DARMOWY E-BOOK

BRIAN TRACY INTERNATIONAL

BRIAN TRACY

WYZNACZANIE CELÓW

OSOBISTY PRZEWODNIK

Ludzie mający jasne, sprecyzowane i zapisane cele mogą w o wiele krótszym czasie osiągnąć więcej, niż ludzie bez celów są w stanie sobie wyobrazić.

~Brian Tracy

Czego się nauczysz?

- Jak określić pięć kluczowych sfer w życiu, aby osiągnąć równowagę
- Jak prawidłowo wyznaczać cele, aby je z łatwością osiągać
- Jak krok po kroku dążyć prosto do swoich celów?

WIĘCEJ INFORMACJI NA: WWW.**briantracy**.pl

DARMOWY E-BOOK

BRIAN TRACY INTERNATIONAL

BRIAN TRACY

WYZNACZANIE CELÓW

OSOBISTY PRZEWODNIK

- Niniejsze opracowanie jest bezpłatne.
- Niniejsze publikacja może być kopiowana, oraz rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez firmę Brian Tracy International.
- Zabronione są jakiekolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody wydawcy.
- Zabrania się odsprzedaży tej publikacji.

Korekta: Marcin Kijak
Skład: Marcin Polański

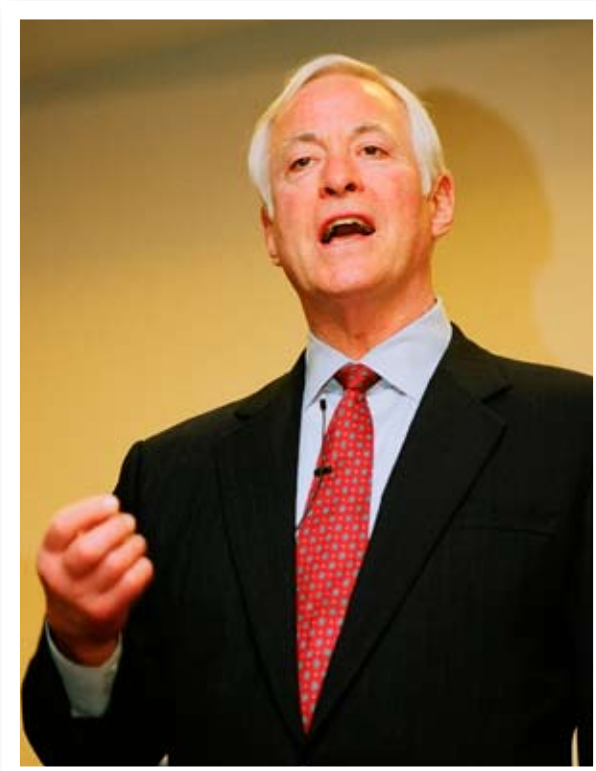
© 2010 Copyright by Brian Tracy International Sp. z o.o.

Wszelkie prawa zastrzeżone.
All rights reserved.

SPIS TREŚCI

Wstęp 4
Część 1 7
Część 2 9
Część 3 16
Część 4 19
Część 5 21
Podsumowanie 23
Tabele 24
Brian Tracy International 30
Opisy szkoleń 32
Płyty Audio 38

WSTĘP



Witaj, nazywam się Brian Tracy. Wiele lat temu, kiedy miałem 20 lat, rozpocząłem trwające całe życie poszukiwania odpowiedzi na pytanie, dlaczego niektórzy ludzie osiągają więcej sukcesów niż inni. Istnieje w psychologii zasada mówiąca, że w życiu dorosłym zwykle poszukujemy tego, czego najbardziej brakowało nam w dzieciństwie.

Pochodziłem z domu, w którym nie było pieniędzy, nie miałem wykształcenia, a więc skończyłem jako człowiek bez pracy, wiedzy i umiejętności. W wieku 20 lat wybrałem się w świat. Odwiedziłem ponad 80 krajów, nauczyłem się czterech języków.

Przeczytałem najpierw dziesiątki, a potem setki i tysiące książek. Zaraz po trzydziestce wróciłem na uniwersytet i uzyskałem tytuł magistra w dziedzinie biznesu. Spędziłem tysiące godzin analizując tę kwestię i mogę dziś z przyjemnością powiedzieć, że mam już kilka odpowiedzi.

PRZEWODNIK

Oto **„Przewodnik wyznaczania celów osobistych”**, który został specjalnie opracowany po to, aby umożliwić ci osiągnięcie upragnionego sukcesu.

W niniejszym opracowaniu znajdziesz wszystko, czego potrzebujesz na określenie pięciu kluczowych sfer w życiu dotyczących zdrowia, związków, kariery, finansów oraz duchowości. Następnie przechodząc przez 7 etapowy proces opisany na kolorowych kartkach, które znajdziesz na końcu przewodnika, zostaniesz krok po kroku skierowany prosto do celu.

DLACZEGO WYZNACZANIE CELÓW JEST TAKIE WAŻNE?

W wielokrotnie cytowanym badaniu przeprowadzonym na Uniwersytecie Harwarda w 1979 roku, zapytano studentów ostatniego roku, ilu z nich miało spisane cele i plany działania.

- **3 procent** miało jasno wyznaczone i spisane cele.
- **13 procent** posiadało wyznaczone cele, ale nie były one sporządzone w formie pisemnej
- **84 procent** nie miało sprecyzowanych żadnych celów

W 1989 przeprowadzono badanie z którego wynikało, że 10 lat później te trzy procent studentów, które miało spisane cele osobiste odniosło 10-krotnie większy sukces niż pozostałe 90 procent.

Niezależnie od twojego pochodzenia, wykształcenia czy posiadanych zdolności, wyznaczenie celów będzie dla ciebie niezwykle skutecznym narzędziem.

Tak jak widać to na przykładzie badania z Harvardu, umiejętność wyznaczania celów i formułowania planów ich realizacji jest podstawą sukcesu. Dzięki tej jednej umiejętności będziesz mógł osiągnąć znacznie więcej niż prawie każda napotkana osoba. **Ktoś, kto ma jasno sformułowane cele i kto codziennie pracuje nad ich realizacją, będzie skuteczniejszy od geniusza, który nie wie czego chce.**

Najważniejszą zasadą wyznaczania celów jest proces nazywany obrazowaniem. Jest to proste, ale skuteczne narzędzie. Potrzebny jest jedynie długopis, kartka i chwila skupienia.

W procesie obrazowania, przypatrujemy się naszemu życiu z boku i określamy jakiego oczekujemy idealnego rezultatu. Zadajemy sobie pytanie: „gdyby wszystko w tej sferze mojego życia było idealne, jak by ona wyglądała? Co bym robił? Kim byłbym albo co bym miał?”

Osoba, która ma wyznaczone cele posuwa się na przód nawet po najbardziej wyboistej ścieżce. Ktoś, kto nie ma sprecyzowanych celów idzie to w przód to w tył,

nawet gdy droga jest prosta i wyrównana. Osoba bez celu jest jak statek bez steru kołyszący się to tu to tam po morzu i stojący w miejscu nawet wtedy, kiedy morze jest spokojne.

Jak mawia Zig Ziglar " Trzeba stać się znaczącym konkretem zamiast błąkającym się ogólnikiem."

Aby osiągnąć szczyt swoich możliwości, musisz odnaleźć poczucie kierunku. Musisz dokładnie wiedzieć czego chcesz w każdej sferze swojego życia. Być może najważniejszym pytaniem na które musisz sobie odpowiedzieć, będzie właśnie to: „Co naprawdę chciałbym zrobić ze swoim życiem?"

Co tak naprawdę chcesz zrobić ze swoim życiem? Czego bardzo, bardzo pragniesz? Wiele ludzi nie wie jak odpowiedzieć na to pytanie i to dlatego nie udaje im się osiągnąć tego wszystkiego, co mogliby osiągnąć.

W dalszej części przewodnika odkryjesz skuteczne sposoby na znalezienie odpowiedzi na powyższe pytania. Pytania i odpowiedzi, które w zasadniczy sposób wpłyną na twoje życie dzisiaj i w przyszłości.

Życzę Ci, abyś osiągnął wszystkie swoje zamierzone cele.

Brian Tracy

CZĘŚĆ 1

Jedynym prawdziwym celem jest osiągnięcie szczęścia.

Od czasów Arystotelesa, wszystkie badania potwierdzają, że ludzie przede wszystkim chcą być szczęśliwi, jakkolwiek byśmy nie definiowali tejże wartości.

Szczęście jest wspólnym mianownikiem dla wszystkich ludzi i ludzkiego zachowania. Wszystko co robimy, robimy po to, aby osiągnąć szczęście. Tak naprawdę, życiowy sukces zależy od poczucia szczęścia.

Nawet jeżeli zdobędziesz pieniądze, mieszkanie, sławę, sukces, ale brakować Ci będzie szczęścia, to odniesiesz porażkę . Miarą powodzenia w życiu jest odpowiedź na pytanie: przez jaki odsetek czasu czujesz się naprawdę szczęśliwy? Odpowiadając sobie na to pytanie, dowiesz się jak daleko zaszedłeś oraz jak daleka jeszcze droga przed tobą.

Pięć składników szczęścia

Jest pięć wspólnych dla każdej osoby elementów szczęścia niezależnie od miejsca zamieszkania i warunków życiowych. **Po pierwsze, są to zdrowie i energia**.

Większość ludzi stawia swoje zdrowie na pierwszym miejscu. Mając zdrowie ma się wszystko. Tracą zdrowie przegrywa się najważniejszy mecz życia.

Drugim składnikiem szczęścia są pełne miłości relacje z rodziną i innymi ludźmi. Im więcej w twoim życiu jest ludzi, którzy cię kochają i szanują tym jesteś zdrowszy i szczęśliwszy.

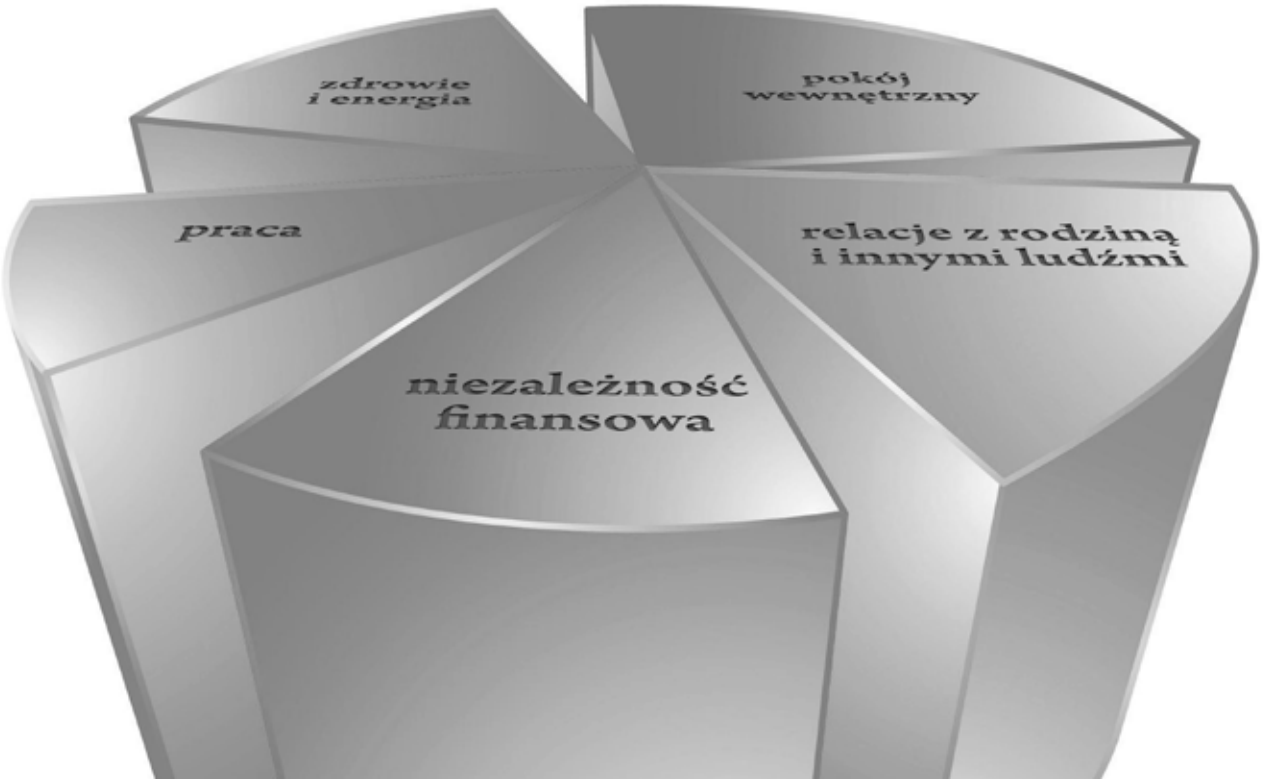
Trzecim składnikiem szczęścia jest praca przynosząca poczucie spełnienia, taka która coś wnosi w życie innych i którą wykonujemy dobrze. Jesteśmy na tym świecie po to, żeby spełnić jakieś zadanie i czujemy się szczęśliwi dopiero wtedy, kiedy to co robimy, w jakikolwiek sposób pomaga innym. Najszczęśliwsi i najbardziej spełnieni ludzie to ci, którzy poświęcają swoje życie czemuś, co sprawia, że życie innych jest lepsze i łatwiejsze.

Czwartym składnikiem szczęścia jest niezależność finansowa. Żyjemy w świecie materialnym. Jedzenie, ubrania, schronienie, transport- za wszystko trzeba

w jakiś sposób płacić. Możemy być szczęśliwi tylko wtedy, kiedy jesteśmy pewni, że mamy wystarczająco dużo pieniędzy, aby zapłacić za wszystko, czego chcemy. Jednym z twoich głównych zadań jako dorosłego jest osiągnięcie niezależności finansowej. W dalszej części opracowania znajdziesz wskazówki na temat tego, jak to osiągnąć.

Piątym składnikiem szczęścia jest wyższy poziom wewnętrznego pokoju i duchowej jasności. Bez tego nigdy nie osiągniesz prawdziwego szczęścia ani długotrwałego pokoju ducha.

Kiedy osiągniesz już wyższy poziom zdrowia i energii, dobrych związków, dającej spełnienie pracy, niezależności finansowej oraz wewnętrznego pokoju, wtedy odnajdziesz długotrwałe szczęście. Ten przewodnik pokaże ci, jak możesz osiągnąć więcej i zdecydować, co dokładnie chcesz robić oraz w jaki sposób zbliżyć się do upragnionego celu.



CZĘŚĆ 2

Pięć rodzajów celów

Aby twoje życie było harmonijne i szczęśliwe, powinieneś osiągnąć różne cele.

W niniejszym przewodniku zostaną omówione cele z pięciu obszarów życia:

1. **Cele osobiste**
2. **Cele dotyczące rodziny i związków**
3. **Cele finansowe**
4. **Cele dotyczące kariery i interesów**
5. **Cele dotyczące zdrowia i energii**

Każdy z obszarów to jak kawałek tortu, które razem tworzą ciasto o idealnej kompozycji i smaku.

Cele osobiste

Pierwszy rodzaj celów, to cele osobiste. Są to rzeczy, których chcesz dla siebie. Są to cele w pełni egocentryczne. To rzeczy, które cię uszczęśliwiają. To możliwości wykorzystania twoich unikalnych talentów w taki sposób, abyś odczuwał spełnienie.

Wiele ludzi na skutek wychowania, mitów funkcjonujących w społeczeństwie czy mylnych przekonań, uważa, że nie zasługuje na to, aby spotykały ich dobre rzeczy. Kiedy dorastamy, mówi się nam, że jesteśmy egoistami, kiedy za miarę sukcesu uważamy nasze własne szczęście. Często mówi się nam, że naszym zadaniem jest uszczęśliwiać innych, a jeżeli po drodze przydarzy nam się trochę szczęścia, to tym lepiej.

Przez wieki ludzie tkwili w tym błędnym przekonaniu, aby w końcu odkryć, że nie można dać czegoś, czego się nie ma. Nie można ofiarować komuś szczęścia, jeżeli samemu się go nie doświadcza. Tak naprawdę najlepsze, co możesz zrobić dla innych, to samemu być naprawdę szczęśliwym człowiekiem.

Nawet w przypadku rozwodu, dla dziecka lepiej będzie, jeżeli będzie ono mieszkać z jednym szczęśliwym rodzicem niż z dwoma zgorzkniałymi rodzicami.

Matki często uważają, że całe ich życie powinno obracać się wokół życia ich dzieci oraz że dopóki mają dorastające dzieci, nie mają prawa do własnych ambicji. Jednak coraz częściej okazuje się, że to te kobiety, które mają własne, niezwiązane z rodziną cele, są szczęśliwszymi i lepszymi matkami.

Jakie są twoje cele osobiste? Wypróbuj obrazowanie. Gdyby w twoim życiu nie było żadnych ograniczeń, kim chciałbyś być, co chciałbyś mieć i co chciałbyś robić? Gdybyś miał nieograniczone środki finansowe, czego chciałbyś tylko dla siebie?

Może to być samochód sportowy, podróż do Maroka, ukończenie kursu. Cokolwiek to jest, stwórz własną „listę marzeń". Spisz wszystko, co chciałbyś mieć, gdyby nie stały przed tobą żadne ograniczenia. Zamiast narzekać na obecną sytuację, stwórz idealną wizję przyszłości.

Przejdź do znajdującej się na końcu przewodnika tabelki „Cele osobiste".

Cele dotyczące rodziny i związków

Drugi rodzaj celów to cele dotyczące związków. Dla wielu ludzi są one najważniejsze, zwłaszcza, kiedy mają oni dorastające dzieci. Jakie są cele związane z twoją rodziną?

Gdybyś mógł zażyczyć sobie czegokolwiek byś chciał dla swojej rodziny, co by to było? Istnieją dwa rodzaje celów, materialne i niematerialne. Cele materialne to rzeczy, które możesz kupić albo zbudować. To może być dom, łódź, samochód, wakacje, ubranie, zabawki albo coś co można kupić. Wszyscy mają listę rzeczy materialnych, które chcą zdobyć dla swojej rodziny.

Z drugiej strony, cele niematerialne mają wymiar jakościowy. Są to rzeczy, które wymagają czasu, troski, ciepła i emocji. Nie można ich kupić za pieniądze. Są niezastąpione dla szczęścia rodziny. Są to rzeczy, których twoja rodzina chce bardziej niż czegokolwiek innego.

Mężczyźni często są tak pochłonięci pracą, że wychodzą z domu wcześnie i wracają późno, a pracują nawet w weekendy. Przekonują sami siebie, że robią to dla swoich rodzin. Ale gdyby to pytanie zadać ich rodzinom, powiedziałyby, że wolą, aby ich ojcowie pracowali mniej i więcej czasu spędzali w domu.

W rodzinie konieczne jest osiągnięcie zdrowej równowagi pomiędzy celami materialnymi i niematerialnymi. Taka organizacja czasu, która pozwala na spędzanie jak największej ilości czasu z najbliższymi osobami, jest jedną z najważniejszych umiejętności, a zarazem jednym z najważniejszych celów, z zakresu zarządzania czasem. Wrócimy do tego później.

Sporządź listę marzeń razem ze swoim współmałżonkiem i dziećmi. Usiądźcie razem i pomarzcie. Zachęć ich do tego, aby opowiedzieli ci o wszystkim co chcieliby, żeby zmieniło się w waszej rodzinie. Czego chcieliby, żeby było więcej, a czego mniej? Czego nie chcieliby już dłużej robić, a co chcieliby zacząć? Zapytaj członków twojej rodziny, czy jest coś, co chcieliby, żebyś zmienił. Pamiętaj, że to rodzina jest twoim najważniejszym klientem. Twoje zdrowie, szczęście i dobre samopoczucie zależy od nich, a ich zdrowie, szczęście i dobre samopoczucie od Ciebie.

Poświęcaj regularnie czas na to, żeby uzyskać od swojej rodziny informacje zwrotne na temat tego, czego od Ciebie chcą i potrzebują. A następnie, jako dobry przedsiębiorca zrób wszystko, aby spełnić potrzeby swoich najważniejszych klientów.

Przejdź do tabelki „Cele dotyczące rodziny i związków".

Cele dotyczące finansów

Trzeci obszar dotyczy celów związanych z finansami. Jak ujął to Earl Nightingale „Stajesz się tym, o czym myślisz przez większość czasu." Im skrupulatniej i dokładniej będziesz analizował swoją sytuację finansową, tym będzie ona lepsza.

Wyznaczanie celów polega na określeniu, gdzie jesteś w danym momencie i gdzie chcesz się znaleźć w przyszłości. Proces planowania to wyznaczenie punktu z którego zaczyna się wędrówkę oraz punktu, do którego chce się dotrzeć.

To tu tkwi sedno sprawy.

Jeżeli chodzi o cele związane z finansami, należy zacząć od określenia własnej sytuacji finansowej. Ile jesteś wart? Ile wynosi twój majątek? Gdybyś miał wszystko sprzedać na rynku, to ile uzyskałbyś gotówki?

Następnie powinieneś określić, ile zarabiasz tygodniowo, miesięcznie i rocznie. Ile zarobiłeś w zeszłym roku i dwa lata temu?

Ile chciałbyś zarobić w przyszłym roku i za dwa lata? Ile chcesz zarabiać za pięć lat, dziesięć lat? Kiedy chcesz odejść na emeryturę i ile będziesz potrzebował pieniędzy? Ile musisz zaoszczędzić i zainwestować rocznie, żeby przejść na emeryturę w określonym momencie, zakładając, że stopa zwrotu twoich inwestycji wyniesie 10 procent rocznie?

Ile będziesz musiał zaoszczędzić i zainwestować miesięcznie, aby osiągnąć ostateczny cel związany z finansami?

Tragedia zachodniego świata polega na tym, że większość ludzi nie myśli o długoterminowym zabezpieczeniu finansowym. Według danych OECD przeciętna emerytura w Polsce wynosi zaledwie 30% średniej pensji netto. Inaczej mówiąc, jeżeli średnie wynagrodzenie wynosi, powiedzmy 3000 PLN miesięcznie, średnia emerytura wyniesie 900 PLN. Taka suma jest niewystarczająca, aby zapewnić życie na przyzwoitym poziomie. Dlatego też każdy z nas powinien zaoszczędzić o wiele więcej na przyszłą emeryturę.

Kolejny krokiem jest zabezpieczenie się przed wydarzeniami, na które ma się niewielki lub nie ma się wpływu. Potrzebne jest ubezpieczenie na życie, ubezpieczenie

zdrowotne, ubezpieczenie od nieszczęśliwych wypadków i odpowiedzialności cywilnej, ubezpieczenie domu oraz inne dodatkowe ubezpieczenia w zależności od trybu życia danej osoby. Nie ryzykuj utraty płynności finansowej z powodu braku właściwego zabezpieczenia.

Osoby, które osiągnęły sukces finansowy, mają odpowiedź na każde postawione przez nas pytanie dotyczące finansów. Wiedzą ile są warte, ile zarabiają tygodniowo, miesięcznie i rocznie oraz ile chcą być warte, kiedy przejdą na emeryturę i dokładnie ile muszą odłożyć, żeby to osiągnąć. Do wszystkich spraw związanych z finansami podchodzą z rozwagą i ostrożnością i dzięki temu nie ryzykują utratą płynności finansowej. Zawsze mają odłożone pieniądze w banku. Żyją na wyższym poziomie niż przeciętny człowiek, chociaż ich dochody nie są wyższe. Twoim celem jest dołączyć do elity finansowej, poprzez przyjęcie ich myślenia i zachowania.

Przejdź do tabelki „Cele dotyczące finansów".

Cele dotyczące kariery i interesów

Następna grupa celów dotyczy prowadzonych przez Ciebie interesów i twojej kariery. Wybór kariery jest najważniejszą decyzją jaką musisz podjąć poza wyborem współmałżonka. Koniecznie zajmuj się tym co lubisz i do czego masz talent.

Największym marnotrawstwem czasu nie są nagłe telefony czy niespodziewane przerywniki, ale wykonywanie latami pracy, której się nie lubi. Jest to jedno z głównych źródeł nieszczęścia, frustracji, alkoholizmu, rozpadów związków i wreszcie porażki życiowej.

Czym się zajmujesz? A czym chciałbyś? Gdybyś miał nieograniczone środki finansowe i mógł wybrać jakikolwiek zawód na świecie, jaki by to był zawód? Jakich ludzi, jakie zawody podziwiasz najbardziej? Jakie zawody, ścieżki kariery fascynują Cię najbardziej, gdy czytasz o nich w gazetach?

Wyobraź sobie, że jesteś w punkcie wyjścia. Gdybyś wiedział wtedy wszystko, co wiesz dzisiaj na temat swojej pracy, czy wybrałbyś ją znowu? Jeżeli twoja odpowiedź brzmi nie, to powinieneś zadać sobie pytanie „Jak się stąd wydostać i to jak najszybciej?"

Po czym poznać, czy wykonujesz właściwy zawód? Po tym, czy lubisz swoją pracę. Chcesz być jak najlepszy w swoim zawodzie. Stale doskonalisz swoje umiejętności. Podziwiasz najlepszych w swojej branży. Nawet nie będąc w pracy, myślisz o niej i nie możesz się doczekać, kiedy do niej wrócisz. Jeżeli twoja praca nie wywołuje w tobie takich odczuć, powinieneś poważnie rozważyć zmianę ścieżki zawodowej.

Przejdź do tabelki „Wyznaczanie celów związanych z karierą i interesami".

Cele dotyczące zdrowia i energii

Następna grupa celów dotyczy zdrowia. Na początku powinieneś określić, jak długo zamierzasz żyć. Większość ludzi w ogóle o tym nie myśli. Jeżeli już, to mówią, że chcą żyć 100 lat albo więcej. Ale są to często pobożne życzenia. Nie patrzą oni na swoje życie realnie. Średnia długość życia w Europie wynosi dziś 75 lat dla mężczyzn i 81 dla kobiet. Oznacza to, że 50 procent Europejczyków nie dożyje tego wieku. Analizując nawyki zdrowotne danej osoby, można szybko stwierdzić, czy jej wynik znajdzie się poniżej średniej.

Badania organizacji Galloupa nad życiem ludzi sukcesu potwierdziły, że inteligencja jest kluczowym czynnikiem sukcesu. Jednocześnie okazało się, że wiele osób o przeciętnej inteligencji odniosło spektakularny sukces, podczas gdy są osoby o nieprzeciętnej inteligencji, którym się nie powiodło. Na czym polegała pomiędzy nimi różnica?

Eksperci stwierdzili, że inteligencja to coś więcej niż IQ czy wyniki w nauce. Inteligencja to przede wszystkim „sposób postępowania". Oznacza to, że osoba postępująca mądrze to osoba inteligentna. Ktoś kto postępuje głupio, jest głupi, niezależnie od wysokości IQ.

W związku z tym pojawiło się następujące pytanie: „co to znaczy postępować inteligentnie?". Odpowiedź okazała się bardzo prosta. Działanie inteligentne to takie, które prowadzi do osiągnięcia upragnionego celu. Głupie postępowanie to takie, które oddala nas od osiągnięcia wyznaczonego celu.

Innymi słowy, jeżeli chcesz się zaliczać do osób inteligentnych, musisz zdecydować co właściwie chcesz osiągnąć, a następnie robić tylko to, co przybliża Cię do osiągnięcia celu. Odrzuć każdą propozycję czy prośbę, która Cię od niego oddala!

Na pewno chcesz być zdrowy, sprawny, pełen energii i nie odczuwać ani bólu ani dyskomfortu. Chcesz przecież, aby twoje życie było długie, zdrowe i szczęśliwe. Energia i sprawność są Ci potrzebne po to, aby zrealizować wszystko co zechcesz i aby dotrzeć do wszystkich miejsc, do których chcesz dotrzeć. Takie są właśnie ogólne cele związane ze zdrowiem.

Po czym można stwierdzić, że postępujesz inteligentnie? Analizując swoje zachowanie związane ze zdrowiem. Odżywiając się prawidłowo, regularne ćwicząc i dbając o swój organizm postępujesz nad wyraz mądrze. Z kolei każde twoje działanie, które może przyczynić się do tego, że nie dożyjesz 80 czy 90 lat, jest po prostu głupie.

Postanów już dzisiaj, że twoje życie będzie długie, zdrowe i szczęśliwe. Wyeliminuj te działania z twojego życia, które przeszkadzają Ci w osiągnięciu stanu idealnego zdrowia. Jednocześnie podejmij takie działania, które Ci to umożliwią.

Przejdź do tabelki „Cele dotyczące zdrowia i energii".

CZĘŚĆ 3

Wartości

Oto seria pytań, które powinieneś sobie zadawać regularnie, aby uzyskać większą jasność na temat celów z każdego obszaru twojego życia.

Po pierwsze, zadaj sobie pytanie jakie wartości są dla Ciebie najważniejsze. Co cenisz najbardziej? Co jest dla Ciebie najwyższą wartością?

Uważa się, że stres w życiu powstaje w sytuacjach, kiedy to odchodzimy od podstawowych wartości, w które wierzymy. Wszystkie problemy można rozwiązać, odwołując się do wyznawanych wartości. Kiedy przez dłuższy czas czujesz się nieszczęśliwy, zatrzymaj się i zadaj sobie pytanie: „Jakie są moje wartości? Co jest dla mnie ważne?"

Następne pytanie, jakie powinieneś sobie zadać to : „Co bym zrobił, jak zmieniłbym swoje życie, gdybym nagle miał do dyspozycji milion dolarów?"

Jak zmieniłbyś swoje życie, gdybyś miał do dyspozycji milion dolarów?

Jaka byłaby pierwsza rzecz, którą byś zrobił? Co zrobiłbyś potem? Z czego byś zrezygnował? Co byś kupił albo jaki problem finansowy byś rozwiązał?

To pytanie jest po to, aby pomóc Ci określić, co byś zrobił, gdybyś miał do dyspozycji nieograniczony czas i środki finansowe. Co byś zrobił, gdybyś mógł robić i mieć wszystko co chcesz?

Czasami to pytanie jest jak zapalające się światło, które pozwala nam jasno zobaczyć, czego naprawdę chcemy od życia.

Należy jeszcze zauważyć, że niezależnie od tego co byś zrobił, gdybyś miał milion dolarów, jest to osiągalne. Być może nie od razu, ale w dłuższej perspektywie możesz to osiągnąć.

I tu powstaje kolejne pytanie. Co byś zrobił, jak zmieniłoby się twoje życie, gdybyś się dziś dowiedział, że zostało Ci sześć miesięcy życia?

Wyobraź sobie, że będziesz się cieszył dobrym zdrowiem przez następne 180 dni, a następnie umrzesz. Co byś zmienił w swoim życiu? Z kim spędzałbyś czas? Jakie projekty byś zakończył? Co nagle stałoby się dla Ciebie ważne? Co straciłoby dla Ciebie znaczenie?

Jak sam widzisz, jest to pytanie o wartości. O to co naprawdę jest w życiu ważne. Kiedy mamy niewiele czasu przed sobą, wszystkie nieważne rzeczy schodzą na dalszy plan, ponieważ stajemy twarzą w twarz z rzeczami, które nas naprawdę obchodzą.

Kolejne pytanie: „ Czy jest coś co zawsze chciałeś zrobić, ale bałeś się spróbować?" Dwie największe przeszkody jakie napotykamy w dorosłym życiu to strach przed porażką i lęk przed krytyką. Wiele ludzi przez całe życie powstrzymuje się przed zrobieniem tego, co naprawdę chcieliby zrobić, tylko dlatego że się czegoś boją. Boją się utraty czasu, pieniędzy, czy też tego, że ktoś ich zrani. Boją się krytyki, odrzucenia czy też ośmieszenia.

Jedna z naczelnych zasad osiągania sukcesu brzmi: nigdy nie rezygnuj z marzeń, tylko dlatego że się boisz co inni o tobie pomyślą. Tak naprawdę nikt o tobie nie myśli. Nikt nie przejmuje się twoim życiem w takim stopniu jak ty sam.

Wielu ludzi słysząc to przeżywa szok. A przecież większość z nas jest tak zajęta swoim własnym życiem i problemami, że w ogóle nie ma czasu myśleć o innych. Cokolwiek robisz lub czego nie robisz, nie podejmuj decyzji na podstawie tego, co inni sobie pomyślą. Nikogo nie obchodzi, co zrobisz.

Jakie zajęcia dają Ci poczucie satysfakcji? Co daje Ci poczucie dumy i szacunku dla siebie samego? Kiedy czułeś się najbardziej spełniony i szczęśliwszy?

Odpowiedzią na powyższe pytania jest „pragnienie serca". To ta jedyna rzecz, dla której przyszedłeś na ten świat. To ta szczególna rzecz, którą jest Ci przeznaczone osiągnąć. To twoja tajemna misja na tej ziemi. Będziesz wiedział co to jest, ponieważ odczuwasz radość zarówno, kiedy to robisz jak i tylko kiedy o tym myślisz.

Cokolwiek dałoby Ci radość, ale czego się boisz, a co byś zrobił, gdybyś miał milion dolarów – to jest ta rzecz dla której zostałeś stworzony. Jak mawia Wayne Dyer: „Każde dziecko przychodzi na ten świat z tajemnym poleceniem do spełnienia."

Każdy człowiek rodzi się z umiejętnością uczynienia czegoś niezwykłego ze swoim życiem. Twoim podstawowym zadaniem jako dorosłego jest odkrycie co to jest, a następnie zaangażowaniem się całym sercem w wypełnienie swojego powołania.

Tutaj musisz sobie zadać fundamentalne pytanie: „O czym ośmieliłbyś się zamarzyć, gdybyś wiedział, że Ci się uda?" Gdybyś posiadał całkowitą gwarancję odniesienia sukcesu, niezależnie czy byłby to mały czy duży cel, co byś wybrał?

Twoje życie dopiero wtedy stanie się wielkie, kiedy określisz swój ostateczny cel i będziesz dążył do jego osiągnięcia każdego dnia. Pytania te mają pomóc Ci zastanowić się, kim jesteś i czego naprawdę pragniesz. Ostatecznym rezultatem procesu wyznaczania celów, jest osiągnięcie takiego punktu, w którym będziesz w stanie wybrać ten jeden cel, który pragniesz osiągnąć ponad wszystko.

CZĘŚĆ 4

Ćwiczenie - „Siedem kroków do określenia celu"

Oto składające się z siedmiu kroków ćwiczenie, które pomoże Ci wyznaczać i osiągać cele na co dzień. W ćwiczeniu tym wykorzystano najbardziej skuteczne techniki wyznaczania celów i planowania działań. Pozwoli Ci ono osiągnąć o wiele więcej niż przeciętny człowiek.

Krok 1 Zdecyduj co dokładnie chcesz osiągnąć i zapisz to. Tak jak mówiliśmy na początku przewodnika, już ten pierwszy krok sprawi, że znajdziesz się wśród 3 procent osób, które są na szczycie, a twoje życie zmieni się na zawsze.

Krok 2 Rozplanuj realizację celu w czasie. Jeżeli to konieczne wyznacz sobie terminy cząstkowe. Określ precyzyjnie, co zamierzasz zrobić w danym tygodniu, miesiącu i roku. Im bardziej będziesz dokładny i konkretny, tym więcej osiągniesz i to szybciej niż myślisz.

Krok 3 Określ jakie przeszkody będziesz musiał pokonać na drodze do realizacji celu. Jakie przeszkody czy utrudnienia mogą spowolnić tempo z jakim będziesz zbliżał się do celu? Dlaczego jeszcze nie osiągnąłeś swojego celu? Ze wszystkich przeszkód jakie możesz napotkać, jaka jest największa? Zacznij właśnie od niej.

Krok 4 Określ jakich dodatkowych informacji lub umiejętności potrzebujesz, aby osiągnąć swój cel. Pamiętaj, że aby osiągnąć coś czego nigdy przedtem nie dokonałeś, musisz stać się kimś, kim nigdy przedtem nie byłeś. Potrzebujesz nowej wiedzy i umiejętności. Każdy nowy cel wymaga tego, abyś się zmienił oraz zdobył dodatkową wiedzę czy umiejętności.

Krok 5 Wybierz osoby, grupy i organizacje, które pomogą Ci osiągnąć twój cel. Wielkie cele wymagają współpracy wielu ludzi. Co będziesz musiał zrobić, aby uzyskać ich wsparcie? Co musisz zrobić, aby zasłużyć na ich poparcie? Co będą oni z tego mieć? Pamiętaj, że we wszystkim chodzi

o relacje międzyludzkie. Nie bój się prosić o pomoc, nawet jeżeli będą to po prostu rady czy wskazówki od osób, które znasz. Jedna osoba, jeden kontakt, może zadecydować o twoim sukcesie lub porażce.

Krok 6 Przygotuj plan osiągnięcia celu. Sporządź listę przeszkód, które będziesz musiał pokonać, informacji i umiejętności, a także osób, które mogą Ci być pomocne. Ułóż listę według priorytetów.

Krok 7 I wreszcie najważniejsze- zacznij niezwłocznie działać według planu. Kiedy już zaczniesz, nie zatrzymuj się. Codziennie rób coś, co bliży Cię do osiągnięcia celu. Bądź nastawiony na intensywne działanie. Rozwiń w sobie potrzebę natychmiastowego działania. Nie zatrzymuj się. Wykorzystaj siłę rozpędu. Kiedy już jesteśmy w ruchu, łatwiej nam iść do przodu, niż kiedy musimy zaczynać wszystko od początku. Siła rozpędu jest jednym z największych sekretów mężczyzn i kobiet sukcesu. Kiedy już zaczną realizować jakiś cel, nie rezygnują, aż go osiągną.

CZĘŚĆ 5

Kluczem do sukcesu jest działanie

Poniższe ćwiczenie możesz wypróbować zaraz po zakończeniu lektury tej części. Weź czystą kartkę papieru i na górze napisz słowo „cele" oraz dzisiejszą datę. Następnie spisz 10 celów, jakie chciałbyś osiągnąć w ciągu następnych 12 miesięcy.

Zapisz te cele w czasie teraźniejszym, jak gdyby minął już rok i osiągnąłeś każdy z tychże celów. Pisz w pierwszej osobie. Na przykład: „Jestem, zarabiam, prowadzę, ważę itd." Zawsze kiedy stosujesz słowo „ja" mówiąc o sobie, twoja podświadomość skupia się na celu.

Kiedy już zapiszesz 10 celów, przejrzyj swoją listę i wybierz jeden cel, który gdyby udało Ci się go osiągnąć, miałby największy wpływ na twoje życie. W ciągu następnych 12 miesięcy, niech ten cel stanie się dla Ciebie nadrzędny w stosunku do pozostałych. To jest twoje podstawowe zadanie.

Spełnieni i szczęśliwi ludzie nieustannie myślą o tym, czego pragną. Twoim zadaniem jest robić to samo. Kiedy się martwisz, myśl o swoich celach. Kiedy tylko masz jakiś problem, pomyśl o swoich celach, zwłaszcza o celu nadrzędnym. Skupiając się na tym co najważniejsze, automatycznie stajesz się bardziej skuteczny. Pomyśl o tym czego chcesz i nie myśl o tym, czego nie chcesz. Skup się na swoich celach.

Kup sobie notatnik i zaczynaj każdy dzień od zapisania swoich 10 celów. Jest to jedno z najskuteczniejszych ćwiczeń motywacyjnych, jakie kiedykolwiek opracowano. Zabierze Ci ono nie więcej niż 5 minut dziennie.

A oto twój klucz do sukcesu.

Nie wracaj do zapisanej listy 10 celów aż do następnego ranka. Jest to bardzo ważny element tego ćwiczenia. W miarę jak codziennie będziesz zapisywał swoje cele, zobaczysz, że będą się one zmieniać. Coś niesamowitego dzieje się między twoją głową a ręką. Cele, które zapisujesz na początku miesiąca, nie będą takie same jak pod koniec. Jednocześnie pojawią się cele, które na początku nawet nie przyszły

Ci do głowy. Aby przyśpieszyć proces realizacji celu, stwórz w umyśle jasny obraz, tego jak będzie wyglądał twój cel, kiedy już zostanie osiągnięty. Za każdym razem, kiedy zapiszesz swój cel, poświęć chwilę aby przypomnieć sobie ten obraz.

Zobacz swój cel, jako coś rzeczywistego. Wyobraź sobie, jaką dumę i satysfakcję będziesz odczuwał, kiedy go osiągniesz. Codzienne zapisywanie celu, wizualizacja celu i wyobrażanie sobie pozytywnych uczuć, jakich możesz doświadczyć, będzie miało niezwykły wpływ na twoje życie.

I wreszcie zapisz czarnym flamastrem każdy ze swoich celów na karteczce o wymiarach 3x5. Noś te karteczki ze sobą i przeglądaj je w ciągu dnia. Kiedy tylko będziesz miał wolną chwilę, wyjmij wszystkie 10 karteczek i przejrzyj je po kolei.

PODSUMOWANIE

Wyznaczając sobie cel, musisz przede wszystkim wiedzieć, czego dokładnie chcesz, sporządzić plan realizacji, przemyśleć go, a następnie pracować nad nim codziennie.

W niedługim czasie staniesz się bardziej skoncentrowany i zdeterminowany. Odkryjesz jaką jesteś twórczą i pozytywnie nastawioną do życia osobą. Zaczniesz w pełni wykorzystywać potencjał twojego umysłu i nastawisz się na sukces. Jak tylko uruchomisz swój potencjał, osiągniesz o wiele wyższy poziom niż mogłeś sądzić.

Pamiętaj, że istnieją tylko te ograniczenia, jakie sam stawiasz swojej wyobraźni.

MOJE CELE OSOBISTE

Krok 1

CEL

Zdecyduj, co dokładnie chcesz zrobić i zapisz to w czasie teraźniejszym.

Krok 2

KIEDY

Rozplanuj realizację celu w czasie. Jeżeli to konieczne wyznacz sobie terminy cząstkowe: im bardziej będziesz precyzyjny, tym więcej osiągniesz.

Krok 3

WYZWANIE

Określ, jakie mogą wystąpić przeszkody.

Krok 4

UCZENIE SIĘ

Określ, czego powinieneś się nauczyć. Pamiętaj, że aby osiągnąć coś czego nigdy nie przedtem nie dokonałeś, musisz stać się kimś, kim nigdy przedtem nie byłeś. Każdy nowy cel wymaga od Ciebie przemiany.

Krok 5

POMOC

Od kogo chcesz uzyskać pomoc? Co będziesz musiał zrobić, aby uzyskać ich poparcie? Co będą z tego mieli?

Krok 6

PLAN

Ułóż plan działania. Ułóż listę według priorytetów.

Krok 7

DZIAŁANIE

ZACZNIJ DZIAŁAĆ! Codziennie rób coś, co zbliży Cię do osiągnięcia celu. Działaj według zasady siły rozpędu.

MOJE CELE DOTYCZĄCE RODZINY I ZWIĄZKÓW

Krok 1

CEL

Zdecyduj, co dokładnie chcesz zrobić i zapisz to w czasie teraźniejszym.

Krok 2

KIEDY

Rozplanuj realizację celu w czasie. Jeżeli to konieczne wyznacz sobie terminy cząstkowe: im bardziej będziesz precyzyjny, tym więcej osiągniesz.

Krok 3

WYZWANIE

Określ, jakie mogą wystąpić przeszkody.

Krok 4

UCZENIE SIĘ

Określ, czego powinieneś się nauczyć. Pamiętaj, że aby osiągnąć coś czego nigdy nie przedtem nie dokonałeś, musisz stać się kimś, kim nigdy przedtem nie byłeś. Każdy nowy cel wymaga od Ciebie przemiany.

Krok 5

POMOC

Od kogo chcesz uzyskać pomoc? Co będziesz musiał zrobić, aby uzyskać ich poparcie? Co będą z tego mieli?

Krok 6

PLAN

Ułóż plan działania. Ułóż listę według priorytetów.

Krok 7

DZIAŁANIE

ZACZNIJ DZIAŁAĆ! Codziennie rób coś, co zbliży Cię do osiągnięcia celu. Działaj według zasady siły rozpędu.

MOJE CELE DOTYCZĄCE FINANSÓW

Krok 1

CEL

Zdecyduj, co dokładnie chcesz zrobić i zapisz to w czasie teraźniejszym.

Krok 2

KIEDY

Rozplanuj realizację celu w czasie. Jeżeli to konieczne wyznacz sobie terminy cząstkowe: im bardziej będziesz precyzyjny, tym więcej osiągniesz.

Krok 3

WYZWANIE

Określ, jakie mogą wystąpić przeszkody.

Krok 4

UCZENIE SIĘ

Określ, czego powinieneś się nauczyć. Pamiętaj, że aby osiągnąć coś czego nigdy nie przedtem nie dokonałeś, musisz stać się kimś, kim nigdy przedtem nie byłeś. Każdy nowy cel wymaga od Ciebie przemiany.

Krok 5

POMOC

Od kogo chcesz uzyskać pomoc? Co będziesz musiał zrobić, aby uzyskać ich poparcie? Co będą z tego mieli?

Krok 6

PLAN

Ułóż plan działania. Ułóż listę według priorytetów.

Krok 7

DZIAŁANIE

ZACZNIJ DZIAŁAĆ! Codziennie rób coś, co zbliży Cię do osiągnięcia celu. Działaj według zasady siły rozpędu.

MOJE CELE DOTYCZĄCE KARIERY I INTERESÓW

Krok 1

CEL

Zdecyduj, co dokładnie chcesz zrobić i zapisz to w czasie teraźniejszym.

Krok 2

KIEDY

Rozplanuj realizację celu w czasie. Jeżeli to konieczne wyznacz sobie terminy cząstkowe: im bardziej będziesz precyzyjny, tym więcej osiągniesz.

Krok 3

WYZWANIE

Określ, jakie mogą wystąpić przeszkody.

Krok 4

UCZENIE SIĘ

Określ, czego powinieneś się nauczyć. Pamiętaj, że aby osiągnąć coś czego nigdy nie przedtem nie dokonałeś, musisz stać się kimś, kim nigdy przedtem nie byłeś. Każdy nowy cel wymaga od Ciebie przemiany.

Krok 5

POMOC

Od kogo chcesz uzyskać pomoc? Co będziesz musiał zrobić, aby uzyskać ich poparcie? Co będą z tego mieli?

Krok 6

PLAN

Ułóż plan działania. Ułóż listę według priorytetów.

Krok 7

DZIAŁANIE

ZACZNIJ DZIAŁAĆ! Codziennie rób coś, co zbliży Cię do osiągnięcia celu. Działaj według zasady siły rozpędu.

MOJE CELE DOTYCZĄCE ZDROWIA I ENERGII

Krok 1

CEL

Zdecyduj, co dokładnie chcesz zrobić i zapisz to w czasie teraźniejszym.

Krok 2

KIEDY

Rozplanuj realizację celu w czasie. Jeżeli to konieczne wyznacz sobie terminy cząstkowe: im bardziej będziesz precyzyjny, tym więcej osiągniesz.

Krok 3

WYZWANIE

Określ, jakie mogą wystąpić przeszkody.

Krok 4

UCZENIE SIĘ

Określ, czego powinieneś się nauczyć. Pamiętaj, że aby osiągnąć coś czego nigdy nie przedtem nie dokonałeś, musisz stać się kimś, kim nigdy przedtem nie byłeś. Każdy nowy cel wymaga od Ciebie przemiany.

Krok 5

POMOC

Od kogo chcesz uzyskać pomoc? Co będziesz musiał zrobić, aby uzyskać ich poparcie? Co będą z tego mieli?

Krok 6

PLAN

Ułóż plan działania. Ułóż listę według priorytetów.

Krok 7

DZIAŁANIE

ZACZNIJ DZIAŁAĆ! Codziennie rób coś, co zbliży Cię do osiągnięcia celu. Działaj według zasady siły rozpędu.

BRIAN TRACY INTERNATIONAL

Potencjał przeciętnego człowieka jest jak niezbadany ocean, dziewiczy kontynent, cały wszechświat możliwości - które czekają na uwolnienie i zastosowanie do jakiegoś ważnego, dobrego celu.

Brian Tracy Interantional

Już ponad 30 lat BTI wspiera światowych liderów biznesu. Ponad 5 milionów osób, ponad 1000 korporacji, w 54 krajach świata skorzystało już z naszego doradztwa i wsparcia szkoleniowego. Koncentrujemy się na kompleksowym i procesowym podejściu do współpracy z klientami, w celu dokładnego zrozumienia ich potrzeb i wspólnego osiągnięcia zamierzonych rezultatów.

Co wyróżnia BTI

Nasze programy są proste, a przede wszystkim praktyczne i skuteczne. Wyróżnia nas unikalny system edukacyjny, skoncentrowany w pierwszej kolejności na budowaniu organizacji opartej na postawach pracowników jako fundamentu wprowadzania każdej trwałej zmiany, będącego podstawą do budowania umiejętności oraz rozwijania kompetencji.

- Nowoczesna i zróżnicowana metodologia
- Unikalny systemem wsparcia doradczego i po-szkoleniowego
- Systemowe podejście do wdrażania programów szkoleniowych w organizacjach
- Integrujemy nasze projekty szkoleniowe z innymi procesami w firmie
- Wszyscy nasi eksperci posiadają bogate doświadczenie biznesowe, są praktykami wielokrotnie czynnymi zawodowo mene-dżerami oraz mentorami dla uczestników naszych szkoleń

Co wnosi współpraca z BTI do organizacji:

- Precyzyjne definiowanie obszarów do rozwoju i wsparcia
- Kompleksowe i całościowe podejście do sytuacji w organizacji
- Szybkie zmiany w zaangażowaniu i efektywności współpracowników
- Nową metodologię i nowoczesne wsparcie systemowe
- Skraca czas implementacji procesów zmian
- Daje narzędzia do tworzenia wewnętrznego systemu rozwoju
- Daje narzędzia do budowy efektywnej strategii

Na rynku polskim Brian Tracy International działa od 2007 roku. Mieliśmy już przyjemność współpracować między innymi z takimi firmami jak:

- A.Blikle Sp. z o.o.
- Ageton T.U. Na Życie S.A.
- Agora S.A.
- Alima Gerber S.A.
- Allianz Polska S.A.
- AstraZeneca Pharma Poland Sp. z o.o.
- Avon Cosmetics
- Aviva Comercial Union
- Bank Handlowy
- Bank Zachodni WBK S.A.
- Bayer Sp. z o.o.
- BRE Bank S.A.
- Cisco
- Deloitte Advisory Sp. z o.o.
- Deutsche Bank S.A.
- Dom Maklerski BZWBK S.A.
- Dr Irena Eris
- Dr Oetker Polska Sp. z o.o.
- Empik
- Gazeta Prawna
- General Motors Poland Sp. z o.o.
- Grupa Kolastyna S.A.
- GTS Energis Sp. z o.o.
- HBO Polska Sp z o.o.
- Henkel Polska Sp. z o.o.
- ING Bank Śląski S.A.
- Johnson & Johnson
- Kati Sp. z o.o.
- Kinnarps Polska Sp. z o.o.
- Kraft Foods
- Kredyt Bank SA
- Lotos Czechowice S.A.
- Lukas Bank S.A.
- Mercedes Benz
- NCR Sp. z o.o.
- Nestle Polska S.A.
- Ortis S.A.
- Pirelli Real Estate Sp. z o.o.
- PKO BP S.A.
- PKO TFI
- PKN Orlen S.A.
- Polkomtel S.A.
- Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o.
- Polskie Radio S.A.
- PTK Centertel
- PZU S.A.
- PZU Życie
- RMF FM
- Santander Consumer Bank S.A
- Scania Production Słupsk S.A.
- Siódemka Sp. z o.o.
- Skandia Życie T.U. S.A.
- Sokołów S.A.
- Solvay Pharma
- Statoil Poland Sp. z o.o.
- Totalizator Sportowy Sp. z o.o.
- Union Investment

Działalność BTI w firmach – doradztwo, konsulting, procesy wewnątrz organizacji

Wyniki firm zależą w dużej mierze od nastawienia pracowników czyli od takich czynników jak zaangażowanie, pewność siebie, wiara w sukces czy entuzjazm. Te czynniki decydują o efektywności działań pracowników znacznie bardziej niż ich wiedza i umiejętności.

Z tego właśnie powodu podniesienie wyników firmy zależeć będzie od odpowiedniego zarządzania zespołem. Ujawnianie przez menadżerów zachowań nastawionych na budowanie postaw ciągłego podnoszenia efektywności, **wyciąganie wniosków z porażek, systematyczność, pewność siebie, optymizm i entuzjazm** wpływa - w konsekwencji - na podniesienie obrotów w firmie.

Są to elementy, których nie można nauczyć w procesie przekazywania wiedzy czyli w standardowy sposób. **Można na nie wpływać** jedynie poprzez tworzenie właściwej kultury zespołu czy organizacji, czyli poprzez **angażowanie podwładnych w zarządzanie**.

Nasze doświadczenia we wspieraniu przedsiębiorstw

Brian Tracy, założyciel firmy doradczo-szkoleniowej Brian Tracy International jest jednym z najbardziej znanych twórców programów szkoleniowych i doradztwa w zakresie sprzedaży, przywództwa, zarządzania, motywacji i rozwoju osobistego.

Osobiście pracował z milionami ludzi w 86 krajach świata. Nasze programy oparte o metodologię Briana Tracy wprowadzamy z dużym powodzeniem w największych korporacjach na świecie i w Polsce. Nasi klienci chwalą pracę konsulatów, trenerów i coachów przede wszystkim za zmianę postaw pracowników, trwałość zmian a w rezultacie zwiększenie zysków firmy.

Nasza filozofia działania

Naszym celem jest **pomoc ludziom, firmom i organizacjom w zwiększeniu efektywności i skuteczności działań, które wprost przekładają się na zwiększenie zysków.**

Co możemy zrobić dla Waszej firmy?

- Przygotowanie i wsparcie w budowaniu strategii firmy,
- Przygotowanie i realizacja programów rozwojowych dla kadry zarządzającej,
- Przygotowanie i realizacja programów rozwojowych dla menedżerów sprzedaży i sieci sprzedaży,
- Wsparcie we wprowadzaniu zmian i zarządzaniu zmianami na zasadzie *interim management,*
- Wsparcie zmian w budowaniu kultury korporacyjnej, implementacji standardów i podwyższania efektywności,
- Realizacja szkoleń i wprowadzanie długofalowych programów rozwojowych dla kadry zarządzającej i pracowników

Co wnosi współpraca z BTI do organizacji:

- Precyzyjne definiowanie obszarów do rozwoju i wsparcia
- Kompleksowe i całościowe podejście do sytuacji w organizacji
- Szybkie zmiany w zaangażowaniu i efektywności współpracowników
- Nową metodologię i nowoczesne wsparcie systemowe
- Skrócenie czasu implementacji procesów zmian
- Dostarcza narzędzia do tworzenia wewnętrznego systemu rozwoju
- Dostarcza narzędzia do budowy efektywnej strategii

Jakie procesy wspieramy

Nasze doświadczenie pozwala nam skutecznie wspierać w organizacjach takie procesy jak:

- Rozwój kadry menadżerskiej
- Fuzje i przejęcia
- Restrukturyzacje i zmiany organizacyjne
- Procesy rekrutacyjne
- Budowanie i wzmacnianie kultury korporacyjnej
- Budowanie strategii komunikacji wewnętrznej
- Budowanie strategii firmy i jednostki organizacyjnej
- Budowanie strategii marketingowej
- Budowanie długofalowych programów rozwoju pracowników i organizacji
- Tworzenie programów rozwoju talentów i sukcesji w organizacji

BRIAN TRACY INTERNATIONAL

OPISY SZKOLEŃ

Psychologia Sprzedaży

Strategie najlepszych konsultantów sprzedaży na świecie

„Psychologia sprzedaży" to praktyczny warsztat dla wszystkich osób mających kontakt z klientem, zajmujących stanowiska w działach sprzedaży, marketingu sieciowym czy prowadzących własny biznes.psychologia sprzedaży

Na warsztacie nasi eksperci uczą niezbędnych umiejętności, dzięki którym czołowi przedstawiciele branży sprzedaży oraz zarządzania sprzedażą maksymalizują swoje obroty i zwiększają dochodowość, przekazujemy praktyczne, sprawdzone metody i techniki służące szybszemu osiąganiu lepszych wyników sprzedażowych.

Cele szkolenia

- Celem warsztatów jest podanie uczestnikom pomysłów, strategii i technik, które będą mogli wykorzystać od zaraz, aby sprzedawać więcej, szybciej i łatwiej niż kiedykolwiek wcześniej.
- Uczestnicy dowiedzą się, jak wydobyć z siebie i ze swojej kariery w sprzedaży maksimum swoich możliwości.
- Poznają obawy i prawdziwe motywy swoich klientów, co staje na przeszkodzie do dokonania zakupu ? Co powstrzymuje klientów przed podjęciem decyzji ?
- Uwolnią się od myślenia i postaw, które obniżają sprzedaż i generują stres, wpływają na obniżenie poczucia własnej wartości i skuteczności.
- Poznają najczęściej podawane prze klientów obiekcje, źródła ich powstawania i radzenia sobie z nimi podczas spotkań handlowych.

Oczekiwane rezultaty

- Podniesienie poziomu pewności siebie i odwagi w kontaktach z klientami
- Poznanie sposobów na pozyskanie jeszcze większej ilości nowych klientów i możliwości lepszego zarządzania relacjami z już obsługiwanymi klientami
- Zwiększenie własnej skuteczności sprzedażowej, dyscypliny w działaniu i wytrwałości
- Zrozumienie procesu decyzyjnego i elementów odpowiadających za to, dlaczego Klienci kupują oraz wdrożenie ich we własnej strategii sprzedażowej
- Świadome budowanie odporności na odmowy i radzenie sobie z trudnymi klientami
- Stworzenie i praca na indywidualnym strategicznym planie sprzedaży

Dla kogo jest to szkolenie?

- Menedżerowie sprzedaży, liderzy zespołów
- Przedsiębiorcy prowadzący własny biznes
- Przedstawiciele handlowi, pracownicy działów handlowych
- Przedsiębiorcy zajmujący się marketingiem sieciowym
- Dla początkujących jak i sprzedawców z wieloletnim stażem

Dlaczego taka forma?

Jak wiadomo, przez samo czytanie książek nie staniesz się skutecznym sprzedawcą. Jednak gdy połączysz wiedzę z praktycznymi ćwiczeniami, wymienisz się praktycznymi wskazówkami z innymi sprzedawcami i wprowadzisz je w życie, to może się okazać, że efekty przerosną Twoje najśmielsze oczekiwania.

Inwestycja w to szkolenie to 2470 zł (VAT zw.)

Liczba uczestników jest ograniczona ze względu na formę warsztatu, wynosi 12 miejsc.

Cena obejmuje

- Dwa dni szkoleniowe
- Materiały szkoleniowe
- Certyfikat uczestnictwa
- Przerwy kawowe, lunch

Ramowy program szkolenia:

- 08^{45} – 09^{00} – Rejestracja uczestników
- 09^{00} – 10^{45} – Warsztaty szkoleniowe
- 10^{45} – 11^{00} – Przerwa kawowa
- 10^{00} – 12^{30} – Warsztaty szkoleniowe
- 12^{30} – 13^{30} – Lunch
- 13^{30} – 14^{30} – Warsztaty szkoleniowe
- 14^{30} – 14^{45} – Przerwa kawowa
- 14^{45} – 15^{45} – Warsztaty szkoleniowe
- 15^{45} – 17^{00} – Podsumowanie i zakończenie szkolenia

Skuteczne Zarządzanie i Przywództwo

Idea warsztatów z zakresu przywództwa

Świat pędzi i stawia coraz to nowe wyzwania przed menadżerami. Konwencjonalne metody kierowania ludźmi już dzisiaj nie wystarczają – teraz wygrywają Ci, którzy potrafią zdobyć serca i umysły swoich pracowników i otaczają się pracownikami lepszymi od siebie.

Skuteczne zarządzanie firmami zależy przede wszystkim od umiejętności miękkich takich jak efektywna komunikacja, wpływanie na innych, praca z własnymi przekonaniami i oddziaływania na postawy. Pogląd, że liderem trzeba się urodzić a główną cechą przywódcy jest charyzma, nie wytrzymuje próby czasu.

Dzisiaj liderów się tworzy, ucząc i doskonaląc zdolności inspirowania, wpływania i podejmowania decyzji w zespole. Szkolenia Brian Tracy International dla menadżerów wykorzystują najnowsze instrumenty i badania prowadzone na całym świecie z zakresu psychologii, zarządzania i rozwoju osobistego.

Nasza metoda opiera się na dostarczaniu uczestnikom praktycznych doświadczeń podczas ćwiczeń i dyskusji oraz gier. Te aktywne metody uczenia się pozwalają uczestnikom szkoleń zmienić swoje nastawienie do roli lidera i odnaleźć własny dopasowany do osobistych preferencji styl przywództwa. Uczymy jak być liderem, bo bycie menadżerem to już dzisiaj za mało.

Warsztaty prowadzone są metodą coachingową, której celem jest oddziaływanie na postawy uczestników. Uczestnicy stawiani są przed sytuacjami, które pozwalają im zrozumieć te czynniki, które wpływają na efektywność pracowników, budowanie ich motywacji i zaangażowania. Przeżywając osobiście i doświadczając symulowane przez trenera sytuacje, w sposób niejako automatyczny przenoszą właściwe zachowania na zarządzanie zespołem. Uczestnicy samodzielnie odkrywają co jest skuteczne, a co nie działa w zarządzaniu zespołem, delegowaniu i stawianiu celów.

Założenia programu warsztatu:

- Rozpoznanie własnej drogi przywództwa kluczem do skutecznego zarządzania
- Rola emocji w funkcjonowaniu zespołu i zarządzaniu
- Co decyduje o naszych wyborach i zachowaniach – racjonalne przesłanki czy emocje?
- Inteligencja emocjonalna lidera – ćwiczenia interaktywne
- Rola wizji i misji w zrządzaniu – kiedy działa najskuteczniej
- Style przywództwa, zarządzanie sytuacyjne
- Jestem menadżerem czy liderem?
- Zespół i jego funkcjonowanie oraz fazy rozwoju zespołu
- Wyznaczanie celów i delegowanie
- Coachingowe wyznaczanie celów
- Motywacja i jej znaczenie w zarządzaniu
- Psychologia osiągnięć dla liderów

Inwestycja w to szkolenie to 2470 zł (VAT zw.)

Cena obejmuje

- Uczestnictwo w szkoleniu
- Materiały szkoleniowe
- Certyfikat uczestnictwa
- Przerwy kawowe, lunch

Ramowy program szkolenia:

- 08^{45} – 09^{00} – Rejestracja uczestników
- 09^{00} – 10^{45} – Warsztaty szkoleniowe
- 10^{45} – 11^{00} – Przerwa kawowa
- 10^{00} – 12^{30} – Warsztaty szkoleniowe
- 12^{30} – 13^{30} – Lunch
- 13^{30} – 14^{30} – Warsztaty szkoleniowe
- 14^{30} – 14^{45} – Przerwa kawowa
- 14^{45} – 15^{45} – Warsztaty szkoleniowe
- 15^{45} – 17^{00} – Podsumowanie i zakończenie szkolenia

Sztuka wystąpnień Publicznych

Ekspert prowadzący: Robert Kozak

Idea warsztatów z zakresu przywództwa

Jesteś menedżerem? Trenerem? Coachem? Terapeutą? Rodzicem? Pracujesz z ludźmi lub zarządzasz firmą? W dzisiejszych czasach, pomimo technologii którymi się posługujemy (maile, smsy, komunikatory) nadal komunikacja jest podstawową umiejętnością każdego człowieka. To właśnie od komunikacji z drugim człowiekiem zależy jakie powodzenie osiągamy w biznesie, jak układa się nasza kariera, jak potoczą się losy rodzinne.

Jeśli chcesz nabyć umiejętności efektywnej komunikacji, prezentowania swojej osoby i poglądów, skutecznego wpływania na odbiorców – świetnie trafiłeś! To wszystko poznasz na warsztacie prowadzonym przez Roberta Kozaka – człowieka mediów byłego szefa BBC w Polsce, szefa „Wiadomości" i „Teleexpressu"

Program szkolenia:

- Planowanie, Przygotowanie, praktyka – cele, audytorium, ćwiczenie
- Co zamierzam powiedzieć i dlaczego właśnie to - muszę, powinienem, mogę
- Do kogo zamierzam powiedzieć
- Gdzie i jak? Prezentacja w Power Point – tło czy dominant?
- Nie ważne co mówisz, ważne co odbiorcy zrozumieli i co im zostało
- Co nas najbardziej blokuje
- Ja, moja organizacja i media – jak zarządzić kontaktem z dziennikarzem
- Prasa, radio i telewizja – różne wymagania
- Kontakt wzrokowy
- Mowa ciała
- Ton głosu
- Mój wzorzec, moja rola – ćwiczenia praktyczne przed kamerą
- Podstawowe błędy
- Rola nastawienia i jak je zmienić

Forma zajęć

- Interaktywne warsztaty
- Doświadczony ekspert
- Inspirujące przykłady i historie
- Praca indywidualna i zespołowa

Liczba uczestników jest ograniczona ze względu na formę warsztatu, wynosi od 6 do 8 miejsc.

Inwestycja w to szkolenie to zaledwie 1770 zł (VAT zw.)

Cena obejmuje

- Uczestnictwo w szkoleniu
- Materiały szkoleniowe
- Certyfikat uczestnictwa
- Przerwy kawowe, lunch

Ramowy program szkolenia:

- 08^{45} – 09^{00} – Rejestracja uczestników
- 09^{00} – 10^{45} – Warsztaty szkoleniowe
- 10^{45} – 11^{00} – Przerwa kawowa
- 10^{00} – 12^{30} – Warsztaty szkoleniowe
- 12^{30} – 13^{30} – Lunch
- 13^{30} – 14^{30} – Warsztaty szkoleniowe
- 14^{30} – 14^{45} – Przerwa kawowa
- 14^{45} – 15^{45} – Warsztaty szkoleniowe
- 15^{45} – 17^{00} – Podsumowanie i zakończenie szkolenia

Samodyscyplina – klucz do osobistej efektywności

Jak osiągnąć w miesiąc to, co ludzie osiągają w ciągu roku?

Czym jest samodyscyplina?

Jest to umiejętność robienia tego „co powinieneś robić, kiedy powinieneś to robić, bez względu na to czy masz na to ochotę, czy nie. To jeden z najważniejszych elementów w budowaniu szacunku do siebie, poczucia własnej wartości i prowadzenia satysfakcjonującego życia. W trakcie naszego warsztatu szkoleniowego, poznasz i rozwiniesz w sobie nawyki samodyscypliny, wytrwałości i odwagi w działaniu. Nauczysz się jak wykorzystywać strategie samodyscypliny w stawianiu celów, zarządzaniu czasem, budowaniu relacji, rozwijaniu biznesu, komunikacji i wielu innych obszarach życia.

Czego nauczę się, przychodząc na ten warsztat?

- Jak wyrobić w sobie nawyki samodyscypliny prowadzące do sukcesu
- Jak zwiększać swoją efektywność aby w krótszym czasie osiągać większe rezultaty
- Jak skutecznie wyznaczać swoje cele, planować i realizować je (nawet pomimo „przeciwności losu")

Z warsztatu wyniesiesz wiedzę i umiejętności:

- Jak koncentrować się na najbardziej wartościowych działaniach przynoszących największe efekty
- Jak efektywnie zarządzać sobą w czasie
- Zbudujesz nawyk rozpoczynania i wytrwałości w dążeniu do celów
- Zwiększysz poczucie własnej wartości i podniesiesz samoocenę
- Rozwiniesz swoją odwagę, pewność siebie i zaufanie do własnej osoby
- Pokonasz wewnętrzne ograniczenia i uwolnisz jeszcze większy potencjał
- Nauczysz się kontrolować własne zachowania i emocje

Forma warsztatu:

- Intensywny warsztat prowadzony w formie interaktywnej
- Doświadczony ekspert Brian Tracy International
- Praca indywidualna i zespołowa
- Inspirujące przykłady i historie ułatwiające zrozumienie tematu
- Olbrzymia dawka motywacji dająca siłę do działania

Twoja inwestycja to 1490 zł (VAT zw.).

Cena obejmuje:

- Uczestnictwo w warsztacie
- Materiały szkoleniowe
- Certyfikat ukończenia szkolenia
- Przerwy kawowe, lunch podczas szkolenia

Ramowy program szkolenia:

- 08^{45} – 09^{00} – Rejestracja uczestników
- 09^{00} – 10^{45} – Warsztaty szkoleniowe
- 10^{45} – 11^{00} – Przerwa kawowa
- 10^{00} – 12^{30} – Warsztaty szkoleniowe
- 12^{30} – 13^{30} – Lunch
- 13^{30} – 14^{30} – Warsztaty szkoleniowe
- 14^{30} – 14^{45} – Przerwa kawowa
- 14^{45} – 15^{45} – Warsztaty szkoleniowe
- 15^{45} – 17^{00} – Podsumowanie i zakończenie szkolenia

Maksimum Osiągnięć

Klucz do doskonałego funkcjonowania i osobistego przywództwa

Maksimum Osiągnięć – to najbardziej znany program szkoleniowy Briana Tracy, brało w nim udział ponad milion osób na całym świecie. Oceniany jest jako najlepszy w dziejach program na temat rozwoju zawodowego i osobistego.

Na szkoleniu:

Poznasz najbardziej przełomowe odkrycie XX wieku w dziedzinie potencjału ludzkiego. Dowiesz się, jak samokoncept – to, jak o sobie myślisz i czujesz – decyduje o wszystkim, co mówisz, robisz i w co wierzysz.

Nauczysz się, jak możesz w sposób systematyczny i celowy przejąć kontrolę nad własnymi myślami i uczuciami oraz jak możesz zacząć budować swoje poczucie własnej wartości i pewności siebie, aż staniesz się bardziej efektywny we wszystkim, co robisz.

Dowiesz się, jak możesz wyłączyć większość swoich negatywnych emocji. Nauczysz się uwalniać od uczucia gniewu, strachu, winy, i niechęci, które cię dotąd powstrzymywały. Poznasz szereg sprawdzonych technik, które możesz wykorzystać do wyzwolenia umysłu, zwolnienia hamulców i odblokowania swojego potencjału.

Poznasz najważniejsze koncepcje z dziedziny wyznaczania celów. Nauczysz się pytań, które przez całe życie możesz sobie zadawać, aby być wciąż skupiony na osiąganiu tego, co jest dla ciebie ważne. Nauczysz się formułować własną misję, dzięki której będziesz się ze sobą wspaniale czuł i osiągniesz więcej niż kiedykolwiek wcześniej.

Poznasz siedem zasad związanych ze zmianami i to, jak można je stosować, aby lepiej panować nad własnym życiem i mieć lepsze samopoczucie. Najefektywniej działający ludzie to w każdej dziedzinie ci, którzy stosują szereg metod i strategii postępowania ze zmianami, których nie mogą spowolnić ani nawet przewidzieć. Kiedy je poznasz i zaczniesz wykorzystywać, będziesz czuł się lepiej i pewniej we wszystkich obszarach życia.

Dowiesz się jakie są pierwotne przyczyny co najmniej 95% wszystkich stresów, niepokojów i napięć, z którymi masz do czynienia. Nauczysz się prostych, skutecznych, sprawdzonych technik eliminacji tych źródeł stresu i zapewniania sobie większego poczucia panowania i siły.

Poznasz najważniejsze techniki kreatywnego myślenia. Pomogły one osiągnąć sukces większej liczbie osób, niż jakiekolwiek inne techniki. Umiejętność rozwiązywania problemów, podejmowania decyzji i osiągania wyników to podstawowy czynnik wpływający na twój sukces i szczęście w życiu.

Dowiesz się, jak wzmacniać poczucie własnej wartości u innych ludzi, jak sprawić, by ludzie się lubili i jak dobrze i efektywnie postępować we wszystkich relacjach z innymi – w domu i w pracy. Umiejętność postępowania z ludźmi wpływa na twoje szczęście i sukces bardziej, niż jakikolwiek inny czynnik. To, jak bardzo lubisz innych i jak inni lubią ciebie, ma wielkie znaczenie dla twojej zdolności do wpływania na ludzi, negocjowania, przekonywania i dobrego postępowania w pracy i w życiu osobistym.

A ponadto – udzial Briana Tracy (video), warsztaty grupowe, ćwiczenia indywidualne, duża dawka inspiracji, motywacji i dobrej zabawy!

Program obejmuje 6 dni szkoleniowych podzielonych na 3 moduły. Co miesiąc spotykamy się w grupie aby przez dwa dni pracować nad zmianą i świetnie się bawić! To również doskonała okazja do poznania wspaniałych ludzi!

Twoja inwestycja to (vat zw.):

6 dni szkoleniowych (3 moduły) w pakiecie: **5770 zł**

Jeden moduł (dwa dni szkoleniowe) oddzielnie: **2200 zł**

Cena obejmuje:

- uczestnictwo w warsztacie
- komplet materiałów szkoleniowych (350 stron, 3 skrypty)
- lunch w przerwie obiadowej w restauracji
- katering w przerwach kawowych
- zestaw płyt wartych 500 zł (dla osób które wykupią pakiet)

Ramowy program szkolenia:

- 08^{45} – 09^{00} – Rejestracja uczestników
- 09^{00} – 10^{45} – Warsztaty szkoleniowe
- 10^{45} – 11^{00} – Przerwa kawowa
- 10^{00} – 12^{30} – Warsztaty szkoleniowe
- 12^{30} – 13^{30} – Lunch
- 13^{30} – 14^{30} – Warsztaty szkoleniowe
- 14^{30} – 14^{45} – Przerwa kawowa
- 14^{45} – 15^{45} – Warsztaty szkoleniowe
- 15^{45} – 16^{00} – Podsumowanie i zakończenie szkolenia

BRIAN TRACY INTERNATIONAL

Multimedialne programy szkoleniowe wydawane przez Brian Tracy International i przygotowane przez samego Briana Tracy pozwalają na doskonalenie swoich umiejętności w dowolnym czasie i miejscu. Są doskonałą alternatywą dla książek oraz pozwalają na wykorzystanie czasu w podróży dla zdobywanie nowej wiedzy i umiejętności.

Dotychczas ukazały się następujące tytuły:

- **DVD** Samodyscyplina – Klucz do Sukcesu w Biznesie i Życiu Osobistym - Konferencja Briana Tracy
- **DVD** Siła Motywacji - Konferencja Briana Tracy
- **CD** Sztuka Pozyskania i Utrzymania Najlepszych Klientów
- **CD** Samodyscyplina. Fundament Efektywności i Ponadprzeciętnych Osiągnięć
- **CD** Crunch Point. Strategie Rozwiązywania Sytuacji Kryzysowych
- **CD** Sztuka Zamykania Sprzedaży
- **CD** 21 Strategii Wybitnych Sprzedawców
- **CD** Siła Pewności Siebie!
- **CD** Skuteczne Zarządzanie
- **CD** Osiąganie Równowagi w Życiu
- **CD** Maksimum Osiągnięć
- **CD** Siła Komunikacji

zapraszamy do naszego sklepu internetowego

www.**briantracy**.pl

BRIAN TRACY INTERNATIONAL Sp. z o.o.
ul. Hanki Czaki 4 lok. 5, 01-588 Warszawa
Tel. 22 403 59 05, Fax. 22 485 34 32
email. kontakt@briantracy.pl