

 [instagram.com/harmonija_knjige](https://www.instagram.com/harmonija_knjige)
 [facebook.com/harmonija_knjige](https://www.facebook.com/harmonija_knjige)
www.harmonijaknjige.rs

Naslov originala:
The Science of Motivation: *Strategies and Techniques for
Turning Dreams into Destiny*
Brian Tracy, Dan Strutzel

Copyright © 2019 by Brian Tracy
Original English language edition published by G&D Media.
Za izdanje na srpskom jeziku © Publik praktikum 2021

ZA IZDAVAČA:
Marko Sabovljević

UREDNIK:
Marina Sabovljević

PREVOD:
Mirjana Ivanji

LEKTURA I KOREKTURA:
Lidija Cenić

DIZAJN KORICE:
Sara Vranić

ŠTAMPA:
Alpha print, Zemun

TIRAŽ:
1.000

IZDAVAČ:
Publik praktikum, imprint Harmonija
Dobrovoljačka 10/I, Zemun
office@publikpraktikum.rs
011/4202 544; 011/4202 545

GODINA IZDANJA:
2021

Sva prava su zadržana. Nijedan deo ove knjige ne
sme se kopirati ni prenositi u bilo kom obliku ili
bilo kojim sredstvima, elektronskim ili mehanič-
kim, uključujući foto-kopiranje, snimanje ili bilo
koji sistem za skladištenje i pretraživanje informa-
cija, bez pismenog odobrenja izdavača.

MOTIVACIJA

DEN ŠTRUCEL
BRAJAN TREJSI

HARMONIA 

SADRŽAJ

Uvod: Serija dinamičnih razgovora	7
1. Zašto je motivacija važna	9
2. Mitovi koji vladaju o motivaciji i istine kojima ćete ih se osloboditi	29
3. Moć uverenja: pokretanje mehanizma delovanja	49
4. Problem sa ciljevima: kako da pretvorite postavljanje ciljeva u postizanje ciljeva	67
5. Moć ispravnog delovanja i fleksibilnost: zbog čega „možeš ti to“ danas nije dovoljno	85
6. Održavanje motivacije, prvi deo: moć svakodnevnog razgovora sa sobom	103
7. Održavanje motivacije, drugi deo: razvoj dugoročne perspektive	119
8. Održavanje motivacije, treći deo: ključevi otpornosti kad život postane težak	141
9. Motivisanje drugih: tajne uslužnog liderstva	161
10. Iznad motivacije: moć rituala za izvanredan život	177

UVOD

Serija dinamičnih razgovora

Brajan Trejsi je jedan od najvećih svetskih autoriteta za poslovni i lični uspeh. Održao je više od 5.000 predavanja i seminara za više od pet miliona ljudi i poslovni je trener vrhunskim liderima u velikim industrijama širom sveta.

Den Štrucel je već 25 godina veteran u industriji ličnih dostignuća, objavio je neke od najuspešnijih audio-programa obuke u istoriji. Veoma blisko i lično je sarađivao s većinom vrhunskih pisaca i govornika iz oblasti ličnog razvoja.

Den se obradovao kad se Brajan složio da se nađu i pričaju o njegovom seminaru Nauka o motivaciji (Science of Motivation). Sastajući se dugim vikendima, njih dvojica su uspeli da istraže ovu temu duboko i izuzetno opširno. Njihovi razgovori snimljeni su i predstavljeni u ovoj knjizi.

Nadamo se da ćete uživati u njihovim diskusijama i da će vam biti od koristi.

1.

Zašto je motivacija važna?

Den

Legendarni fudbalski trener na koledžu i analitičar Lu Holc rekao je jednom prilikom: „Kada je već sve izrečeno i urađeno, više je rečeno nego urađeno.”

Te jednostavne, ali izuzetno dubokoumne reči objašnjavaju neke od najvećih neprilika s kojima se pojedinci danas suočavaju. Mnogi od nas žele da budu uspešni, srećni i uticajni. Ipak, mali broj nas podrži svoje želje specifičnim delima koja nas direktno usmeravaju ka tim ciljevima.

Sama ideja o tome da se bude uspešan privlačan je san koji nas ispunjava pozitivnim emocijama, pri čemu su neophodni zadaci da biste bili uspešni na radnom mestu, u međuljudskim odnosima ili u sportu, često teški i dugotrajni. Sama želja da se bude istinski srećan univerzalan je cilj kojem gotovo svaki pojedinac teži, ali dela koja su neophodna da bi se postigao dubok i trajan osećaj sreće – neki to nazivaju radošću – od nas često zahtevaju da privremeno odložimo zadovoljstvo i izbegnemo brža rešenja problema.

Mnogo je lakše izgovoriti da želimo postići određeni nivo uticaja, bilo kao lider na radnom mestu, kao uticajan član društva ili kao roditelj i supružnik vredan divljenja nego doneti teskobne odluke, izdvajati previše ličnog vremena ili direktno govoriti istinu. Jaz između onoga što kažemo da želimo i onoga što moramo uraditi da bismo to postigli

MOTIVACIJA

često vidimo kao nešto veliko i daleko. To razdvaja one koji su sposobni da svoje snove pretvore u svoju sudbinu od onih koji to ne mogu.

Šta bi trebalo da uradimo da premostimo jaz između onoga što kažemo da želimo i onoga što moramo da učinimo da bismo to postigli? Potrebna nam je motivacija orijentisana ka određenom cilju.

Specifičan oblik motivacije je gorivo koje nas pokreće da bismo prešli ovaj dugačak i često nesiguran most koji vodi ka željenom odredištu u životu. Šta bi za vas značilo da naučite kako da razvijete taj oblik motivacije svojom voljom, održavate je kroz teške životne probleme i nehotično je ustalite u svoju svakodnevicu, tako da samu ideju motivacije učinite nepotrebnom?

Sve to i više od toga dostupno vam je u ovoj potpuno inovativnoj i modernoj knjizi *Motivacija: strategije i tehnike kojima pretvarate snove u sudbinu*, delu stručnjaka za lični razvoj i majstora u oblasti motivacije Brajana Trejsija.

Uz ovu knjigu ćete shvatiti da je mišljenje da su ideje za motivisanje nešto što dolazi i odlazi i da su često van vaše kontrole potpuno netačno. Motivacija je proučavana, kao i metodi i tehnike koje su neophodne za njeno ponavljanje. Nauka o motivaciji postoji i, kao i kod drugih predmeta koji se proučavaju i testiraju, ako njene uzroke primenite u svom životu, vi ćete i morate proizvesti posledice i krenuti prema ishodima koje želite.

Nakon što otkloni sve mitove, Brajan će vam predstaviti najnoviju teoriju o motivaciji. Ukoliko je primenjujete sistematično tokom života, vaši snovi će postati vaša sudbina.

U prvom delu govorićemo o tome zašto je motivacija toliko važna. Među ljudima vlada mišljenje da su vam potrebni pamet, talenat i obrazovanje da biste uspeli u savremenom svetu.

Mnogo se govori o ispravnom obliku obrazovanja, kao što je, na primer, obrazovanje *STEM*: nauka, tehnologija, inženjering i matematika. Ukoliko ste obrazovani u tom smislu, bićete uspešni u svojoj karijeri, sve brže napredujući. Ili ako neko dobije adekvatan broj poena na ACT¹ ili SAT² testu i pri tome je izuzetno inteligentan. Ili

¹ ACT: American College Testing – standardizovani prijemni ispit za koledže (engleski, biologija, matematika i književnost) u SAD. (Prim. prev.)

² SAT test – Scholastic Aptitude Test – standardizovani test koji propisuje Odbor koledža za upis na koledže i univerzitete u SAD. (Prim. prev.)

jednostavno ako ste izuzetno talentovani, rođeni kao čudo od deteta ili ste se trudili i radili na razvoju svog talenta. Prema toj ideji, sve što smo nabrojali dovoljno je za postizanje uspeha.

Odakle dolazi motivacija?

Brajan

Moji počeci u životu bili su zaista skromni. Nisam završio srednju školu i radio sam kao fizički radnik. Prvi posao koji sam dobio bio je pranje sudova u zadnjem delu nekog malog hotela. Nažalost, dok sam rastao nikada nisam dobijao ništa što bi me motivisalo, sem pretnji i kazni koje su mi upućivali porodica i roditelji. Rekli su mi da neću uspeti ako ne steknem kvalitetno obrazovanje. „Ako ne stekneš dobro obrazovanje, nećeš upisati fakultet. Ukoliko ne pronađeš dobar posao, nećeš se dobro oženiti i samo ćeš morati da se boriš i patiš.” U to vreme ovo se koristilo kao pretnja koja bi trebalo da ohrabri učenike da više uče.

Međutim, ja sam to shvatio tako da, ako ne steknem dobro obrazovanje, propustiću svoj voz i sve što ću moći da radim biće fizički poslovi. I to sam i učinio.

Radio sam različite fizičke poslove i imao sam samo jednu misao u glavi: „Nisam završio srednju školu, pa ću uvek tražiti samo fizičke poslove.” Radio sam na brušenju motornih testera. Radio sam na farmama, rančevima. Radio sam u fabrikama. Radio sam u pilanama na stovarištima drvene građe. Kopao sam kanale. Sve su to bili jadni poslovi s minimalnom platom. Minimalna plata bila je mnogo niža od današnje najniže plate.

Zaista sam verovao u to. Kad više nisam mogao da pronađem neki fizički posao zbog stanja u ekonomiji, zaposlio sam se kao prodavac s provizijom od 100 odsto, idući od vrata do vrata u potrazi za kupcima. Radio sam to mesecima. Tada se u mom životu dogodila prekretnica. To nikada neću zaboraviti.

Primetio sam da jedan od momaka iz naše kancelarije koji je prodavao isti proizvod zarađuje deset puta više od svih ostalih, a pri tome nije ništa vrednije radio. Ustajao sam u 6.00 ujutru i pripremao se. Kada bih izašao, kucao bih na vrata kad bi ljudi dolazili na posao, u 8.00 ili 8.30. Čitav dan bih kucao na vrata kancelarija i kompanija.

MOTIVACIJA

Kasno uveče odlazio bih dalje i kucao na vrata stanova i kuća u susedstvu. Možda bih i prodao po jedan proizvod svakog dana.

Taj momak je ostvarivao četiri ili pet prodaja dnevno, a počinjao bi da radi u 9.30. Prestajao je da radi u 17.30, odlazio na ručak i išao u noćne klubove.

Uvek je imao mnogo novca, a bio je samo tri-četiri godine stariji od mene. Bio je prilično opušten. Nije delovao kao neki genijalac. Bio je jednostavno fin momak.

Otišao sam do njega i upitao ga: „Kako to da si toliko uspešniji od mene?” Odgovorio je: „Pokaži mi kako izgleda tvoja prodajna procedura i izložiću ti svoje kritike.” Rekao sam: „Ja nemam prodajnu proceduru.” Na to mi je rekao: „Prodajni proces je kao recept ili formula uspeha. Ukoliko nemaš nikakav plan, nećeš moći da spremiš jelo ili ostvariš rezultate.” Pokazao mi je svoj proces uspešne prodaje. Bio je vrlo jednostavan: kada upoznaš potencijalnog kupca, postavljaš mu pitanja.

Međutim, kad sam se našao s kupcem govorio bih im toliko brzo kao da pokušavam da ih zainteresujem za svoj proizvod pre nego što začute i kažu mi: „Moram da se vratim na posao. Ostavite mi primerak, pa ću kasnije pogledati.” Rekao je: „Ne, ne. Moraš da razdvojiš potencijalne i sumnjive kupce. Moraš da postavljaš pitanja kako bi saznao koristi li uopšte ta osoba naš proizvod.”

Počeo sam da postavljam pitanja i da pravim bolje rezultate. Vratio sam se do njega i rekao: „Šta bih još mogao da učinim?” Odgovorio je: „Jesi li pročitao neke knjige o prodaji?” Knjige o prodaji? Nisam imao pojma da postoje knjige o prodaji. Otišao sam u knjižaru i počeo da kupujem i čitam svaku knjigu od korice do korice i podvlačim važne delove.

Tada sam čuo za audio-programe namenjene prodavcima. U to vreme bili su snimani na kasetama i počeo sam da slušam audio-kasete svakog slobodnog trenutka dok sam se šetao. Između poziva bih slušao kasetu o prodaji. Potom bih otišao da posetim neku osobu, stavio kasetofon po strani i prisećao se šta sam zapamtio od onoga što sam naučio sa kasete, pa pokušao to da ponovim.

Potom sam otišao na svoj prvi seminar o prodaji. Naučio sam dve stvari na seminaru. Prva je bila da se sve veštine mogu naučiti. Možete da naučite bilo koju veštinu kako biste postigli bilo koji cilj

koji ste sebi postavili. Pre toga sam mislio da sam u životu osuđen na neuspeh zato što sam radio isključivo fizičke poslove i dobijao otkaze. Spavao sam na ulici i u automobilu. Spavao sam i na podu u stanu svog prijatelja. Tada sam shvatio da je sudbina čoveka u njegovim rukama, da možete naučiti sve veštine koje morate savladati.

Kad god primetim neku temu ili predmet koji me zainteresuje, bacim se na to. Danas kada odem u Amazon tražim knjige s najboljim rejtingom ili knjige koje se preporučuju. Kupio bih ih i čitao od korica do korica, podvlačeći. Potom, budući da sam učitelj, govornik ili prezenter, počnem da ubacujem te ideje u svoje seminare. Moja publika mi je prilazila uz reči: „Nikada o tome nisam tako razmišljao, to je odlična ideja.”

Jedan od mojih klijenata u Stokholmu došao je da me poseti godinu dana kasnije. Rekao je: „Ta jedna ideja na vašem poslovnom seminaru omogućila mi je da uvećam obim poslovanja petnaest puta u poslednjih dvanaest meseci, i to na veoma konkurentnom tržištu. Pomerili smo čitav fokus našeg poslovanja, kao što ste vi preporučili, dobijajući sve više preporuka od naših zadovoljnih klijenata. To je značilo da smo išli i proveravali svaku oblast poslovanja, svaku aktivnost kako bismo bili sigurni da je svaki kupac pojedinačno zadovoljan, toliko zadovoljan da bi spontano pozvao i svoje prijatelje. Nakon nekoliko godina obim poslovanja povećao se 15 puta. Zahvaljujući vašoj ideji sa seminara vinuli smo se u nebesa. Platilo sam za to 500 dolara, a donelo nam je vrednost od nekoliko miliona.”

Na Harvardu i drugim univerzitetima sprovodili su istraživanja i pisali studije o prirodnoj inteligenciji, izuzetnim ocenama itd. Ništa od toga nije bilo u vezi sa uspehom. Bilo je ljudi koji su došli u ovu zemlju bez diplome, bez znanja jezika, bez novca, bez ičega, a danas su milioneri. Ima ljudi koji su došli iz najbogatijih kuća i koji su vozili taksu. Ima ljudi koji su odrasli na farmama, a sada imaju svoje multinacionalne kompanije. Nema nikakve povezanosti između obrazovanja, veština, porodice, čak i sreće. Sve to određuje sam pojedinac. Svaki pojedinac u okviru svojih sposobnosti ima kapacitet da ostvari neka izvanredna dela. Samo treba da nauči kako to da učini.

Den

Samo da razjasnimo ovo, Brajane, jesi li želeo da kažeš da, što je paradoksalno, ako imaš sav talenat, ako te gledaju kao čudo, ako si išao u najbolje škole, to bi moglo da ti oduzme ključnu motivaciju koja bi inspirisala nekoga ko sve to nije imao?

Brajan

To je kao kada odrastaš u porodici u kojoj su ishrana i fizičke aktivnosti nešto o čemu se ne razmišlja niti se o tome priča; završičeš tako što ćeš jesti lošu hranu. Kad su naša deca odrastala nikada nismo držali „koka-kolu” ili zaslađene sokove u kući i sve vreme smo bili fizički aktivni. Imamo opremu za vežbanje i idemo u šetnje, plivamo. Naša deca to shvataju kao neku normu ponašanja. Mnogo čitaš, mnogo vežbaš i jedeš kvalitetnu hranu. Nismo morali da im držimo predavanja; jednostavno smo im ponudili alternativu. Njihovi drugovi su počeli da se goje ispijajući „koka-kolu” i jedući slatkiše, torte i sve ostalo.

Vaše prvobitno okruženje izuzetno je važno, ali ono ne određuje kakva će biti vaša budućnost. To možete da zanemarite.

Nešto što sam naučio i što je potpuno promenilo moje mišljenje jeste značaj onoga što se naziva *self-konceptom* (ili *razvojem pojma o sebi*). Koncept ili pojam o sebi je način na koji razmišljate o sebi, kako se osećate u svojoj koži i kako sebe vidite. U spoljašnjem okruženju istrajno se predstavljate kao osoba kakva smatrate da bi trebalo da budete. Početna tačka svake promene učinka stvara se kada počnete menjati pojam o sebi, tako da shvatite da možete uraditi mnogo više nego što ste uspeli.

Moj prijatelj Denis Vajtli izgovorio je rečenicu: „Imate toliko potencijala da ne biste mogli da ga iskoristite u hiljadu života.” Sećam se da sam imao 21 godinu i borio sam se za život. Naleteo sam na knjigu o radovima psihologa Abrahama Maslova i pročitao sam je od korice do korice. Osnovna ideja knjige je da prosečan čovek poseduje izvanredan potencijal. Ne koristimo ni 10 odsto potencijala koji posedujemo, kao što se kaže. Koristimo otprilike dva odsto svog potencijala.

Potencijal koji posedujete izuzetan je i, kao što Den kaže, ne biste mogli da ga iskoristite ni za hiljadu života. Kako da iskažete svoj potencijal? Doprite do njega učenjem i vežbanjem novih aktivnosti.

Vaš pojam o sebi izvorno se formira na osnovu načina na koji se vaši roditelji ophode prema vama. Kad god vidite neku nesrećnu odraslu osobu, vidite loše detinjstvo. Ima jedna rečenica koju je napisao engleski pesnik Aleksandar Poup: „Kada se grančica savije, drvo se nakrivi.” Što znači, ako ste drvo, kada ste mladi i imate negativan stav, kako postajete stariji postajate sve negativniji. Način na koji razmišljate o sebi i svojim mogućnostima više od svega drugog će odrediti koliko ćete biti uspešni.

Međutim, u određenom trenutku dolazi red da preuzmete volan. Sedite za volanom sopstvenog automobila i možete da odlučite u kom mentalnom pravcu ćete krenuti. Možete sami odrediti o kojim ćete idejama razmišljati, čak i na koji način ćete razmišljati o njima i kako ćete protumačiti poruku. Ništa što se dogodilo u vašoj prošlosti ne može imati bilo kakvog uticaja na vas, izuzev onoga što sami izaberete.

Delo Martina Seligmana imalo je duboki uticaj na moj način razmišljanja. Zaključio je da je optimizam najvažniji predznak uspeha i sreće u životu. Optimizam se može izmeriti osnovnim testom i neprestano premeravati kako bi se utvrdilo postajete li optimističniji.

Ima tri pitanja koje ponekad postavljam na početku mojih specijalnih seminara. Pitanja su jednostavna, ali ih koriste najveće konsultantske agencije u Americi, koje rade s najvišim rukovodiocima kako bi stekli utisak šta se događa u glavi jedne osobe.

Prvo pitanje je zahtev da dopunite rečenicu: „Ja sam...” Koje reči vam padaju na pamet kad kažete „ja sam”? Tim rečima odajete sopstvenu sliku, pojam ili koncept o sebi, samopoštovanje i mnogo drugog.

Neki ljudi bi sebe opisali rečima: „Ja sam srećan čovek, dobar otac ili majka, izuzetan radnik neograničenih i ogromnih potencijala.” To je zaista izvanredna slika o sebi zato što će vam dati energiju da prevaziđete gotovo sve nevolje. Drugi ljudi će izreći neke negativne stvari. „Ja sam prosečan čovek i uvek sam u nekim nedaćama i problemima, pa ipak ostajem ovde, nadajući se da će se moja

MOTIVACIJA

situacija poboljšati." Dva različita viđenja, a svako ima sopstveni pogled na svet.

Drugo pitanje koje postavljamo je: „Opišite ljude." Najpozitivniji je rekao da su ljudi zanimljivi. Ljudi su zadržavajući. Toliko se razlikuju. Ljudi su fascinantni. Oni će najpozitivnije govoriti o ljudima. Ljudi koji nose transparente po ulici i prave buku reći će: „Ljudi su loši. Uvek su spremni da vas iskoriste. Ljudi su prevaranti." Ti ljudi imaju negativan stav o drugim ljudima.

Treće pitanje glasi: „Šta je život?" Zaključićete da je većina naših društvenih problema delo onih 80 odsto ljudi na najnižoj lestvici – ljudi koji misle da je život ugnjetavački, nepošten i da su prihodi nepravedno raspoređeni. Oni ističu svojih jedan odsto nasuprot 99 odsto i govore o tome da je život pun ljudi koji ih iskorišćavaju.

Međutim, svi uspešni ljudi s mog seminara bi rekli: „Život je divan, velika avantura. Ima mnogo kvalitetnih mogućnosti. Postaje sve bolji i bolji. Vi imate kontrolu nad njim." Takav pogled na svet određuje u kom će pravcu vaš život krenuti.

Evo jedne predivne stvari. U bilo kom dobu svog života možete odlučiti da promenite smer kojim se krećete, baš kao da okrenete volan automobila i krenete drugim pravcem. Svaka velika promena u životu jedne osobe dolazi kada se njen um suoči s nekom novom idejom. Ta nova ideja je ona koja vam omogućava *da radite sve što vam padne na pamet*.

Slušao sam jednom vrlo uspešnu multimilionerku. Njeno bogatstvo je vredelo više od 100 miliona dolara. To je bila žena koja pronalazi, razvija i prodaje proizvode na maloprodajnom tržištu u rizičnim poduhvatima, ona „pliva sa ajkulama". Upitali su je od čega se sastoji njena filozofija. Rekla je: „Moji roditelji su mi uvek govorili da mogu da uradim šta god želim na svetu i da ne postoji granica koju ja ne mogu da prevaziđem na putu do cilja. Odrasla sam bezuslovno verujući u njihove reči i ispalo je da je sve bila istina."

Den

To je divno. Dopada mi se. Danas postoji još jedan aspekt ovog društva, a naročito kada je reč o medijima, koji se često koriste da bi

nas demotivisali. Oni obavljaju svoj posao na pretpostavci da vesti o nesrećama i krizama prodaju novine. Čak i izvan arene medija, među našim vršnjacima i kolegama, ima ljudi koji su oko nas i koji će pokušati da nas unište kad želimo da budemo uspješni, nastojeće da učine nešto originalno i izuzetno. Reći će: „Šta pokušavate da učinite? Zašto pokušavate sve da rizikujete?”

Čini se da u našem društvu postoji inicijativa koja šalje sve pogrešne poruke i utiče na ljude tako da ih vrati do nivoa prosečnosti. Pričajte nam o tom uticaju i zašto je toliko važno da stvaramo okruženje u kojem bismo motivisali druge.

Brajan

U svojim prvim organizovanim programima govorio sam o moći sugestija i moći sugestija okruženja oko vas. Naravno, ljudi koji su vam najbliži imaju ogromnu moć sugestije ili uticaja: vaša porodica, deca i tako dalje. Potom, tu su vaši saradnici i vaš šef, a kako napredujete, i društvo. Jedna od stvari koje podučavam je da kontrolišete sugestivnost okruženja u kojem živite. To je nalik emocionalnom i mentalnom bazenu u kojem plivate.

Bogati ljudi u proseku gledaju televiziju sat vremena svakog dana, grubo rečeno, i to što gledaju prethodno su snimili ili pažljivo odabrali. Siromašni ljudi gledaju televiziju pet do sedam sati dnevno, i to ono što se emituje. Zato se i kaže da što su vesti krvavije, to je gledanost veća. U medijskim poslovima ono što zaista privlači gledaoce – ono što im omogućava da zarađuju preko reklama – jesu dramatični događaji.

Na primer, trenutno je u javnosti prisutan kandidat za predsednika koji ima masovno pokriven medijski prostor zato što svakog dana govori neverovatno zastrašujuće stvari, i to neprestano. On je naročito gledan. Pojavljuje se i trudi da bude dostupan za svaki intervju na radiju, televiziji i u novinama, mnogo više od drugih kandidata, tako da ima otvoren prostor za promovisanje. Popne se na binu i govori strašne stvari. Ljudi to gledaju, a mediji zarađuju na osnovu oglašavanja.

Ljudi su pod velikim uticajem svojih društvenih miljea, vesti, pod uticajem onoga šta se događa u okruženju. Ukoliko vam nisu

MOTIVACIJA

jasni sopstveni stavovi, ako nemate jasan fokus, lako možete potpasti pod uticaj svih negativnih vesti koje čujete.

Ipak, i dalje živimo u najboljim vremenima savremene istorije. Možemo da živimo duže. Možemo da živimo zdravije. Imamo više izbora. Svakako imamo mnogo problema, ali jedno od mojih najvažnijih pravila – a stalno to iznova čitam od drugih uspešnih ljudi – nikada nemojte da se brinete o stvarima povodom kojih više ništa ne možete da učinite.

Ne možete da promenite mnogo negativnih stvari u našem društvu. Sve što možete jeste da promenite sebe. Albert Džej Nol, jedan od najvećih mislilaca prošlog veka, rekao je: „Svaki čovek poboljša drugog. Vaš najvažniji zadatak u životu je da društvu predstavite sebe kao poboljšanog pojedinca i ako učinite svoj život boljim, samim tim podići ćete prosek čitavog društva, i to je u potpunosti pod vašom kontrolom.” Kakav je to izvrstan uticaj. Što više postajete bolji u onome što radite, što bolje poslove radite, što se bolje odnosite prema drugim ljudima, na svoj način podižete čitav prosek društva u kojem živite.

Den

Usredsredite se samo na sebe kao pojedinca; to je najbolji način da služite društvu.

Dok prolazimo kroz život, bez obzira na to koliko nam dobro ide, on će pred nama postaviti izazove kako bismo skrenuli s pravog puta. Veliki deo motivacije sastavljen je od donošenja odluka, i to unapred, o vremenu kada ćemo otprilike reagovati na te izazove kad se suočimo s njima – čak i kada je reč o stvarima koje možemo da predvidimo. Kako da izgradite mentalni sklop da vas takav izazov ne bi deprimirao? Neka osoba koju niste očekivali jednostavno se pojavi tu negde ili je možda vaša kompanija upravo njen najveći izazov. Možete li da restartujete svoj mozak da se lakše suočite s tim izazovom i da pritom zadržite motivaciju?

Brajan

Morate brzo da razdvojite stvari koje su pod vašom kontrolom od onih nad kojima nemate kontrolu. Ne možemo da kontrolišemo

virus *zika* ili terorističke aktove u Briselu ili Parizu. To je nešto povodom čega ništa ne možemo da učinimo.

Ne možemo da kontrolišemo hoće li nama bliska osoba umreti. Jedino što možemo da kontrolišemo jesmo mi sami. Možemo da kontrolišemo svoje emocije i misli.

Zamislimo sada da smo u političkoj krizi. Naše tržište propada. Konkurencija izlazi s nečim što je dvostruko kvalitetnije od našeg proizvoda, a upola jeftinije. Šta bi se s nama dogodilo?

Postoji nešto što je pod vašom kontrolom, nešto što možete sami da obavite. Ono što ćete činiti znači da ćete preuzeti odgovornost.

Proveo sam 4.000 sati proučavajući pozitivne emocije. Naišao sam na rad koji je prvi put zapisan 1895. godine i u njemu na jednu posebnu ideju. U radu se govorilo o tome da zapravo svi žele da budu srećni. Zašto ljudi nisu srećni? Između mesta gde ste i vaše sreće uvek su nekakve negativne emocije, negativan koncept sebe, negativna ideja. To su negativne emocije.

Negativne emocije svode se na ljutnju – ljuti ste na sebe, zbog čega se osećate inferiorno i nesigurno i niste baš zadovoljni svojim životom; ili spolja – takva osećanja prenosite drugima. Zabrljate, kritikujete, loše se ponašate prema drugim ljudima. Osećate da ste potlačeni, pravite demonstracije protiv uspešnih itd. Osećanje besa uvek dolazi sa emocijom krivice. Krivica je osnovni razlog zbog kojeg se stvaraju negativne emocije. Kad prestanete da se osećate krivim, negativne emocije će nestati.

Kako da prekinete da se okrivljujete? Prihvatite odgovornost. Vaš um može da zadrži samo jednu ideju u određenom trenutku, bilo da je ona pozitivna ili negativna. Ako prihvatite odgovornost, ponavljajući magične reči „odgovoran sam, odgovoran sam”, u istom trenutku ćete odagnati sve negativne emocije jer ne možete da prihvatite odgovornost i osećate se nelagodno.

Ukoliko neki postupak neprestano ponavljate, razvijate naviku. Ubrzo ćete razviti naviku da prihvatate odgovornost za svaku poteškoću u svom životu – kojih će biti bezbroj – a potom ćete učiniti šta god u datom trenutku budete mogli. Ako se nekome nešto dogodi u vašoj porodici, naredno pitanje glasi: „Jesam li ja odgovoran za nešto i šta bih mogao povodom toga da preduzmem?” Potom krenite u akciju.

MOTIVACIJA

Budući da razmišljate o samo jednoj stvari u trenutku, kad bilo šta preduzmete odmah ćete se osloboditi svih negativnih emocija. Ne možete istovremeno i da postupate i da negativno razmišljate. Zbog toga je najbolji lek za brige neprestano delanje u pravcu ostvarenja cilja. Najbolji način da eliminišete bilo koju negativnu emociju jeste da prihvatite odgovornost, a potom nastavite da radite.

Teodor Ruzvelt je izgovorio jednu predivnu rečenicu. „Činite ono što možete sa onim što imate, baš tu gde se nalazite.” Jedino što možete da kontrolišete jeste ovaj trenutak: učinite ono što možete da učinite sa onim što imate baš tu gde ste sada. Prihvatite odgovornost i počnite da delujete, i pozitivne emocije će zameniti negativne jer priroda mrzi prazan prostor. Ukoliko uspete da se oslobodite negativnih emocija, postajete pozitivna ličnost. Ako neprestano ponavljate taj proces ubrzo ćete postati pozitivna osoba i vrlo brzo ćete biti zaista srećna osoba, i to sve vreme. Više nikada u sebi nećete imati negativnih emocija. Ni na koga niste ljuti. Nije važno što se ne slažete ili ne odobravate ponašanje drugih, ne ljutite se.

Zaključićete da ljudi koji kontrolišu svoje emocije mogu da se ne slažu s nečim, ali to ne znači da su neprijatni. U tome je rešenje – prihvatite odgovornost. To je prekretnica prilikom preuzimanja potpune kontrole nad razvojem ličnosti, poboljšanja slike ili pojma o sebi i jačanja sopstvenog samopoštovanja i samopouzdanja.

Den

Iznenadila me je činjenica da ima proizvoda, medicinskih lekova, uspešnih brakova, pesama, filmova koji su, zapravo, unapred osuđeni na to da im je potrebna pomoć da ne bi doživeli neuspeh. Oni se nikada nisu razvili zbog nedostatka motivacije. Ima ljudi koji imaju određeni nivo kreativnosti i sposobnosti, ali to nikada ne iskažu u javnosti. Često će se čuti: „Imao sam tu ideju pre mnogo godina.” Kao što je ideja o ručici tuša koja masira glavu. Sećam se kada mi je neko pre nekoliko godina rekao: „Ja sam imao tu ideju.” Oni su zapravo želeli da preuzmu zasluge zbog činjenice da je ideja bila njihova.

Ima izuzetno mnogo kreativnih projekata i umetničkih dela među mnogobrojnim ljudima u našem društvu. Zapravo, jedino što razdvaja uspešne ljude jeste motivacija da se rad dovrši.

Brajan

Da. Kada se vratite u iskustva svog ranog detinjstva, odrastate u poluautomatskoj reakciji na svaku priliku koja iskrсне. Prvi odgovor osobe koja je imala teško detinjstvo i najrazornije od svih iskustava koje čovek može da podnese jeste destruktivna kritika. Ona podstiče bes i negativnost kod primaoca. Ja to nazivam mentalnim kancerom.

Kada takva osoba doživi iskustvo ili naiđe na priliku, prva njena automatska reakcija biće: „Zar to ne bi bilo divno!“, a sledeća: „Ali ne mogu. Ja to ne mogu zato što, zato što...“

Oni se vraćaju istim starim razlozima: „Nemam dovoljno novca. Nemam dovoljno vremena. Nisam dovoljno obrazovan za to. Toliko sam umoran na kraju dana.“ I tako nastavljaju da navode razloge. Oni gase plamen motivacije čak i pre nego što se rasplamsao.

Navešću vam tri osnovna razloga zbog čega ljudi ne obavljaju zadatke. Prvi razlog je zona komfora. Oni kažu: „Ne mogu zato što sam previše zauzet ako tako radim.“

Zona komfora je najveći neprijatelj uspeha u današnje vreme. Ljudi se mogu boriti da uđu u zonu komfora ili u nju uđu postepeno i neprimetno, ali onda se bore da ostanu u toj zoni, čak i kad znaju da to nije dobro za njih.

Epl je izašao na tržište sa „ajfonom“ između 2006. i 2007. godine. Ovi telefoni su imali nove karakteristike koje ranije nisu postojale u oblasti mobilnih telefona. Stariji izvršni rukovodioci u Nokiji, kao i u Blekberiju, kad su videli šta se događa, rekli su: „To je samo trenutni hir. To je za decu koja žele da imaju društvene mreže na raspolaganju, da vraćaju snimke, pričaju sa svojim drugovima, fotografiju i dele te fotografije itd.“ Ignorivali su ga.

Blekberi je te godine smanjio budžet namenjen novim aplikacijama 50 odsto zbog toga što: „Nema potrebe da nadograđujemo ili poboljšavamo naše telefone; imamo 49 odsto čitavog svetskog tržišta.“ I to su učinili. Nokija je imala 50 odsto svetskog poslovnog

MOTIVACIJA

tržišta, pa su rekli: „Ne treba ništa da menjamo. Svi vole naše proizvode. Zbog čega im se ne bi dopadali? Mi smo najbogatiji i najbolji na celom svetu.” Pet godina kasnije obe kompanije su propale zato što nisu želele da izađu iz svoje zone komfora. Nisu shvatile da se s novom tehnologijom kao što je „ajfon” promenio svet komunikacije.

Kažu da jedna prosečna osoba sa „ajfonom 6” ima milijardu više računarske moći od one iz vremena prvih računara 1947. godine – što su nazvali „Turingove mašine”, prema matematičaru Alanu Turingu iz Engleske. Čovek u današnje doba ima više milijardi puta veći broj mogućnosti u svojim rukama. Možemo da ostvarimo izvanredne stvari. Ukoliko posmatrate brze promene, ono što ćete moći da učinite za pet godina sa svojim mobilnim telefonom prevazilazi vaše najluđe snove.

Zona komfora je opasan ubica. Morate se zapitati zaostajete li za drugima time što odbijate da prihvatite da se svet menja. A svet se zaista menja.

Osamdeset odsto svih proizvoda i usluga koje danas koristimo postaće zastareli, nestaće s tržišta za pet godina i zameniće ih potpuno novi brendirani proizvodi, usluge, ljudi i kompanije. Osamdeset odsto radnih mesta moraće da se promeni, i to drastično.

U Americi izgubimo otprilike tri miliona radnih mesta godišnje, a stvorimo oko 3,2 miliona novih, tako da postoje ogromne plime i oseke, kao talasi koji nailaze i odlaze. Tri miliona radnih mesta postalo je beskorisno usled promena na tržištu, ukusa i svega ostalog. Srećom, usled dinamičnosti američke ekonomije 3,2 miliona radnih mesta u proseku je otvoreno. Ne samo da zamenjujemo radna mesta koja su postala zastarela i beskorisna nego smo dodali otprilike 200.000 novih. Zbog toga naša ekonomija raste; na taj način održavamo nizak nivo nezaposlenosti.

Drugi razlog što ljudi ne obavljaju svoje poslove jeste strah od neuspeha. Strah od neuspeha karakteriše se rečima: „Ne mogu. Voleo bih to da učinim, ali ne mogu. Ne mogu zato što...” Uspešni ljudi preokrenu te reči i kažu: „Mogu sve da učinim ako se usredsredim. Mogao bih to da uradim. Mogao bih to da uradim sasvim sigurno. To je samo sticanje još jedne nove veštine.” Njihova ideja sastoji se od odluke: „Ja to mogu. Jedino pitanje je kako to da učinim. Gde bih mogao to da naučim? Kupiću knjigu. Razgovaraću s nekim. Koristiću internet.”

Nikada im ne pada na pamet da nešto ne mogu kad se suoče s nekom velikom, iznenadnom promenom.

Treći značajan razlog što ljudi ne dovršavaju poslove je što smatraju da ne znaju kako nešto da promene. Sebe smatraju neukim. „Naravno, želim da otvorim firmu, ali ne znam kako.” Zbog toga sam sastavio svoje rane radove s Najtingejlom Konantom. Sastavio sam izvanredan program pod nazivom *Kako započeti, razvijati, upravljati ili preobraziti bilo koju vrstu poslovanja*.

Program je postao najprodavaniji rad u klasi novih kompanija i razvoja kompanija u svetu. I dalje mi sa svih strana sveta stižu molbe da im pošaljem deo tog programa.

Ljudi kažu: „Želim da napišem knjigu.” Osamdeset dva odsto odraslih Amerikanaca želi da napiše knjigu, ali ne znaju odakle da počnu. Osmislio sam program kako da napišete i objavite knjigu. Ljudi su dolazili na seminare i bili su iznenađeni. U roku od 90 dana napisali su knjigu i pronašli izdavača, o čemu su sanjali čitavog života. Dakle, razlog što ljudi ne počnu da rade na nečemu je što ne znaju kako da počnu.

Tri su razloga za to: ljudi postaju suviše opušteni, osećaju urođeni strah koji je izazvan destruktivnim kriticismom iz perioda detinjstva i verovatno ranih poraza ili nisu obrazovani. Ne znaju kako.

Den

Evo jednog važnog saveta. Hajde da pričamo o ideji da je motivacija zaista nešto što nas čini ljudima, nešto što otkriva čovekove najkvalitetnije kapacitete. Brinemo se da će nas zameniti računari, ali računari, zapravo, reaguju i odgovaraju na stimuluse; dobiju neku naredbu i odgovore na nju na specifičan način. Životinje reaguju na sličan način. One su manje-više inteligentne, ali životinje prihvataju stimulus i reaguju na njega.

Ljudska bića su drugačija. Kao što je Stiven Kavi istakao, ljudi se susretnu sa stimulusom, zatim reaguju, ali usred toga je prazan prostor za razmišljanje. Samo ako ne koristimo svoju motivaciju, nećemo steći taj najveći ljudski dar koji nas odvaja od računara i životinja.