

DARREN HARDY

**EFEKT
KUMULACJI**

**DROGA DO SPEŁNIONEGO
I DOSTATNIEGO ŻYCIA**

GALAKTYKA

Życie toczy się szybko i często zwodzi nas na manowce. Jeśli zależy ci na robieniu postępów, nie ograniczaj się do czytania tej książki, lecz zakreślaj jej najważniejsze fragmenty.

— **TONY JEARY**

coach najwybitniejszych dyrektorów generalnych i ludzi sukcesu

To lektura obowiązkowa dla ludzi pragnących sukcesu. Chcesz się dowiedzieć, czego potrzebujesz? Co powinieneś robić? Znajdziesz tu wszystkie odpowiedzi. To twój przewodnik w drodze do wyjątkowych osiągnięć.

— **KEITH FERRAZZI**

autor bestsellerów z pierwszego miejsca listy „New York Timesa”: *Who’s Got Your Back* oraz *Nigdy nie jedź sam*

Efekt kumulacji jest solidnym i wszechstronnym przewodnikiem dla ludzi sukcesu. Zawiera kompletne strategie umożliwiające przejście od miejsca, w którym się obecnie znajdujesz, do miejsca, w którym pragniesz być. Darren Hardy jest uosobieniem sukcesu! Przeczytaj tę książkę, zabierz się do roboty i mierz wysoko.

— **JEFFREY HAYZLETT**

autor książki *The Mirror Test*, były dyrektor ds. marketingu w firmie Kodak

Możesz przez resztę życia szukać sposobu na osiągnięcie sukcesu lub po prostu zdać się na wypróbowane metody i zasady opisane w tej książce. To twój wybór – działaj po swojemu i przekonuj się na własnej skórze albo... działaj mądrze!

— **JOHN ASSARAF**

autor książek *Odpowiedź* oraz *Having It All*

Nareszcie! Darren Hardy trafił tą książką w dziesiątkę. To kwintesencja podstawowych informacji, koniecznych do prowadzenia życia, o jakim zawsze marzyłeś. Opanuj te podstawy, a staniesz się panem swej przyszłości!

— **DON HUTSON**

mówca motywacyjny, dyrektor generalny U.S. Learning i współautor bestsellera z pierwszego miejsca listy „New York Timesa” *Jednominutowy przedsiębiorca*

DARREN HARDY

**EFEKT
KUMULACJI**

**DROGA DO SPEŁNIONEGO
I DOSTATNIEGO ŻYCIA**

Przekład:
Piotr Cieślak

G A L A K T Y K A

Tytuł wydania oryginalnego:
THE COMPOUND EFFECT

Copyright © 2010, 2020 by Darren Hardy, LLC
Tenth Anniversary Note Copyright © 2020 by Darren Hardy
Adnotacja dotycząca wydania rocznicowego: Copyright © 2020 by Darren Hardy

Published by arrangement with Folio Literary Management,
LLC and GRAAL Literary Agency.
Opublikowano na podstawie umowy z Folio Literary Management,
LLC oraz Agencją Literacką Graal.

All rights reserved. Wszelkie prawa zastrzeżone.
Wydanie polskie © 2022 by Galaktyka sp. z o.o.

90-644 Łódź, ul. Żeligowskiego 35/37
tel. +42 639 50 18, 639 50 19, tel./fax 639 50 17
e-mail: info@galaktyka.com.pl; sekretariat@galaktyka.com.pl
www.galaktyka.com.pl

ISBN: 978-83-7579-854-8

Redakcja: Beata Otocka
Korekta: Monika Ulatowska
Redakcja techniczna: Renata Kozłowska
Redaktor prowadzący: Marek Janiak

Projekt okładki: Monika Pietras
Skład: Garamond
Druk: OZGraf S.A.

Pełna informacja o ofercie i planach wydawniczych:
www.galaktyka.com.pl
info@galaktyka.com.pl; sekretariat@galaktyka.com.pl
Zapraszamy!

Informacje zawarte w niniejszej publikacji nie mogą być traktowane jako profesjonalna porada. Autor i wydawca nie ponoszą odpowiedzialności za szkody i straty powstałe w wyniku stosowania instrukcji oraz sugestii zawartych w niniejszej publikacji. Choć autorzy i wydawca dołożyli wszelkich starań, aby zawarte w tej książce informacje były rzetelne i kompletne, nie ponoszą oni żadnej odpowiedzialności za mogące pojawić się błędy, nieścisłości, przeoczenia lub niezgodności.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Bez pisemnej zgody wydawcy książka ta nie może być powielana ani w częściach, ani w całości. Nie może też być reprodukowana, przechowywana i przetwarzana z zastosowaniem jakichkolwiek środków elektronicznych, mechanicznych, fotokopiarskich, nagrywających i innych.

Spis treści

Wiadomość specjalna od Tony'ego Robbinsa	13
Adnotacja dotycząca wydania rocznicowego.....	17
Wstęp.....	21
ROZDZIAŁ 1 Efekt kumulacji w działaniu.....	25
ROZDZIAŁ 2 Wybory.....	41
ROZDZIAŁ 3 Nawyki	69
ROZDZIAŁ 4 Rozpęd.....	105
ROZDZIAŁ 5 Wpływy	127
ROZDZIAŁ 6 Przyspieszenie.....	147
Podsumowanie.....	161
Podziękowania	165
Kolejne działania w trzech prostych krokach.....	167

DLACZEGO WSZYSTKO JEST MOŻLIWE

Potęga dlaczego pozwala stawiać czoła wyczerpującym, przyziemnym i pracochłonnym wyzwaniom. Wszystkie jak będą bez znaczenia, jeśli twoje dlaczego nie nabiorą wystarczającej mocy. Dopóki nie określisz swych pragnień i motywacji, będziesz zbaczał z każdej nowej drogi ku lepszemu życiu. Jeżeli moc dlaczego – twojego pragnienia – nie będzie odpowiednio potężna, a siła zaangażowania okaże się niewystarczająca, skończysz jak wszyscy ci, którzy podejmują noworoczne postanowienia, po czym szybko się poddają i wracają do lunatykowania – machinalnego dokonywania złych wyborów. Przedstawię pewną analogię, która pozwoli ci lepiej to zjawisko zrozumieć.

Gdybym na przykład położył na ziemi dziesięciometrową deskę o szerokości 25 centymetrów i obiecał: „Jeśli przejdziesz po tej desce od początku do końca, dam ci dwadzieścia dolarów”, zrobiłbyś to? Oczywiście – to łatwy zarobek. A gdybym z tej samej deski utworzył mostek między dwoma stu piętrowymi budynkami? To samo 20 dolarów za przejście



Czy twoje „dlaczego” jest wystarczająco potężne?

Rycina 7

dziesięciometrowej deski przestałoby być atrakcyjną czy wręcz wykonalną propozycją... Popatrzyłbyś na mnie i odparł: „Za żadne skarby”. (Spójrz na ryc. 7).

Czy przeszedłbyś po desce, aby uratować swoje dziecko z płonącego drapacza chmur? Bez wątpienia i natychmiast – zrobiłbyś to bez względu na pieniądze.

Czemu, gdy za pierwszym razem prosiłem o przejście po zawieszanej na wysokości desce, odparłeś, że nie ma mowy, a za drugim nie wahałeś się ani przez chwilę? Ryzyko i niebezpieczeństwa pozostały takie same. Co się więc zmieniło? Twoje dla czego; powód, dla którego chcesz to zrobić. Jak widać, gdy motywacja jest dostatecznie silna, zrobisz prawie wszystko – nieważne jak.

Chcąc wyzwolić własny potencjał twórczy i wewnętrzną determinację, musisz wyjść poza motywy finansowe i materialne. Nie chodzi o to, że te powody są złe; przeciwnie – są znakomite. Jestem koneserem ładnych przedmiotów. Ale dobra materialne nie pobudzą twojego serca, duszy i zapędu do walki. Źródło pasji musi bić głębiej. I nawet jeśli uda ci się zdobyć nową błyskotkę, nie zobaczysz w niej prawdziwej nagrody – szczęścia i spełnienia. Tony Robbins, ekspert od produktywności, powiedział mi w trakcie wywiadu: „Widziałem potentatów biznesowych, którzy osiągają swoje ostateczne cele, a mimo to żyją w cieniu frustracji, trosk i strachu. Co nie pozwala tym ludziom sukcesu zaznać szczęścia? Otóż skupili się oni wyłącznie na osiągnięciach, pomijając aspekt spełnienia. Nadzwyczajne dokonania nie gwarantują nadzwyczajnej radości, szczęścia, miłości i poczucia sensu. Te dwa zbiory czerpią z siebie nawzajem, co skłania mnie ku przekonaniu, że sukces bez spełnienia jest porażką”.

Dobrze powiedziane. Właśnie dlatego nie wystarczy zdecydować się na wybór drogi sukcesu. Należy sięgnąć głębiej, aby odnaleźć podstawową motywację i aktywować swoją supermoc. Moc pytania dla czego.

PODSTAWOWA MOTYWACJA

Dostęp do źródła mocy pytania dla czego zyskujesz dzięki podstawowym wartościom, które określają zarówno to, kim jesteś, jak i to,

za czym się opowiadasz. To one są twoim wewnętrznym kompasem, latarnią morską i osobistym systemem GPS. Działają niczym filtr, przez który przepuszczasz wszelkie żądania, prośby i pokusy życia, by nie ustawać w dążeniach do zamierzonego celu. Określenie podstawowych wartości i ich odpowiednia kalibracja jest jednym z najważniejszych kroków, jakie możesz poczynić, starając się naprowadzić swe życie na trop realizacji najsmielszych zamierzeń.

Jeśli jeszcze tego nie zrobiłeś, niewykluczone, że dokonujesz wyborów sprzecznych z własnymi pragnieniami. Przypuśćmy, że ważna jest dla ciebie uczciwość, a spotykasz się z kłamcami – to rodzi wewnętrzny konflikt. Jeżeli twoje działania kolidują z tym, co jest dla ciebie najistotniejsze, z biegiem czasu staniesz się nieszczęśliwy, sfrustrowany i przygnębiony. Psychologowie twierdzą wręcz, że nie ma silniejszego źródła stresu niż rozdźwięk między działaniami i zachowaniami a wartościami.

Określiwszy swoje podstawowe wartości, będziesz wiódł prostsze i produktywniejsze życie. Pewność co do nich ułatwi ci też podejmowanie decyzji. W moim przypadku pomocne okazało się ćwiczenie, które zaowocowało wyłonieniem trzech najważniejszych dla mnie wartości – rozwoju, doskonałości oraz wpływu – i sprawiło, że podejmowanie decyzji zarówno na poziomie makro, jak i mikro stało się łatwiejsze, bardziej logiczne. Stając przed jakimś wyborem, zadaj sobie pytanie: „Czy zrobienie tego jest zgodne z moimi podstawowymi wartościami?”. Jeśli tak, nie wahaj się. W przeciwnym razie zrezygnuj i nie oglądaj się za siebie. Pozbędziesz się w ten sposób wszelkich rozterek.

Aby określić swoje podstawowe wartości,
skorzystaj z arkusza dostępnego na stronie
thecompoundeffect.com/resources.

WIEDZ, O CO WALCZYSZ

Dla ludzi motywujące są pragnienia lub uczucia niechęci wobec czegoś. Miłość stanowi potężną motywację, lecz z drugiej strony, równie silną jest nienawiść, którą wbrew poprawności politycznej można uznawać za dobrą. Nienawidzę chorób, niesprawiedliwości, ignorancji, popadania w samozadowolenie i tak dalej. Do rozpalenia ognia nienawiści czasami wystarczy zidentyfikowanie wroga. Niejednokrotnie istnienie nieprzyjaciela uruchamiało we mnie najgłębsze pokłady motywacji, determinacji i wytrwałości. Także w ujęciu historycznym widać, że najbardziej rewolucyjne akty i przewroty polityczne były wynikiem walki z wrogiem. Dawid mierzył się z Goliatem. Ameryka z Wielką Brytanią. Luke z Darthem Vaderem. Rocky z Apollem Creedem. Dwudziestoparolat-kowie z rządem. Pepsi z Coca-Colą. DC z Marvel Comics. Taylor Swift z Kanye'em Westem. Można by tak długo wymieniać, lecz wiesz już, do czego zmierzam.

Wrogowie dają nam powody do wykazywania się odwagą. Prowokują do pokonywania trudności dzięki umiejętnościom, sile charakteru i determinacji. Zmuszają do weryfikowania i rozwijania naszych talentów i zdolności. Bez motywującej walki obrastamy tłuszczem, rozleniwiamy się, tracimy wigor i poczucie sensu.

Pewne osoby, którymi zajmuję się jako mentor, martwią się, że siła ich dla czego wypływa z niezbyt szlachetnych pobudek. Czują się winne, kiedy próbują udowodnić adwersarzom błędy, pragną wykazać swą wartość w oczach kogoś, kto powtarzał, że nigdy niczego nie osiągną, chcą pokonać konkurencję czy zwyczajnie pokazać dominującemu rodzeństwu, gdzie raki zimują. Tak naprawdę jednak źródło motywacji nie ma znaczenia (o ile jest legalne i etyczne). Nie musi ona wiązać się z ważnymi ideami humanitarnymi. Liczy się jedynie to, czy jesteś mocno zmotywowany. Czasami ów doping może ci pomóc wykorzystać negatywne emocje lub doświadczenia do osiągnięcia jeszcze lepszego rezultatu.

Bez wątplenia można to odnieść do historii jednego z najsłynniejszych trenerów futbolu amerykańskiego, jakim był Pete Carroll. Nawia-

zując do swojej wczesnej motywacji, Pete wyraził się tak: „W dzieciństwie byłem trochę gamoniowaty. A do tego niski, więc niewiele mi wychodziło. Kilka lat zajęło mi odnalezienie się w miejscu, w którym mogłem podjąć rywalizację. Przez cały ten czas żyłem w przeświadczeniu, że jestem znacznie lepszy, niż się wydaję, i muszę walczyć, żeby to udowodnić. Byłem sfrustrowany, bo wiedziałem, że mogę być wyjątkowy”. Konieczność stanięcia w szranki z innymi uczyniła Carolla wybitnym.

Z wywiadu ze świetnym aktorem Anthonym Hopkinsem ze zdumieniem dowiedziałem się, że jego niezwykły talent i determinacja narodziły się z gniewu. Hopkins przyznał, że był fatalnym uczniem, obciążonym dysleksją i zespołem nadpobudliwości psychoruchowej, zanim jeszcze zdefiniowano takie jednostki chorobowe. Przyklejono mu łatkę „problematicznego dziecka”.

„Dla rodziców byłem źródłem trosk” – stwierdził aktor. „Nie widziałem przed sobą przyszłości, ponieważ liczyły się wyniki w nauce i wykształcenie, a tymczasem mnie się wydawało, że nie potrafię pojąć tego, czego próbowano mnie uczyć. Wszyscy moi kuzyni byli błyskotliwi. Czułem się rozżalony, odrzucony przez społeczeństwo i przygnębiony”.

Hopkins skanalizował swój gniew. Z początku wykorzystał go do walki o sukcesy pozaszkolne i pozasporthowe. Potem odkrył, że ma smykałkę do aktorstwa. Żal i złość na poniżające etykiety, jakie mu przyklejano, przekuł w zaangażowanie na polu doskonalenia aktorskiego rzemiosła. Obecnie jest uważany za jednego z najwybitniejszych żyjących aktorów. Dzięki zdobytej fortunie i sławie mógł pomóc niezliczonym ludziom w staraniach o powrót do zdrowia po zmaganiach z wycieńczającymi nałogami i wspierał ważne inicjatywy ekologiczne. Choć początkowo nie kierował się „szlachetnymi” pobudkami, jego walka niewątpliwie była warta zachodu.

Wszyscy możemy dokonywać ważnych wyborów. Możemy przejąć stery, przestając obwiniać za brak oczekiwanych rezultatów przypadek, rządzenie losu czy innych ludzi. Zamiast pozwalać dawnym bolesnym doświadczeniom wysysać naszą energię i sabotować sukces, możemy je przekształcić w paliwo dla pozytywnych, konstruktywnych zmian.

CELE

Jak już wspomniałem, efekt kumulacji zawsze działa i zawsze dokąds cię doprowadzi. Pytanie brzmi: dokąd? Możesz ujarzmić tę ogromną siłę i wykorzystać ją do wzniesienia się na nieznane wyżyny. Musisz jednak wiedzieć, w jakim kierunku zmierzasz, jakie masz cele, marzenia i zamiary.

Podczas pogrzebu jednego z moich mentorów, Paula J. Meyera, wróciłem myślami do barwności i różnorodności jego życia. Osiągnięciami, doświadczeniami i zasługami mógłby obdzielić kilkanaście osób. Jego nekrolog skłonił mnie do ponownego przyjrzenia się liczbie i wielkości celów, jakie sobie wyznaczyłem. Gdyby Paul był wśród nas, zapewne powiedziałby: „Jeśli nie robisz postępów, jakie chciałbyś robić, to tylko dlatego, że twoje cele nie są jasno określone”. W pamięci utkwiło mi szczególnie jedno spośród wielu jego haseł: „Cokolwiek żywo sobie wyobrażasz, czego gorąco pragniesz, w co szczerze wierzysz i co realizujesz z entuzjazmem... nieuchronnie musi się spełnić!”

Wśród umiejętności, które w głównej mierze odpowiadają za mój obecny dostatek, jest właściwe wyznaczanie celów i skuteczność w ich osiągnięciu. Gdy podporządkowujesz swoje działania i kreatywne zdolności realizacji prawidłowo określonego celu, dzieje się coś nieomal magicznego. Przekonywałem się o tym wielokrotnie: wszystkim najwybitniejszym ludziom sukcesu na świecie powiodło się, ponieważ mieli jasno sprecyzowane cele. Człowiek, który ma przed sobą przykuwającą uwagę, rozpalone do czerwoności dla czego, zawsze pokona nawet najlepszych z najlepszych, którzy skupiają się wyłącznie na j a k.

Aby sprawdzić, pod jakim względem powinieneś skorygować swoje cele, pobierz arkusz oceny życia ze strony
thecompoundeffect.com/resources.

JAK NAPRAWDĘ DZIAŁA WYZNACZANIE CELÓW – WYJAWIENIE „TAJEMNICY”

Zauważasz, przeżywasz i dostajesz tylko to, czego szukasz. Jeśli nie wiesz, czego szukać, na pewno tego nie odkryjesz. Z natury jesteśmy istotami poszukującymi celów. Nasze mózgi ciągle starają się dopasowywać świat zewnętrzny do tego, co widzimy i czego oczekujemy w naszym świecie wewnętrznym. Jeśli więc poinstruujesz mózg, aby szukał rzeczy, na których ci zależy, zaczniesz je znajdować. Obiekt pożądanego prawdopodobnie zawsze miałeś w zasięgu, ale twoje oczy i umysł nie były otwarte na dostrzeżenie go.

W istocie właśnie tak działa prawo przyciągania. To żadna tajemnica ani szamańskie zaklęcia, jak mogłoby się czasem wydawać. Idea jest znacznie prostsza i praktyczniejsza.

Każdego dnia jesteśmy bombardowani miliardami bodźców sensorycznych (wizualnych, dźwiękowych, fizycznych). Aby nie oszaleć, ignorujemy 99,9 procent z nich – widzimy, słyszymy i czujemy wyłącznie to, na czym skupi się nasz mózg. Właśnie z tego powodu, gdy zaczynasz o czymś intensywnie myśleć, możesz odnieść wrażenie, że w czarodziejski sposób pojawia się to w twoim życiu. W rzeczywistości zaś po prostu zaczynasz dostrzegać coś, co już w nim było. Można powiedzieć, że w jakiś sposób faktycznie to „przyciągasz”. Nie widziałeś tego; nie miałeś do tego dostępu, dopóki się na tym nie skupiłeś i nie nakierowałeś umysłu na postrzeżenie tego.

Brzmi przekonująco? Nie ma tu żadnego sekretu; przeciwnie – to całkiem logiczne. Dzięki nowej percepcji, ukształtowanej przez nakierowanie myśli na konkretną kwestię, umysł koncentruje się na niej i zaczyna wyłuskiwać ją ze wspomnianych 99,9 procent ignorowanych bodźców.

Oto stary przykład, trochę już wyświechtany, ale prawdziwy! Planując kupno nowego samochodu, nagle zaczynasz dosłownie wszędzie widywać wybrany model! Wydaje się, że z dnia na dzień na ulicach pojawiło się ich zatrzęsienie, choć jeszcze wczoraj tak nie było. Czy to realne? Oczywiście, że nie. Te auta mijają cię cały czas, lecz ty nie zwracałeś na nie uwagi. Nie istniały więc dla ciebie, dopóki się na nich nie skupiłeś.

Wytuczając cele, wskazujesz mózgowi coś nowego – z założeniem, że ma się na tym skoncentrować i tego szukać. To tak, jakbyś dawał mu nową parę oczu, dzięki której może przyglądać się ludziom, okolicznościom, rozważaniom, materiałom, pomysłom i źródłom kreatywności. Uzbrojony w nową perspektywę, czyli swego rodzaju plan działania, umysł zaczyna wybierać z zewnętrznego świata wszystko, co sprzyja twojemu największemu wewnętrznemu pragnieniu – osiągnięciu celu. Nic prostszego. Precyzyjne określenie celów skutkuje ogromną zmianą w postrzeganiu świata i przyciąga do twojego życia idee, ludzi i możliwości, których potrzebujesz.

Brian Tracy w jednym z wywiadów ujął to następująco: „Najlepsi mają bardzo jasne cele. Wiedzą, kim są i czego chcą. Zapisują zamiary i tworzą plany ich realizacji. Ludzie, którym się nie powiodło, noszą swoje cele w głowie, te zaś grzechoczą jak szklane kulki w puszcze. Ja natomiast mówię, że cel niespisany jest tylko marzeniem. Wszyscy mamy marzenia, lecz fantazja jest jak nabój pozbawiony prochu. Życia ludzi, którzy nie spisują swoich celów – a od tego trzeba zacząć – są usiane takimi niewypałami”.

Proponuję, abyś przeznaczył dzisiaj trochę czasu na sporządzenie listy najważniejszych celów. Zalecam uwzględnienie celów z różnych obszarów, nie tylko biznesowych czy finansowych. Nadmierne skupianie się na jednym aspekcie życia, z pominięciem pozostałych, ma wysoką cenę. Postaw na wszechstronny sukces – zadbaj o równowagę we wszystkich ważnych dla ciebie dziedzinach: biznesie, finansach, zdrowiu, dobrostanie, duchowości, rodzinie, związkach i stylu życia.

System, jakim posługuję się przy wyznaczaniu i osiągnięciu wielkich celów, został przedstawiony na stronie **LivingYourBestYearEver.com**.

Efekt kumulacji jest swoistą instrukcją, która uczy posługiwania się szczególnym systemem – poznawania, kontrolowania i kształtowania go według własnych potrzeb i ambicji. Kiedy już to opanujesz, nie będzie takiej rzeczy, jakiej nie dałbyś rady zdobyć czy osiągnąć.

TONY ROBBINS

przedsiębiorca, pisarz i ekspert w dziedzinie produktywności

W książce *Efekt kumulacji* Darren Hardy przekazuje czytelnikowi podstawowe zasady, które leżą u źródła sukcesu, i zdradza, jakie czynniki decydują o wyjątkowych osiągnięciach – tak w biznesie, jak i w relacjach międzyludzkich. Autor przedstawia pozbawiony tanich sztuczek i czarodziejskich trików „system operacyjny”, dzięki któremu możliwe jest pomnażanie sukcesów, analizowanie postępów i realizowanie marzeń. Krok po kroku wprowadza w proces oparty na prostym założeniu, że ludzki los kształtują codzienne wybory, a każdy z nich, nawet najdrobniejszy, może pokierować cię ku życiu, jakiego pragniesz, albo ku katastrofie. Jeśli naprawdę zależy ci na wyjątkowości, wykorzystaj potęgę zawartą w tej książce wiedzy, by osiągnąć upragnione cele.

Z TEJ KSIĄŻKI NAUCZYSZ SIĘ:

- jak wygrywać i wyzbywać się złych nawyków, z których istnienia możesz nie zdawać sobie sprawy;
 - jak robić rzeczy, na które nie masz ochoty;
- jak dostrzegać i wykorzystywać ogromną, choć trudną do ujarznienia potęgę rozpędu;
- jak podejmować ważne działania prowadzące do przełomowych odkryć;
 - jak dzięki poznaniu tajników właściwego postępowania wyprzedzać innych ambitnych ludzi na drodze do sukcesu.

ISBN 978-83-7579-854-8



9 788375 798548