

Naslov originala:
Anthony Robbins
Unlimited Power: *The New Science Of Personal Achievement*

Copyright © 1986 by Robbins Research Institute
Za izdanje na srpskom jeziku © Publik praktikum 2020

ZA IZDAVAČA:
Marko Sabovljević

GLAVNI I ODGOVORNI UREDNIK:
Marina Sabovljević

PREVOD:
Mirjana Ivanji

LEKTURA I KOREKTURA:
Maja Banjac Kesić

DIZAJN KORICE:
Siniša Subotić

ŠTAMPA:
Alpha print, Zemun

TIRAŽ:
1000

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

Sva prava su zadržana. Nijedan deo ove knjige ne sme se kopirati ni prenositi u bilo kom obliku ili bilo kojim sredstvima, elektronskim ili mehaničkim, uključujući fotokopiranje, snimanje ili bilo koji sistem za skladištenje i pretraživanje informacija, bez pismenog odobrenja izdavača.

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

ISBN 978-86-6035-779-5
COBISS.SR-ID 21941001

NEOGRANIČENA MOĆ

ENTONI ROBINS

HARMONIIJA

*Ova knjiga posvećena je najvećoj moći u vama, moći da volite,
kao i svima onima koji vam pomažu da podelite s drugima
čarobno delovanje te moći.*

*Pre svega želim da posvetim ovu knjigu svojoj porodici,
Džereku, Džošui, Džoli, Tajler, Beki i mojoj mami.*

Sadržaj

Predgovor: prof. dr Kenet Blančard	9
Uvod: ser Džejson Vinters	11

PRVI DEO: Modelovanje ljudske izvrsnosti

1. Privilegije kraljeva.....	17
2. Razlika koja čini razliku	35
3. Moć unutrašnjeg stanja.....	49
4. Uverenja – izvor izvrsnosti.....	67
5. Sedam laži o uspehu	83
6. Ovladati umom: kako upravljati vlastitim mislima.....	97
7. Sintaksa uspeha.....	125
8. Kako otkriti nečiju strategiju?.....	139
9. Fiziologija: put do izvrsnosti	163
10. Energija: gorivo za izvrsnost	179

DRUGI DEO: Osnovna formula za uspeh

11. Oslobodite se ograničenja: šta zaista želite.....	207
12. Moć preciznosti	225
13. Čarolija rapora	239
14. Različiti vidovi izvrsnosti: metaprogrami.....	263
15. Kako savladati otpor i rešiti probleme?	283
16. Promena okvira: moć perspektive	295
17. Tehnikom sidrenja do uspeha	317

TREĆI DEO: Vođstvo – izazov izvrsnosti

18.	Hijerarhija vrednosti: osnova za procenu uspeha.....	341
19.	Pet ključeva za bogatstvo i sreću.....	367
20.	Stvaranje trendova: moć uveravanja	381
21.	Živeti po načelima izvrsnosti: izazov za čoveka	399
Rečnik pojmova		409
Zahvalnice		415

Predgovor

Kada me je Toni Robins zamolio da napišem predgovor za *Neograničenu moć*, bilo mi je vrlo drago iz nekoliko razloga. Prvenstveno zbog toga što smatram da je Toni neverovatan mladi čovek. Naš prvi susret dogodio se u januaru 1985. godine, kada sam boravio u Palm Springsu i igrao golf na *Bob Hope Desert Classic Pro-Am* turniru. Najpre sam bio na jednom tipično golferskom koktelu u *Rancho Las Palmas Marriotu*, gde su učesnici turnira svake večeri koristili priliku da se hvališu svojim uspesima. Odlazeći na večeru, moj prijatelj iz Australije Kit Panč i ja prošli smo pored natpisa sa najavom seminara Tonija Robinsa, *Hodanje po vatri*. Na natpisu je stajalo: „Oslobodite moć u sebi”. Čuo sam već za Tonija i u meni se probudila znatiželja. Budući da smo Kit i ja već bili malo popili, nismo baš želeli da rizikujemo te smo odlučili da nećemo hodati po užarenom ugljevlju, ali da ćemo svakako prisustvovati seminaru.

Sledećih četiri i po sata, posmatrao sam Tonija kako hipnotiše veliki skup ljudi, koji su činili izvršni direktori, domaćice, doktori, advokati i slično. Kada kažem „hipnotiše”, ne mislim na neku crnu magiju. Toni je sve očarao svojom harizmom, šarmom i opsežnim poznavanjem ljudskog ponašanja. Bio je to najuzbudljiviji i najinspirativniji seminar na kome sam bio za dvadeset godina angažovanja na polju poboljšanja leaderskih veština. Na kraju su svi, osim Kita i mene, prešli preko pet metara dugačke podloge od užarenog ugljevlja koje je gorelo cele večeri. I to bez ikakvih povreda. Bio je to neverovatan prizor i inspirativno iskustvo za sve.

Toni koristi hodaње po vatri kao metaforu. On ne podučava ljude nekim mističnim veštinama, već praktičnim alatima koji im omogućuju da uspešno deluju, uprkos raznovrsnim strahovima koje mogu imati. A sposobnost da date sve od sebe kako biste uspeeli predstavlja istinsku moć. Srećan sam što imam priliku da pišem ovaj predgovor prvenstveno zbog toga što prema Toniju osećam izuzetno poštovanje i divljenje.

Drugi razlog što sam srećan zbog pisanja ovog predgovora jeste to što će Tonijeva knjiga, *Neograničena moć*, svima pokazati koliki su opseg i dubina njegovih ideja. On nije samo motivacioni govornik. U dvadeset petoj godini, već je jedan od vodećih naučnika u oblasti psihologije motivacije i postignuća. Mislim da ova knjiga ima potencijala da postane osnovna literatura o pokretanju ljudskih kapaciteta. Tonijsve ideje o zdravlju, stresu, postavljanju ciljeva, vizualizaciji i sličnim oblastima, predstavljaju prekretnicu i obavezu za sve one koji su posvećeni postizanju lične izvrsnosti.

Nadam se da ćete iz ove knjige naučiti, kao što sam i ja, što je moguće više. Iako je duža od knjige *Jednominutni menadžer*, nadam se da ste spremni da istrajete i pročitate je do kraja, i uz pomoć Tonijevih razmišljanja oslobodite čaroliju koja je u vama.

Dr Kenet Blančard,
koautor knjige *Jednominutni menadžer*

Uvod

Ceo život imao sam poteškoća s javnim nastupom, čak i kada sam glumio u filmovima. Neposredno pre mojih scena, fizički bih se razboleo. Budući da sam osećao nemilosrdan strah od javnih nastupa, možete zamisliti koliko sam se uzбудio kada sam čuo da Entoni Robins, čovek koji strah pretvara u moć, može da me izleči.

Iako sam bio uzbuđen kada sam prihvatio poziv da se upoznam sa Tonijem Robinsom, ipak sam gajio određene sumnje. Čuo sam za NLP i druge metode za koje je Toni Robins već bio priznati stručnjak, ali bez obzira na to, potrošio sam mnogo vremena i hiljade dolara tražeći stručnu pomoć.

Na početku su mi stručnjaci govorili da ne mogu očekivati izlečenje u kratkom roku zbog toga što se moj strah godinama razvijao. Zakazivali su mi posete svake nedelje i radili na mom problemu unedogled.

Kada sam upoznao Tonija, iznenadila me je njegova visina. Veoma retko sam imao priliku da upoznam nekoga višeg od sebe. Mora da je bio visok oko dva metra i težak oko sto dvadeset kilograma. Bio je tako mlad i veoma ljubazan. Seli smo i odjednom sam postao neizmerno nervozan kada je počeo da mi postavlja pitanja o mom problemu.

Onda me je pitao šta želim da promenim i na koji način. Činilo se da se moja fobija još više uvećala, kako bi samu sebe odbranila i kako bi sprečila ono što je trebalo da se dogodi. Međutim, zahvaljujući Tonijevom smirenom glasu, počeo sam da slušam ono što mi je govorio.

Počeo sam ponovo da proživljavam paničan strah od javnog nastupa. Iznenada, zamenio sam taj strah sasvim novim osećanjima snage i samopouzdanja. Toni me je naveo da se u mislima vratim u vreme kada sam uspešno držao govore na bini. Dok sam u mislima govorio, Toni me je usidrio. Sidra su osećanja i slike koje mogu da prizovem kako bih ojačao svoju hrabrost i samopouzdanje tokom govora. U ovoj knjizi ćete saznati sve o njima.

Tokom razgovora, zatvorio sam oči otprilike četrdeset pet minuta, i slušao Tonija. S vremena na vreme bi dodirnuo moja kolena i ruke i tako me fizički usidrio. Kada je završio, ustao sam. Nikada se u životu nisam osećao tako opušteno, smireno i spokojno. Nisam osećao nikakvu slabost. Osećao sam se prilično sigurnim da mogu voditi emisiju Luksemburške televizije, koju će pratiti 450 miliona gledalaca.

Ako Tonijeve metode deluju na druge jednako dobro kao što su delovale na mene, onda će ljudi širom sveta imati koristi. Među nama su ljudi koji leže u krevetu i razmišljaju o smrti. Njihovi lekari su im rekli da boluju od raka i ti ljudi su toliko uznemireni da im je telo preplavljeno stresom. Stoga, ukoliko je moju fobiju, koju sam osećao čitavog života, uspeo da eliminiše za sat vremena, Tonijeve metode trebalo bi da budu dostupne i svima onima koji boluju od bilo koje bolesti – emocionalne, mentalne ili telesne. Oni se takođe mogu osloboditi i svojih strahova, stresa i teskobe. Mislim da je najvažnije da to ne odlažemo, ne više. Zašto biste se bojali vode, visine, javnih nastupa, zmija, šefova, neuspeha ili smrti?

Sada sam slobodan, a ova knjiga i vama nudi iste izbore. Siguran sam da će *Neograničena moć* biti bestseler zato što ona ne eliminiše samo strahove, već vas podučava tome šta je to što podstiče bilo koji oblik ljudskog ponašanja. Ukoliko ovladate informacijama iz ove knjige, u potpunosti ćete preuzeti kontrolu nad svojim umom i telom, a time i nad vlastitim životom.

Ser Džejson Vinters,
autor knjige *Kako pobediti rak*

USPEH

Smejati se često i mnogo; zadobiti poštovanje pametnih ljudi i naklonost dece; steći uvažavanje iskrenih kritičara i istrajati pred izdajom lažnih prijatelja; ceniti lepotu, pronalaziti ono najbolje u ljudima; učiniti svet malo boljim, bilo da je reč o zdravom detetu, lepoj baštenskoj leji ili pozitivnoj promeni u društvu; znati da je bar jedan čovek lakše disao jer ste vi živeli. To znači da ste uspeali.

Ralf Voldo Emerson

PRVI DEO

Modelovanje ljudske izvrsnosti

Privilegije kraljeva

Najvažniji životni cilj nije znanje, već delovanje.

Tomas Henri Haksli

Čuo sam za njega pre nekoliko meseci. Rekli su mi da je mlad, bogat, zdrav, srećan i uspešan. Morao sam lično da se uverim u to. Posmatrao sam ga izbliza dok je napuštao televizijski studio i pratio sam ga sledećih nekoliko nedelja, primećujući da savetuje sve, od predsednika države do osoba koje pate od fobija. Gledao sam ga kako razgovara sa dijetetičarima, obučava izvršne direktore i radi sa sportistima i decom s poteškoćama u učenju. Delovao je neverovatno srećno i iskreno zaljubljen u svoju ženu s kojom je putovao po zemlji i svetu. Kada bi sve završili, bilo je vreme da se vrate mla-znjakom u San Dijego kako bi proveli nekoliko dana s porodicom, u njihovom dvorcu s pogledom na Tihi okean.

Kako to da je taj mladić od dvadeset i pet godina, sa završenom samo srednjom školom, mogao toliko toga da postigne u tako kratkom razdoblju? Uostalom, taj isti čovek je pre samo tri godine živio u momačkoj garsonjeri od četrdeset kvadrata i prao sudove u kadi. Kako je od ekstremno nesrećne osobe, sa tridesetak kilograma viška, s propalim vezama i nepostojećom perspektivom, postao usredsređen, zdrav, uvažen čovek, veoma uspešan u odnosima s drugima i s velikim izgledima da postigne neograničeni uspeh?

Sve je to izgledalo tako neverovatno, a ipak, najviše me je zapanjilo to što je on zapravo bio ja! Njegova priča je moja životna priča.

Svakako, ne kažem da je moj život sasvim satkan od uspeha. Očito je da svi imamo različite snove i zamisli o tome kakav život želimo da izgradimo. Osim toga, potpuno mi je jasno da prava mera ličnog uspeha nisu ljudi koje poznajete, kuda idete i šta posedujete. Uspeh je za mene kontinuirani proces stremljenja da postignete više. To je prilika da se neprestano raste, emocionalno, socijalno, duhovno, fiziološki, intelektualno i finansijski, i istovremeno doprinosi drugim ljudima na pozitivan način. Put do uspeha uvek je u izgradnji. Uspeh je progresivan tok, a ne odredište na koje treba stići.

Poruka moje priče je jednostavna. Primenom načela koje ćete naučiti uz ovu knjigu, uspeo sam da promenim ne samo način na koji sam razmišljao o sebi već i rezultate koje postížem, i to veoma pozitivno. Svrha ove knjige je da podelim s vama ono što me je podstaklo da promenim svoj život na bolje. Iskreno se nadam da ćete u ovoj knjizi pronaći tehnologije, strategije, veštine i filozofije koje će vas ojačati u istoj meri koliko su i mene. Moć da čarolijom pretvorimo svoje najveće snove u stvarnost leži u svima nama. Vreme je da je oslobodite!

Kada se osvrnem na tempo kojim sam uspeo da pretvorim svoje snove u svakodnevni život, ne mogu se odupreti gotovo neverovatnom osećaju zahvalnosti i strahopoštovanja. Ipak, to nikako ne znači da sam jedinstven. Činjenica je da živimo u vremenu u kome mnogi ljudi mogu postići čudesne stvari gotovo preko noći, ostvariti uspeh koji bi u ranijim periodima bio nezamisliv. Pogledajte Stiva Džobsa. On je bio klinac u farmerkama i bez para, koji je dobio ideju da napravi kućni računar, a onda izgradio kompaniju *Fortune 500* brže no bilo ko drugi u istoriji. Ili, na primer, Ted Tarner. Izabrao je medij koji jedva da je postojao – kablovsku televiziju – i stvorio carstvo. Pogledajte ljude u industriji zabave, kao što su Stiven Spielberg ili Brus Springstin, ili poslovne ljude kao što su bili Li Ajakoka ili Ros Pero. Šta oni to imaju zajedničko, a da to nije zapanjujući, izvanredan uspeh? Odgovor je, naravno, moć.

Moć je veoma emotivna reč. Reakcije ljudi na moć se razlikuju. Za neke ljude, moć ima negativnu konotaciju. Pojedini žude za njom. Neke ljude kvari, kao da je reč o nečem otrovnom ili sum-

njivom. Koliko moći vi želite? Koliko moći smatrate da treba da postignete ili razvijete? Šta moć stvarno znači za vas?

Ja ne razmišljam o moći u smislu ovladavanja ljudima. Ne mislim da je ona nešto što treba iskorišćavati, niti zagovaram da vi treba to da činite. Ta vrsta moći retko kada traje. Ali treba da shvatite da je moć konstantni činilac u svetu. Svoju percepciju oblikujete sami, ili je neko drugi oblikuje umesto vas. Činite ono što želite, ili po planu koji neko drugi ima za vas. Za mene je najveća moć sposobnost da postignete rezultate koje najviše želite i da u tom procesu stvarate vrednost i za druge ljude. Moć je sposobnost da promenite svoj život, oblikujete svoju percepciju, učinite da stvari rade za vas, a ne protiv vas. Istinska moć se deli, ne nameće se. To je sposobnost da se definišu ljudske potrebe i da se one ispune – kako vaše potrebe, tako i potrebe ljudi do kojih vam je stalo. Moć je sposobnost da upravljate vlastitim kraljevstvom – vlastitim misaonim procesom i ponašanjem – i na taj način postignete tačno one rezultate koje želite da postignete.

Kroz istoriju, moć da kontrolišemo svoj život poprimala je mnogo različitih i kontradiktornih oblika. U najranijim vremenima, moć je bila jednostavno rezultat fizičkih sposobnosti. Onaj ko je bio najjači i najbrži imao je moć da upravlja svojim vlastitim životom, kao i životima ljudi oko sebe. Kako se civilizacija razvijala, moć je proizlazila iz nasleđa. Kralj koji se okružio simbolima svog kraljevstva vladao je nepogrešivim autoritetom. Drugi ljudi su mogli da dobiju moć tako što bi se udruživali s njim. Potom, na početku industrijskog doba, kapital je značio moć. Oni koji su imali pristup kapitalu, dominirali su industrijskim procesom. Svi ti faktori i dalje imaju važnu ulogu. Bolje je raspolagati kapitalom nego ne raspolagati njime. Bolje je biti fizički jak, nego ne biti. Međutim, u današnje vreme, izvor najveće moći je specijalizovano znanje.

Do sada je većina nas čula da živimo u informatičkom dobu. Više nismo primarno industrijska kultura, već kultura komunikacija. Živimo u doba u kojem nove ideje, pokreti i koncepti gotovo na dnevnoj bazi menjaju svet, bilo da su dubokoumni kao što je kvantna fizika, ili banalni, kao što je najprodavaniji hamburger. Ako nešto karakteriše moderan svet, to je ogroman, gotovo nezamisliv protok informacija – i, shodno tome, promene. Te nove informacije

dolaze nam iz knjiga i filmova, video-zapisa i kompjuterskih čipova, u moru podataka koje se može videti, osetiti i čuti. U ovom društvu, oni koji imaju informacije i sredstva da ih prenose, poseduju ono što je nekada imao kralj – neograničenu moć. Džon Kenet Galbrajt napisao je: „Novac je pogonsko gorivo za industrijsko društvo. Međutim, u informatičkom društvu, gorivo, to jest, moć, jeste znanje. Čovek sada može videti da se nova klasna struktura deli na one koji poseduju informacije i one koji moraju da funkcionišu bez znanja. Ta nova klasa nije stekla moć na osnovu novca ili imanja, već na osnovu svog znanja.”

Veoma je zanimljivo primetiti da je u današnje vreme ključ za sticanje moći dostupan svima. U srednjem veku biste izuzetno teško postali kralj, ukoliko to niste postali rođenjem. Ukoliko na početku industrijske revolucije niste imali kapital, izgledi da se obogatite bili su izuzetno slabašni. Danas, pak, bilo koji klinac u farmerkama može da osnuje korporaciju koja može promeniti svet. U moderno doba, informacije su privilegija kraljeva. Oni koji imaju pristup određenim oblicima specijalizovanog znanja mogu promeniti sebe i, na mnogo drugih načina, čitav svet.

Pred nama je jedno očigledno pitanje. Činjenica je da su u Sjedinjenim Američkim Državama specijalizovana znanja, neophodna za promenu kvaliteta našeg života, svima dostupna. Nalaze se u svakoj knjižari, svakom video-klubu i svakoj biblioteci. Možete ga steći na predavanjima, seminarima i kursevima. A svi želimo da uspemo. Spisak bestselera ispunjen je receptima za postizanje lične izuzetnosti: *Jednominutni menadžer*, *U potrazi za izuzetnošću*, *Megatrendovi*, *Čemu vas ne uče u Harvardskoj poslovnoj školi*, *Most preko večnosti...* Spisak postaje sve duži. Informacije su dostupne. Zašto onda neki ljudi postižu izvanredne rezultate, dok neki samo zagrebu po površini? Zbog čega nismo svi moćni, srećni, imućni, zdravi i uspešni?

Činjenica je da, čak i u informatičko doba, informacije nisu dovoljne. Kada bi nam bile potrebne samo ideje i pozitivno razmišljanje, svi bismo u detinjstvu imali ponije i danas bismo svi živeli svoj „život iz snova”. Zajedničko za sve velike uspehe jeste delovanje. Delovanje proizvodi rezultate. Znanje je samo potencijalna moć, sve dok ne dospe u ruke nekoga ko zna kako da s njime postupa na

efikasan način. Zapravo, doslovna definicija reči „moć” glasi „sposobnost delovanja”.

Naši postupci u životu određeni su načinom na koji komuniciramo sami sa sobom. U modernom svetu, kvalitet života zavisi od kvaliteta komunikacije. Ono što zamišljamo i govorimo sami sebi, način na koji pokrećemo i koristimo mišiće svog tela i izraze lica, određiće koliko ćemo znanja iskoristiti.

Često upadamo u mentalnu zamku kada vidimo izvanredno uspešne ljude i pomislimo da su to postigli zato što poseduju neki poseban dar. Međutim, kada ih pažljivije osmotrimo, shvatićemo da je najveći dar koji izuzetno uspešni ljudi imaju, za razliku od prosečnih, upravo njihova sposobnost delovanja. To je „dar” koji svi možemo u sebi razviti. Uostalom, i drugi ljudi su posedovali isto znanje kao i Stiv Džobs. I drugi ljudi su, poput Teda Tarnera, mogli da dođu na ideju da kablovska televizija ima neverovatan ekonomski potencijal. Međutim, Tarner i Džobs bili su u stanju da deluju, i čineći to promenili su način na koji mnogi od nas doživljavaju svet.

Svi mi vodimo dve vrste komunikacija na osnovu kojih gradimo svoje životno iskustvo. Kao prvo, vodimo unutrašnju komunikaciju; to je ono što zamišljamo, kažemo i osećamo u sebi. Kao drugo, održavamo spoljnu komunikaciju. Rečima, tonalitetom, mimikom, gestovima i fizičkim delovanjem komuniciramo sa svetom oko nas. Svaka komunikacija koju vodimo predstavlja delovanje, uzrok koji podstiče na delovanje. Takođe, svaka komunikacija koju vodimo na razne načine utiče na nas i na druge ljude.

Komunikacija je moć. Oni koji su ovladali delotvornom primenom komunikacije mogu da promene svoj doživljaj sveta i način na koji svet doživljava njih. Svako ponašanje i svako osećanje potiču iz nekog oblika komunikacije. Oni koji utiču na razmišljanja, osećanja i postupke većine nas su ti koji znaju kako da koriste ovaj instrument moći. Pomislite na ljude koji su promenili svet u kom živimo – na Džona F. Kenedija, Tomasa Džefersona, Martina Lutera Kinga, Franklina D. Ruzvelta, Vinstona Čerčila, Mahatmu Gandija. Ili, u mnogo opskurnijem svetlu, pomislite na Hitlera. Ono što je svim tim ljudima zajedničko jeste to što su bili majstori komunikacije. Bili su u stanju da svoju viziju, bilo da je to slanje ljudi u svemir ili stvaranje Trećeg rajha ispunjenog mržnjom, prenesu drugima tako

vešto da su uticali na način razmišljanja i delovanja masa. Kroz svoju moć komunikacije, promenili su svet.

Zapravo, zar to nije ono što izdvaja Spilberga, Springstina, Ajakoku, Fondu ili Regana od drugih ljudi? Nisu li svi oni majstori u primeni alata ljudske komunikacije, ili u uticanju na druge ljude? Baš kao što su ti ljudi bili u stanju da komunikacijom pokrenu mase, ona je i instrument koji koristimo da pokrenemo i sami sebe.

Stepen ovladavanja komunikacijom u spoljnom svetu određiće vaš stepen uspeha sa drugima – na ličnom, emocionalnom, socijalnom i finansijskom planu. Još je važnije to što je stepen uspeha koji doživljavate – sreća, radost, oduševljenje, ljubav ili bilo šta što priželjkujete – direktan rezultat načina na koji komunicirate sami sa sobom. Ono što osećate nije rezultat onoga što se događa u vašem životu, to je interpretacija onoga što se događa. Život uspešnih ljudi nam neprestano ukazuje na to da kvalitet našeg života ne određuje ono što nam se događa, već ono što činimo u vezi s tim.

Upravo vi odlučujete kako ćete se osećati i postupati, na osnovu načina na koji ste izabrali da percipirate svoj život. Nijedna stvar nema značenje dok joj ga mi ne pripišemo. Kod većine nas taj proces interpretacije odvija se automatski, ali možemo povratiti tu moć i istovremeno promeniti vlastiti doživljaj sveta.

U ovoj knjizi reč je o oblicima opsežnog, usredsređenog, kongruentnog delovanja koje vodi do dalekosežnih rezultata. Zapravo, kada bi trebalo da vam u tri reči kažem o čemu je reč u ovoj knjizi, rekao bih: u postizanju rezultata! Razmislite o tome. Zar to nije upravo ono što vas interesuje? Možda želite da promenite stav prema sebi ili prema svetu. Možda biste želeli da budete veštiji u komunikaciji, da razvijete odnos s više ljubavi, da učite brže, budete zdraviji ili zaradite više novca. Možete sve to postići, a i mnogo više od toga, ukoliko efikasno koristite informacije sadržane u ovoj knjizi. Međutim, pre no što uspete da postignete nove rezultate, mora vam biti jasno da vi već postižete rezultate. To možda nisu rezultati koje želite da postignete. Većina nas gleda na svoje mentalno stanje i ono što se događa u našim mislima kao na nešto što je izvan naše kontrole. Međutim, istina je da možete kontrolisati svoje mentalne aktivnosti i svoje ponašanje u meri koja vam je ranije bila nezamisliva. Ukoliko ste deprimirani, sami ste izazvali i stvorili tu

predstavu koju nazivate depresijom. Ako ste oduševljeni, takođe ste sami izazvali to stanje.

Važno je zapamtiti da emocije poput depresije nisu nešto što vam se događa. Vi ne „dobijate“ depresiju. Vi je stvarate, kao i svaki drugi rezultat u životu, kroz specifično mentalno i telesno delovanje. Da biste bili depresivni, morate posmatrati svoj život na specifičan način. Morate uputiti sebi određene reči, odgovarajućim tonom glasa. Morate zauzeti specifičan stav i obrazac disanja. Na primer, ukoliko želite da budete deprimirani, neverovatno će vam pomoći često spuštanje ramena i pogleda. Govor tužnim tonom i razmišljanje o najgorem mogućem scenariju vašeg života takođe podstiču depresiju. Ako poremetite biohemiju lošim režimom ishrane ili preteranim konzumiranjem alkohola ili droga, pomažete svom telu da održava nizak nivo šećera u krvi, što doslovno garantuje depresiju.

Ovim jednostavno želim da kažem kako je potreban trud da bi se izazvala depresija. To je jedan naporan poduhvat i zahteva preduzimanje specifičnih vrsta koraka. Neki ljudi, pak, isuviše često izazivaju kod sebe depresiju, tako da je njima lako da se ponovo nađu u tom stanju. Zapravo, oni često povezuju taj obrazac interne komunikacije sa svim vrstama događanja u spoljašnjoj sredini. Pojedini ljudi time su stekli veoma mnogo sekundarnih dobiti – pažnju drugih ljudi, simpatije, ljubav, itd. – tako da prihvataju takav stil komunikacije kao svoje prirodno stanje. Neki se identifikuju sa tim stanjem. Međutim, mi možemo promeniti svoje mentalno i telesno delovanje, a time ćemo odmah promeniti i svoje emocije ili ponašanje.

Može vas preplaviti oduševljenje ukoliko odmah usvojite takvo stanovište koje izaziva pomenutu emociju. Možete zamisliti sve ono što izaziva takvu emociju. Takođe, možete promeniti ton i sadržaj internog dijaloga koji vodite sami sa sobom. Možete usvojiti određeni stav i obrazac disanja koji izazivaju takvo stanje u vašem telu i *voilà!* Preplaviće vas oduševljenje. Ukoliko želite da budete saosećajni, možete jednostavno promeniti svoje telesno i mentalno delovanje kako bi se slagalo sa onim koje zahteva saosećanje. Isto to važi za ljubav, ili bilo koju drugu emociju.

Možda razmišljate o procesu izazivanja emocionalnih stanja upravljanjem interne komunikacije kao o nečemu sličnom poslu

režisera. Kako bi proizveo rezultate koji su identični onima koje želi da postigne, režiser nekog filma manipulira onim što vidite i čujete. Ako želi da se uplašite, pojačaće zvuk i ubaciti neke specijalne efekte u kadar u tačno određenom trenutku. Ukoliko želi da osetite inspiraciju, aranžiraće muziku, osvetljenje i sve drugo na ekranu tako da proizvede željeni efekat. Režiser može od istog događaja da napravi komediju ili tragediju, u zavisnosti od onoga šta on odluči da prikaže na ekranu. Vi možete učiniti isto to sa ekranom u svojoj glavi. Možete režirati svoje mentalne aktivnosti koje su temelj svake vrste fizičkog delovanja, s istim veštinama i moćima. Možete upaliti svetlo i pojačati zvuk svojih pozitivnih misaonih poruka i isto tako zamagliti slike i smanjiti zvuk onih negativnih. Možete i vi upravljati svojim mozgom podjednako vešto kao što Spielberg ili Skorseze upravljaju svojim setom.

Nečemu od onoga što sledi, teško je poverovati. Verovatno nećete poverovati u to da ima načina da pogledate neku osobu i tačno znate šta ona misli ili da odmah pokrenete najmoćnije kapacitete svoje volje. Ali da ste pre sto godina rekli da će čovek ići na Mesec, smatrali bi vas ludakom. Da ste rekli da je moguće putovati od Njujorka do Los Anđelesa za pet sati, delovali biste kao sluđeni sanjar. Međutim, potrebno je samo ovladavanje posebnim tehnologijama i zakonima aerodinamike da bi ti poduhvati bili mogući. Zapravo, danas jedna vazduhoplovna kompanija radi na prevoznom sredstvu koje će, kako kažu, odvesti putnike od Njujorka do Kalifornije za dvanaest minuta. Isto tako, iz ove knjige ćete naučiti „zakone” Tehnologije optimalnog učinka (*Optimum Performance Technologies*), koji će vam omogućiti pristup sposobnostima za koje niste ni znali da ih posedujete.

Svaki uloženi disciplinovani trud višestruko se isplati.

Džim Ron

Ljudi koji su dostigli nivo izvrsnosti istrajno su sledili put do uspeha. Ja to nazivam „formulom za izuzetan uspeh”. Prvi korak ove formule jeste da znate kakvi će biti vaši rezultati, to jest da precizno odredite šta želite. Drugi korak je delovanje – u suprotnom će vaše želje doveka ostati samo snovi. Morate preduzeti oblike

delovanja za koje znate da daju najveću mogućnost da ostvarite željene rezultate. Naša delovanja ne dovode uvek do željenih rezultata, tako da treći korak podrazumeva razvoj sposobnosti opažanja reakcija i rezultata koje postižete svojim delovanjem i saznanje da li vas ti postupci približavaju vašim ciljevima ili vas udaljuju od njih. Morate znati šta dobijate svojim delovanjem, bilo da je reč o nekom razgovoru ili o nekoj vašoj životnoj navici. Ukoliko rezultati koje dobijate nisu oni koje ste želeli, morate sagledati šta je vaše delovanje proizvelo tako da možete učiti iz svakog svog iskustva. Potom možete preći na četvrti korak, a to je razvoj fleksibilnosti, kako biste promenili svoje ponašanje dok ne dobijete ono što želite. Ukoliko pogledate uspešne ljude, shvatićete da su oni preduzimali upravo te korake. Počeli su od određenog cilja, zato što ne možete ostvariti neki cilj ako ga niste zacrtali. Potom pređu na akciju, jer znanje samo po sebi nije dovoljno. Oni su posedovali sposobnosti da „pročitaju” druge ljude, da znaju kakve će odgovore dobiti. Potom su nastavili da prilagođavaju, usklađuju i menjaju svoje ponašanje sve dok nisu došli do saznanja šta od svega toga funkcioniše.

Uzmite, na primer, Stivena Spilberga. U trideset šestoj godini postao je najuspešniji filmski režiser u istoriji. Već je zaslužan za četiri od deset najuspešnijih filmova u istoriji kinematografije, uključujući film *E.T.*, najuspešniji film svih vremena. Kako je postigao toliki uspeh tako mlad? Njegova priča je fascinantna.

Od svoje dvanaeste-trinaeste godine, Spilberg je znao da želi da postane filmski režiser. Život mu se promenio kada je jednog poslepodneva sa sedamnaest godina krenuo u obilazak studija *Juniverzal*. Obilazak studija nije uključivao i posetu studija za snimanja u kome se sve odvijalo, tako da je Spilberg, znajući svoj cilj, preduzeo akciju. Ušunjaio se krišom na mesto sa koga je mogao da gleda snimanje pravog filma. Na kraju je upoznao direktora odeljenja za montažu u *Juniverzalu*, koji je razgovarao s njim sat vremena i pokazao interesovanje za Spilbergove filmove.

Za većinu ljudi bi se ova priča tu i završila. Ali Spilberg nije bio kao većina. Posedovao je ličnu moć. Znao je šta želi. Iz svoje prve posete tom studiju nešto je i naučio, tako da je promenio svoj pristup. Sledećeg dana, obukao je odelo, poneo sa sobom očevu aktovku u koju je stavio samo sendvič i dve čokoladice i ponovo otišao

do istog mesta, kao da prosto tamo pripada. Tog dana je odsečnim korakom prošao pored portira. Pronašao je jednu napuštenu prikolicu i od nekoliko plastičnih slova sastavio svoje ime i prezime, „Stiven Spilberg – režiser“, i zalepio ih na ulazna vrata. Potom je čitavo leto proveo na sastancima sa režiserima, scenaristima i montažerima, živeći na rubu sveta za kojim je čeznuo, učeći ponešto iz svakog razgovora, posmatrajući i razvijajući sve veći senzibilitet prema tome šta u filmskoj industriji zaista funkcioniše.

Konačno, u svojoj dvadesetoj godini, pošto je postao redovno prisutan na tom mestu, Stiven je prikazao *Juniverzalu* jedan skroman film koji je sam režirao. Ponudili su mu ugovor na sedam godina za režiranje neke TV serije. To je bilo ostvarenje njegovog sna.

Da li je Spilberg sledio formulu ultimativnog uspeha? Svakako jeste. Tačno je znao šta želi. Delovao je. Razvio je senzibilitet da prepozna kakve rezultate postiže, da li ga njegovi postupci približavaju zacrtanom cilju ili ga udaljavaju od njega. Pokazao je fleksibilnost, menjajući svoje ponašanje kako bi dobio ono što želi. Doslovno svaki uspešan čovek kog poznajem čini to isto. Uspešni ljudi su predani promenama i fleksibilni su sve dok ne ostvare život kakav žele.

Razmotrite primer Barbare Blek, dekana Pravnog fakulteta, Univerziteta Kolumbija, koja je imala viziju da će jednog dana biti dekan tog univerziteta. Kao mlada žena, probila se u domen u kome su dominirali muškarci i uspešno diplomirala na Kolumbiji. Tada je rešila da ostavi po strani svoje ciljeve u vezi s karijerom dok je ispunjavala svoj drugi cilj – formiranje porodice. Devet godina kasnije, odlučila je da je spremna da nastavi sa ispunjavanjem svog prvog cilja u vezi s poslovnom karijerom, tako da je upisala doktorat na Jejlu. Tamo je razvila veštine podučavanja, istraživanja i pisanja koje su je odvele do „posla koji je oduvek želela“. Proširila je svoj sistem uverenja – promenila je svoj pristup, povezala oba cilja i sada je dekan jednog od najprestižnijih pravnih fakulteta u Americi. Razbila je društvene kalupe i dokazala da se uspeh može postići istovremeno na svim nivoima. Da li je sledila formulu ultimativnog uspeha? Svakako da jeste. Znajući šta tačno želi, pokušala bi nešto i ako to ne bi delovalo, nastavljala bi da unosi promene – menjajući se sve dok nije naučila da stvori ravnotežu u svom životu. Osim što upravlja važnim pravnim fakultetom, ona je takođe i majka i porodična žena.