

Naslov originala:

Get it Done Now!: *Own Your Time, Take Back Your Life*

Brian Tracy

Copyright © 2020 by Brian Tracy

Original English language edition published by G&D Media.

All rights reserved.

Za izdanje na srpskom jeziku © Publik praktikum 2021

ZA IZDAVAČA:

Marko Sabovljević

UREDNIK:

Marina Sabovljević

PREVOD:

Mirjana Ivanji

LEKTURA I KOREKTURA:

Nataša Ninković

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 mehaničkim, uključujući foto-kopiranje, snimanje ili bilo koji sistem za skladištenje i pretraživanje informacija, bez pismenog odobrenja izdavača.

**Završi to
ODMAH!**

**BRAJAN
TREJSI**

HARMONIA

SADRŽAJ

Uvod 7

Poglavlje 1
Produktivnost: obećanja i zamke 9

Poglavlje 2
Psihologija produktivnosti 27

Poglavlje 3
Produktivni ljudi su intenzivno
orijentisani na ciljeve 43

Poglavlje 4
Produktivni ljudi su organizovani 65

Poglavlje 5
Najproduktivniji metodi ikada osmišljeni 87

Poglavlje 6	
Kako sprečiti odugovlačenje	115

Poglavlje 7	
Produktivni profesionalac	129

Poglavlje 8	
Produktivnost u odnosima	149

Zaključak	
Unesite razliku	155

UVOD

Postoji jedna izreka anonimnog autora koja je namenjena najslavnijim od svih pojedinaca i glasi: „Izgladnite prilike koje vam skreću pažnju i nahranite svoju usredsređenost.” To je savršena ideja kojom se može započeti ova knjiga.

Živimo u periodu koji je tehnološki najrazvijeniji u istoriji, dok izazovi oko zadržavanja produktivnosti u savremenom svetu u kojem živimo nikada nisu bili veći. Kako je to moguće?

Uz pojavu mobilnih telefona, inovativnih aplikacija, internet brzine širokog propusnog opsega koja prevazilazi granice mašte, kada su gotovo svaki delić informacije, proizvod ili usluga udaljeni svega jedan klik od nas, kako je moguće da predstavljaju toliko veliki izazov za optimalnu produktivnost? Kako to da nas svi ti tehnološki instrumenti nisu oslobodili i dali priliku da se usredsredimo na najvažnije teme našeg privatnog i profesionalnog života?

Odgovor se može formulisati jednom rečju: odvlačenje pažnje ili distrakcija. Neverovatna tehnologija ima svoju mračnu stranu. Mnogi od nas provode dragoceno vreme usredsređujući se prevashodno na pogrešne stvari. To ide čak i van granica trivijalnosti i tračarenja, koji su navodno neodložni. Ovde govorim o neprekidnim, mnogobrojnim imejlovima, tekstovima, objavama i oglasima koji se čine bitnim, čak i hitnim, dok u stvarnosti samo komplikuju naše živote i odvlače nas sve dalje od zacrtanih ciljeva.

Ukoliko ste poput većine ljudi današnjice, onda ste preopterećeni mnogim obavezama koje morate ispuniti, ali za koje imate malo vremena. Dok se borite da uhvatite korak, novi zadaci i odgovornosti

ZAVRŠI TO ODMAH!

se neprestano pojavljuju, kao talasi na okeanu. Stoga nikada nećete moći da postignete ono što želite. Nikada nećete uspeti da uhvatite korak. Uvek ćete biti u zaostatku sa nekim zadacima i obavezama, verovatno mnogobrojnim. Iz tog razloga će, možda više nego ikada pre, vaša sposobnost da izaberete najvažniji zadatak u svakom trenutku i potom počnete da ga obavljate brzo i kvalitetno, imati daleko snažniji uticaj na vaš uspeh u poređenju sa bilo kojom drugom osobinom ili veštinom koju možete da usavršite.

U ovoj knjizi ću razmotriti čitav niz različitih mentalnih pristupa, veština i strategija koji će vam omogućiti da birate najvažniji zadatak u svakom trenutku i da ga obavite na vreme. Naučićete neke od najboljih metoda za uštedu vremena koji su ikada postojali; kako da se organizujete i ostanete organizovani; zašto bi trebalo da planirate svaki dan unapred; razliku između lošeg odugovlačenja, koje biste morali da izbegavate, i kreativnog odlaganja, za koje se svim srcem zalažem; neke savete u vezi s produktivnošću kod kuće i na radnom mestu, i još mnogo toga.

Otkrićete da zaista postoji nauka o produktivnosti – nauka koja je više puta ispitivana i dokazivana, ne samo godinama već decenijama, u značajnim publikacijama, kao što su *Veština delotvornog direktora*, autora Pitera Drakera i mojim knjigama *Pojedi tu žabu!* i *Time Power*.

U današnje vreme raspoložemo preciznijim podacima o upravljanju vremenom i produktivnošću više nego ikada ranije, s detaljima kako ljudi zaista provode svoje vreme na radnom mestu nasuprot njihovom mišljenju o tome kako provode svoje vreme. Ovde ću vam izneti neke zaključke koji će vas šokirati.

Cilj ove knjige je da vam pruži mnoštvo dokazanih činjenica o produktivnosti, eliminiše mitove i poluobrađene teorije, kao i da vam obezbedi riznicu ideja kako biste postali uticajniji u sopstvenom životu, kao i u životima onih koji su vam dragi.

Poglavlje 1

Produktivnost: obećanja i zamke

Produktivnost je sposobnost da ostvarite zapažene rezultate koji pomažu drugim ljudima, menjaju njihove živote i daju im priliku da sami postignu vlastite rezultate. Ogromna je tragedija to što se ljudi školuju što je manje moguće. Upisuju najjednostavnije kurseve, dobijaju prosečne ocene, taman dovoljne za prolaz, i ne uspevaju da konstantno unapređuju svoju sposobnost da ostvare rezultate za koje će im drugi ljudi platiti.

Želeo bih da prikazem ljudima mentalne i fizičke instrumente koje mogu da upotrebe kako bi brže postigli bolje rezultate. Rezultati će biti takvi da će zarađivati više novca, brže napredovati i, što je najvažnije, osećać se predivno u svojoj koži. Ne treba da budete produktivni samo zbog novca ili da biste udovoljili šefu. Treba da budete produktivni jer ćete biti srećniji.

Želimo da dobijamo rezultate od drugih. Pre mnogo godina, jedan moj stari poznanik, motivacioni trener Erl Najtingejl, rekao je da će vaše nagrade u životu biti u direktnoj proporciji sa rezultatima koje dobijate od drugih ljudi. Uvek dobijemo ono što zaslužimo, rekao je; nikada ne dobijate ni više ni manje nego što zaslužujete. Životi mnogih ljudi su uništeni zato što pokušavaju da dobiju više od onoga što su uložili u nešto. Pokušavaju da dobiju više nego što zaslužuju. Erl kaže da glagol *zaslužiti* (engl. *deserve*) potiče od latinskog glagola *deservire*, što potiče od oblika *servire*

ZAVRŠI TO ODMAH!

(engl. *to serve*), odnosno *služiti*. Dakle, dobijate onoliko koliko služite drugim ljudima na neki način.

Ljudi me pitaju: „Kako da zaradim više novca? Kako mogu brže da napredujem?”

Odgovaram im: „Morate da se pažljivo usredsredite tokom čitavog dana, svaki dan, na sve bolje služenje drugim ljudima, na nadogradnju svog znanja i veština tako da možete da pomognete drugima da ostvare svoje ciljeve, ispune svoja obećanja, prevaziđu prepreke i reše svoje probleme. Morate uvek da razmišljate o služenju drugim ljudima.” To je produktivnost.

Mnogi smatraju da je rad kazna koju morate da istrpите kako biste živeli. Ljudi koji u to veruju uvek su na finansijskom dnu društva. Zараđuju manje od drugih, često su nezaposleni i veoma retko dobijaju unapređenja. Činjenica je da nas rad oplemenjuje kao pojedince. Naš zadatak je da pronađemo posao koji nam se najviše dopada.

Pre mnogo godina, Napoleon Hil, autor knjige *Misli i obogati se*, rekao je da ako pronađete posao koji volite, nećete raditi ni jedan jedini dan do kraja života. Jedna od najvažnijih obaveza jeste da sanjamo velike snove i radimo ono što volimo. To je vaša obaveza.

Kada sam radio kao izvršni direktor, ljudi su dolazili kod mene i govorili: „Imam trideset pet godina. Nemam nikakav cilj u životu. Da li biste mogli da mi pomognete? Da li možete da mi date neke smernice? Možete li da me zaposlite u svojoj kompaniji i pružite mi obuku i podršku koja mi je potrebna da bih valjano radio i zarađivao novac?”

Rekao bih: „Niko to ne može da uradi umesto vas. Morate sami.” To je kao kada ste dobar roditelj. Ne možete da poveravate drugima taj zadatak. Vi ste taj koji je licem u lice, glavom uz glavu, kolenom uz koleno, svim srcem uz članove svoje porodice i jedino vi možete biti dobar suprug ili roditelj. Drugog načina za to nema.

Stoga je vaš zadatak da pronađete nešto u čemu uživate. Ukoliko biste mogli da radite nešto što najviše na svetu želite, šta bi to bilo i po čemu bi se razlikovalo od onoga čime se sada bavite? Ukoliko se ne bavite poslom koji volite da radite, zastanite malo i zapitajte se: „Ukoliko ne volim ovaj posao, šta *bih* voleo da radim?”

Mnogi ljudi kažu: „Trenutno ne volim svoj posao, trebalo bi da pronađem nešto drugo.” Ne čekajte. Vi volite samo svoj posao, produktivni

ste samo na tom poslu, to jest kada radite nešto u čemu ste dobri. Shodno tome, vaš je zadatak da postanete veoma dobri u onome što činite. Nikada ne odustajte od onoga što radite samo zato što ste prosečni. Ponekad je dovoljan samo jedan korak napred da se probijete i radite svoj posao kvalitetno. Iznenada se sva svetla upale i vi se osećate srećno i jedva čekate da počnete da radite.

Uspešni ljudi su uvek samodisciplinovani. Oni su naučili da ustaju rano, rade vrednije, ostaju na poslu duže i obave više posla. Njih morate disciplinovati da *ne* rade, da se bave aktivnostima koje drugi smatraju zabavnim zato što je rad njihov način da se ostvare. Njihov posao, sposobnost da postižu rezultate, jeste upravo ono što ih čini srećnim što su živi.

Dozvolite mi da vam ispričam jedno svoje iskustvo. Kada sam počeo da radim u prodaji, ustajao sam u šest ili pola sedam ujutru i odlazio na posao u sedam ili pola osam. Kucao bih na razna vrata. Nisam imao automobil, tako da sam morao da putujem autobusom do grada i išao satima od vrata do vrata. Uveče bih izašao i kucao na vrata svojih suseda.

Nisam uspeo da ostvarim svoju prvu prodaju, koja je inače bila nevelikog obima, u prvih mesec dana bavljenja prodajom. Nakon toga, imao sam jednu ili dve prodaje nedeljno. Nisam mnogo zarađivao i mučio sam se. Shvatio sam da kada niste dobri u onome što radite, udružujete se sa drugima koji takođe nisu previše dobri u tom poslu. Ubrzo ćete formirati stav da je to sasvim u redu. Niko ne radi dobro, posao prodavca je težak, i uvek će biti težak.

Međutim, jednog dana sam postavio pitanje jednom uspešnom prodavcu koji bi mi savet dao. Zarađivao je deset puta više nego bilo ko drugi u našoj kompaniji. Zarađivao je više, ali se uopšte nije činilo da mnogo radi. Počinjao bi u devet ujutru, a odlazio s posla u pet ili pola šest posle podne. Otišao bi do nekog finog restorana džepova punih para, a pogledajte mene? Radim, čamim i čekam autobus.

„Dakle”, rekao je, „da li si ikada pročitao neku knjigu o prodaji?”

Sada sam čitalac, volim da čitam. Odgovorih: „Postoje knjige o prodaji?”

„Da, neki od najboljih prodavaca na svetu su napisali zaista odlične knjige.”

ZAVRŠI TO ODMAH!

Nisam mogao da poverujem u to. Otišao sam do knjižare istog trenutka. Bilo je više desetina knjiga o prodaji koje su napisali vrhunski prodavci koji su iz bede stigli do bogatstva. Tada sam kupio svoju prvu knjigu o prodaji.

Nisam je ispuštao iz ruku. Odneo sam je kući i pročitao. Zvala se *Making Sales Faster*, ili nešto slično. U njoj se radilo o čoveku sa trideset godina iskustva koji je radio dok nije došao do nivoa višeg menadžera, na kojem je regrutovao, obučavao i upravljao velikom prodajnom silom, a koji mi sada govori kako to da postignem.

Odakle počinješ? S kim stupaš u kontakt? Kako dolaziš u kontakt s drugima? Šta kažete kada se sastanete s njima? Kako reagujete? Kako se postavljate u odnosu na svoju konkurenciju?

Nisam mogao da poverujem u to. Činilo mi se kao da sam umro i odleteo u raj. Počeo sam da čitam, i čitam, i obim moje prodaje se proširio. Postao sam srećniji. Počeo sam više da zarađujem, a ljudi su me posmatrali kao da sam nešto pušio ili pio neku vrstu eliksira.

Tada sam rekao samom sebi: „Od svih prodajnih veština koje su mi bile potrebne da budem uspešniji, koja bi bila najvažnija?” Zaključenje prodaje.

Više se nisam bojao da kucam na vrata i razgovaram sa ljudima. Ponekad sam pričao previše i prebrzo. Kasnije sam naučio da, kada se sastanete sa klijentom, ne morate neprestano da pričate. Postavite nekoliko pitanja i pažljivo slušajte odgovore. Tražite načine da pomognete svom klijentu da poboljša kvalitet svog života ili posla.

Neprestano postavljajte pitanja, a potom pokažete klijentu da će određeni proizvod ili usluga biti idealni za njega. Treba da znate kako da pomognete klijentu da postigne bolje rezultate, bude produktivniji ili vodi ispunjeniji život i više zarađuje na osnovu svog rada ili posla.

Shvatio sam, međutim, da je zaključenje prodaje problematično. Došao bih pravilno do poslednjeg prodajnog poteza, a onda bih se paralisao. Bio sam poput jelena zaslepljenog farovima.

Tada sam rekao: „U redu. Naučiću kako da zaključim prodaju.” Sišao sam do knjižare i razgledao svaku knjigu o tome kako se zaključuje prodaja. Odneo sam knjige kući i čitao satima, uveče, ujutru i vikendom, o tome kako se zaključuje prodaja.

Za mesec dana, moj prihod se povećao četiri ili pet puta. Za godinu dana, uvećao sam prihode deset puta zato što sam naučio niz različitih načina kako da navedem kupca da poruči proizvod. Nije-dan od tih načina nije bio manipulativan ili naporan, niti bih činio potencijalne kupce uznemirenima. To su bili podsticajni, inteligentni načini postavljanja pitanja kako bi se pomoglo jednoj osobi da odluči da kupi nešto.

Potom sam počeo da obučavam druge ljude onome što sam ja naučio i počeli su da prodaju sve više i više. Vrlo brzo, postao sam menadžer prodaje i počeo sam da regrutujem druge prodavce. Obučio sam ih osnovnim prodajnim procedurama i pokazao im kako da traže porudžbenicu. Tokom godina učinio sam više ljudi milionerima, možda više nego iko ikada pre. Pomagao sam im da uspešno prodaju proizvode, a zatim zatraže porudžbenicu. Moje knjige su danas prevedene na između trideset i četrdeset jezika. Pročitali su ih milioni prodavaca. U audio-kompaniji *Najtingejl-Konant*, moj prijatelj Vik Konant mi je rekao da su sprovedi jednu anketu i zaključili da su moji spisi o prodaji imali uticaj veći od bilo čijeg u svetu prodaje i samim tim delovali na mnoge ljude da postanu milioneri. Nisam iznenađen, zato što sam i sâm postao milioner.

To znači da će isto delovati i na vas. Evo još jedne stavke: *sve prodajne veštine se mogu naučiti*. Ljudi koji su na vrhu svog polja delovanja u prodaji reći će vam da su bili grozni kada su počinjali. Nisu prodavali. Izgladnjavali su se. Živeli su u automobilu ili na podu stana nekog prijatelja.

Potom su savladali prodajnu veštinu. Svaku veštinu koju je neko drugi naučio, možete i vi. To je jedna od predivnih stvari o produktivnosti; možete da postanete pet ili deset puta produktivniji nego što ste danas, dok su veštine jednostavne i razumljive. Kako to znamo? Tako što ste okruženi ljudima koji zarađuju mnogo više od vas. Kada su počeli da rade, zarađivali su značajno *manje* od vas, ali su naučili neke od veština o kojima sam pisao u svojim knjigama. Savladali su te veštine, i vežbali ih i ponavljali neprestano.

Sve je na početku teško, ali kada uđete u posao, to postaje automatski čin.

Danas, kada biste mi ponudili hiljadu dolara na sat da radim za vas, morao bih da vas odbijem. Rekao bih: „Žao mi je. Rezervišem

ZAVRŠI TO ODMAH!

svoje vreme za mnogo veću svotu. Želeo bih da vam pomognem, ali jednostavno ne radim za toliki honorar. Da ste mi u prošlosti ponudili pet dolara na sat, pitao bih vas: „Koga treba da ubijem za tih pet dolara?”

Danas ne bih prihvatio hiljadu dolara. Poznajem bezbroj ljudi za koje je hiljadu dolara na sat beznačajna suma zato što zarađuju mnogo više. Međutim, kada su počinjali, počeli su ni od čega; počeli su od samog dna.

Najvažnije je doneti odluku. Donesite odluku koliko novca želite da zarađujete. Donesite odluku šta ćete morati da učinite da zaradite toliko novca. Donesite odluku o tome kojom ćete veštinom ovladati. Donesite odluku kako ćete organizovati svoje vreme i život kako biste ostvarili rezultate koji će podstaći ljude da sa zadovoljstvom izdvoje sumu novca koju vi želite da zaradite.

Andžela Dakvort u svojoj knjizi *Grit* piše da je najvažnija osobina uspešnih ljudi to što su odlučni. Bez obzira na to koliko razočaranja dožive, oni se jednostavno sabere i nastave da rade. Oni svakoga dana ulažu u svoj posao sve više sati. Bez obzira na to koliko prepreka imaju, oni ponovo iskaču na scenu. Na sličan način, uspešni ljudi biraju veštine koje moraju da usavrše i namerno vežbaju te veštine svakodnevno. Jedna od tajni uspeha milionera i milijardera koji su samostalno stekli svoje bogatstvo je u tome što su počeli da razvijaju veštine jednu po jednu.

Osim toga, svaki od tih milionera ustaje rano ujutro. To ćete čuti kako se ponavlja neprestano; uspešni ljudi ustaju u pet ili šest sati ujutru. Prosečan samonikli milioner ustaje pre šest.

Doneo sam tu odluku pre mnogo godina. Navio sam svoj mentalni sat tako da sam mogao da ga vidim iz kreveta. Kada otkuca pet do šest, ustajem i počinjem da se krećem gotovo kao da je u kući požar. Ustajem, aktiviram se i počinjem dan telesnim vežbama. Budući da živim u oblasti San Dijega, većim delom godine mogu da ustanem, siđem sa sprata, bacim se u bazen i preplivam bazen deset do dvadeset puta.

Kada sam kupovao ovu kuću pre nekoliko godina, želeo sam da ima bazen veličine deset zamaha rukama. Razgledao sam nekoliko kuća. Konačno sam pronašao jednu i izmerio koracima bazen od ivice do ivice; imao je prostora za deset zamaha.

Potom sam ušao u formu, pa radim po pedeset zamaha, pet krugova napred i nazad. Kada zamahnete pedeset zamaha, u potpunosti ste budni. Za manje od dvadeset minuta ispunjeni ste energijom za čitav dan.

Bogati ljudi uče od šezdeset do devedeset minuta dnevno. Savezni su kada je reč o neprestanom učenju. Oni uvek čitaju. Šta mislite, ko kupuje i čita sve te knjige? Ljudi koji nisu siromašni.

Ukoliko uđete u kuću neke bogate osobe, vidite knjige svuda. Razgovarao sam sa jednim veoma uspešnim agentom za nekretnosti koji je prodavao skupe kuće u susedstvu. Rekao mi je da kada pokaže nekom paru kuću, žena obično pita gde su dnevna soba i kuhinja, dok muškarac pita gde se nalazi radna soba, biblioteka i kancelarija. Zaključio je da kada bogataši kupuju kuće, potreban im je prostor za knjige kojih ima mnogo. Moraju da imaju biblioteku. Jedan od najatraktivnijih poteza koje možete da izvedete jeste da postavite nizove i nizove praznih polica za knjige jer bogate ljude to veoma privlači.

Moj pokojni prijatelj i preduzetnički govornik Džim Ron rekao je jednom prilikom da ako odete u dom bogatih ljudi, videćete knjige svuda naokolo. Kada uđete u domove siromašnih ljudi, videćete najveće televizore koje mogu da priušte, ali ne i knjige. Oni jednostavno ne čitaju.

Mnogi imućni ljudi imaju sobe za gledanje filmova. Imam dobrog prijatelja, glumca Roberta Alena, koji ima divnu kuću. Ima kompletnu pozornicu za gledanje televizije. Međutim, treba da se popnete i pređete iz jednog dela kuće u drugi i siđete do pozornice da biste gledali film. On to čini namerno da bi otežao gledanje televizije i da se samim tim ne bi gledala besomučno.

Nemojte olakšavati sebi tako što ćete samo da kliknete dugme na daljinskom kada dođete uveče kući, kada ustajete ujutru i tokom vikenda. Prosečna imućna osoba gleda televiziju možda od sat do sat i po dnevno. Poređenja radi, prosečna siromašna osoba gleda televizijske programe od pet do sedam sati dnevno.

Šta ti ljudi rade ako ne gledaju televiziju? Provode vreme sa svojom porodicom. Razgovaraju sa svojim supružnicima, razgovaraju s decom. Deca razvijaju svoje ličnosti, samopoštovanje i samopouzdanje kroz vreme koje provode sa roditeljima,

ZAVRŠI TO ODMAH!

postavljajući pitanja i slušajući kako oni razgovaraju. To je od suštinskog značaja za njih.

U najuspešnijim brakovima, dolazite uveče kući i razgovarate sa svojim supružnikom – to se zove *čas moći*. Ne kažete: „Gde je daljinski?“, i otrčite da gledate televiziju ostatak večeri.

Imućni ljudi imaju neke određene navike: oni neprestano grade odnose sa svojom porodicom i uče sve vreme. Čitaju stalno.

Moja žena i ja imamo četvoro dece. Sva naša deca imaju gomile knjiga, police i čitaonice. Čitaju sve vreme. Ponekad se čini da su pročitali više knjiga od mene, a ja sam strastveni čitalac. Čitam najmanje tri sata dnevno, a ponekad i više. Uspešni ljudi imaju određene navike. Ukoliko želite da budete uspešni i bogati, činite ono što bogati ljudi čine. Ukoliko želite da budete siromašni, činite ono što čine siromašni.

Napoleon Hil je napisao najuspešniju knjigu o bogatstvu u istoriji – *Misli i obogatite se*. On je zaslužan za uspeh milionera više od svih drugih pisaca u istoriji. Njega nazivaju tvorcem milionera. Uzgred, to i jeste njegov cilj – da bude poznat kao tvorac milionera. Bavio se istraživanjima dvadeset dve godine, razgovarao sa samoniklim milionerima kako bi saznao kako su se obogatili. Sav materijal je sistematično složio. Ljudi su jednostavno preuzeli sistem kao recept u kuhinji i pratili su taj recept dok ga nisu usavršili.

Ja nisam dobar kuvar, ali umem da spremim određena jela veoma dobro. Neko me je nedavno pitao zašto tako dobro spremam određena jela. Kada sam ih prvi put spremio, bila su potpuno bezukusna. Vežbao sam i isprobavao milion puta. Nakon nekoliko nedelja ili meseci, dostigao sam nivo gde jelo nije bilo samo izuzetno ukusno već sam mogao da ga spremam bez ikakvog razmišljanja. Mogu spremiti neka jela automatski i savršeno su ukusna samo zato što sam toliko vežbao.

Nekada nisam imao nikakvih kulinarskih veština, a sada ih imam. Nekada nisam posedovao veštinu prodaje, sada je posedujem. Podučio sam više od dva miliona ljudi u osamdeset tri zemlje tehnikama prodaje.

Ljudi mi govore: „Promenili ste moj život. Zbog vas sam postao bogat. Nisam shvatio da je prodaja veština koju možete da usavršite. Mislio sam da treba samo da izađete, pokucate na neka vrata

i nadate se da ćete razgovarati sa nekim kome je taj proizvod potreban. Nisam shvatao da je to, zapravo, nauka, veština, praksa.”

Napoleon Hil je nastavio svoje istraživanje i napisao je drugu knjigu pod naslovom *Ključ uspeha*. Napisao je mnogo knjiga, ali to su bile dve odlične knjige. *Ključ uspeha* ima otprilike dvesta pedeset stranica i završava se rečenicom: „Osnovni ključ za bogatstvo je samodisciplina.”

Ljudi su uspešni ako su samodisciplinovani. Napisao sam jednu od najprodavanijih knjiga na svetu na tu temu. Naslov je *Nema opravdanja: Moć samodiscipline*. Širom sveta, ljudi stoje u redovima sa primercima knjiga prevedenih na njihove jezike, čekajući me da ih potpišem.

Proučio sam tu temu veoma temeljno i zaključio da ako posedujete samodisciplinu, možete da ostvarite gotovo sve. Ukoliko je nemate, ne možete postići ništa. Ljudi postižu izvanredne poduhvate, čak i kada su okruženi stvarima i uređajima koji im skreću pažnju, tako što disciplinuju sebe da ih ništa ne ometa.

Danas je jedan od ključeva za uspeh u životu ostavljanje elektronskih uređaja po strani. Ukoliko su uključeni, isključite ih. Ukoliko morate da proverite imejlove, proverite ih dva ili tri puta dnevno. Uključite uređaj, proverite, isključite ga, zato što jednostavno previše odvlači pažnju. Kada vam se uključi signal da ste dobili imejl, ne možete da se oduprete tome da skočite da biste videli šta ste dobili. To je kao refleksna reakcija. To se naziva *efektom slot-mašine*. Ljudi sede, čuje se zvuk imejl slot-mašine i oni pomisle: „Šta li sam dobio? Mora da sam dobio nešto.” U istom trenutku, uključuju svoj računar da bi proverili svoje imejlove. „Obično đubre, dođavola.” Takođe šalju imejlove nekom drugom, tako da i zvono nekog drugog zazvoni. I to ide ukруг, zvrzz-zvrzz-zvrzz.

Prosečnoj osobi je potrebno sedamnaest minuta da se vrati na posao nakon što ju je omeo neki imejl ili tekstualna poruka. Nekima treba i više, nekima manje; neki se i ne vrata poslu. Ometeni su u 11.00 dobijanjem imejla. I bave se njime. Sada je 11.17, pa kažu: „Ne verujem, već je došlo vreme ručka. Nema poente da se vraćam na posao. Završiću sve posle ručka.” Zatim traže nekoga da ide na ručak s njima, idu na ručak, vraćaju se i donose odluku: „Vreme je da ponovo izgradim odnose sa svojim saradnicima”, tako da šetaju naokolo razgovarajući, telefonirajući i šaljući imejlove.

ZAVRŠI TO ODMAH!

Zato jednostavno isključite svoje uređaje. Iskoristite disciplinu da biste ih isključili.

Imejl: poslastica na poslu

U današnjem svetu ljudi imaju velikih poteškoća pri upravljanju svojom elektronskom poštom. Neki u svom sandučetu imaju više od nekoliko hiljada imejlova. Lično brišem svoje imejlove svakodnevno na početku dana, a onda obavljam svoje radne zadatke u ostatku dana.

Jedna od tehnika je da disciplinujete sebe da prvo obavite najvažnije zadatke ujutru, pre bilo čega drugog, a potom nagradite sebe tako što ćete završavati posao proveravajući svoje imejlove. Provera imejlova je nalik poslastici koju dobijate na poslu. Ljudi to vole.

Držite prst na dugmetu za brisanje. Ne dopustite da vas kontrolišu ljudi koji šalju raznovrsne imejlove. Ja ih dobijam svakodnevno; svi ih dobijaju. Oni su prilično primamljivi. Rečenice su zanimljive, nude se potencijalne dobiti i sve ostalo. Njih samo brišite, brišite, brišite. Nemojte dopustiti sebi da vas zavedu.

Pre nekoliko godina, moja prijateljica Džuli Morgenstern napisala je odličnu knjigu *Never Check E-Mail in the Morning*. Moja druga prijateljica, Dijana Buer, napisala je *Get Over Email Overload*. One vam pokazuju kako da upravljate svojom elektronskom poštom tako da postaje vaš sluga, a ne gospodar.

Postoji mnoštvo malih trikova. Spomenuo sam nekoliko njih. Ljudi poštuju ta pravila i posledica toga jeste da im imejlovi nisu važni. Provere ih dva ili tri puta dnevno. Tačno znaju kako da se ophode prema njima. Ukoliko su neophodni, sačuvaju ih u fajlovima. Ukoliko je potrebno, dopune ih i dodaju preostalom delu svog rada.

Ponavljam, u disciplini je sve. Elbert Hubard, jedan od najvećih američkih mislilaca prošlog veka, rekao je: „Samodisciplina je ključ uspeha. Samodisciplina je sposobnost da postignete da radite ono što bi trebalo da radite kada bi trebalo to da radite, bez obzira na to da li ste za to raspoloženi ili ne.”

Zapamtite: *bez obzira na to da li ste raspoloženi za to ili ne*. Svako može da učini bilo šta ukoliko je raspoložen. Može da jede ukusnu hranu i pije fina pića. Može da sluša muziku. Može da časka

sa prijateljima. Može da se bavi zabavnim i jednostavnim aktivnostima umesto poslova koji su teški i korisni.

Vaš posao je da vežbate da budete samodisciplinovani. Svaki čin samodiscipline zahteva istrajnost i svaki čin istrajnosti gradi vaše samopoštovanje. To čini da se osećate snažniji i srećni. Psiholozi to nazivaju *osećajem za kontrolu*. Osećate se srećno jedino kada osećate da upravljate svojim životom, kada posedujete kontrolu nad svojim životom i radom.

Ukoliko donesete odluku da započnete i dovršite neki zadatak, neophodna je disciplina da počnete da radite i zahteva istrajnost da biste nastavili. Nakon što završite zadatak, osećaćete se predivno zbog svog truda.

Navika je preduzimanje neke akcije, dobijanje pozitivnog povratnog odgovora u vezi s tom akcijom i ponavljanje te iste akcije. To delovanje preduzimate neprestano dok ne postane jednostavno i automatsko. Početna tačka za stvaranje samodiscipline je razvijanje pozitivne navike da započnete i dovršite određeni zadatak.

Još nešto što mi je pomoglo bilo je da sve zapisujem na papiru. Uspešni ljudi koje poznajem uvek imaju nešto za zapisivanje – malu ili veliku beležnicu. Uvek ih nose sa sobom.

Jedan od primera je Vik Konant. Gde god bi otišao, nosio je beležnicu sa sobom. Čim biste počeli da govorite, otvorio bi beležnicu i slušao vas. Slušao bi konobare, svoju sekretaricu; slušao bi svakoga. Unosio je beleške kad god biste rekli nešto što bi moglo da bude korisno. Postao je jedan od najuspešnijih poslovnih ljudi u Americi i bio je najuticajniji u svetu audio-zapisa i prodaji. Sve je to postigao praktikovanjem samodiscipline.

Upravljanje vremenom

Produktivnost takođe zahteva planiranje i organizaciju. To znači da radite sve vreme dok radite, što je ideja strana većini ljudi.

Većina ljudi zapravo ne počne da radi do otprilike 11.00. Kada dođu na posao, prvo što čine je pozdravljanje sa kolegama. „Kako si?“ Jesi li gledao ono na televiziji? Šta misliš o tome i tome?“ Na kraju, oko 11.00 shvate: „Bože, gotovo da je vreme ručka. Bolje bi mi bilo da malo radim.“

ZAVRŠI TO ODMAH!

Onda urade ponešto, a potom odlaze na ručak. Ne vraćaju se na posao do skoro 15.00. Nekada je to i 15.30 ili 16.00. „Hm, nema smisla da danas bilo šta započinem da radim.” Stoga prestaju da rade.

Da li ste ikada primetili da su, kada odlazite kući sa posla u pola pet, ulice zakrčene? Ti ljudi još nisu završili posao. Kako to da su na ulici? Trebalo bi da su na poslu i da rade, kako to da su u kolima na putu nazad?

Ja nisam završio srednju školu. Završio sam školu na polugodištu, što je bilo i poslednje polugodište mog školovanja. Jedini posao koji sam mogao da obavljam bilo je pranje sudova u nekom malom hotelu. Nakon toga, prao sam automobile, a potom podove u jednom od servisa za čišćenje. Mislio sam da će pranje biti moj posao zauvek. Spavao sam u kolima. Spavao sam na podu drugarove garsonjere. Spavao sam u podrumu kuće svojih roditelja, jer nisu želeli da živim s njima.

Tada sam počeo da se pitam zašto su neki ljudi uspešniji od drugih i počeo sam da istražujem. Pročitao sam da je Aristotel bio najveći filozof u istoriji i da je imao veoma značajne ideje i uvide o uspehu.

Aristotel je rekao da su svi ljudi stvorena navike. Sve što radite ili ne radite, rezultat je navike koju ste razvili u ranom detinjstvu. Uloga roditelja je da odgaje decu tako da steknu pozitivne navike. Odgajajte ih da stiču dobre navike i izrašču u ljude dobrog karaktera.

To nas ponovo dovodi do naše današnje teme: tu ste gde ste i postali ste ono što jeste zahvaljujući svojim navikama. Moj prijatelj i motivacioni govornik Ed Formen često je govorio: „Steknite dobre navike i neka one gospodare vama, umesto da dozvolite da vas oblikuju loše navike i oslabe vaš karakter.” Dakle, vaš osnovni cilj u životu jeste da razvijete pozitivne navike.

Kada sam prvi put proučavao koncept ličnog uspeha, zaključio sam da je suštinski važno formiranje novih navika, za šta je potreban u proseku dvadeset jedan dan ponavljanja. To nije sasvim tačno zato što ponekad možete da formirate neku naviku odmah: dogodi se nešto što zauvek promeni vaš način razmišljanja. Kada je reč o drugim navikama, kao što je prestanak pušenja ili promena načina ishrane kako biste oslabili, za njih je potrebno više vremena. U većini slučajeva, neophodno je uporno ponavljanje, dan za danom, i u određenom trenutku navika će se ustaliti.

Jedna od najvažnijih navika jeste da radite sve vreme dok radite. Dok odrastamo, idemo u školu, što povezujemo sa igranjem sa drugovima. Idemo u predškolsko ili prvi razred. Isprva smo malo uplašeni, ali onda shvatamo da su tamo naši drugovi, tako da se igramo s njima. Jedva čekamo da idemo u školu, koja nam postaje najbitnija u životu.

Potom odrastemo i igramo se drugačije. Igramo se igara za odrasle, bavimo se nekim sportom. Sve se svodi na igru sa prijateljima. Radimo dovoljno domaćih zadataka da ne bismo pali godinu i da nas ne bi izbacili, da bismo mogli i dalje da dolazimo u školu, ali je u osnovi naše vreme za igru.

Kada završimo školu i dobijemo prvi posao, nervozni smo i ponovo ispunjeni strahom. Prvi dan na prvom radnom mestu često je jedan od najstrašnijih dana u našem životu. Idemo na posao i, kao posledica navike, igramo se sa kolegama. Morate da obavite određenu količinu posla ili vam neće dozvoliti da se vratite na posao; daće vam otkaz i ostaćete bez posla. Stoga radite onoliko koliko je potrebno da uradite da biste mogli da odete i igrate se sa prijateljima. Jedva čekate da vidite svoje prijatelje, jedva čekate da izađete negde posle posla i jedva čekate vikende.

Najvažnije je da razvijete naviku da radite sve vreme dok ste na radnom mestu. Prosto ponavljajte sebi da radno mesto nije mesto za igru. Kada se pojavite na vratima u 8.30 ili ranije, vaš zadatak je da se bacite na posao i radite čitav dan.

Ukoliko neko želi da razgovara s vama, recite: „Voleo bih da razgovaram s tobom, ali hajde da pričamo posle posla. Možemo da pričamo za vreme ručka.” Ili kažete: „Voleo bih da razgovaram s tobom sada, ali imam posao koji moram da obavim što je pre moguće. Moj nadređeni očekuje da završim taj zadatak.”

Kao što obično biva, niko vas neće sprečiti da obavljate svoj posao. Reći će: „U redu, kasnije ćemo razgovarati.” Na kraju će vas ostaviti na miru, jer niste zanimljivi; ne dopada vam se da se igrate na poslu.

Vaš posao je da radite sve vreme dok ste na radnom mestu.

Evo još jedne navike koju morate da razvijete. To je *završavanje zadataka*. To je ključ visoke produktivnosti. Radite svakog trenutka dok ste na poslu i završite svoje zadatke. Čim započnete jedan

ZAVRŠI TO ODMAH!

zadatak, spustite glavu i dajte sve od sebe. Radite na tom zadatku dok ga ne završite.

Najveći izvor stresa u današnjem društvu jeste to što smo preopterećeni poslom koji nismo obavili. Zato ustanovite prioritete. „Kada bih mogao da završim jedan zadatak dnevno, koji bi to zadatak imao najpozitivniji uticaj na moju karijeru, koji bi najviše pomogao mojoj kompaniji ili preduzeću?” Ma koji zadatak to bio, izaberite taj jedan zadatak, započnite ga i radite na njemu dok ga ne završite.

Evo jednog predivnog otkrića: obavljeni zadatak podiže samopouzdanje i samopoštovanje. Time zadobijate divljenje drugih. To je osnovni ključ za visoke prihode i otvorenije prilike, veći broj poslova i odgovornosti. U poslovnom svetu, sve je u završavanju zadataka. To nije obavljanje posla. To je završavanje zadatka.

Uvek razmišljajte o završetku radnog zadatka. To je vrlo slično trčanju na trci kada pređete crtu prvi. Ukoliko trčite neku trku i stignete prvi na cilj, kako će vas nazvati? Pobednikom. Tako je.

Kada završite zadatak, osećate se kao pobednik. Niko drugi ne mora da se takmiči s vama. To što ste završili jedan zadatak čini da se osećate kao pobednik. Vaše samopoštovanje raste. Raste vaša energija. Osećate se srećno. Ljudi oko vas – naročito oni koji mogu najviše da utiču na vašu karijeru – osmehuju vam se jer im se dopadate. Iza vaših leđa kažu: „Ukoliko želite da se nešto obavi, zamolite njega zato što će obaviti zadatak koji ste mu dali. Radiće kao rudar. Ostajaće dokasno, dolaziti rano. Radiće vikendom, ali će završiti taj zadatak.”

Kada sam počeo da radim, imao sam naviku da završavam svoje zadatke. Ponekad bih radio do kasno uveče i čitav vikend. Jednom prilikom sam radio za direktora u kompaniji koja se brzo širila; imala je dve stotine firmi pod svojim okriljem. Dao mi je neki zadatak da uradim u petak. Rekao je: „To mi je važno. Cenio bih ukoliko izvršite procenu i napišete izveštaj.”

Odgovorio sam: „U redu”. To je bio petak poslepodne i ostao sam do osam sati uveče na poslu. Nazvao sam ženu i rekao joj da ću doći kasno. Potom sam radio celu subotu i nedelju. Došao sam u ponedeljak ujutru i doneo kompletan izveštaj.