao u pritisku rokova, očekivanja kupaca i dobavljača. On je sve to odlično podnosio. Ono što ga je zamalo dokrajčilo bila je neaktivnost tijekom oporavka. Na poslijetku je zanemario liječnikove savjete i ponovno počeo potpisivati vrijedne ugovore. Kada je počeo raditi pod pritiskom - onakvim u kakvom je uživao - počeo se mnogo brže oporavljati.

Prizivanje pritiska

Kada prizovemo pritisak, sposobni smo okrenuti ga u svoju korist. Pritisak nije koristan samo ako je stvoren pod našim uvjetima i u odgovarajućim okolnostima. *Pritisak može biti poticaj na djelovanje bez obzira na to kako je stvoren.* To je važno upamtiti. Razlika u ishodima pozvanog i nepozvanog pritiska u potpunosti se temelji na našoj odluci o tome kako će pritisak utjecati na nas.

Da biste brzo stigli na vrh, morate prizvati pritisak. Ako svjesno odaberete suočiti se sa strahom od odbijanja, sposobni ste obračunati se s njime prema *vlastitim* pravilima. Strah od odbijanja je jedna vrsta pritiska. Mogli bismo mu dopustiti da postane opravdanjem za našu pasivnost i da zbog toga ostanemo "zaglavljani". No, trošenje velike količine energije na izbjegavanje odbijanja ostavlja nam malo ili nimalo energije za pripremu ili prevladavanje. Odbijanje se često pojavljuje u trenutku kada ga najmanje očekujete i prema vlastitim pravilima. Održavanje samopoštovanja netaknutim, prilagodljivost i spoznaja o blagotvornosti odbijanja pomoći će vam ustrajati i prevladati to iskustvo.

Odlučite dati sve od sebe

Kada uvidite da je odbijanje poučno iskustvo koje možete upotrijebiti za napredovanje prema uspjehu, bit ćete spremni suočiti se s njime i upotrijebiti ga za vlastiti razvoj. Primjerice, kada pišem knjigu, *znam* da će biti objavljena. Vjerujem u to svim srcem. U svoj rad ulažem maksimalan napor i potpuno se predajem pisanju kvalitetnog djela. Kada završim s pisanjem, zamišljam svoju knjigu u knjižarama i u domovima ljudi. Jedino što ne mogu vidjeti jest koji će izdavač objaviti moje djelo. Kada bih se plašio odbijanja, pokušao bih ustanoviti koji mi izdavač najbolje odgovara, poslao bih rukopis samo njemu i čekao.

Kada bih prišao poštanskom sandučiću i u njemu pronašao odbijenicu umjesto očekivanog ugovora i čeka, moj bi se san rasprsnuo u tisuće komadića. Možda bih tada poželio nikada više ne doživjeti *takvo* što pa bih mogao odlučiti nikada više ne poslati svoje djelo nijednom izdavaču. Zadovoljio bih se time što bih se s vremena na vrijeme pitao što se moglo dogoditi. Osim toga, da sam odabrao samo jednog izdavača koji bi bio savršen za moju knjigu, uvjerio bih se da na ovom svijetu ne postoji izdavač koji bi uopće uzeo moj rukopis u razmatranje. Odabravši izbjegavanje mogućnosti da budem odbijen, ostajem "na sigurnom", ali i nezadovoljan.

Ja sam odabrao drugačiji put. Budući da nisam izdavač, već pisac, odlučujem činiti ono u čemu sam najbolji - pisati. Izdavači razmatraju mnogo toga prije no što odluče objaviti neku knjigu. Na odluku utječe trenutak, ostale objavljene knjige o toj temi, marketing i ostali čimbenici. Ono što jednom izdavaču ne odgovara, drugom može biti vrlo pogodno. Uvidjevši to, odlučio sam prizvati odbijanje i pritisak. Poslao sam rukopis na onoliko adresa koliko sam mogao kako bih s izdavačima mogao pregovarati pod *svojim* uvjetima. Znao sam da će većina njih vjerojatno odbiti moje djelo, no znao sam i da ga samo jedan mora prihvatiti da bi se moj san ostvario. Od trenutka kada sam poslao prvi primjerak svojega rukopisa, znao sam da u potpunosti upravljam svojom *reakcijom* na odbijanje i pritisak. Odlučio sam se opustiti znajući da je to tek dio igre koju sam *sam odlučio* igrati.

Kako prizvati pritisak i upravljati njime

Kako se priziva pritisak i kako se upravlja njime? Kada sljedeći put odredite cilj koji uistinu želite ostvariti, učinite si veliku uslugu - recite to nekome. Odaberite nekoga tko vam je posebno drag i recite mu za svoj san. Najbolje je odabrati iskrenog prijatelja, supružnika ili osobu u koju imate povjerenja. Ne povjeravajte se osobi koja se slaže s vama samo zato jer misli da je to zgodno. Potreban vam je netko tko će vam pružiti potporu i ohrabrenje i tko će provjeravati kako napredujete. To provjeravanje je prizivanje pritiska. Kao što Rich DeVos kaže u svojoj knjizi *Suosjećajni kapitalizam*: "Ako uistinu želite ostvariti svoje ciljeve, to će vam lakše poći za rukom ukoliko svoju okolinu jasno i glasno upoznate sa svojom namjerom. Svoj biste cilj trebali povjeriti barem nekome tko će vas putem ohrabrivati i izazivati."

Neki bi ljudi mogli biti negativni. Neki bi mogli pokušati obezvrijediti vaš cilj. Budite spremni ako se to dogodi; vjerojatno hoće. Smatrajte to još jednim odbijanjem koje morate prevladati. Upotrijebite taj pritisak da biste ojačali u svojoj odluci. Imajte na umu da se takvo odbijanje zapravo ne odnosi na vas. Takva osoba možda misli da sama ne bi mogla ostvariti takvo što, pa vjeruje da ni vi to niste u stanju. Dokažite im da nisu u pravu.

Pritisak koji stiže od naklonjenih ljudi pomaže vam rasti

Oni koji vas istinski podupiru neće vam dopustiti izvući se opravdanjima. Oni će vam pomoći prevladati privremene zastoje. Vjerovat će u vas i u vašu sposobnost da ostvarite svoj san. Pohvalit će vas kada to zaslužite i neprestano će vas poticati. Oni koji vas istinski podupiru, bit će s vama i u dobru i u zlu. Oni će vas upozoriti na vaše pogreške, ali vas i zasluženno pohvaliti.

Takvi vam ljudi pomažu ustrajati na dovršenju zadatka. Njihove su primjedbe iskrene i oni nikada ne bi namjerno rekli nešto čime bi vas obeshrabrili. Ako "odbiju" vašu zamisao, vjerojatno će to učiniti na konstruktivan način, pa biste o tome

trebali dobro razmisliti prije no što nastavite dalje. Oni će vam postavljati ključna pitanja kako bi vam pomogli učiniti ono što je najbolje za vas. Vama je potrebna *određena količina* pritiska, a za to će se pobrinuti upravo oni koji vas podupiru. Odgovarajući pritisak pomoći će vam razviti se u osobu kakva vam je suđeno postati.

Razlika između komada ugljena i dijamanta

Kada vodim manje seminare za otprilike pedesetak ljudi, volim upotrijebiti sljedeću vježbu. Svakom sudioniku dajem komad ugljena i zamolim ih da ga opišu. Zadovoljan sam ako jedan od njih pedeset shvati što sam time želio postići. Ostalih 98 posto će opisati samo ono što vide - komad ugljena. Onaj koji shvati, kaže - to je dijamant u stvaranju, u sirovom obliku, u razvoju ili pod krinkom.

Bez pritiska bi taj grumen zauvijek ostao komad ugljena. Takav komad pruža jednu minutu topline, no nakon toga ne vrijedi mnogo. Uz odgovarajuću količinu pritiska tijekom dužeg vremenskog razdoblja, taj grumen postaje dragocjeni kamen koji svoju vrijednost ima posvuda u svijetu. Jeste li i vi poput tog komada ugljena? Čekate li onaj trenutak u kojemu ćete predati svoju "toplino" zbog straha da ćete izgubiti na vrijednosti? Ili prizivate pritisak i odbijanja? Nastavite li prizivati pritisak i odbijanja, samo je pitanje vremena kada će svijet dobiti još jedan dragulj kojemu će se diviti i kojega će dijeliti.

Promjena je neizbježna, razvoj je pitanje odluke

Pritisak nije potrebno izravno tražiti. Pojavit će se kada god učinimo nešto drugačije kako bismo stvorili pozitivnu promjenu. Promjena je dio života i uvijek stvara pritisak. Svima je nama potrebna promjena. Svi mi moramo promijeniti nešto u svojim životima kako bismo stvorili drugačije rezultate kojima težimo. Promjena će se, u određenoj mjeri, ionako dogoditi jer život jest promjena. Zbog toga bismo je mogli uzeti u svoje ruke, prizivati pritisak i odbijanje i kretati se u smjeru svojih snova. *Promjena je neizbježna, razvoj je pitanje odluke.*

Trinaesto poglavlje

PONAŠAJTE SE KAO DA STE MAGNET ZA PRIHVAĆANJE

Trinaesta tajna za prevladavanje odbijanja

"Svijet je veliko ogledalo. Svijet vam pokazuje tko ste. Ako ste puni ljubavi, dobroćudni i spremni pomoći, svijet će prema vama biti pun ljubavi, dobroćudan i spreman pomoći. Svijet jest ono što vi jeste."

Thomas Drier

Promišljajte prihvaćanje!

Promišljanjem prihvaćanja moguće je ublažiti odbijanja. I točka. Teorija jest tako jednostavna, no ipak ću vam dati ono što ste platili. Budite osobito pozorni. Odbijanje nećete izbjeći jednostavno tako što ćete sami sebi reći da NE smijete razmišljati o njemu. Nemoguće je ne razmišljati o nečemu samo zato što ste donijeli svjesnu odluku ne razmišljati o tome. Te je misli potrebno zamijeniti drugim mislima; potrebno je ispuniti prazninu. Usredotočite se isključivo na ono što želite. Za sve ono o čemu razmišljate postoji i malena mogućnost da će se dogoditi. Sljedeća priča nudi sjajan primjer.

Kraj je devetog dijela igre, a u vašoj su ekipi dva igrača manje. Vodite za jedno optrčavanje, a protivnički tim ima trkače na drugoj i trećoj bazi. Hvatač traži stanku i prilazi bacaču. Raspravljaju o udaraču. Hvatač kaže: "On voli visoke lopte s unutrašnje strane. Nipošto mu nemoj baciti visoku loptu s unutrašnje strane." Vraća se na bazu, daje signal, bacač

kimne, zamahne i baci. Što mislite, gdje je lopta završila? Izvan igrališta. Tamo je završila. Bacač se usredotočio na "visoko i s unutrašnje strane". Hvatač mu je mogao reći da baci nisku loptu s vanjske strane kako bi njegov um usmjerio u željenom smjeru. Misli se pretvaraju u stvarnost. *Važno je misliti o onome što želite*, a ne o onome što ne želite! Ne vjerujete? Pokušajte sljedeće...

Kada nabrojite do tri te sljedećih trideset sekundi budite usredotočeni samo na jedno. Odložite knjigu čim pročitate upute i pogledajte na sat. Pogledajte koliko je sati. Sljedećih trideset sekundi nipošto *ne* smijete misliti na velikog plavog slona. KRENITE!

Je li taj veliki plavi slon na kojega ne mislite tamnoplavi ili svijetloplavi? Nadalje, ne nalazi li se u cirkusu ili se ne nalazi u džungli? Ako sami sebi kažemo da ne smijemo razmišljati o nečemu, tu ćemo sliku još jasnije utisnuti u svoj um. Isto vrijedi i za odbijanje. Ako sami sebi kažemo da se to neće dogoditi, u svojem umu sasvim jasno vidimo da smo zabrinuti jer bi se to moglo dogoditi. I to je ono što projiciramo na druge, a time i privlačimo.

Je li vam itko ikada pokušavao prodati nešto, a vi ste u nekoliko sekundi shvatili da nimalo ne vjeruje da ćete pristati? Takvi su ljudi očekivali odbijanje. Možda nije bilo tako očito kao što bi bilo da su rekli: "Znam da vjerojatno niste zainteresirani ..." Međutim, bili su usredotočeni ili na prethodna odbijanja ili na pogrešan savjet nekoga tko im je rekao da ne smiju ni pomisliti na odbijanje. Možda su im rekli da odbijanje jednostavno izbace iz svojega uma. Takav je savjet samo pojačao tu misao koja se očitovala u njihovom ponašanju. Oni su projicirali odbijanje. Budući da malo ljudi voli odbijanje, nije ni čudo da projiciranje odbijanja odbija ljude. Primatelj tada odbija onoga tko projicira!

Ako za život zarađujete prodajući automobile, biste li potencijalnog kupca dočekali riječima: "Danas uopće nemate želju kupiti automobil, zar ne?" Tako se ne prodaju automobili. Onaj tko postavlja takvo pitanje, vjerojatno će u svakom slučaju biti odbijen.

Projicirajte prihvaćanje, nezainteresiranost za ishod i pobjednički stav

Uvijek dobivate ono što projicirate. Projicirate li iščekivanje odbijanja, gotovo je sigurno da ćete biti odbijeni. Vjerujete li da će vas većina ljudi odbiti, usredotočeni ste na negativne odgovore. Ako se usredotočite na potvrdne odgovore, lakše ćete prevladati negativne i prije ostvariti uspjeh. Kakav stav vi projicirate? Ako želite neuspjeh, razmišljajte o odbijanju i projicirajte ga. *Kada ste spremni za uspjeh, razmišljajte o prihvaćanju i projicirajte ga.*

Zadržite pozitivan stav i razmišljajte kako ćete se drugima svidjeti i kako će vas prihvatiti. Ostanite usredotočeni na potrebe svojega kupca i stvorite obostrano zadovoljavajuću situaciju. Vama nije presudno važno zaključiti prodaju. Odgovara vam svaki ishod. Tako ćete stvoriti ugodno ozračje u kojemu će potencijalni kupac moći odlučiti što je najbolje za njega. Kao što Frank Bettger kaže u svojoj knjizi *Kako sam prošao put od neuspjeha do uspjeha u prodaji*: "Promatrajte situaciju sa stajališta druge osobe i govorite o njegovim (ili njezinim) željama, potrebama i žudnjama."

Budite usredotočeni na okolinu, a osobito na svojega klijenta. Svi uglavnom razmišljaju i govore o tome kakva je njihova korist, pa biste trebali pažljivo slušati. Kaže se da: "Ljudi ne mare koliko znaš sve dok ne spoznaju koliko ti je stalo." Trgovce često poučavaju da ne smiju prihvatiti negativan odgovor. To je velika pogreška! Kada god kupac kaže da ne želi zaključiti prodaju, mnogi prodavači zauzimaju *stav*; većinom brane svoj proizvod ili uslugu. (U takvoj situaciji, ili čak u razgovoru u kojemu svaka strana zauzima drugačiji stav, prirodna je sklonost braniti svoj stav do samoga kraja.) Posljedica je izostanak prodaje jer prodavač nije uspio zadovoljiti potrebe potencijalnoga kupca. Sve se dogodilo zbog toga što je prodavač poučen ne prihvaćati "ne" kao odgovor.

Otkrijte razlog negativnim odgovorima

Ako težite uspjehu, trebali biste primiti što više negativnih odgovora. Kada ih primite, ključno je upotrijebiti ih na pravi način. Pokušate li doznati zašto vam je netko odgovorio

niječno, hoćete li se zbog toga osjećati bolje ili lošije? Osjećat ćete se bolje. Tada će vam biti poznata primjedba koju biste mogli zadovoljiti, makar i nekom drugom ponudom. Ili biste mogli naučiti usavršavati svoj pristup za buduće situacije.

Ne upuštajte se u bitku volja; u takvoj bitci nije moguće odnijeti pobjedu. Kao što je Dale Carnegie jednom zgodom rekao: "Čovjek uvjeren protiv svoje volje i dalje ima isto mišljenje." Umjesto toga iskoristite mogućnost da dalje tragate za odgovorom koji će koristiti i vama i vašemu klijentu. Vi ćete imati koristi jer ono što nudite (mogućnost, robu, uslugu ili čak svoje mišljenje) ima bolje izgleda naići na prihvaćanje. Dobrobit vašega klijenta jest zadovoljstvo činjenicom da su sve njegove potrebe zadovoljene (izravno kod vas ili kod osobe kojoj ste ga uputili) i da su njegova pitanja odgovorena. Najveća dobrobit leži u činjenici da su *obje* strane odnijele pobjedu. Čak i ako prodaja nije ostvorena, odnos nije narušen. Kao što je Abraham Lincoln rekao: "Ne uništavam li svoje neprijatelje time što s njima sklapam prijateljstvo?"

Razrijedite

Kako je moguće projicirati prihvaćanje i izbaciti odbijanje iz svojega uma, a da se pritom ne usredotočite upravo na odbijanje? Jedan moj prijatelj ponudio mi je sjajnu usporedbu. Recimo da odbijanje dolazi u obliku octa, a ja sam vam rekao da morate popiti cijelu čašu želite li biti uspješni. Biste li to mogli učiniti? Ocat je, poput odbijanja, vrlo teško progutati; vrlo je kiseo. No, što bi bilo kada bismo tu čašu octa ulili u dvije stotine litara čiste, izvorske vode? Tada biste bili sposobni popiti tu čašu octa. Kada biste je razrijedili s dvije stotine litara vode, ne biste osjetili kiselo.

Jednako postupajte i s odbijanjima. Nikada nećete biti potpuno slobodni bilo koje misli o odbijanju ako ga nikada niste ni doživjeli. Ako se ne sjećate da ste ikada bili odbijeni, to znači da poričete ili ne pripadate ljudskoj rasi!

Kada odlučite učiniti što god je potrebno da biste bili uspješni, a svaki pokušaj je za vas nova pouka, već ste promijenili svoje žarište i usredotočili se na prihvaćanje. Usredotočivši svoj um na nešto drugo, započet ćete razrjeđivati

svako odbijanje koje ste doživjeli. Promišljanjem prihvaćanja vi razrjeđujete misli o odbijanju. Tako ćete se lakše usredotočiti na željeni ishod. Može li biti jednostavnije?

Obrnite proces - Povucite ponudu!

Jedan vrlo uspješan čovjek kojega poznajem posjeduje jedinstven pristup odbijanju. On prebacuje "pritisak" na osobu koja odbija. Bavi se prodajom i jedan je od najuspješnijih u svojem području. Nazovimo ga Alan. Kao voditelj tečajeva za prodavače, neprestano sam u potrazi za vrhunskim prodavačima od kojih bih mogao ponešto naučiti. Pitao sam Alana čemu zahvaljuje svoj veliki uspjeh, a on je bio toliko ljubazan da mi je otkrio tajnu svojega uspjeha.

Kada god prodaje neki proizvod, ponaša se nenametljivo i jednostavno potencijalnom kupcu objašnjava sve prednosti proizvoda. Ponaša se kao da je svakome potrebno ono što on nudi. Vjeruje da bi im nanio veliku štetu kada im ne bi pokazao kako bi im njegov proizvod mogao koristiti.

U odnosu s potencijalnim kupcem Alan nikada ne stvara situaciju visokog pritiska. Upitao sam ga kada prestaje s nastojanjima da proda proizvod. Njegov me je odgovor zapanjio. On jednostavno iznosi sve razloge zbog kojih je kupcu potreban njegov proizvod. Kupac mu odgovara tako što mu počinje dokazivati zbog čega mu je proizvod potreban! Kada ga kupac pokuša uvjeriti da mu je taj proizvod uistinu potreban, ON GA ODBIJE - i povlači ponudu! Uskraćuje im svoj proizvod. Ključ je u činjenici da *ljudi žele ono što smatraju da ne mogu imati*. To je jednostavno u ljudskoj prirodi. To znači biti usredotočen u pravom smjeru!

Evo što kaže Napoleon Hill - *"Kada se čovjek po prvi puta susretne sa zločinom, gnuša ga se. Ostane li neko vrijeme u dodiru s njime, navikava se na njega i podnosi ga. Ako s njime ostane u dodiru dovoljno dugo, na posljetku ga prihvaća."* Promijenimo određene riječi kako bi tvrdnja odgovarala našoj temi. *"Kada se dijete po prvi puta susretne s odbijanjem, gnuša ga se. Tijekom odrastanja se navikava na njega i podnosi ga. Ako s njime ostane u dodiru dovoljno dugo, prihvaća ga i potpuno potpada pod njegov utjecaj. Kada ga nauči prevladavati, prihvaća ga i koristi za vlastiti razvoj."*

Koliko sami odabirete odbijanje?

Mnoga odbijanja koja privlačimo su, vjerovali ili ne, posljedica našeg vlastitog izbora. Iako je malo onih koji *svjesno* odabiru biti odbijeni, to je ipak naš izbor. Misli o odbijanju potrebno je razrijediti dolijevanjem pozitivnih zamisli, pouka, želja, snova i ciljeva. Tako postajemo "magnetizirani" za privlačenje prihvaćanja. Sličnosti se privlače. Pripazite da je vaš um neprestano ispunjen optimističnim zamislama i snovima. Tada možete uzeti koliko vam je potrebno da biste razrijedili misli o odbijanju.

Dokle god smatrate da je odbijanje korisno, nećete dopustiti da vas svlada. Jedini put prema neuspjehu jest odustajanje. Odustajanje je konačno odbijanje. Odustanemo li, odbili smo sami sebe!

U svojoj knjizi *Prevladavanje straha* dr. Susan Jeffers objašnjava da je jedan od temelja straha vjerovanje da nismo sposobni izaći na kraj s onime čega se plašimo. No, činjenica jest da je čovjek *sposoban* izaći na kraj s odbijanjem. Ne morate dopustiti da vas strah zaustavi. Sposobni ste *prevladati svoj strah*. Djelujte, ne budite usredotočeni na ishod već na potrebe drugih i njegujte pozitivan stav iščekivanja prihvaćenosti. Činite tako i postat ćete "magnet za prihvaćanje".

"Događaji i okolnosti potječu iz nas samih. Niču iz sjemenaka koje smo sami posijali."

Henry David Thoreau

"Najveće otkriće mojeg naraštaja jest činjenica daje jednostavnom promjenom svojeg načina razmišljanja moguće promijeniti svoj život."

William James

"Promijenite svoje misli i promijenit ćete svijet."

Norman Vincent Peale

VIŠE VAS NIŠTA NE MOŽE ZAUSTAVITI

Četrnaesta tajna za prevladavanje odbijanja

"Ništa na ovom svijetu ne može zamijeniti ustrajnost. Talent je neće zamijeniti; mnogo je neuspješnih talentiranih ljudi. Ni genijalnost je ne zamijeniti; nepriznati genij gotovo je postao poslovicom – Naobrazb sama po sebi neće zamijeniti; svijet je prepun obrazovanih propalica. Ustrajnost i odlučnost su svemoćne sile."

Calvin Coolidge

Vaša je snaga sve veća

Budući da smo neko vrijeme proveli zajedno, vjerujem da ćete biti sposobni prihvatiti nešto vrlo važno. Od ovog trenutka pa nadalje, *kada se god suočite s odbijanjem i prevladate ga, vaša je snaga sve veća*. Kada god vam netko kaže da je nešto nemoguće, vi ćete pojuriti naprijed tražeći da vam se makne s puta i ostvariti nemoguće.

Kada vas prosječni ljudi pokušaju obeshrabriti pitanjem: "Ako je to tako lako, zašto to svi ne čine?", vi se nasmiješite, slegnite ramenima, učinite to i recite: "Ne znam." Sada se možete veseliti posjetama svim negativnim ljudima koji su vam se smijali i rekli vam da se vratite kada vam uspije.

Kada god se suočite s odbijanjem i prevladate ga, sljedeći će put vaš strah biti manji. Nastavite li kročiti svojim putem prema uspjehu, vaš ublaženi strah pretvorit će se u iščekivanje. Uvidjet ćete da vas *svako "ne" približava vašem snu!* Što više niječnih odgovora primite, to ćete biti sposobniji usavršavati svoje vještine i stavove te ostvarivati veće uspjehe. Prihvaćat ćete

odbijanje jer je iza njega prihvaćanje koje prije možda niste primjećivali. Vi nepokolebljivo vjerujete u svoje sposobnosti. Razvili ste svoje vještine i bit ćete primjereno nagrađeni. Divim se vašoj pobjedi i zahvalan sam za mogućnost da vam pomognem, čak i ako je ta pomoć bila vrlo mala.

Usredotočite se na ono što želite - a ne na odbijanje

Život nije utrka u kojoj je potrebno prvi stići na cilj. Važno je stići na odredište koje smo *sami* odabrali i u trenutku koji *nama* odgovara. Kada odredite kamo želite stići i krenete na putovanje, otkrit ćete da su životne radosti sastavni dio toga putovanja. Kada odlučite uspjeti i djelujete u tom cilju, vi postajete uspješna osoba. Putujete s jasnim planom, odnosno, zemljovidom koji će vas odvesti onamo kamo želite stići. Svako odbijanje koje pritom doživite pomoći će vam da ostanete na pravom putu, prilagodite se i ubrzate putovanje.

Izbjegavanje odbijanja ne samo da usporava putovanje, već vas i odvraća od planiranog puta. Izbjegavate li odbijanja, vi zapravo lutate kroz život kao brod bez kormilara. *Ljudi koji namjeravaju uspjeti, očekuju da će na svojem putu naići na odbijanje.* Možda se čak i plaše odbijanja. Međutim, oni su toliko usredotočeni na ostvarenje svojih ciljeva, da ne dopuštaju da im strah stane na put. To je važnost usredotočenosti. Zbog toga svojem životu morate otkriti posvemašnju svrhu. Kako možete najbolje iskoristiti svoje talente i težiti ostvarenju svojih snova? Koje ciljeve si možete postaviti? Što je u vašem srcu? Strastveno se usredotočite na ono čemu se vaše srce raduje. Prevladavanje straha od odbijanja bit će malena cijena koju ćete platiti za život kakvim želite živjeti.

"Čovjek mora platiti određenu cijenu za sve sto vrijedi imati; cijena je uvijek rad, strpljenje, ljubav i požrtvornost."

John Burroughs

Treći dio

V A Š

N E S A L O M L E Ž J U J

K R O V

NEKI HOĆE, NEKI NEĆE, PA ŠTO! BAŠ ME BRIGA!

Petnaesta tajna za prevladavanje odbijanja

"Ako sanjamo dovoljno velik san, činjenice nisu važne."

Dexter Yager

Može li jamstvo svakoga učiniti uspješnim?

Što bi bilo kada bih vam zajamčio da ćete čuti tisuću niječnih odgovora prije no što čujete potvrđan odgovor zbog kojega ćete se obogatiti? Koliko biste niječnih odgovora poslušali prije no što biste odustali? Od mnogih koji bi *rekli* da bi poslušali tisući niječnih odgovora, koliko bi vas odustalo mnogo prije kraja?

Ima ljudi koji nisu spremni uložiti potreban napor čak i ako im je uspjeh zajamčen. Oni često govore: "Nije sve u novcu." Iako je to istina, u potrazi za opravdanjem riječ "novac" možete zamijeniti bilo kojom od svojih želja. Čak i ako je posrijedi *vaš* san, a ja vam mogu dokazati da ćete ga ostvariti ako prevladate niječne odgovore, mnogi od vas bi svejedno odustali! Ljudi koji se koriste takvim opravdanjima, sami sebi uskraćuju mogućnost da dobiju ono što uistinu žele.

Ako bih onima među vama koji imaju djecu rekao da će tisuću niječnih odgovora dovesti do potvrđnog odgovora koji će vam omogućiti skrbiti za obitelj, koliko bi vas svejedno odustalo? Koliki bi od vas neko vrijeme pokušavali, a zatim svoje odustajanje opravdali riječima: "Djeca se moraju zauzeti sama za sebe."? No, ako nastavite i uspijete, nećete biti

sposobni samo skrbiti za svoju djecu, već ćete im biti i sjajan primjer. Međutim, čak i uz takvo jamstvo mnogi bi od vas ipak odustali. Zašto?

Jeste li znali da je pukovnik Sanders ponudio svoj slavni recept za prženu piletinu u čak 1.009 restorana prije no što je primio *prvi* potvrđan odgovor? Razmislite o tome. Bio je to šezdesetšestogodišnji starac koji je posjedovao samo stari Chevy i naknadu socijalne pomoći. U dobi kada su mnogi ljudi spremni odustati, on je započeo posve novu karijeru i upustio se u poduzetnički pothvat. Budući da je slijedio svoj san, svijet je dobio vrlo ukusno jelo. Zahvaljujući njegovoj zamisli, tisuće su ljudi dobile posao, a mnogi su se i obogatili.

Svi smo čuli da život ne daje jamstva. Ja sam ovdje da bih vam rekao, što je jasnije moguće, da je život prepun jamstava. Najočitije od njih je činjenica da možemo biti posve sigurni u rezultat ako odustanemo. Koliko je niječnih odgovora potrebno primiti prije no što naiđemo na veliko "da"? Ne znam. Koji god da je broj posrijedi, nedvojbeno će vas pripremiti za trenutak velikog "da".

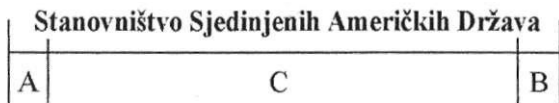
Jamčim vam daje broj niječnih odgovora nevažan. Taj broj jednostavno ne znači ništa. Nastavite bez osvrtnja. Mogu vam, također, jamčiti da svaki čovjek koji izmišlja opravdanja i odustaje od svojeg sna, nikada neće stići na željeno odredište. Životne pobjede su poput tenisa. Nitko ne broji koliko je puta potrebno prebaciti lopticu preko mreže da bi se ostvarila pobjeda. Potrebno je jednostavno nastaviti udarati.

Ne postoji točno određen, poseban broj odbijanja koja je potrebno prevladati da biste ostvarili uspjeh. Postoje prosjeci, procjene, pa čak i nagađanja, no, nitko vam ne može reći s koliko se odbijanja *vi* morate suočiti da biste ostvarili svoje životne ciljeve. Međutim, svako odbijanje s kojim se suočite jest prolazno. Kada se s njime suočite, više vas ne može sputavati ako to ne dopustite. Ako to odbijanje nosi određenu pouku koju niste usvojili, čuvajte se. Gotovo je sigurno da ćete ponoviti tu pogrešku i doživjeti još jedno slično odbijanje. Suočite se s njime, prevladajte ga, usvojite pouku i nastavite dalje.

Odbijanja su novaci do uspjeha - mogućnosti

Razmotrimo početak putovanja. Kao što sam već rekao: "Čak i putovanje dugo tisuću milja započinje jednim korakom." Svako odbijanje je jedan korak. Način na koji ćete s njime izaći na kraj odredit će približavate li se svojem cilju ili se od njega udaljavate.

Sljedeći dijagram predstavlja mogućnost odbijanja. Ona nudi goleme potencijale. Prepoznate li ih i korisno upotrijebite, uspjeh vam je zajamčen.



Crta predstavlja sve stanovnike naše zemlje. Zamislite 261 milijun potencijalnih prijatelja, dobročinitelja, prodaja, klijenata, distributera ili klijenata, ovisno o tome što tražite. "A" predstavlja jedan posto stanovništva. Ti ljudi razmišljaju, djeluju i žele isto što i vi. Oni će vam odgovoriti potvrdno jer ste vi postavili pitanje. To znači da vaš stvaran potencijal iznosi 2,6 milijuna prijatelja, dobročinitelja, prodaja, klijenata, distributera ili kupaca. Čak i kada biste od svakoga zaradili po jedan dolar, bili biste bogati. Jedini nedostatak toga plana jest činjenica da biste morali razgovarati sa svakim muškarcem, ženom i djetetom u Americi kako biste ostvarili puni potencijal. Takva pomisao nije osobito privlačna.

"B" predstavlja sve one koji se nikada neće složiti ni sa čime što učinite. Oni su vaša suprotnost. Znam da popularna izreka kaže da se suprotnosti privlače, no osobno nisam potpuno uvjeren u to. To funkcionira s magnetima, ali među ljudima rijetko dovodi do dugoročnog uspjeha. Osobno me ne privlače ljudi ili stvari u potpunoj suprotnosti s mojim sklonostima.

Osvrnite se oko sebe. Uzmite za primjer povijest. Mislite li da bi došlo do Građanskog rata da su Sjever i Jug imali mnogo toga zajedničkoga? Sjever i Jug su predstavljali potpune suprotnosti, ne samo geografske, već i filozofske.

Neki će vam se ljudi suprotstavljati samo zbog toga što ste takvi kakvi jeste, a njima se ne sviđa neka vaša osobina. To je

činjenica! Takvi ljudi predstavljaju otprilike deset posto stanovništva. Mogli biste pomisliti da je rješenje izbjegavati ih. Osobno smatram da to nije moguće jer se mnogi od njih prikrivaju, a čini se da ih ima posvuda. Razmislite na trenutak. Kako biste prepoznali suprotnost? U većini slučajeva nikako!

Jedina pozitivna činjenica vezana za ljude koji su vam potpuno suprotni jest činjenica da ste sada sposobni prevladati njihovo odbijanje. Kada sljedeći puta budete odbijeni, učinite što god je moguće da odbijanje okrenete u svoju korist i naučite nešto iz njega, postupite na sljedeći način: recite sami sebi da je osoba koja je odbacila vašu zamisao jednostavno jedna od onih koji bi odbacili svaku vašu ponudu. Dogodit će se dvije stvari. Prvo: za odbijanje nećete optuživati sebe, svoj proizvod ili svoju zamisao. Drugo: nećete nastaviti gubiti vrijeme pokušavajući takvu osobu uvjeriti da se predomisli.

"C" se odnosi na sve ostale; 89 posto stanovništva. Takvi ljudi nemaju prethodno oblikovano mišljenje o vama, vašem proizvodu ili vašoj zamisli. Oni će vašu ponudu razmatrati na temelju njezine vrijednosti i biti otvoreni za mogućnost da im može koristiti. Oni će je procijeniti na svoj način, razviti osjećaj o njoj i donijeti odluku. Ta odluka može biti potpuno utemeljena na pitanju hoće li vaš proizvod ili usluga pomoći zadovoljiti njihovu potrebu. Oni je neće prihvatiti ili odbaciti na temelju svojeg mišljenja o vama. Tim se ljudima na posljertku možete svidjeti vi, vaš proizvod ili vaša zamisao. No, moguće je i da ćete im se vi svidjeti, ali im se neće svidjeti vaša zamisao. Shvaćate li? S tom je skupinom svaki ishod vjerojatan.

To su ljudi koje trebate tražiti, upoznavati i kojima trebate izlagati svoju ponudu. Oni će je procijeniti najbolje što mogu i donijeti odluku koju smatraju ispravnom za sebe. Nisam rekao da će neizostavno donijeti "ispravnu" odluku (prema *vašoj* procjeni). Donijet će odluku koju u tom trenutku *smatraju* ispravnom za sebe. U budućnosti bi se mogli predomisliti.

Ako vas odbiju, dajte ljudima mogućnost da se predomisle bez straha da će se osramotiti. Usredotočite se na *njih*. Prihvatite činjenicu da oni moraju učiniti ono što smatraju najboljim za sebe i pomirite se s time. Vaša usredotočenost na druge pomoći će im uvidjeti da vam je stalo do dobrobiti drugih. Vama odgovara svaki ishod, zbog čega će njima biti

lakše jer ih nećete odbiti zbog toga što su oni odbili vas. Pokušate li manipulirati takvim ljudima i izazvati u njima osjećaj krivnje jer su vas odbili ili im iskažete negativne emocije, bit će im prilično teško ponovno vam se obratiti.

Ta skupina broji više od 231 milijun ljudi. Činjenica je da oni mogu odlučiti prihvatiti vašu ponudu ili je odbiti. Tu leži vaš najveći potencijal za uspjeh. Iako ćete u skupini "A" lakše ostvariti potvrđan odgovor, kada osoba iz skupine "C" donese odluku, većinom je ne napušta. Oni vam postaju odani jer ste im iskazali dovoljno poštovanja time što ste im iznijeli sve činjenice i dopustili im samostalno donijeti odluku. Za vas su bolji čak i pripadnici skupine "C" koji vas odbiju. Međutim, kada vas odbije osoba izu skupine "B", vjerojatno će nastojati proširiti svoje mišljenje kako biste naišli na još više odbijanja. Pripadnici skupine "C" vjerojatno će vam reći: "Ne, ne odgovara mi trenutak." Tako vam otvaraju mogućnost da ponovno pokušate.

Na koju se skupinu želite usredotočiti? Pronaći sve pripadnike skupine "A"? Izbjegavati sve pripadnike skupine "B"? Usredotočiti se na brojne pripadnike skupine "C"? Ne! Možda ćete to smatrati nepovoljnim, ali ti ljudi ne nose odore. Nećete ih susretati abecednim redom. Trebali biste se pripremiti za *razgovor sa svima sve dok ne ostvarite svoj cilj*. Prilika će se pojaviti kada je najmanje očekujete. Kada budete sposobni predvidjeti tko stoji pred vama, bit ćete sposobniji dobro igrati svoju igru.

Ponašajte se poput psa!

Psi su sjajni učitelji. Kod kuće imam crnog labradora po imenu Vader i uvijek uživam promatrati ga kada nam netko novi dođe u posjet. Kada god sjednemo u dnevnoj sobi, Vader započne s obilaskom. Svakome posveti isto vrijeme njuškanja. Neki ga ljudi odgurnu jer ne vole pse. Ostali ne obraćaju pozornost na njega jer su usredotočeni na ono što netko drugi govori ili čini. I na posljetku ga netko pomiluje po glavi. Tada se Vader prevrne na leđa jer uživa kada ga netko češka po truhu. Osoba koja ga je pomilovala uskoro mu se pridruži na podu i češka ga po truhu. I oboje su sretni zbog te odluke.

Što mislite, zbog čega se Vader jednostavno nije ispružio

nasred dnevne sobe i čekao? On zna da ima bolje izgleda ako svima pruži mogućnost sudjelovanja. Osim toga, uvijek postoji mogućnost da će se još netko poželjeti igrati. Što ako se svi požele igrati? Uviđate li mogućnosti?

Tražite prihvatanje

Ako dobro razmislite o svemu što ste pročitali u ovom poglavlju, uvidjet ćete da svi potvrdni odgovori čekaju na vas. Uvidjet ćete i da što je potvrđan odgovor bolji za vas, to ćete ga teže pronaći. No, pronaći ćete ga ukoliko nastavite tražiti, postavljati pitanja i usavršavati svoj pristup. To vam jamčim! Ako vam je i dalje teško prihvatiti zamisao zajamčenog uspjeha na temelju zakona prosjeka, razmotrite sljedeću tvrdnju: ne tražite li ništa, rezultati su vam također zajamčeni.

Usredotočite se na svoj put

Ako ste usredotočeni na svoj cilj, rijetko ćete, ako i uopće, razmišljati o onima koji su vas odbili. Uputno je, međutim, bilježiti njihova imena i telefonske brojeve. To bi vam mogao biti vrijedan izvor informacija u slučaju da učinite nešto zbog čega bi se mogli predomisli - primjerice, uspjeti. Ako se možete prisjetiti svih onih koji su vas odbili, tada niste doživjeli dovoljno odbijanja. Moguće je i da odbijanja shvaćate previše ozbiljno. Nastavite li tako, vaše će razmišljanje onemogućavati vaš napredak.

Najbolje u svemu tome jest da uspješnim prevladavanjem odbijanja i nastavljanjem svojega puta učite otkrivati svoje istinske potencijale. Kada to shvatite, više nećete dopuštati da vas odbijanje povrijedi ili vas onemogući u ostvarenju vašeg sna. Štoviše, ono može postati vaš najbolji prijatelj.

Neki hoće, neki neće. Pa što! Baš me briga!

Ako ste dovoljno hrabri da biste njegovali svoje snove, dovoljno ste snažni i da biste prevladali odbijanje. Svako vas odbijanje približava ostvarenju vašeg sna. Potrebno je samo postupiti na odgovarajući način i izvući pouku. Uvidite da je odbijanje dio vašeg putovanja i da vam pomaže ostati na pravom putu. Kada svoj proizvod, zamisao ili san ponudite

dragima, **neki će** prihvatiti vašu ponudu, a **neki neće**. Za one koji je ne prihvate, kažete: "**Pa što onda! Baš me briga!**" Izvucite pouku iz tog iskustva i nastavite svojim putem.

Kada se sljedeći puta suočite s izazovom predstavljanja svojega proizvoda ili zamisli dragima, pogledajte se u zrcalo i glasno kažete:

**NEKI HOĆE,
NEKI NEĆE.
PA ŠTO!
BAŠ ME BRIGA!**

Kada počnete vjerovati u to, osjetit ćete novu moć. Mnogi su ljudi svladani strahom od odbijanja te dopuštaju da ih taj strah sputa. Usvajajući "baš me briga" filozofiju, ponovno ćete preuzeti moć koja vam pripada. Vi imate mogućnost odabrati. Vi odlučujete tko ima moć utjecati na vas. Ako odlučite ne dopustiti da vas odbijanje zaustavi, ono vas neće moći zaustaviti; vi upravljate situacijom. Usredotočite li se na traženje onih koji **HOĆE**, više nećete dopuštati da vas odbijanje uspori na vašem putu. Štoviše, kada uvidite da vas svako odbijanje približava vašem cilju, putovat ćete mnogo brže. Svaki put kada prevladate odbijanje, postajete jači i odlučniji. Nastavite tražiti potvrdne odgovore koji vas vode prema uspjehu.

"Ako iz poraza nešto naučite, zapravo i niste izgubili."

Nepoznati autor

"Veličina postignuća mjeri se preprekama koje ste morali prevladati da biste ostvarili svoje ciljeve."

Booker T. Washington

"Sve što je vrijedno činiti, vrijedno je činiti loše sve dok ne naučite činiti to kako valja."

Steve Brown

ISTINSKI OTIMAČ SNOVA - SAMOODBIJANJE

Šesnaesta tajna za prevladavanje odbijanja

"Ako želite da vas drugi poštuju, poštujujte sami sebe. Samo na taj način, isključivo samopoštovanjem, možete steći poštovanje drugih."

Fjodor Dostojevski

Jeste li ikada odbili sami sebe?

Je li vam itko ikada rekao nešto poput: "Znaš, trebao bi pokušati_____; mislim da bi u tome bio vrlo dobar." Mnogi od vas vjerojatno će odgovoriti potvrdno. Važno pitanje jest: ako smatrate da bi vam taj prijedlog mogao pomoći, jeste li ga poslušali ili barem pokušali? Većina ljudi odgovara riječima: "Oh, to nikada ne bih mogao." Ili: "Tko, ja? Ne, nisam ja za to." Lažna skromnost? Možda. No, u stvarnosti, vjerojatno je posrijedi samoodbijanje.

Ako biste voljeli ostvariti određene rezultate, a ostali vjeruju da ste za to sposobni, ali vi ipak odbijate tu mogućnost - to je samoodbijanje. Možda više ne vjerujete u rađanje ili prihvaćanje novih zamisli. Mentalno ste možda slušali sve ono što ne možete, umjesto da ste se usredotočili na ono što možete. Možda ste krenuli silaznom putanjom samoodbijanja. Sve se događa s određenim razlogom - u cilju vaše dobrobiti - no, vi to možda ne uviđate. Vaš se život možda sastoji od ispunjenih proročanstava o nepovoljnim ishodima. Suočeni sa svakim novim izazovom, možda se predajete i govorite: "Znao sam da će se to dogoditi."

Kako se čovjek s takvim stavom uopće može nadati uspjehu? Zamislite kako biste razmišljali i kako biste se osjećali

da ste pilot koji se priprema za let. Stigavši do zrakoplova, pogledali biste ga i rekli: "Mislim da nisam sposoban za to." Provjerivši spremnik, bili biste uvjereni da je prazan iako ste ga osobno napunili. Razmišljajući o pokretanju zrakoplova, uvjerali biste se da će vam motor otkazati. No, čak i ako uspijete postići brzinu, uvjerali biste se da niste sposobni uzletjeti. A kad poletite, plašili biste se da će navigacijski instrumenti otkazati (iako ste ih osobno provjerili) i da nećete stići na odredište.

Mogli biste pomisliti da pretjerujem kako bih dokazao svoju tvrdnju. Pretjerujem li uistinu? Zamijenite pilotsko zanimanje *svojim* zanimanjem, a svaki korak priče zamijenite *svojim* svakodnevnim načinom razmišljanja. Ako vam zvuči poznato, vjerojatno stvarate obrazac samoodbijanja. No, dobra vijest je da taj obrazac možemo ispraviti kada ga prepoznamo. Kao i svaki drugi oblik odbijanja, i samoodbijanje je moguće prevladati. Dakako da je važno privući i zadržati pozornost osobe koja vas odbija; potrebno je privući *vlastitu* pozornost. Rješenje je jednostavno. Bilo vam je potrebno mnogo vremena da se naviknete na samoodbijanje, pa bi i prevladavanje moglo potrajati. No, koliko god trajalo, rezultat će biti vrijedan uloženog vremena.

Ono što je u vama, nije moguće jednostavno zamijeniti nečim drugim. Vaš je mozak pohranio sve što ste ikada čuli, rekli, osjetili, vidjeli ili učinili. Pohranjeno je sve pozitivno i sve negativno. Ono što *možete* učiniti jest *razrijediti* negativno. Kao što sam već spomenuo, nešto drugo možete nastaviti dodavati sve dok ono prvo bude prisutno samo u tragovima. Negativno razrjeđujete čak i ako nov, pozitivan unos možete dodavati u malenim količinama. Promjena je proces, a čak i male izmjene predstavljaju napredak. Neće proći mnogo vremena prije no što primijetite razliku.

Postupite ovako

Stanite uspravno i zabacite ramena. Počnite duboko disati. Glavu držite uspravno. Zatim se nasmiješite što šire možete. Sada se ponašajte kao odbijena osoba, ali da pritom ne promijenite ništa na svojem držanju ili disanju. Ne možete, zar ne? Budete li to činili dva puta dnevno, početi ćete osjećati

pozitivnu promjenu. Je li to sve? Pa, kada sljedeći put osjetite da vam prijete odbijanje, izvedite opisanu vježbu i vi recite meni je li to sve. To je sjajan početak za razvijanje sposobnosti prihvaćanja samoga sebe.

Podite unatrag od samoodbijanja

Ljudi koji se suočavaju sa samoodbijanjem često osjećaju da nemaju vremena opustiti se; oni rade vratolomnom brzinom. Već sutra ustanite petnaest minuta ranije te učinite sve ono što i inače činite. Ako sve bude kao i inače, ostat će vam petnaest minuta za opuštanje prije odlaska od kuće. U čemu biste uživali? Možda u doručku s djecom? Kada ste to posljednji put učinili? Biste li voljeli čitati poticajnu knjigu? Možda to znači da možete popiti još jednu šalicu kave ili polako uživati u prvoj šalici umjesto da je progutate na brzinu. Ili čak možete poći na žustru šetnju. Tada uistinu možete učiniti nešto *za sebe*. **MOŽETE SE OPUSTITI!** Zamislite koliko bi bilo ugodno imati petnaest minuta samo za sebe. Priušтите si to zadovoljstvo i počnite u njemu uživati već sutra ujutro.

Ljudi koji odbijaju sami sebe tako su zaokupljeni, tako sigurni da će se dogoditi samo negativno, da postaju nalik robotima. Da biste to izbjegli, usredotočite se na pozitivno i budite zahvalni. Kada se večeras budete spremali za počinak, sastavite popis razloga da sutra ustanete iz kreveta. Pročitajte ih na glas. Ako o bilo kojem razlogu osjetite negativan osjećaj, precrtajte ga i zamijenite pozitivnim razlogom. Nastavite usavršavati svoj popis sve dok na njemu ne ostanu samo oni razlozi koje uistinu želite. Odlučite biti zahvalni; imate toliko mnogo razloga za ustajanje. "Stav zahvalnosti", kako to naziva Robert H. Schuller, čini čuda.

Svaka ptica svome jat u leti

Većina nas shvaća značenje te izreke. Skloni smo okružiti se ljudima koji su nam slični. Kada se odlučite promijeniti, morate promijeniti i svoje društvo. Umjesto da gundate: "Zbog čega je taj momak tako sretan?" - priđite mu i doznajte. Možda sklopite ugodno poznanstvo ili čak prijateljstvo. Druženje s ljudima koji

razmišljaju pozitivno smanjuje broj odbijanja na koja ćete naići. Takvi će vas ljudi poticati da postanete otporni na odbijanja. Osim toga, imat ćete i mogućnost izraziti svoje zamisli te dobiti iskrene odgovore i konstruktivne prijedloge. Bit ćete okruženi ljudima koji će vas podupirati i poticati na ostvarenje vaših zamisli, umjesto ljudima koji će omalovažavati vaše zamisli i uvjeravati vas da ih nećete uspjeti ostvariti.

Vi ste ono što jedete

Osjećamo li se tromo, skloniji smo negativnom načinu razmišljanja i samoodbijanju. Ako na radnom mjestu pojedete obilan ručak, do dva sata poslijepodne vaša će želja za djelotvornošću vjerojatno uvelike oslabjeti. Do tri sata vjerojatno ćete početi razmišljati o kraju radnoga vremena, a to znači prepuštanje samoodbijanju. Ručak bogat ugljikohidratima pružit će vam dovoljno energije koja će vam poslijepodne biti potrebna. Dobra salata s tjesteninom neće vas samo zasititi, već ćete je i brzo probaviti, pa vas probava neće umoriti. Otkrijte što vam najbolje odgovara. Probava može vašem organizmu oduzeti više energije od ostalih aktivnosti, pa se u pravilu preporučuje jesti laganu hranu.

Zamislite da ste ono što biste željeli biti

Recite sami sebi: "Ja sam dobar čovjek." Recite to i budite uvjereni u ono što govorite! Zatim navedite sve ono čime možete potkrijepiti svoju tvrdnju. Pritom ne žurite. Što više pojedinosti, to bolje. Ako se ne možete dosjetiti ničega ili vam je teško započeti, zamislite da ste ono što biste željeli biti. Sada navedite sve te značajke. Zvezdicom označite one značajke za koje smatrate da biste ih već danas mogli posjedovati. Usvojite ih i počnite se odmah tako ponašati.

Ostvarite nešto

Usredotočite se na postignuće. Kada nešto ostvarite, zastanite i divite se svojem postignuću. Recite sami sebi da to nitko ne bi mogao postići onako kako ste vi to učinili. Postupajte tako sa svim dovršenim poslovima, uključujući i sve

ono o čemu smo do sada raspravljali. Divljenje vlastitim postignućima pomoći će vam nastaviti dalje i postići više. No, nemojte se odmarati na lovorikama. Zaokupite svoj um novim ciljem. U toj točki više neće biti mjesta za vaše ili bilo čije odbijanje. Tada ste "razrijeđeni" pozitivnim.

Slijedeći navod često koristim kada želim opisati vrijednost marljivog rada: *"Ono što činite u dolini odredit će koliko ćete dugo uživati u pogledu s vrhunca."* Zagrijte se za svoje snove; usredotočite se na njih kao da vam život ovisi o tome. Krenite prema njihovom ostvarenju. **USREDOTOČITE SE NA VRHUNCE!**

Cijepite se ciljevima

Samoodbijanje može postati vrlo ozbiljna bolest. No, kao i za mnoge bolesti, i za samoodbijanje postoji cjepivo koje će ublažiti posljedice ili čak spriječiti pojavu bolesti. Cjepivo je u tom slučaju postavljanje ciljeva. *Ciljevi nam pomažu zaštititi se od samoodbijanja.* Potrebno nam je nešto čemu ćemo težiti. Ako nemamo svoje ciljeve, svijet će nas postaviti na mjesto namijenjeno nekom drugom pa tako nećemo imati priliku pronaći svoje vlastito mjesto. Da bi samoodbijanje ovladalo vama i proširilo se vašim misaonim sustavom, potrebna mu je vaša usredotočenost. Ako ste usredotočeni na svoj cilj, samoodbijanje će teško privući vašu pozornost. No, čak i ako je uspije privući, cilj će spriječiti da ono potpuno ovlada vama. Tada će odbijanje uvenuti i nestati.

Ciljevi vam pomažu ostati na pravom putu prema ostvarenju vaših snova. Oni svakodnevno pružaju smisao vašem nastojanju. Ciljevi bi trebali biti nešto čemu težite, a ne nešto od čega bježite. Postavite ih, razvijte entuzijizam i usredotočite se na njihovo ostvarivanje. Potražite svu pomoć koja vam je potrebna i učinite što god je potrebno da biste ih ostvarili. Kada se predate svojem cilju i učinite sve navedeno, samoodbijanje za vas više neće biti moguće.

Ne dopustite da vam itko, a osobito vi sami, oduzme vaš san.

NA PRAVOM PUTU

Sedamnaesta tajna za prevladavanje odbijanja

'Kada pobijediš, ništa te ne boli.'

Joe Namath

Jeste li još uvijek u igri?

Pročitali ste opise raznih oblika odbijanja i možda govorite sami sebi: "Uza sva odbijanja koja sam doživio, mogao bih biti stručnjak na tom području." Možda ste i u pravu. Međutim, odgovor na sljedeće pitanje mnogo je važniji za oblikovanje vaše budućnosti od svih odbijanja koja ste doživjeli. ***Što činite danas?***

Ako dajete sve od sebe da biste pobijedili, svakako se posavjetujte s onima koji su već stigli onamo kamo vi želite stići. Učinite tako, ostanite u igri, težite ostvarenju svojega sna i bit ćete na dobrom putu da postanete stručnjak za prevladavanje odbijanja. Ova poruka nudi nekoliko smjernica, ali, što je još važnije, potvrđuje da morate nastaviti svojim putem. ***Vi jeste*** na pravom putu.

Ako se smatrate poraženim, izgubit ćete. Ukoliko vam je bilo teško zadržati usredotočenost ili su vas uvjerali da sanjari ne ostvaruju pobjede, mogli biste postati pasivan igrač koji donosi odluke na temelju osvrtnja i laičkih mišljenja drugih ljudi.

No, budući da ste ovako daleko odmaknuli s čitanjem, vjerojatno uviđate da je promjena jedini način razvoja. Odlučili ste da ste voljni promijeniti se i učinit ćete to. Je li tako?

Govornik i televizijski voditelj Ty Boyd kaže: "... Zato istinske vođe ne odlikuje samo spremnost na promjenu. Oni tragaju za promjenom i u potpunosti je iskorištavaju kako bi se uzdignuli na novu razinu razvoja."

Vjerojatno počinjete uviđati da i vi možete pobijediti. No, pobijediti možete samo ako sudjelujete u igri. Kada ustanovite da ste spremni, učinite to žarom šampiona. Neki od vas mogli bi pomisliti da sve ovo zvuči kao gomila smeća o pozitivnom razmišljanju. No, kad slabiji tim pobijedi šampiona, što mislite, o čemu su njegovi igrači razmišljali tijekom cijele utakmice? Jesu li razmišljali o prethodnom porazu? O veličini protivnika? Ne! Mislili su samo o *pobjedi*. Nijedan trener za kojega znam nije nikada članove svojeg tima savjetovao da se ne trude previše jer će ionako izgubiti.

Jeste li upali u kolotečinu?

Jeste li svakog dana spremni igrati na pobjedu? Neki ljudi kažu da nisu. Oni su spremni "pomiriti se" s postojećom situacijom. Oni su odustali od poboljšavanja. Svakodnevno odlaze na posao i rade prosječno za prosječnu plaću. Vraćaju se kući, žale se zbog svega općenito i utonu u san pred televizorom. Sljedećeg se jutra probude, odlaze na posao, rade prosječno za prosječnu plaću, vraćaju se kući, žale se zbog svega općenito i utonu u san pred televizorom. Sljedećeg se jutra probude i tako dalje ... i dalje ... Bljak! Zvuči kao kolotečina, zar ne?

Zamislite da je vaš put kroz svakodnevicu ili kroz vaš posao zemljani put. Razmislite što bi se dogodilo s tim putem kada biste četrdeset godina po njemu koračali amo-tamo. Koliko biste ga duboko utisnuli? Možda dva metra? Možete li to zamisliti? Sada zamislite stotine takvih puteva jedan uz drugi, rov uz rov. Ako dišete, to se naziva kolotečinom. Ako ne dišete, tada se to naziva grobom. Kolotečina je tek grob bez završetaka!

Kao što sam već rekao, groblja čuvaju više nedosežnih prirodnih izvora od bilo kojeg drugog mjesta na svijetu. Tamo su zakopani snovi, izumi, simfonije, lijekovi i čista radost koja nikada neće biti podijeljena s drugima. Čuo sam da većina ljudi

gubi svoje snove i mentalno "umire" do dvadeset i pete godine, ali njihova tijela nastavljaju živjeti sljedećih četrdeset do sedamdeset i pet godina! Vrijedno je ponoviti biblijski redak: "Kad objave nema, narod se razuzda."

Čega ćete se ostaviti kako biste rasli?

Jednom sam zgodom čuo definiciju pakla koju sam dobro upamtio. Zamislite kako ćete, kada kućne vaš čas, na vratima raja susresti svetog Petra koji će vam reći: "Prije no što te odvedem pred Boga, moram te upoznati s nekim vrlo posebnim." Iz magle se polako pojavljuje lik. Ta je osoba očito sretna i okružena je gomilom obožavatelja.

Kako vam se približava, vi osjećate sve veću nelagodu. Ta osoba izgleda poput vas! Sveti Petar vam kaže: "Želio bih te upoznati s osobom kakva si mogao postati." Vi osjetite duboku jezu.

Za mene bi to bila najveća kazna - vidjeti što sam mogao postati i kolikim sam ljudima mogao pomoći da sam naučio prevladavati odbijanje i težio ostvarenju svojih snova. Znati da sam mogao biti nagrađen kućom iz svojih snova, druženjem s obitelji, posebnim putovanjima te svim ostalim nagradama u kojima sam mogao uživati da sam samo više služio. Kakvo je strahovito razočaranje napokon uvidjeti da ste mogli učiniti nešto važno za ovaj svijet, ali ste *odabrali* to ne učiniti. Kakva šteta.

No, to se vama neće dogoditi! Vi ćete "uhvatiti bika za rogove" i učiniti što god je potrebno da biste prevladali svoje strahove od odbijanja i ostvarili svoje snove. Sljedeća pjesma Edgara Guesta nosi pouku koju svi trebamo upamtiti ...

SUTRA

Rođen je da bude sve što smrtnik može biti -
Sutra

Nitko neće biti snažniji niti odvažniji od njega -
Sutra

Prijatelj u nevolji i mucu

Koji bi bio zahvalan za pomoć - prijeko potrebnu
Obrati mu se da vidi što bi za njega mogao učiniti -

Sutra

Svakog bi jutro pripremio pisma koja će napisati -

Sutra

I mislio na prijatelje koje će razveseliti -

Sutra

Šteta što danas ima pune ruke posla

I nema vremena predahnuti

"Drugima ću posvetiti više vremena" reče -

Sutra

Najbolji od svijeta radnika taj čovjek bi bio -

Sutra

I svijet bi za njega znao da je ikada doživio -

Sutra

No, umro je i izblijedio iz sjećanja

A na koncu života ostala je samo

Gomila svega što je kanio učiniti -

Sutra

Što je u pozadini odgađanja?

O ovoj sam pjesmi razgovarao s mnogim ljudima i svi su se isprva složili da govori o odgađanju. U određenoj su mjeri u pravu. No, potrebno je proniknuti dublje. Zašto odgađati? Neki ljudi kažu da odgađaju nešto kako bi izbjegli mogućnost da se netko naljuti na njih. To je izbjegavanje odbijanja. Ostali vjeruju da će se okolnosti promijeniti budu li čekali, a mogućnosti će biti bolje. To bi mogao biti tek izgovor za odbacivanje zamisli. Ostali smatraju da će, budu li dovoljno dugo čekali, situacija jednostavno nestati pa se s njom neće morati suočavati. Oni su uspješno izbjegli odbijanje, barem privremeno. Kako god okrenete, problem je često strah od odbijanja - strah od drugih ljudi te od onoga što bi mogli pomisliti, reći ili učiniti.

Želite li što prije ostvariti prihvaćanje?

Budući da ste dogurali ovako daleko, na pravom ste putu prevladavanja spomenutih strahova. Da bih vas dodatno ohrabrio, istaknut ću da mi nije poznato da je itko ikada umro od odbijanja. Riječ "ne" ne dolazi s upozorenjem: "Opasno po zdravlje!" Ona vam jednostavno nudi mogućnosti. Možete ostati i nastojati niječne odgovore pretvoriti u potvrdne, ili jednostavno pristupiti nekome drugome i postaviti isto pitanje. Sve ovisi o situaciji. Kada povećate svoju učinkovitost i nastavite s drugima razgovarati o svojoj zamisli, prije ili kasnije ćete početi primati potvrdne odgovore koje zaslužujete. Hoće li to biti prije ili kasnije u velikoj mjeri ovisi o vama.

Recimo, primjerice, da određeni prodavač automobila teško uspijeva prodati dovoljno automobila da bi zaradio za život. Spreman je odustati. Vi otkrivete da uspijeva prodati automobil svakoj desetoj osobi s kojom razgovara. Da bi zaradio onoliko koliko želi, mjesečno mora prodati dvadeset automobila. Jednostavan račun otkriva da taj čovjek mjesečno mora razgovarati s dvije stotine osoba kako bi zaradio onoliko koliko želi. Ako je čovjek odlučio uspjeti, ništa ga neće spriječiti da razgovara s dvije stotine ljudi. Pa ipak, većina je ljudi upala u kolotečinu - i dalje čine isto te ostvaruju iste, neželjene rezultate. Kako to? Budući da sam se i sam bavio prodajom automobila, iznijet ću nekoliko gubitničkih opravdanja te nekoliko pobjedničkih razloga.

Gubitničko opravdanje - "Ne dolazi nam toliko kupaca."

Pobjednički stav - "Neprestano telefoniram."

Gubitničko opravdanje - "Žele da JA tražim klijente? Trebali bi se bolje oglašavati."

Pobjednički stav - "Oblavljam mnogo telefonskih poziva. Ljudi koji dolaze privučeni reklamama, za mene su bonus."

Gubitničko opravdanje - "Šef nastoji prodati automobile po višoj cijeni od konkurencije."

Pobjednički stav - "Nadam se da će nastaviti prodavati po ovoj cijeni; tako zarađujem više."

I ljudi koji izražavaju pobjedničke razloge i oni koji

pronalaze gubitnička opravdanja mogli bi biti vrlo ugodni ljudi. Međutim, oni koji traže opravdanja, stvaraju povoljne uvjete za odbijanje. Ostali stvaraju uvjete za prihvaćanje. Oni koji traže opravdanja, posao promatraju kao tlaku. Pobjednici su usredotočeni na *željeni ishod*. Posao je za njih samo jedan od sastavnih elemenata uspjeha. Jedna skupina traži opravdanja, a druga OSTVARUJE CILJEVE i u mnogo većoj mjeri utječe na rezultate.

Bez obzira na to kojoj skupini pripadate, sposobni ste pobijediti. Čak i ako se trenutno plašite odbijanja i tražite opravdanja, činjenica da ste toga svjesni daje vam nadu. Štoviše, uvidite li da se plašite odbijanja, čestitamo, izliječeni ste **75** posto. Potrebna vam je samo odgovarajuća doza "lijeka" i uskoro ćete ostvarivati pobjede.

"Planirajte svoj današnji posao, a zatim započnite s ostvarenjem svojeg plana."

Norman Vincent Peale

"Čovjek mora prestati optuživati okolinu za svoje probleme i ponovno naučiti provoditi svoju volju - prihvatiti osobnu odgovornost."

Albert Schweitzer

OPAŽENO JEST "STVARNOST"

Osamnaesta tajna za prevladavanje odbijanja

"Radije bih pokušao nešto veliko i promašio, nego ne pokušao ništa i uspio."

Robert H. Schuller

Što god vjerujete vaša je stvarnost

Do ovoga trenutka neki se od vas možda pitaju funkcionira li bilo koja od ovih zamisli u stvarnom svijetu. Vjeruju li u to obični ljudi, obični smrtnici? Važno pitanje glasi: "Vjerujete li vi u to?" U slučaju onoga što ne vidite fizičkim očima, odnosno, onoga što je neopipljivo, najuvjerljivija je vjera onoga tko vam to predstavlja. Vaše *pouzdanje* u ono što govorite u mnogim je slučajevima moćnije od same poruke.

Kako privlačiti prihvaćanje

Razmotrimo sada stvarnu životnu situaciju sa stvarnim odbijanjem koja se na posljetku razvija na obostrano zadovoljstvo. Upotrijebit ću stvaran primjer sa seminara koji vodim već godinama.

Predstavljate nekome određenu mogućnost. Nudite mu mogućnost da pokrene novi posao te da istodobno zadrži svoje radno mjesto. Kada se novi posao razvije do određene mjere, mogao bi, ako to želi, napustiti posao koji trenutno obavlja. Osobu koja nudi posao nazvat ćemo "poduzetnikom", a osobu kojoj se posao nudi nazovimo "potencijalnim klijentom". Nastavit ćemo nakon njihovog dijaloga, procijeniti ga te otkriti

je li posrijedi odbijanje ili prihvaćanje.

Poduzetnik - "Volio bih čuti vaše mišljenje o tome smatrate li da biste se mogli okoristiti mogućnošću koju sam vam upravo ponudio."

Potencijalni klijent - "Ne."

Poduzetnik - "Uvjeren sam da imate razloga za takvo mišljenje. Mogu li doznati što je posrijedi?"

Potencijalni klijent - "Imam previše posla. Nemam vremena za to."

Poduzetnik - "Shvaćam. No, zamislite da na raspolaganju imate beskrajno mnogo vremena, biste li tada smatrali da ova zamisao nudi mogućnosti?"

Potencijalni klijent - "Da, pretpostavljam da nudi mogućnosti. Ali, kao što sam vam rekao, nemam dovoljno vremena."

Poduzetnik - "Shvaćam. Zapravo, razgovarao sam već s mnogima koji su mi također rekli da je nedostatak vremena prepreka. No, pretpostavljam da time dolazimo do određenog pitanja: Zanima vas nudi li moj plan uistinu dovoljno mogućnosti unatoč vašoj zabrinutosti zbog vremena, je li tako?"

Potencijalni klijent - "Tako je."

Mogli bismo nastaviti, no u ovoj točki razgovora razmotrit ćemo što je točno rečeno i zašto je poduzetnik odgovorio onako kako je odgovorio.

Prvo što je poduzetnik želio od potencijalnog klijenta, nakon što mu je izložio mogućnost, bilo je njegovo mišljenje. Ako ih samo upitate, većina će vam ljudi reći svoje mišljenje o gotovo bilo čemu. Na mnogim tečajevima usavršavanja poučavali su me nikada ne postavljati pitanja na koja se može odgovoriti s "da" ili "ne". Od tada sam naučio da su ljudi postali mnogo lukaviji. Moguće je da će im takav pristup smetati, što bi moglo dovesti do odbijanja.

Izbjegavajte stvoriti scenarij koji bi mogao dovesti do obrambenog odbijanja. Takvo je odbijanje posljedica zauzimanja stava s jedne strane. Druga strana u pravilu također

zauzima stav - i to suprotan! Kada dvije strane zauzmu stav, posljedica je odstojanje. Odstojanje ne jamči ništa osim uzrujanosti i negativnih posljedica.

Naš potencijalni klijent odgovara kratko: "Ne." U tom bi se trenutku većina ljudi smatrala odbijenom. Vjerojatno bi počeli razvijati negativan stav o potencijalnom kupcu te zbog toga izgubili iz vida svoj cilj. Za potencijalnog klijenta to može biti konačna odluka; no, kada vam kažu "ne", predlažem vam da nastavite dalje. Prvi izgovoreni "ne" u većini je slučajeva tek refleksna reakcija. Osoba vas nije dovoljno pozorno slušala pa je pretpostavila da vaše traženje njezinog mišljenja znači traženje odluke. Njihovo prvo odbijanje često nije potkrijepljeno stvarnim razlogom. Da biste doznali pravi razlog, trebate nastavljati "skidati slojeve" tako što ćete postavljati daljnja pitanja.

Da biste prevladali prvi "ne", trebali biste se istinski potruditi doznati više o osobi s kojom razgovarate. *Morate dati sve od sebe da biste shvatili njezin položaj.* Ne propustite doznati ZAŠTO vam je odgovorila niječno. To je prepreka koju biste trebali prevladati da biste stigli do cilja. Ispostavi li se da je posrijedi konačno odbijanje, dajte osobi do znanja da shvaćate njezinu odluku, zahvalite joj na vremenu koje vam je posvetila i nastavite dalje. Primijenivši tu metodu, otkrit ćete da je vjerojatnost početnog odbijanja mnogo manja.

Ako niste sigurni - pitajte

Ako niste sigurni što biste sljedeće trebali učiniti, postavite pitanje. Želite li detaljniji odgovor, postavite pitanje na ljubazan način. Kada govorite: "Uvjeren sam da imate razloga za takvo mišljenje", morate biti vrlo oprezni. Time ne biste trebali ostaviti dojam ispitivanja. Zbog toga navedenu rečenicu nadopunite pitanjem: "Mogu li doznati što je posrijedi?"

Ako ste sigurni da osoba ima određeni razlog, prvu je rečenicu potrebno izgovoriti iskreno i radozvalo. Morate iskreno priznati da osoba ima razlog te jednako iskreno upitati što je posrijedi. Budite otvoreni za mogućnost da osoba možda ima drugačiju zamisao. Zbog toga biste trebali biti potpuno prilagodljivi i pokazati što veću ljubaznost kako bi vam osoba

bila sklonija otkriti svoj razlog. Tada joj možete ponuditi razloge zbog kojih bi joj vaš plan više koristio. Bez obzira na to kako osoba reagira, svakako se smiješite dok razgovarate s njom. Vaš ugodan stav pomoći će im opustiti se i otvoriti se za vašu zamisao.

Prvo "ne" može biti i obrambena reakcija. Osoba će vam možda kratko odgovoriti kako bi spriječila vaša daljnja nastojanja i jednostavno vas se riješila. Takva osoba možda ne shvaća u potpunosti što joj nudite, pa odbija vašu zamisao isključivo na temelju nerazumijevanja. U tom trenutku nije moguće ustvrditi je li vam iznijela stvarnu primjedbu.

Da biste stvarne primjedbe razlučili od izmišljenih, poslužite se tehnikom kojom se osobno vrlo uspješno služim. Odbacite njihovo odbijanje što je ljubavnije moguće. To ćete postići tako što ćete reći: "O tome možemo razgovarati kasnije" ili "Pretpostavimo na trenutak da nije tako, biste li tada moju zamisao (plan, proizvod ili uslugu) smatrali vrijednom?" Ako je primjedba stvarna, ponovno će vam je iznijeti. Učinit će to tako što će priznati vrijednost zamisli, ali se vratiti svojoj primjedbi. S *iskrenim* je odbijanjem lako izaći na kraj. Izmišljena vas odbijanja samo navode na pogrešan zaključak i izazivaju frustraciju kod obje strane koje sudjeluju u igri.

Kako ljubazno odbaciti odbijanje

Drugi dobar način jest započeti riječju "zamislite". Vaš će sugovornik tada pretpostaviti da izmišljate, a izmišljanje još nikome nije naudilo. Zatim se vratite na njihovo odbijanje i pretvorite ga u potvrđan odgovor. Ako vam osoba kaže da nema dovoljno vremena, recite: "Zamislite da imate beskrajno mnogo vremena ...". Ako vam kaže da nema dovoljno novca, recite: "Zamislite da novac nije u pitanju ...". Ako kaže da ne poznaje nikoga s kime bi mogla podijeliti tu mogućnost, recite: "Zamislite da imate mnogo prijatelja ...". Pitanje uvijek završite riječima: "... biste li tada uvidjeli mogućnost?"

Ako vam odgovori da ne uviđa potencijal onoga što ste im ponudili, nije važno ima li dovoljno vremena i novca. Ukoliko osoba ne uviđa potencijal, tada vašu ponudu odbija iz nekog drugog razloga. Zbog toga trebate postaviti još jedno pitanje:

"Siguran sam da imate drugi razlog. Mogu li doznati što je posrijedi?" I tako dalje ... Kao što sam već spomenuo, nastavite "skidati slojeve" sve dok ne stignete do pravog razloga za odbijanje.

Usredotočenost na srž

Razmotrimo slučaj u kojemu osoba uviđa potencijal, ali smatra da je vrijeme uistinu problem. Ljudi vole čuti da drugi shvaćaju kako se osjećaju. Iako to možda neće priznati, uistinu to vole čuti. Zato im dajte ono što žele i recite: "Shvaćam." Da biste im pomogli da se osjećaju još ugodnije, recite: "Susreo sam i druge ljude koji su naišli na istu prepreku." Mogli biste primijeniti i "osjećam, otkrio sam" tehniku govoreći: "Znam kako se osjećate. I ja sam se upravo tako osjećao. No, otkrio sam ... "Nakon toga će vjerojatno poželjeti čuti više; dajte im ono što žele. Ako vam se i nakon dodatnog objašnjenja čini da su spremni odbiti vašu ponudu, postavite im sljedeće pitanje: "Pretpostavljam da time dolazimo do određenog pitanja: Zanima vas nudi li moj plan uistinu dovoljno mogućnosti unatoč vašoj zabrinutosti zbog vremena? Je li tako?"

Ako potvrde da je to pitanje na koje žele odgovor, ostvarili ste dva vrlo važna postignuća: *Prvo, usredotočili ste se na pravi razlog njihovog odbijanja; ono nije tek opravdanje. To znači da ga možete pokušati prevladati, ako je moguće, ili potražiti drugog klijenta. Kao drugo, odbijanje ste sveli na pitanje. Što vam je draže: suočiti se s odbijanjem ili odgovoriti na pitanje?*

Stvaran život

Opisane sam tehnike naučio od najboljih na ovom području. Mogu reći da funkcioniraju. Primijenite ih i mnogo je veća vjerojatnost da ćete ostvariti željene rezultate. Tako ćete i uštedjeti poprilično mnogo vremena jer ćete ostati na pravom putu sve dok ne stignete na cilj. Više nećete "pucati u prazno" nastojeći dokučiti skrivena značenja ili ustanoviti pokušava li vas se osoba riješiti. Takav pristup omogućava i drugoj osobi predomisлити se bez žrtvovanja ponosa. Na posljetku, ionako od nje niste tražili da donese odluku. Jednostavno ste tražili njezino mišljenje o tome bi li joj vaš plan mogao koristiti. Ljudi

se uvijek mogu predomisлити, a ako im za to date priliku, učinit će to. Dajte im priliku da svoj negativni odgovor pretvore u potvrđni!

Opisane će tehnike funkcionirati u bilo kojoj situaciji; ne morate ih primjenjivati isključivo u poslu. Osobno sam se osvjedočio da funkcionira među supružnicima koji raspravljaju o obiteljskim pitanjima, među susjedima koji raspravljaju o međi, među prijateljima koji raspravljaju o politici ili u bilo kojoj situaciji koja bi mogla završiti odbijanjem. Imajte, međutim, na umu da je vaša uloga jedino predstaviti svoju stranu priče.

Ako želite nekome pomoći da promijeni svoje mišljenje, trebali biste ga upoznati s cijelom pričom. Da biste povećali vjerojatnost prihvatanja, otkrijte kako im vaš plan može koristiti. Ako vas prebrzo odbiju, a razgovor završi prije no što im uspijete pružiti sve informacije koje su im potrebne da bi donijeli odluku, nijedna strana neće ostvariti korist. U mnogim je takvim slučajevima potrebno nastaviti. Uz pomoć navedenih smjernica u pravilu ćete biti sposobni iznijeti cijelu priču. Često je to najbolje čemu se možete nadati. Čak i ako osoba čuje cijelu priču, nemoguće je zajamčiti da će promijeniti mišljenje. No, bez obzira na sve, dajte sve od sebe da biste iznijeli cijelu priču.

"Sve što vrijedi imati, vrijedi nastojati ostvariti svim silama."

Orville Redenbacher

"Sve je moguće onomu koji vjeruje."

Biblija

"Što je prepreka veća, to više vrijedi njezino prevladavanje."

Moliere

"Bog je naš partner u svim velikim pothvatima."

Abraham Lincoln

Četvrti dio

**V A Š E
B E Z G R A N I Č N O
N E B O**

VISTE DIVNA OSOBA

Devetnaesta tajna za prevladavanje odbijanja

"Čovjek mora izrasti sam, bez obzira na to koliko je njegov djed bio visok."

Irska poslovice

Nitko nije bolji od vas!

Jedan od razloga zbog kojega se mnogi ljudi plaše odbijanja jest činjenica da su ga u prošlosti shvaćali kao osobnu uvredu. Odbijanje se često doživljava kao razorno iskustvo. Ljudi u većini slučajeva automatski pomišljaju da im nešto nedostaje. No, u stvarnosti je to malokad razlog odbijanja. *Istinski strah* od često zamišljenog odbijanja dovodi do paralize koja onemogućuje djelovanje. To zapravo i nije strah od odbijanja. Posrijedi je zapravo strah od samoga sebe; strah od toga da nećete uspjeti učiniti ono što ste sami sebi obećali.

Većina ljudi se *uistinu* plaši što bi drugi ljudi mogli misliti. Oni toga često nisu svjesni; njihov je strah toliko jak da zamagljuje njihove vlastite misli. Mnogi ljudi obamiru od straha kada *zamisle* razloge zbog kojih bi mogli biti odbijeni. Ključna riječ je *zamisle*. Strah od zamišljenog odbijanja često je tako jak da mnoge ljude sprječava suočiti se s osobom koja bi ih mogla odbiti. To je, zapravo, žalosno jer im je ta osoba, bez obzira na prihvaćanje ili odbijanje, mogla postati veliki prijatelj. Izbor je na vama. Hoćete li dopustiti da vas vaš strah od samoga sebe i od *zamišljenih* odbijanja spriječi, u tome da doznate ishod? Kao što Susan Jeffers kaže u knjizi *Prevladavanje straha*: "Probijanje kroz strah nije toliko

zastašujuće kao život s prikivenim strahom koji proizlazi iz osjećaja bespomoćnosti."

Dovršenje - kada nam je potrebno?

To je ključna riječ onih koji govore o samopomoći; pa ipak, malo je onih koji je koriste u njezinu pravom značenju. Ta riječ je *dovršenje*. Značenje bi se trebalo odnositi na zaključenje određenih situacija. Pretpostavimo, primjerice, da ste bili srditi na jednoga od svojih roditelja koji je nedugo potom umro. Da biste ostvarili dovršenje, vjerojatno ćete morati napisati pismo ili posjetiti grob kako biste pokojniku izrazili svoje istinske osjećaje. Kako to da svoju srdžbu ili ljubav niste izrazili dok je osoba bila živa? To su često ključna pitanja koja nitko ne postavlja i tako se ciklus ponašanja nastavlja.

Ljudima je nakon nečije smrti potrebno dovršenje jer su se plašili odbijanja dok je ta osoba bila živa. Malo je onih koji bi svojim roditeljima, zbog straha da će izgubiti njihovu ljubav, rekli da nisu u pravu. Pa ipak smo, u situaciji u kojoj ne osjećamo takav strah, sposobni reći svojoj djeci ili supružniku da su potpuno promašili. Zašto? Razlog je često kombinacija narušenog samopoštovanja i zastašenosti roditeljskim autoritetom. Mnogi se od nas žale da se roditelji prema nama još uvijek ponašaju kao prema djeci; no, ipak i dalje osjećamo potrebu za roditeljskim odobravanjem. Tu potrebu možda nikada nismo potpuno prerasli. Ipak, pogrešno je pogrešno. Ako netko pogriješi, potrebno mu je to i reći. Hoćemo li to učiniti, često ovisi o našem odnosu s tom osobom.

Tragajte za dobrim

Katkad se plašimo drugima reći da su pogriješili zbog *razloga* zbog kojega bismo im to rekli, a ne zbog dobiti ispravljanja pogreške. Ako nam je stalo do nekoga, moramo mu skrenuti pozornost na neke značajke njegova ponašanja te mu tako pomoći steći bolji uvid i razvijati se. Nazovimo to "konstruktivnom uputom", jer kritika samo povrjeđuje. Konstruktivna kritika ne postoji! Tragajte za dobrim i pohvalite druge kada god za to imate priliku, bez obzira na to koliko je njezino postignuće malo. Ljude, nažalost, katkad u srdžbi

upozoravamo na njihove pogreške ili na taj način nastojimo odvratiti pozornost od sebe i svojih pogrešaka.

Zašto su neki ljudi tako skloni kritizirati?

Ljudi koji imaju naviku isticati tuđe pogreške, često se plaše da će sami doći u središte pozornosti. Oni se plaše odbijanja koje pretpostavljaju da bi doživjeli kada bi se drugi usredotočili na njih. Ostali se dobronamjerni ljudi plaše odbijanja koje, prema njihovom uvjerenju, nedvojbeno slijedi svaku kritiku. No, kada sve to zbrojite, sposobni ste usredotočiti se na prave strahove koji nisu vezani za stvarno odbijanje.

Svi ti ljudi nailaze na poteškoće jer je njihovo samopoštovanje narušeno. Oni se plaše odbijanja, a sebe ne cijene mnogo. Takvi su ljudi vrlo samokritični i nezadovoljni sobom. Plaše se da će i drugi na isti način procjenjivati njihovu vrijednost. Međutim, korijen tog problema jest nedostatak poštovanja prema samome sebi. Oni svoje rezultate i položaj promatraju zamišljenim očima. Umjesto da se promatraju vlastitim očima, odlučuju se na duži put. Da bi procijenili svoju vrijednost, oni se promatraju očima drugih ljudi. To je, najblaže rečeno, nepouzdana metoda. Kao i u slučaju kratkovidnosti, što se više udaljite od onoga što promatrate, to je slika izobličena.

Čini se da takvi ljudi traže najkritičnije oči. Oni su tako uvjereni da su bezvrijedni, da im je teško povjerovati kada opaze da su nešto učinili dobro. Takvi ljudi neprestano tragaju za svojim nedostacima. Kada uspiju pronaći neku slabost, preuveličavaju je preko svake mjere. Cilj svih tih nastojanja bio je dokazati svijetu kako su uistinu manjkavi. Oni nisu usredotočeni na svoje vještine, već na ono što im ne polazi za rukom. Vrlo je teško voljeti nešto odbojno. No, njima je *uistinu* potrebna nečija naklonost!

Ono što drugi misle jest njihova stvar

Odbacite sebičnost i taštinu. Ako mislite da ljudi misle o vama, varate se. Većina ljudi je previše zaokupljena mislima o sebi da bi trošila vrijeme na razmišljanje o vama! Oni nemaju vremena promišljati to što činite te razloge zbog kojih to činite.

Primate se posla. Obavite ono što smatrate da je potrebno obaviti i recite što je potrebno reći. Ustanovite komu je potrebna pomoć - a zatim mu pomozite. Usredotočite se na svoje ciljeve i snove te pomažite drugima usredotočiti se na njihove ciljeve i snove i stići ćete onamo kamo ste se uputili.

Kako ćete to postići? Ako ste cijeli život živjeli u strahu, kako ćete ga prevladati i razviti nov, pozitivan način razmišljanja o sebi i svojem životu? Upotrijebite strah da biste ostvarili željene promjene! To je prvi korak. Da biste se promijenili, potrebno je *uistinu* željeti ostvariti drugačije rezultate. Uvidite da promjena nije samo prijeko potrebna, već i blagotvorna te presudno važna za život u sreći, zdravlju i zadovoljstvu. Budući da vam je ovoliko vremena bilo potrebno da postanete to što jeste, za određivanje novoga smjera također će vam biti potrebno određeno vrijeme. To je posve u redu. Budite strpljivi.

Učinite ono čega se plašite i strah će nestati! Vi to možete! Tada ćete biti na pravom putu prema novom, uzbudljivijem životu. Emerson je rekao: "Kojim god putem odlučili poći, uvijek će se naći netko tko će vam reći da ste pogriješili. Uvijek ćete nailaziti na poteškoće koje će vas dovoditi u iskušenje da povjerujete svojim kritičarima. Zacrtni plan djelovanja i slijediti ga do samog kraja podrazumijeva ... hrabrost". Nastavite do samog kraja. Tamo vas čekaju plodovi!

Kako strahom pobijediti strah

Zamislite da vladate mentalnom borilačkom vještinom. Težinu protivnika upotrijebite protiv njega. U ovom ćemo slučaju upotrijebiti strah protiv straha kako bismo lakše komunicirali s nekime do koga nam je stalo.

Godinama se suzdržavate i ne govorite im ono što smatrate da ne žele čuti. Uvjereni ste da bi im vaše mišljenje moglo pomoći, ali se plašite što bi zbog toga mogli pomisliti o vama. Plašite se usmjeriti pozornost na ponašanje te osobe jer se plašite da bi se ona mogla okomiti na vaše nedostatke i odbiti vas. Dopustili ste da vas strah od sukoba spriječi da pomognete toj osobi.

A sada malo mentalnog kung-fua. Kako biste se osjećali

kada biste otkrivanjem neke informacije omogućili nekoj osobi da napreduje? Što ako joj uskraćivanje te informacije zbog vlastitog straha od odbijanja može samo nanijeti više boli? Kako biste se osjećali kada bi vaša spoznaja mogla značiti veliku promjenu u nečijem životu, ali ste je vi odlučili prešutjeti?

Da biste riješili tu situaciju, trebali biste osjetiti još veći "strah" od posljedica prešućivanja. Izbjegavanje djelovanja dovodi do jačanja straha. Zato djelujte odmah! *Recite toj osobi ono što treba čuti, a ne samo ono što želi čuti.* Čestitam! Upravo ste naučili kako strahom prevladati strah, a to je značajka vođe. Neka strah od posljedica nedjelovanja bude veći od straha od posljedica djelovanja. Provjereno djeluje!

Prihvatanje donosi odgovornost

U svojim mlađim godinama plašio sam se odgovornosti koju ću morati prihvatiti ako djevojka pristane izaći sa mnom. Iskreno mogu reći da se nikada nisam plašio da će me odbiti. Djevojke nisam osobito često pozivao da izađu sa mnom jer sam se plašio da će pristati.

Najviše sam strahovao od posljedica prihvatanja. Plašio sam se onoga što bi se moglo dogoditi te velike odgovornosti koju ću morati prihvatiti ako djevojka pristane. Plašio sam se da bi se moji prijatelji mogli smijati meni ili djevojci koju sam odabrao. Mogli bi me ismijavati zato što mi je više stalo do toga da budem s njom, umjesto s njima. Možda ću morati pristati na kompromis i odvesti je na ples, iako bih zapravo radije pošao s momcima na utakmicu. Mogao bih završiti u društvu nepopularnih ljudi jer se ona sažalila nad njima i želi da budemo u njihovu društvu kako bi se oni osjećali bolje. Više neću moći odlaziti na kampiranje. Morat ću se dotjerati i ručati s njezinim roditeljima iako bih se ugodnije osjećao u starim trapericama.

Moj je strah postao toliko jak da sam gotovo počeo zahvaljivati djevojkama kada bi me *odbile!* Zapravo sam se svim silama trudio *prizvati* odbijanje! Nazvao bih djevojku i rekao: "Zdravo, ti sigurno ne želiš da te vide sa mnom, zar ne?" Ako bi koja od njih pristala, okamenio bih se. Ne biste li se i vi

tako osjećali da ste bili opterećeni tolikim strahovima?

Nisam bio baš neki primjer, zar ne? *Na druge ljude možete pozitivno utjecati čim budete sposobni pozitivno utjecati na sebe.* Ako se umjesto na strah usredotočite na željeni rezultat, vaše će samopoštovanje i samopouzdanje porasti. Pomislite samo na sve one ljude kojima biste mogli pomoći svojim primjerom. Osim toga, mogli biste utjecati i na neke promatrače. Neki od njih bi na vašem primjeru mogli naučiti da je važno usredotočiti se na svoje ciljeve i snove, umjesto na strahove. Oni će opaziti da ste sve zadovoljniji jer pomažete ljudima svojim zamislima, proizvodima ili uslugama. Upamtite da drugome ne možete pomoći a da pritom ne pomognete i sebi! Ben Sweetland je rekao: "Nemoguće je držati baklju da biste nekome osvijetlili put, a da time ne osvijetlite i put kojim sami kročite."

Moć pitanja "Zašto?"

Upamtite da ste dovoljno dobri bez obzira na ono što vam drugi govore ili ono što govorite sami sebi. Međutim, trebali biste vjerovati da ste sposobni ostvariti svoje snove te koristiti moć pitanja "zašto?". Djeca već zarana razvijaju to uvjerenje i neprestano postavljaju pitanja. No, odrasli, nažalost, često guše njihov dječji žar, samopouzdanje i radoznalost. Djeca tijekom prvih nekoliko godina često nauče više no što će naučiti tijekom ostatka života. Sjećate li se kako ste, kao dijete, sve propitivali? "Zašto" ovo i "zašto" ono?

Roditelji svojoj djeci često govore da prestanu pitati "zašto". Djeca, nažalost, nakon nekog vremena mogu uistinu prestati postavljati pitanja. Zbog toga sve manje uče. Odgovori na pitanja "zašto?", koja izluđuju roditelje, tijekom prvih nekoliko godina pružaju djeci nova i uzbudljiva saznanja. No, kako se nekima od njih neprestano govori da prestanu postavljati pitanja, djeca to katkad i prestanu činiti - zauvijek, ne bi li tako ugodila svojim roditeljima. Zbog postavljanja pitanja često se osjećaju odbijenima, pa nastoje izbjeći daljnja odbijanja.

Slabljenje moći postavljanja pitanja usporava proces učenja. Kada ponovno steknete tu moć, bit ćete sposobni učiti jednako intenzivno kao što ste učili u djetinjstvu. Kada počnete

postavljati više pitanja, znatno ćete povećati svoju sposobnost učenja. Osim toga, dobro ćete se zabavljati. Učenje je otkrivanje novoga, što je samo po sebi vrlo uzbudljivo. Ljudi koji su sposobni doživjeti uzbuđenje često žive duže, a njihovi su životi ispunjeniji. Dopustite da vas odbijanje potakne na postavljanje pitanja.

Kada god doživite odbijanje, i sebi i osobi koja vas je odbila postavite pitanje: "Zašto?" Odgovor bi mogao dovesti do spoznaje koja će vam pomoći promijeniti pristup. Tada ćete biti sposobni smanjiti broj odbijanja koja vas u budućnosti očekuju ili usavršiti svoju zamisao kako bi sljedeći put bila prihvaćena. Ta nova saznanja zatim možete dodatno proširiti postavljanjem pitanja "Zašto?". Kako stječemo više spoznaja o sebi te nastavljamo razvijati svoje vještine, naš entuzijazam raste, a mi želimo naučiti više. Zbog toga moramo prizvati upravo ono čega smo se nekoć plašili.

Tragajte za odbijanjem i napredovat ćete

Da bismo napredovali, moramo tragati za odbijanjem. Dajte ono najbolje od sebe i očekujte najbolje, ali se nemojte vezati za ishod. Ako rezultat ne bude onakav kakav želite, upitajte "Zašto?" i recite: "Neki hoće, neki neće. Pa što! Baš me briga!" Usavršite svoje vještine, prevladajte odbijanje i nastavite dalje. Pa što ako vas je netko odbio? Mnogo je onih koji bi mogli prihvatiti vašu ponudu.

Trebali bismo se vratiti u vrijeme svoje mladosti kada strah od odbijanja nije postojao u nama i kada je moć pitanja "zašto?" bila u punom sjaju. Tada, i samo tada možemo početi duboko uživati u uzbuđenju ponovnog odrastanja. Samo tako možemo pomagati drugima s velikim zadovoljstvom. Strahom smo pobijedili strah i sada upravljamo njime.

Strah je, poput vatre, moguće korisno upotrijebiti ako upravljamo njime. Babe Ruth je rekao: "Želiš li ostvariti mnogo zgoditaka, ne smiješ brinuti zbog promašaja." On ne samo da je mnogo godina držao rekord u broju postignutih zgoditaka, već je i promašio više puta od bilo koga u povijesti, a taj rekord još uvijek drži.

Osobno vjerujem da život *jest* zdjela trešanja. Istinski

uspješni ljudi uživaju u voću, a koštice koriste kao poučna iskustva.

"Imam šest čestitih slugu (koji su me poučili svemu što znam); njihova imena su Što, Zašto, Kada, Kako, Gdje i Tko."

Rudyard Kipling

"Radoznabst je jedna od trajnih i neizostavnih značajki živoga intelekta."

Samuel Johnson

Dvadeseto poglavlje

SAMO PETNAEST MINUTA DNEVNO

Dvadeseta tajna za prevladavanje odbijanja

"Čitanje knjige mnogo je puta odredilo budućnost čovjeka."

Ralph Waldo Emerson

Čitanje može promijeniti vaš život

Kao što sam već spomenuo, čitanje knjiga o osobnom razvoju samo petnaest minuta dnevno pozitivno će utjecati na vaš život. Knjige nude uvide u način funkcioniranja vašega uma te vam pomažu razviti disciplinu i ostale vještine koje su vam potrebne da biste ostvarili svoje ciljeve. Pročitat ćete i priče koje će vas uvjeriti da i sami možete postići ono što je autoru i ostalima pošlo za rukom. Slijedi popis knjiga koje su dio mogega putovanja te bilješke o tome kako su mi koristile, odnosno, kako mogu koristiti vama. Čitanje takvih knjiga može znatno promijeniti vaš život.

The Magic of Thinking Big (Čarolija velikih ideja)

dr. Davida J. Schwartza

Knjiga otkriva neke tajne istinskog uspjeha, a poučila me je i neograničenim potencijalima ljudskoga uma. Otkrio sam da uz pomoć usredotočenosti mogu ostvariti što god poželim.

Knjige obilježene zvijezdicom prevedene su na hrvatski jezik i uskoro će izaći u našoj biblioteci **21. stoljeće** (op. ur.).

The 24 Hour Turn-Around (24-satni zaokret)

Jima Hartnessa i Neila Eskelina

Čitajući svako poglavlje sat vremena, otkrio sam da je pri svakoj promjeni prvi korak najteži. Kada načinite prvi korak, stječete početni zamah i tada je sve moguće. U toj sam knjizi otkrio moć davanja.

Humor is Tremendous (Humor je veličanstven)

Charliea "Veličanstvenog" Jonesa i Boba Phillipa

Urnebesno smiješna knjiga! Ova je knjiga riznica vedrih razmišljanja o životu. Humor je ključan za održavanje životne radosti te popravlja raspoloženje vama i svima oko vas. Izmamite ljudima osmijeh i sigurno će vas upamtiti.

Let Go of Whatever Makes You Stop (Oslobodite se svega što vas sputava) Johna L. Masona

52 dragulja koji će vam otvoriti oči za ograničenja koja sami sebi postavljamo. Čitajući knjigu, dobro ćete se nasmijati, ali i usvojiti Johnove doskočice.

Live Your Dreams (Živite svoje snove) Lesa Browna

Čuo sam ga govoriti, a njegov način pisanja ostavlja dojam da se obraća upravo vama. Svaka je rečenica pisana sa srcem. Les tvrdi da ste sposobni ostvariti sve ono o čemu sanjate.

Think and Grow Rich (Promišljanjem do bogatstva)*

Napoleona Hilla

Kao što sam naslov kaže, promišljanjem bogatstva moguće je obogatiti se na svim područjima života. Moj moto je: "Sto um može zamisliti i povjerovati, čovjek može ostvariti." Ovu knjigu pročitam barem dva puta godišnje!

Personality Plus (Osobnost plus)* Florence Littauer i
Positive Personality Profiles (Pozitivne osobnosti)

dr. Roberta H. Rohma

Da biste se razvijali i uspješno komunicirali s drugima, morate uvidjeti kakva ste osoba. Da biste uživali u međuljudskim odnosima, morate naučiti surađivati s različitim

osobnostima. Obje su knjige priručnici za razumijevanje osobnosti i komunikaciju.

How to Win Friends and Influence People (Kako steći prijatelje i utjecati na druge) Dalea Carnegiea

Prethodnica svih knjiga takve vrste! Još jedna knjiga koju morate pročitati. Autor vam pomaže shvatiti kako vaš utjecaj na druge može biti nepovoljan te otkriva što možete poduzeti da biste to promijenili.

Chicken Soup for the Soul (Pilećajuha za dušu) i
2nd Helping of Chicken Soup for the Soul (Druga porcija pileće juhe za dušu)

Jacka Canfielda i Marka Victora Hansena

Priče koje će vas nadahnuti i rasplamsati vašu iskru u plamen odlučnosti da postanete ljudsko biće koje svakodnevno daje svoj doprinos svijetu.

Storms of Perfection (Oluje savršenstva) Andyja Andrewsa

Pisma poznatih ljudi koji su preživjeli i napredovali nakon katkad potpuno poraznih odbijanja, poučila su me da svi imamo tu sposobnost. Kada se ti ljudi uzdignu na vrh, opažamo samo znakove njihovih uspjeha. Njihova pisma otkrivaju odbijanja s kojima su se suočili na svojem putu.

No Excuse! - Key Principles for Balancing Life and Achieving Success (Bez opravdanja! — Ključna načela za uspostavljanje životne ravnoteže i ostvarenje uspjeha) Jaya Rifembaryja

Bez kukanja, optuživanja i žaljenja! Prestanite s time. Ova sjajna knjiga utemeljena na načelima i usredotočena na djelovanje zaokupit će vašu pozornost, poučiti vas i ohrabriti. U njoj sam otkrio da moja sposobnost za uspjeh proizlazi izravno iz preuzimanja odgovornosti za vlastiti život, a uvidio sam i važnost životne svrhe i čestitosti. Čitajući knjigu, shvatio sam da upravljam svojom sudbinom i otkrio kako je mogu ostvariti.

Knjiga *Bez opravdanja!* govori i o potrebi za samopoštovanjem, odnosno, poštovanjem koje osjećamo prema

sebi. Vaše je samopoštovanje ključno pri određivanju kvalitete vašega života. Osjećate li prema sebi dovoljno poštovanja da biste učinili što god je potrebno kako biste sebi i svojoj obitelji pružili život kakav želite? Jačanjem samopoštovanja poraslo je i moje samopouzdanje, a moj je strah od odbijanja oslabio. Više se nisam plašio upoznavati nove ljude. Samopoštovanje je presudno važno za uspjeh.

Opisana načela primijenite u svojem životu. Moj se život znatno promijenio kada sam počeo živjeti prema autorovoj filozofiji.

Naveo sam samo nekoliko od mnogih naslova koji vam mogu pomoći na vašem putovanju prema uspjehu. Otkrijete li da neka knjiga utječe na vas znatno više od drugih, čitajte je što češće. Sa svakim čitanjem ostvarit ćete novu dobrobit jer ćete steći novu razinu razumijevanja. Kao autor bestselera i govornik, Charlie "Veličanstveni" Jones kaže: "Tijekom sljedećih pet godina na vaš će život najviše utjecati knjige koje ćete pročitati i ljudi koje ćete upoznati." Jeste li u posljednje vrijeme pročitali koju dobru knjigu? Jeste li upoznali kojeg sjajnog čovjeka?

"Knjige za moj život znače ono što Sunce znači za Zemlju,"

Earl Nightingale

"Knjige skrivaju više dragocjenosti no što ih je moguće pronaći na otoku s blagom... i što je najbolje, u tim dragocjenostima možete uživati svakoga dana svojeg života."

Walt Disney

"Posvetite li svakodnevno petnaest minuta čitanju, godišnje možete pročitati i do dvadeset i pet knjiga. Nastavite li tako, za života ćete pročitati tisuću knjiga. To je jednako kao da ste pet puta studirali."

G. Gordan

Dvadeset i prvo poglavlje

BESKRAJNA ZAHVALNOST I NADA

Dvadeset i prva tajna za prevladavanje odbijanja

*"Uspjeh (engl. success op.ur.) prethodi radu (engl. work op.ur.)
jedino u rječniku."*

Vidal Sassoon

Stav zahvalnosti

Nadam se da vam je ova knjiga pomogla uvidjeti da niste sami - da na putu prema uspjehu svatko nailazi na odbijanje. Vrlo je važno osjećati zahvalnost za sve pouke koje smo naučili na svojem putu. Neke su se pojavile pod krinkom odbijanja, a neke su bile vrlo bolne. Pa ipak, dopustimo li sami sebi razviti stav zahvalnosti, sposobni smo uvidjeti da su nas najteža odbijanja koja smo primili dovela do najvećeg razvoja. Umjesto da ostanemo ogorčeni, odlučili smo biti bolji.

Je li vam ova informacija pomogla? Jesu li vaši snovi jači? Jeste li znali da vaši snovi odražavaju vašu veličinu? Ako sam vam imalo pomogao, za mene je to velika nagrada.

Ako ste se plašili nepoznatoga prije no što ste pročitali ovu knjigu, a sada svaki novi dan sa zahvalnošću promatrate kao još jedan korak prema otkriću, to je sjajno. Divim vam se jer ste posvećeni svojem osobnom razvoju te zbog doprinosa koji dajete ovom svijetu.

Zahvaljujem vam što ste mi dopustili da zajedno provedemo ovo dragocjeno vrijeme i da s vama podijelim pokoju zamisao. Prema cilju je mnogo lakše napredovati u društvu. *Biblija* kaže

dajedan tisuću u bijeg nagna, a deset tisuća dvojica gone. To je golema snaga brojeva. Ako ste i sami povećali svoje brojeve, to je sjajno.

Dokle god svoje zamisli dijelite s drugima, one ostaju žive i razvijaju se. Ako ste u ovoj knjizi pronašli samo jednu zamisao i primijenili je, podijelite je s nekime kako bi i on mogao rasti. Zbog toga ćete se osjećati dobro, a osoba kojoj ste pomogli mogla bi vam čak i zahvaliti.

Ovu sam knjigu pisao u želji da pomognem drugima svojim znanjem i iskustvom koje sam stjecao tijekom godina. Vjerujem da to mogu najbolje učiniti pišući o stvarnom životu te pomažući ljudima ostvariti pravo koje su dobili rođenjem; njihovu istinsku veličinu. Daleko od toga da mislim da bih to mogao postići sam. Svi mi moramo surađivati i podupirati jedni druge. Kao što Robert H. Schuller kaže: "Mogu vam reći kako ćete ostvariti uspjeh, ali vam ne mogu reći kako ćete ga ostvariti sami."

Da bismo postali učitelji veličine, svima je nama potreban mentor koji će nas poučiti kako oživjeti veličinu s kojom smo rođeni. Zatim svoju spoznaju moramo prenijeti drugima i poučiti ih kako će i sami u tome uspjeti. Zajedno možemo ostvariti što god zamislimo. Zajedno možemo dati svoj doprinos svijetu.

Pretvaranje odbijanja u poticaj

Uspješni ljudi na svojem putu prema uspjehu u pravilu doživljavaju mnogo odbijanja. Dokaz je pismo iz knjige Andyja Andrewsa *Oluje savršenstva*. Autorica pisma otkriva posljedice prevladavanja odbijanja.

Dragi Andy,

Kada sam diplomirala na Sveučilištu Kolumbije, najveći spiker NBC radija, Pat Kelly, rekao mi je da, iako imam odlično moduliran glas, vrlo pogodan za radio, moram potražiti posao tajnice jer oni ne zapošljavaju ženske spikerice. Tada sam se po prvi puta susrela s odbijanjem.

Kada se danas osvrnem na ta vremena, ne mogu suzdržati smijeh. To me je odbijanje učinilo još odlučnijom uspjeti u

odabranom području.

I nakon osamnaest odbijanja osjećala sam još veći poticaj i bila sam još odlučnija ostvariti uspjeh. Kada sam se probila kroz redove, bilo je to vrijeme kada žene nisu išle u eter radija ili televizije. Stoga sam bila suočena s još većom konkurencijom - muškarcima. Uz sva ta odbijanja, uvijek sam osjećala da sam u prcvu - i da su oni (šefovi) u krivu. Da bih ostvarila uspjeh, morala sam tako razmišljati; primila sam ta odbijanja i pretvorila ih u poticaj. Usput rečeno, neka od njih su bila opravdana.

Nakon što sam cijeli život govorila sa svih mogućih stajališta, primijetila sam pojavu određenih obrazaca. Sa što sam više ljudi dolazila u dodir, to sam više informacija imala o svojem životu - i više informacija koje sam mogla podijeliti s drugima.

Jesam li se naviknula na odbijanja? Nipošto. Bilo mi je potrebno mnogo vremena da naučim prevladavati odbijanja, uravnotežiti ih, shvatiti da je u redu biti među najboljih deset posto, oprostiti sebi što nisam na prvom mjestu i izdržati. Jesam li ih iskoristila da bih postala uspješna voditeljica televizijskih emisija? Svakako! Bih li ponovno postupila na isti način? Bez sumnje! Tako sam stigla tu gdje danas jesam.

*S poštovanjem,
Sally Jessy Raphael.*

Sada može stvoriti čuda

Završavajući ovu knjigu, razmišljam o priči koju sam upravo čuo na vijestima. Jedan je policajac sedam godina bio u komi i nekim se čudom probudio. O tome su govorile sve televizijske kuće. U jednoj je jutarnjoj emisiji gostovao liječnik. Bio je to stručnjak za komatozna stanja. Liječnik je nastojao rastumačiti da taj čovjek vjerojatno i nije bio u komi. Smatrao je da će takva informacija spriječiti da se obitelji pacijenata ponadaju čudu.

On je želio spriječiti ljude da se ponadaju? Dragi moj doktore, nada je ono što ljude održava na životu. Robert H. Schuller kaže: "Ne postoji lažna nada." Nada je nada. Medicina

često pokušava obezvrijediti čuda. No, nije li čudo da obitelji imaju dovoljno nade da bi se okupile i molile za voljenu osobu koja se doima zauvijek izgubljenom u komi? Kada se netko oporavi od teške bolesti i ostatak svojega života promatra kao drugu priliku, ja to nazivam čudom. Kada se dijete rodi s tjelesnim ili mentalnim poteškoćama, a roditelji u svojoj duši pronadu ljubav kakvu do tada još nisu osjetili, sumnjam da znanost to može protumačiti kao bilo što osim kao čudo.

Čuda se događaju svakodnevno; očekujte da će se dogoditi i vama i pokažite zahvalnost kada ih doživite. *Pretvorite odbijanje u poticaj i steći ćete prednost koja vodi konačnom prihvaćanju.* Napredujte u vjeri, suočite se sa svojim strahovima od odbijanja, prevladajte ih i nastavite dalje. Činite tako i ostvarit ćete svoje snove.

PRAVILA ZA ODBIJENE

AKO POSEGNETE ZA VIŠIM I PRIMITE PACKU ... NASTAVITE POSEZATI.

AKO OČEKUJETE USPJEH, A DRUGI VAS NAZIVAJU SANJAREM ... NASTAVITE SANJATI.

AKO SKOČITE NA DOBRU PRILIKU, A DRUGI VAS NAZOVU NESTABILNIM... SKOČITE VIŠE.

SVE SE DOGAĐA S RAZLOGOM... VI BUDITE TAJ RAZLOG.

SUPROTSTAVILI STE SE NORMAMA I PROGlašENI STE BUNTOVNIKOM... Povedite pobunu.

TOLERANCIJA SE ČESTO POGREŠNO SHVAĆA KAO SLABOST... IPAK BUDITE TOLERANTNI.

ZAMISLI NIČU IZ SJEMENKI ODBIJANJA ... POKUŠAJTE I BUDITE ODBIJENI.

OTVORITE SVOJE SRCE ZATVORENIM UMOVIMA ... UŽIVAJTE U NJIHOVU OTVARANJU.

OPAŽAJTE SNAGU U SVAKOME KOGA SUSRETNETE ... POSTAT ĆETEJAČI.

Prije no što započnete dan, zamislite da ste već primijenili navedena pravila. Kakva ste osoba postali? Sviđa li vam se taj osjećaj? Kako bi bilo kada bi se svi tako osjećali? Istinsko zadovoljstvo životne igre proizlazi iz poštovanja pravila bez obzira na to što drugi igrači čine.

Najbolji način učenja jest poučavanje. Budete li svakodnevno živjeli i poučavali navedena pravila, vaš će svijet postati ljepši. Dosljedno činite tako trideset dana i doživjet ćete uspjeh o kakvom niste ni sanjali. Upamtite da ne možete pomoći drugima, a da istodobno ne pomognete i sebi.

Bilješka o autoru

John Fuhrman je prije svega suprug i otac. Zatim je govornik, voditelj tečajeva usavršavanja i savjetnik. Utemeljitelj je i predsjednik "Frame of Mind" organizacije posvećene motivaciji i poboljšanju učinkovitosti svih klijenata. Nagrađen je za svoja dostignuća u prodaji, upravljanju i poduzetništvu. Trenutno je član Nacionalne udruge govornika, a *Selling Magazine* objavio je članak o njemu kao o stručnjaku za pitanja odbijanja.

Zahvaljujući velikom osobnom iskustvu i smislu za humor, John je pri usavršavanju pomogao stotinama prodavača i poduzetnika. Popularan je kao govornik i pisac o temama poput uspjeha, motivacije, upravljanja, stvaranja tima, vodstva i mrežne suradnje. Živi sa suprugom Helen i dvoje djece, Johnom i Katie.