

Naslov originala:
Brian Tracy
Maximum Achievement

Copyright © 1993 by Brian Tracy
All rights reserved.
Za izdanje na srpskom jeziku © Publik praktikum 2019

ZA IZDAVAČA:
Marko Sabovljević

GLAVNI I ODGOVORNI UREDNIK:
Marina Sabovljević

PREVOD:
Branislav Maričić

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 978-86-6035-681-1
COBISS.SR-ID 280825612

BRAJAN TREJSI

**ZLATNA
PRAVILA
USPEHA**

HARMON**IA**

Sadržaj

Zahvalnice / 7

Uvod / 13

Poglavlje 1:

Načinite od svog života remek-delo / 21

Poglavlje 2:

Sedam zakona upravljanja umom / 39

Poglavlje 3:

Glavni program / 67

Poglavlje 4:

Upravljanje umom / 123

Poglavlje 5:

Veština koja otključava vrata uspeha / 157

Poglavlje 6:

Vrhunska moć uma / 205

Poglavlje 7:

Veština odlučivanja / 231

Poglavlje 8:

Glavni cilj / 269

Poglavlje 9:

Umeće ophođenja prema drugim ljudima / 297

Poglavlje 10:

Umeće ophođenja u ličnim vezama / 327

Poglavlje 11:

Umetnost roditeljstva / 353

Poglavlje 12:

Umeće: Moć ljubavi / 373

Dodatak A

Brajan Trejsi – govornik / 391

Dodatak B

Internacionalni program Brajana Trejsija / 393

Dodatak C

Literatura korišćena u knjizi / 399

Zahvalnice

Pisanje knjige predstavlja neverovatan poduhvat, posebno ako se time nikada ranije niste bavili. To zahteva godine i godine predanog istraživačkog rada i iskustva, potom mesece, ako ne i godine, pisanja i pisanja. Ova knjiga iznikla je na osnovu hiljada časova seminara koje sam održao, kao i bezbrojnih sugestija i zapažanja hiljada muškaraca i žena sa kojima sam imao čast da sarađujem tokom dugogodišnjeg perioda.

Čitav moj život je jedan dugotrajan, kontinuirani proces ličnog i profesionalnog razvoja, neprekidnog usavršavanja čitanjem hiljada knjiga i članaka, slušanja audio-kaseta i pohađanja bezbrojnih kurseva i seminara. Kao što je Tenison u svom delu *Odisej* rekao: „Ja u sebi nosim delove ličnosti svih onih koje sam upoznao.” Gotovo je nemoguće nabrojati sve one ljude koji su na mene izvršili uticaj, ali ipak želeo bih da ovom prilikom nekima od njih zahvalim na tome što su mi omogućili da napišem ovu knjigu.

Prvo, želim da zahvalim mnogim muškarcima i ženama na tome što su godinama i godinama pohađali moje seminare i predavanja. Njihovi uvidi, zapažanja i iskustva bili su od neprocenjivog značaja za mene i izuzetno bitni za pisanje ove knjige. Vi, kojima se ovom prilikom zahvaljujem, prepoznacete se u ovim mojim rečima. Još jednom želim da vam ovom prilikom izrazim svoju duboku zahvalnost!

Posebno zahvaljujem pokojnom Džonu Bojlu na tome što mi je pružio dubok uvid u moć našeg uma u pogledu svega što nam se dešava.

Zahvaljujem Erlu Najtingejlu na njegovim dubokoumnim uvidima u potencijale prosečnog čoveka, kao i Denis Vejtli na sažetim principima uspeha objavljenim u vidu audio-kaseta pod naslovom *Psihologija uspeha*. Mnogo je izvanrednih mislilaca, pisaca i govornika izvršilo uticaj na mene, a među njima su Stiven Kovi, Ken Blanšard i Tom Piters, kao i Zig Ziglar, Džim Ron, Toni Robins i Vejn Dajer.

Iskreno zahvaljujem mojim prijateljima u *Najtingejl-Konant korporaciji*, Viku Konantu, Kevinu Makinliju, Majku Vilbondu i Džil Skečer, koji su godinama radili zajedno sa mnom kako bi obezbedili kvalitet audio-snimaka ovih ideja.

Posebno zahvaljujem sponzorima mojih seminara, Džonu Hammond, Denu Bretlandu, Džimu Kaufmanu i Sjuen Sendidž, koji su ove principe učinili dostupnim hiljadama ljudi tako što su dugi niz godina zajedno sa mnom organizovali i vodili javne seminare u svakom glavnom gradu država Severne Amerike.

U krugu mojih nekadašnjih i sadašnjih saradnika ne samo da je bilo nego se i danas nalazi nekoliko ljudi koji su mi neizmerno pomogli.

Iskreno zahvaljujem Viktoru Rajzlingu, koji je dugo sa mnom sarađivao, predano radeći od ranih jutarnjih časova pa sve do kasno u noć, i koji je izvršio odlučujući uticaj na moju karijeru tokom razvojnih faza.

Zahvaljujem mom prijatelju i partneru, Majklu Volfu, mom direktoru marketinga, Doni Vajlerili, mojim izvršnim pomoćnicima i sekretaricama, Mejvis Henkok i Širli Vetstoun, bez čije pomoći u kucanju i prekucavanju rukopisa ova knjiga možda nikada ne bi ugledala svetlost dana.

Zahvaljujem mojim prijateljima iz izdavačke kuće *Sajmon i Šuster*, posebno izdavaču Bobu Benderu, na podršci i podsticaju u okviru pripreme rukopisa, bez kojih ova knjiga takođe ne bi bila objavljena.

Možda je najvažnija osoba u čitavom ovom procesu bila Margaret Makbrajd, moj književni agent, čija je vera u moj rad i moju lič-

nost odigrala suštinsku ulogu kao ona prva i najznačajnija varnica koja je pokrenula pisanje ove knjige. Hvala ti, Margaret.

Jedna od najznačajnijih lekcija koju sam naučio u životu jeste da niko nikada nije uspeo sasvim sam. Svi mi zavisimo od drugih praktično u pogledu svega. Želeo bih da zahvalim mnogim ljudima, ali bi to iziskivalo mnogo prostora u ovoj knjizi. Zato, dozvolite mi da završim sa ovim zahvalnicama tako što ću zahvaliti mojoj divnoj ženi, Barbari, na svemu, a posebno na tome što me je strpljivo podržavala tokom svih ovih meseci dok sam pisao knjigu, kao i mojoj dragoj deci, Kristini, Majklu, Dejvidu i Ketrin, kojima se za to vreme nisam dovoljno posvećivao. Obećavam da ću vam to nadoknaditi.

*Ovu knjigu posvećujem mojoj divnoj ženi Barbari,
koja je moj najbolji prijatelj, žena, majka i
partnerka o kakvoj sam mogao samo da sanjam.
Bog te blagoslovio i hvala ti na svemu. Učinila si
me veoma srećnim čovekom.*

Uvod

Ovaj sistem koji ćete upravo početi da učite može izmeniti vaš život. Prvi put ova knjiga iznosi pred vas jedinstvenu sintezu ideja, metoda i tehnika. Međutim, pojedine komponente ovog sistema ne predstavljaju neku novost, jer su već bile učene i izučavane tokom mnogih generacija. Ovi principi i vežbe bili su testirani i dokazani od strane miliona ljudi i žena, koji su svoj veliki uspeh postigli zahvaljujući tome što su im upravo oni poslužili kao osnova.

Integrisanjem ovih ideja i metoda u svoj svakodnevni život, vi ćete postati srećniji, zdraviji i samopouzdaniji. Osetićete se moćnijim, svrsishodnijim i usmerenijim prema svojim ciljevima. Vi ćete isto tako biti pozitivniji, usredsređeniji i sposobniji da ostvarite svoje zacrtane ciljeve. Umećete da se ophodite na pravi način sa važnim ljudima u svom životu. I ne samo da ćete biti uspešniji na poslovnom planu, nego ćete biti i zadovoljniji sobom.

Naučićete da oslobodite neiscrpne potencijale i sposobnosti koji su potisnuti duboko u vama. Upražnjavanjem vežbi koje slede nakon svakog poglavlja, trud koji budete uložili višestruko će vam se isplatiti jer ćete postići izvanredne rezultate. Preokrenućete svoj život iz temelja i zakoračiti stazom uspeha, dostignuća i samoostvarenja o kakvom niste ni sanjali.

Da napravimo jednostavno poređenje: život je poput brave koja se otključava pomoću prave kombinacije, cifara nekog broja. Ako

pogodite pravi redosled cifara, brava će se otključati. Niti je to neko čudo, niti prava kombinacija cifara zavisi od sreće. Nije važno čak ni to ko ste vi, ako znate pravu kombinaciju cifara. Na osnovu istog principa, postoji prava kombinacija misli i aktivnosti koje će vam omogućiti da postignete bilo koji zacrtani cilj, a tu šifru možete otkriti samo ako tragate za njenim rešenjem.

Zdravlje, bogatstvo, sreća, uspeh i duševni mir se nalaze pod okriljem istog principa. Ako pravu stvar uradite na pravi način, ostvarićete željeni rezultat. Ako precizno umete da odredite šta je to što želite, možete otkriti da su drugi to dobili pre vas. I ako tada uradite iste one stvari koje su uradili i oni, vi ćete postići iste rezultate.

Ova „tajna uspeha” je toliko jednostavna da ju je previdela većina ljudi. Sve što želite možete i posedovati, ako to žarko želite, i ukoliko ste spremni da istrajete u tome da dovoljno dugo i naporno radite ono što su drugi radili pre vas kako bi ostvarili slične ciljeve.

Uopšte nije važno da li ste mladi ili stari, muškarac ili žena, crnac ili belac. Nije bitno ni to da li ste se rodili u imućnoj porodici ili potičete iz siromašne sredine. Priroda je neutralna. Ona ne vrednuje ličnosti, ne favorizuje ih. Ona vam vraća uloženi trud, ni više ni manje. A pritom, vi odlučujete koliko ćete uložiti svog truda i energije.

Gete je jednom napisao: „Priroda ne zna za šalu; ona je uvek autentična, uvek ozbiljna, uvek stroga; ona je uvek u pravu, dok je uvek čovek taj koji greši i promašuje cilj. Ona prezire onog čoveka koji nije u stanju da je ceni, a samo pred onim ljudima koji su sposobni, čisti i autentični skida veo sa svojih tajni.”

Neuspešnim ljudima ova ideja ne pada lako zbog toga što su navikli da razloge za kvalitet svog života traže izvan samih sebe. Ali dokaz istinitosti ove ideje je svuda oko nas. Gde god da pogledate, vidite kako muškarci i žene ostvaruju velike uspehe i daju značajan doprinos društvu u kome žive, bez obzira na to da li su mladi ili stari, belci ili crnci, obrazovani ili neobrazovani.

U isto vreme, vidite muškarce i žene koji uživaju sve privilegije u pogledu sredine i obrazovanja, a koji ostavljaju utisak kao da ne znaju šta da urade od svog života. Oni rade poslove koji im se ne sviđaju, ostaju u vezama koje im ne prčinjavaju zadovoljstvo

i ostvaruju tek jedan delić prirodnih potencijala svoje ličnosti za postizanje uspeha i za jedan srećan i ispunjen život.

Ključ sreće i uspeha, kao i sposobnosti da u životu dobijete upravo one stvari koje zaista želite, jeste da pronađete pravu kombinaciju koja otključava bravu. Umesto da okrećete šifrovanu bravu života u nadi da ćete imati sreće u tome da pogodite pravu kombinaciju, kao da igrate na slot mašini, vi morate učiti i ugledati se na one koji su već uradili ono što vi želite da radite i ostvarili rezultate koje vi želite da postignete.

Ova knjiga govori upravo o tome. Ona sadrži sve do sada otkrivene bisere mudrosti o uspehu pojedinca, iskazane jednostavnim rečima i bez upotrebe žargona, spremne na to da deluju u vašu korist.

Ovaj sistem vam pruža prave kombinacije pomoću kojih ćete moći da otvorite vrata gotovo svih područja vašeg života.

Postoje dva glavna razloga zbog kojih pouzdano znam da ove ideje daju izuzetne rezultate. Prvi se sastoji u tome što sam ih iskusio na sopstvenoj koži i putem pokušaja i greške dokazivao godinama. Drugi razlog je taj što sam ovom sistemu podučavao više od milion ljudi i što su se sve te ideje pokazale kao izuzetno delotvorne kod svakog onog čoveka koji ih je na ozbiljan način primenio u svom životu.

Neki ljudi proučavaju zakon, a drugi inženjering. Neki čitaju sportske preglede i postaju poznavaoци fudbala, bejzbola ili košarke. Drugi ljudi posvećuju sate i sate tome da nauče sve o kuvanju, istoriji, poštanskim markama, kompjuterima ili hiljadama drugih stvari. Ja sam proučavao uspeh u svim njegovim vidovima.

Kada sam bio još sasvim mlad, želeo sam da saznam zbog čega su neki ljudi uspešniji od drugih. Razlike u bogatstvu, sreći i uticaju kojima sam bio okružen predstavljale su pravu misteriju za mene. Nešto duboko u meni govorilo mi je da za tako očiglednu nejednakost moraju postojati razlozi, i ja sam čvrsto rešio da ih otkrijem.

Potekao sam iz siromašne porodice i to mi se nije sviđalo. Moj otac nije imao stalno zaposlenje, tako da mi izgleda nikada nismo imali dovoljno novca, osim za ono što je bilo najpotrebnije. Tokom mojih prvih deset godina gotovo sva odeća koju sam imao bila je na meni zahvaljujući dobrotvornim priložima Vinsenta de Pola i voljom samoga Boga.

Kao dete, bio sam problematičnog ponašanja. Uvek sam bio u nekoj nevolji, ljut i kivan na život, ni sam ne znajući zbog čega. Bio sam nekoliko puta udaljavan i izbačen iz dve srednje škole. Bio sam kažnjavan više od sve ostale dece u školi koju sam pohađao od sedmog do dvanaestog razreda.

Pao sam godinu u srednjoj školi, propustivši šest od sedam predavanja na poslednjoj godini. Moj prvi ozbiljan posao bilo je pranje sudova u kuhinji jednog malog hotela. Nakon toga, radio sam sve i svašta, živeći u pansionima, malim hotelima ili jednosobnim stanovima, a povremeno sam spavao u svojim kolima, ili na zemlji pored kola.

Radio sam u strugari i slagao drvenu građu, i u ekipama radnika koji su sekli ta drva motornom testerom. To mi je išlo za rukom neko vreme. Radio sam kao građevinski radnik, kao i u fabrici na montažnoj traci. U dvadeset prvoj godini postao sam član posade na jednom norveškom teretnjaku i krenuo sam na put kako bih video i upoznao svet.

Nekoliko narednih godina sam putovao sve dok nisam ostao bez novca, da bih tada prionuo na razne poslove sa ciljem da zaradim novac neophodan za nova putovanja.

U svojoj dvadeset trećoj godini, i dalje sam danju radio kao sezonski radnik na farmi, a noću spavao na senu u ambaru. Kada sam osetio da više ne mogu da obavljam fizičke poslove, krenuo sam u prodaju, radeći od procenta i dobijajući platu svake večeri kako bih tog dana mogao da kupim hranu i platim stanarinu za iznajmljenu sobu.

Prolazeći kroz ova iskustva, koja su mi još u mojim mladim danima pružila značajne lekcije o životu, ja sam nastavio da trigram za odgovorom na pitanje: „Zbog čega su neki ljudi uspešniji od drugih?”

Bio sam strastveni čitalac, izgarao sam od želje da saznam i razumem pitanja koja su me mučila. Čitao sam sve knjige koje bi mogle da mi pruže odgonetku i zakonitost zbivanja kojima sam bio okružen.

Bila je to neka vrsta potrage za mene, koja je ličila na onu Don Kihotovu borbu sa vetrenjačama, ali sa jednom velikom razlikom.

Ja sam izuzetno praktičan. U tom smislu, tragao sam za jednostavnim i kristalno jasnim objašnjenjima onih stvari koje sam istog

momenta mogao da primenim kako bih postigao bolje rezultate. Nisam imao strpljenja za velike teorije ili apstraktne principe. Jedino pitanje koje sam postavljao u pogledu svake nove ideje bilo je: „Da li ona funkcioniše?”

Kada sam počeo da se bavim prodajom, za nekoliko meseci sam preusmerio pažnju sve dok pitanje nisam preformulisao: „Zašto su neki prodavci uspešniji od drugih?” Svim srcem sam se udubio u to pitanje, čitajući sve knjige o prodaji do kojih sam mogao da dođem, slušajući svaku dostupnu audio-traku i pohađajući svaki seminar koji je ljude obučavao veštini prodaje. Postavljao sam pitanja svim izuzetno uspešnim prodavcima u pogledu toga kako oni obavljaju svoj posao i šta preduzimaju kako bi se nosili sa stalnim problemima sa kojima se prodavci suočavaju.

Dok sam se bavio tim poslom, pokušao sam sa svim metodama koje su mi izgledale razumno i kao nešto što može da unapredi posao.

Moja prodaja je malo-pomalo počela da raste. Nakon šest meseci, bio sam najuspešniji prodavac u svojoj kompaniji. A uskoro sam počeo i da učim druge svemu onome što se pokazalo kao korisno u mom slučaju, i mnogi od njih su takođe postali vrhunski prodavci poput mene. Kada sam krenuo u menadžment, pročitao sam sve što mi je na bilo koji način moglo pomoći u tome da postizem bolje rezultate od drugih. Primenio sam sve ono što sam naučio kako bih izgradio prodajnu organizaciju sastavljenu od devedeset pet ljudi u šest zemalja koja je svakog meseca kroz novi posao pravila milion dolara.

Kada sam odlučio da razvijem agenciju za nekretnine, još jednom sam se bacio na knjige. Dobio sam dozvolu za rad agencije i pročitao sve što sam mogao na tu temu. Budući da nikad ranije nisam imao priliku da razvijem takav posao, za moj prvi projekat izabrao sam, finansirao, iznajmio, sagradio i prodao tržišni centar vredan tri miliona dolara. I tom prilikom naučio sam sve što mi je bilo potrebno tako što sam proučavao i ispitivao druge uspešne ljude u tom poslu.

Tokom sledećih devet godina, bio sam odgovoran za kupovinu, dogradnju, planiranje, razvijanje, izgradnju, izdavanje i prodaju komercijalnih, industrijskih i stambenih jedinica vrednih milione dolara.

Počeo sam od malenog jednosobnog stana sa iznajmljenim nameštajem, do stambene zgrade u sopstvenom vlasništvu, potom do kuće, pa onda do još veće kuće sa bazenom i garažom za tri automobila.

Proučavao sam prodaju, menadžment i biznis kako bih naučio kako da obezbedim bolji život. Završio sam srednju školu učeći noću i tako što sam pohađao korespondentske kurseve. Na osnovu sopstvenog životnog iskustva i visokog rezultata na standardnom testu procene sklonosti¹ omogućeno mi je da pohađam program MBA² u okviru kojeg sam tri godine proučavao teoriju poslovanja, usavršavanje strateškog planiranja i marketinga.

Nakon toga sam postao savetnik za menadžment i primenio sam svoje celokupno znanje i iskustvo da svojim klijentima zaradim ili uštedim milione dolara.

Oduvek sam bio fasciniran temom sreće, i pitanjem zbog čega su neki ljudi srećniji i ostvareniji od drugih. Da bih pronašao odgovore na ta pitanja, proučavao sam psihologiju, filozofiju, religiju, metafiziku, motivaciju i lično dostignuće.

Da bih se uspešno nosio sa ličnim problemima, proučavao sam ljudske odnose, interpersonalnu psihologiju, komunikacije i individualne stilove. Kada sam se oženio, pročitao sam i preslušao sve trake na temu roditeljstva i vaspitanja dece. Da bih unapredio način na koji se ophodim prema ljudima, pročitao sam one knjige koje su mi pomogle da bolje razumem sebe, kao i razloge zbog kojih sam se osećao i ponašao na određeni način.

Proučavao sam istoriju, ekonomiju i politiku da bih bolje razumeo prošlost i budućnost, i naučio zašto su neke zemlje, i delovi zemalja, bogatiji od drugih.

Sve u svemu, tokom dvadeset pet godina proveo sam verovatno hiljade sati u proučavanju. Mnoga od tih proučavanja tekla su istovremeno.

Neke od tih studija trajale su čitave dve ili tri godine, gotovo poput opsesije. Ali ova izučavanja imala su jednu zajedničku crtu,

¹ *Scholastic Aptitude Test* (Prim. ur.)

² *Master of business administration* (Prim. ur.)

a to je bila njihova svrha, koja se sastojala u praktičnom razumevanju stvari. Ona su predstavljala neprekidnu potragu za testiranim i proverenim idejama, uvidima i metodama koje bi mogle biti primenjene u cilju trenutnog poboljšanja rezultata.

Tako sam došao do velikog otkrića. Postao sam svestan toga da mogu naučiti sve što mi je potrebno kako bih postao uspešan u bilo kojoj oblasti do koje mi je zaista stalo. Znanje je onaj čarobni štapić koji sve stvari čini mogućim.

Bilo mi je potrebno dvadeset godina da pobegnem od sirotinje i stalne brige o novcu. Tada sam došao do zaključka da ću integrisanjem svega što sam naučio o uspehu u sistem ideja koje svaki čovek može primeniti ljude snabdeti sredstvima koja će im uštedeti hiljade dolara i godine napornog rada.

Godine 1981. prionuo sam na posao i objedinio „sistem uspeha” namenjen drugim ljudima. Osmislio sam ga kao dvodnevni seminar pod nazivom *Unutrašnja igra uspeha*, i tada ga ponudio direktno putem pošte ili novinskog oglasa.

Na seminaru sam vatreno izlagao svoje ideje. Žarko sam želeo da ih podelim s drugima. Znao sam da su te ideje plodonosne i bio sam ubeđen da će svaki onaj čovek koji bude primenio barem delić ovog sistema ubrzo promeniti svoj život nabolje.

Za sve što zaista vredi potrebno je vreme. Bilo je potrebno tri godine da ovaj seminar postane opšteprihvaćen. Za to vreme radio sam na unapređivanju sadržaja i prezentacije kursa. Postepeno, kako sam sve više uklanjao elemente koji su bili nesavršeni, seminar je postajao sve popularniji i popularniji. Sve više i više ljudi pohađalo je moj seminar, i to iz vrlo dalekih krajeva.

Od samog početka, ljudi su seminar opisivali rečima: „Ovo je kao da mi neko pruža novu šansu u životu”, ili: „Ovaj seminar je kao blanko ček za budućnost.” Mi smo na kraju promenili naziv kursa u *Feniks seminar*, nazvavši ga po mitskom simbolu preobražaja i novog života.

Godine 1984. *Najtingejl-Konant korporacija*, najveći distributer audio i video obrazovnih programa na svetu, objavila je na audio-traci seminar pod nazivom *Psihologija uspeha*. To je ubrzo postao bestseller prodat do sada u petsto hiljada kopija.

Do 1985. godine potražnja koja je vladala za seminarom prevazišla je moju sposobnost da ga predajem lično. Zato sam ovaj

seminar snimio na video-traci u kompletu sa priručnikom i ljudima obučenim da ga profesionalno prezentuju. Mi smo mu dali naslov *Feniks seminar o psihologiji uspeha*. Video-verzija postala je toliko popularna da je do sada prevedena na dvanaest jezika i predstavljena je u dvadeset četiri zemlje.

Svrha seminara sastoji se u određivanju suštinskog pravca u kojem treba da teče kako lični preobražaj, tako i transformacija korporacije. Muškarci i žene koji prođu kroz ovaj program ispoljavaju pozitivnije ponašanje i veći optimizam u pogledu ličnih rezultata, u okviru porodice, posla koji obavljaju i svakog drugog aspekta svog života. Osim toga što postaju samopouzdaniji, oni ispoljavaju veću odgovornost i sposobnost da na jedan produktivan način upravljaju svojim životom.

Korporacije *Feniks seminar o psihologiji uspeha* primenjuju kako bi povećale produktivnost, učinak i proizvodnju. One koriste ovaj seminar kao osnovni metod namenjen timskom radu i programima vrhunskog menadžmenta, otkrivajući da „ljudi vrhunskog kvaliteta” predstavljaju visokokvalitetan temelj kompanije.

Ovom knjigom odazvao sam se zahtevu hiljadama diplomiranih studenata koji su me zamolili da ove koncepte predstavim u pisanom obliku. Sistem koji ćete naučiti na sledećim stranicama isti je onaj sistem koji sam predavao studentima u okviru *Feniks seminara o psihologiji uspeha*. Drugim rečima, ovaj sistem predstavlja celovit i jasan pristup poslu koji pruža dobar život – život ispunjen srećom, harmonijom, zdravljem i istinskim prosperitetom.

Još jedna stvar pre nego što počnem: dugi niz godina dešavalo mi se da me posete hiljade mojih studenata, ponekad čak i nakon što su svega nekoliko časova učili ovaj program, sa rečima: „Nećete verovati šta mi se desilo!” Potom bi mi ispričali kako su im se desile divne stvari na poslu i u privatnom životu otkada su počeli da primenjuju ove ideje.

Dakle, želim unapred da vam kažem kako verujem u njihovu moć da vam pomognu, ma kakva vaša situacija trenutno bila. Siguran sam da ćete primenom ovih principa u životu postići uspeh o kakvom ranije niste ni sanjali, i da će se ove ideje pokazati još delotvornijima kako ih budete sve više primenjivali. A vaša budućnost će biti ograničena jedino granicama vaše mašte!