

JEDNA RZECZ

ZASKAKUJĄCY
MECHANIZM
NIEZWYKŁYCH
OSIĄGNIĘĆ

GARY KELLER
Jay Papasan

GALAKTYKA

Tytuł oryginalny: *The One Thing: The Surprisingly Simple Truth Behind Extraordinary Results*

Copyright © 2012 Rellek Publishing Partners, Ltd.

All rights reserved.

Wydawca dziękuje za zgodę na opublikowanie w niniejszej publikacji fragmentów książki *Pamiętnik pisany miłością* autorstwa Jamesa Pattersona. Copyright © 2001 by Sue Jack, Inc. Za zgodą Little, Brown and Company. Wszelkie prawa zastrzeżone.

WYDANIE POLSKIE

© for the Polish edition: Galaktyka Sp. z o.o., Łódź 2013

90-562 Łódź, ul. Łąkowa 3/5

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: 978-83-7579-282-9

Ilustracje: *Caitlin McIntosh*

Przekład: *Piotr Cieślak*

Konsultacja: *Marek Matkowski*

Redaktor prowadzący: *Marek Janiak*

Redakcja: *Bogumiła Widła*

Redakcja techniczna: *Marta Sobczak*

Korekta: *Monika Ulatowska*

Projekt okładki: *Artur Nowakowski*

Skład: *Garamond, Łódź*

Druk i oprawa: *Bydgoskie Zakłady Graficzne S.A.*

Księgarnia internetowa!!!

Pełna informacja o ofercie, zapowiedziach i planach wydawniczych

Zapraszamy

www.galaktyka.com.pl

kontakt e-mail: info@galaktyka.com.pl; sekretariat@galaktyka.com.pl

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

KTO DWA ZAJĄCE GONI...







...NIE ZŁAPIE ANI JEDNEGO

PRZYSŁOWIE ROSYJSKIE



SPIS TREŚCI

- 1. Jedna rzecz 6
- 2. Efekt domina 12
- 3. Śladami ludzi sukcesu 17

CZĘŚĆ

1

MITY

ZWODZĄ I PROWADZĄ NA MANOWCE 26

- 4. Wszystko jest równie ważne 32
- 5. Wielozadaniowość 43
- 6. Zdyscyplinowany tryb życia 55
- 7. Wystarczy chcieć 62
- 8. Równowaga życiowa 74
- 9. Dużo, czyli źle 87

CZĘŚĆ
2

CAŁA PRAWDA
PROSTY SPOSÓB NA EFEKTYWNOŚĆ 98

- 10. Decydujące pytanie 104
- 11. Nawyk sukcesu 114
- 12. W poszukiwaniu doskonałych odpowiedzi 121

CZĘŚĆ
3

PONADPRZECIĘTNE REZULTATY
ODKRYWANIE DRZEMIĄCYCH
W TOBIE MOŻLIWOŚCI 132

- 13. O celu życia 137
- 14. O priorytetach w życiu 148
- 15. O produktywności w życiu 157
- 16. Trzy zobowiązania 177
- 17. Czterech złodziei 193
- 18. Wyprawa 212

Jedna rzecz w praktyce 221

Podziękowania 229

Indeks 233

1 JEDNA RZECZ

Bądź jak znaczek
pocztowy:
trzymaj się jednej
rzeczy, aż dotrzesz
do celu.

– Josh Billings

Siódmego czerwca 1991 roku, na 112 minut mój świat zatrzęsł się w posadach. No dobrze, nic takiego się nie stało, ale mniej więcej tak się poczułem.

Byłem wtedy w kinie na filmie *Sultani westernu*. Projekcję co rusz przerywał gromki śmiech widowni. Ten film, uznawany za jedną z najzabawniejszych komedii wszech czasów, ma swoje drugie dno. W jednej z lepszych scen Curly – dzielny kowboj, w którego wcielił się Jack Palance – z mieszczuchem w osobie Billy’ego Crystala, oddzielają się od grupy w poszukiwaniu części stada. Choć przez większą część filmu drą ze sobą koty, rozmowa o życiu w trakcie wspólnej wyprawy nieoczekiwanie zbliża ich do siebie. W pewnej chwili Curly spina konia, zatrzymuje się i odwraca do Mitcha.

Curly: Wiesz, w czym tkwi sekret życia?

Mitch: Nie. W czym?

Curly: W tym [Unosi palec ku górze].

Mitch: W twoim palcu?

Curly: W jednej rzeczy. Tylko jednej. Trzymasz się jej i wszystko inne jest g.... warte.

Mitch: Fajnie, ale co to takiego, ta „jedna rzecz”?

Curly: To powinienes odkryć sam.

I tak, niepostrzeżenie, fikcyjne postaci odkrywają przed nami tajemnicę sukcesu. Czy scenarzyści zamieścili ten dialog w filmie świadomie, czy też wyszedł on zupełnie przypadkiem – to nieistotne; ważne jest, że to sama prawda. J e d n a rzecz to najskuteczniejszy sposób na osiągnięcie tego, na czym nam zależy.

Tak naprawdę dotarło to do mnie znacznie później. Przedtem też odnosiłem pewne sukcesy, ale dopiero w chwili, gdy napotkałem poważne przeszkody, zacząłem doszukiwać się związków pomiędzy moim podejściem do biznesu a rezultatami. W ciągu niecałych dziesięciu lat stworzyliśmy firmę o zasięgu ogólnokrajowym, z ambicjami wejścia na arenę międzynarodową, ale nagle sprawy przestały się układać po naszej myśli. Pomimo poświęcenia i ciężkiej pracy czułem, że mój wysiłek donikąd nie prowadzi; że wszystko sprzysięgło się przeciwko mnie.

Poddawałem się.

Z CZEGOŚ TRZEBA BYŁO ZREZYGNOWAĆ

Balansowałem na cienkiej linii, która niebezpiecznie zaczęła przybierać kształt stryczka. Zdesperowany, postanowiłem szukać pomocy i znalazłem ją w postaci osobistego konsultanta. Opowiedziałem mu o swoim położeniu: o wyzwaniach, którym musiałem stawić czoło – zarówno w życiu zawodowym, jak i prywatnym.

Przedyskutowaliśmy moje cele oraz życiowe plany, a gdy trener wyrobił sobie pełen obraz sytuacji, przystąpił do poszukiwania rozwiązań. Podjął się bardzo dogłębnej analizy. Kiedy spotkaliśmy się ponownie, na ścianie jego gabinetu wisiał schemat mojej firmy – poglądowy rysunek struktury całej organizacji.

Nasza rozmowa rozpoczęła się od jego prostego pytania:

– Czy wiesz, co powinieneś zrobić, aby wyjść na prostą?

Nie miałem zielonego pojęcia.

Odparł, że tak naprawdę wszystko sprowadza się do jednej sprawy. Wyszczególnił czternaście stanowisk, które wymagały zmian personalnych, i zasugerował, że jeśli uda mi się zatrudnić na tych kluczowych stanowiskach właściwych ludzi, to i moja firma, i praca, i życie zmienią się na lepsze. Ogromnie zaskoczony, stwierdziłem, że spodziewałem się daleko większych rewolucji.

– Nie. Jezus potrzebował dwunastu ludzi, ty musisz znaleźć czternastu – odparł.

Dla mnie był to przełomowy moment. Nie przyszło mi do głowy, że relatywnie małe zmiany mogą mieć tak ogromne reperkusje. Okazało się, że – choć pozornie byłem skoncentrowany na określonych zadaniach – tak naprawdę nie poświęcałem się temu, co ważne. Po wyciągnięciu wniosków z tego spotkania, podjąłem radykalną decyzję. Zwolniłem się.

Zrezygnowałem z funkcji prezesa i skupiłem się wyłącznie na znalezieniu czternastu ludzi na wskazane stanowiska.

Tym razem ziemia zatrzęsała się naprawdę. W ciągu trzech następnych lat firma weszła na ścieżkę stabilnego rozwoju, a przez kolejną dekadę osiągaliliśmy średni wzrost na poziomie 40% rocznie. Z regionalnego, niewielkiego gracza urosliśmy do zawodnika klasy międzynarodowej. Odnieśliśmy ogromny sukces i nie oglądaliśmy się za siebie.

Ponieważ sukces na ogół rodzi sukces, niejako po drodze stało się coś jeszcze: wyłoniła się filozofia *je d n e j* rzeczy.

Po znalezieniu czternastki fachowców zacząłem indywidualnie pracować nad ich karierami i zajęciami. Z przyzwyczajenia każdą z takich rozmów kończyłem podsumowaniem i krótką listą spraw do wykonania przed kolejną sesją. Niestety, choć wielu menedżerom udawało się zrealizować większość zadań, to niekoniecznie były wśród nich te najważniejsze. Cierpiały na tym wyniki. Pojawiła się frustracja. Ponieważ zależało mi na sukcesach tych ludzi, zacząłem stopniowo skracać listy: w tym tygodniu skup się na następujących trzech zadaniach... w tym tygodniu skup się na takich dwóch zadaniach... Wreszcie, z czystej desperacji, zredukowałem swoje oczekiwania do minimum i poprosiłem:

– W tym tygodniu skup się tylko na j e d n e j rzeczy, ale takiej, by dzięki jej wykonaniu pozostałe sprawy stały się łatwiejsze do rozwiązania bądź nieistotne.

Wtedy stało się coś niezwykłego, a rezultaty przeszły moje najśmielsze oczekiwania.

Gdy zacząłem analizować minione sukcesy i porażki w kontekście tych rozmów, odkryłem ciekawą prawidłowość. Otóż, zawsze gdy odnosiłem ogromny sukces, skupiałem się na jednej, jedynej sprawie, zaś wtedy kiedy rozmnieniałem się na drobne, powodzenie przychodziło ze zmiennym szczęściem.

I stała się jasność.

OGRANICZAJ SIĘ

Doba każdego człowieka liczy sobie tyle samo godzin, czemu więc niektórym udaje się zrealizować znacznie więcej niż innym? Jak to się dzieje, że robią więcej, osiągają więcej, zarabiają więcej i mają więcej? Jeśli czas to pieniądz, to dlaczego czas niektórych ludzi ma większą siłę nabywczą niż innych? Sekret tkwi w tym, że ci ludzie do perfekcji opanowali sztukę docierania do sedna sprawy. Nie rozmnieniają się na drobne.

Jeżeli chcesz mieć bezwzględnie największą szansę na osiągnięcie sukcesu w dowolnej dziedzinie, twoje podejście powinno być właśnie takie: ograniczaj się.

Ograniczanie się polega na zignorowaniu wszystkiego, co w danej chwili zrobić można, i zrobieniu tego, co zrobić trzeba. To zdanie sobie sprawy z tego, że nie wszystko jest jednakowo ważne, trzeba więc przede wszystkim zająć się tym, co najistotniejsze. To połączenie tego, co robisz z tym, czego chcesz, i uświadomienie sobie, że ponadprzeciętne rezultaty zależą głównie od tego, jak dobrze potrafisz ukierunkować swoje działania.

Umiejętna selekcja stanowi najskuteczniejszy sposób na osiągnięcie najlepszych efektów w pracy i w życiu. Tymczasem większość ludzi jest dokładnie przeciwnego zdania. Uważają, że wielki sukces to bardzo skomplikowana sprawa, wymagająca ogromnych nakładów czasu. Ich kalendarze i listy zadań pękają w szwach od przygniatającej liczby zadań. Nieświadomi tego, że prawdziwy sukces przychodzi wówczas, gdy zajmujemy się tylko kilkoma rzeczami, ale porządnie, gubią się i zatracają, próbując łapać wiele srok za ogon – w rezultacie zaś zostają z niczym. Z upływem czasu obniżają więc swoje oczekiwania, pozwalają, by ich życie stopniowo karłało i porzucają marzenia. A przecież nie o takie ograniczanie się chodzi...

Każdy człowiek ma określone zasoby czasu i energii, jeśli więc będziesz starał się wydatkować je na wszystko po trochu, niewiele dokonasz. Na pewno zależy ci na tym, by osiągać coraz więcej, ale – o ironio! – wymaga to sprawnej eliminacji zadań, a nie ich mnożenia. Musisz zajmować się mniejszą liczbą spraw, które zaczną przynosić większe efekty, a nie rozmieniać się na wiele różnych zajęć, z mizernym skutkiem. Problem z zajmowaniem się wieloma rzeczami naraz polega na tym, że nawet jeśli ta strategia okaże się w pewnym stopniu skuteczna, to dokładanie sobie nowych obowiązków bez porzucania starych wywiera ogromną presję na

życie zawodowe i osobiste. A wraz z nią pojawiają się negatywne konsekwencje: niedotrzymane terminy, niezadowolające rezultaty, nadmierny stres, nadgodziny, bezsenne noce, niezdrowa dieta, brak ćwiczeń i utracone okazje do spotkań z rodziną oraz przyjaciółmi – a wszystko to w imię osiągnięcia celu, który da się zrealizować znacznie prostszymi środkami, niż mogłoby się wydawać.

Filozofia ograniczania przez ukierunkowanie jest prostą i skuteczną receptą na osiągnięcie doskonałych efektów. Działa zawsze, wszędzie i w każdym przypadku. Dlaczego? Bo ma tylko jeden cel – doprowadzić cię do sukcesu.

Kiedy ograniczysz się do absolutnego minimum, będziesz miał przed sobą wyłącznie jedną rzecz do zrobienia. I właśnie o to chodzi.

2 EFEKT DOMINA

Każda wielka
zmiana zaczyna się
od przewrócenia
jednej kostki
domina.

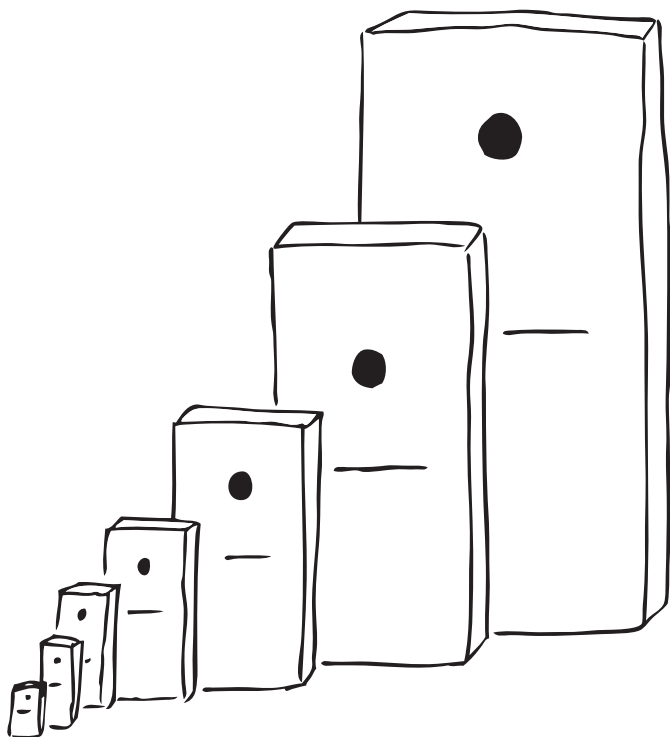
– B.J. Thornton

W Dniu Domina, 13 listopada 2009 roku, w holenderskim Leeuwarden, firma Weijers Domino Productions nadzorowała udaną próbę bicia rekordu w przewracaniu kostek domina. W trakcie fascynującego widowiska zburzona została konstrukcja składająca się z 4 491 863 kostek. W tym przypadku jedna kostka domina wywołała lawinę, która sumarycznie wyzwoliła ponad 94 tysiące dżuli energii – to w przybliżeniu tyle, ile typowy mężczyzna potrzebuje do zrobienia 545 pompek.

Każda stojąca kostka domina stanowi niewielki magazyn energii potencjalnej; im więcej ich ustawisz, tym większą potęgą będziesz dysponował. Rozstaw wystarczająco dużo kostek, a okaże się, że jednym pstryknięciem możesz zainicjować reakcję

łańcuchową o zadziwiającej mocy. Spektakl zorganizowany przez Weijers Domino Productions był tego najlepszym dowodem. Wystarczy nadać bieg jednej sprawie – właściwej sprawie – by puścić w ruch wiele innych. A to nie wszystko.

W 1983 roku, na łamach „American Journal of Physics” Lorne Whitehead opisał swoje spostrzeżenie: odkrył mianowicie, że kostka domina może nie tylko przewrócić wiele kolejnych, takich samych kostek, lecz także jest w stanie powalić kostkę znacznie większą od siebie. Według jego obserwacji pojedyncze domino mogło przewrócić kostkę nawet o połowę większą.



DOMINO – POSTĘP GEOMETRYCZNY

WYSOKOŚĆ

Jedna kostka domina ma
zaledwie 5 cm wysokości



#1

LICZBA KOSTEK



#18



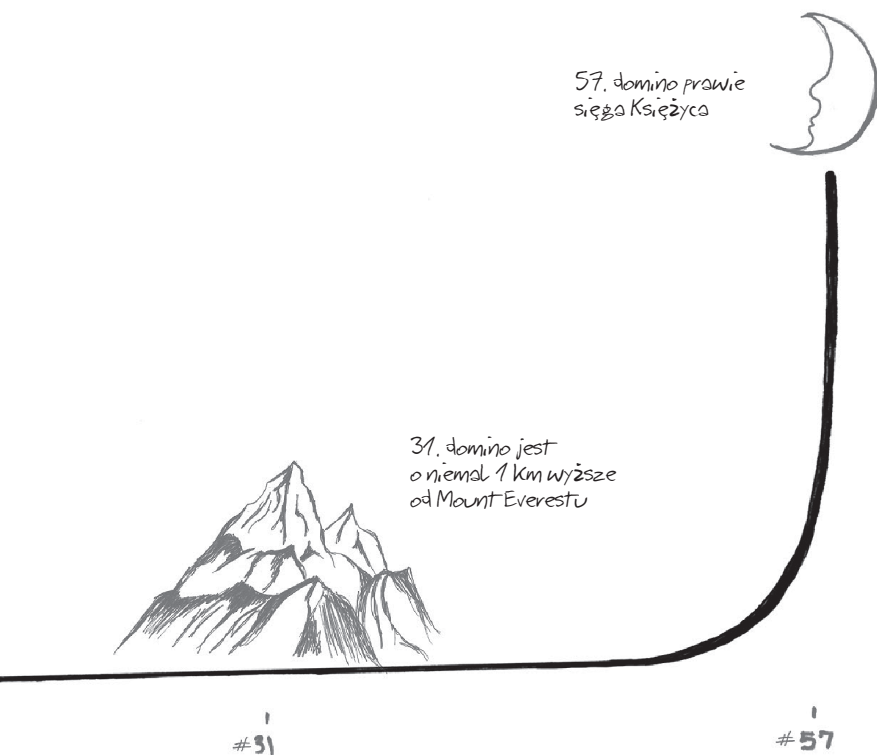
#23

RYS. 2

Postęp geometryczny jest jak długi pociąg – rusza bardzo wolno, ale w pewnej chwili nie można go już powstrzymać

Dostrzegasz konsekwencje tego spostrzeżenia? Kostka domina może nie tylko przewrócić inne podobne, lecz także coraz większe i większe. W 2001 roku, fizyk z ośrodka Exploratorium w San Francisco powtórzył eksperyment Whiteheada: wykonał osiem kostek domina ze sklejk – każda o około 50% większa od poprzedniej. Pierwsza mierzyła zaledwie 5 cm, ostatnia zaś miała blisko metr wysokości. Przewracanie kostek zaczęło się od cichego „tik”, a skończyło na głośnym „BAM!”.

Pomyśl tylko, co by się stało, gdyby kontynuować to doświadczenie. Jeżeli przewracanie zwykłych kostek domina można opisać



jako postęp l i n i o w y, to doświadczenie Whiteheada odpowiada postępowi g e o m e t r y c z n e m u. Wyniki takiego eksperymentu myślowego przerastają najśmielsze wyobrażenia. Dziesiąta kostka domina dorównywałaby wzrostem Peytonowi Manningowi, potężnemu rozgrywającemu z ligi NFL. Przy osiemnastej mielibyśmy do czynienia z kostką wielkości Krzywej Wieży w Pizie. Dwudziesta trzecia kostka górowałaby nad Wieżą Eiffla, zaś trzydziesta pierwsza byłaby wyższa o kilometr od Mount Everestu. Pięćdziesiąta siódma miałaby wysokość dorównującą odległości od Ziemi do Księżyca!

PONADPRZECIĘTNE REZULTATY

Jeśli więc jesteś spragniony sukcesu, wiedz, że Księżyce jest w twoim zasięgu. Ba, możesz nawet sięgnąć gwiazd, jeżeli będziesz potrafił skupić się na priorytetach i zaangażować w realizację celu, który jest w danej chwili najważniejszy. Osiąganie ponadprzeciętnych rezultatów tak naprawdę sprowadza się do wdrożenia w życie efektu domina.

Przewracanie kostek jest proste: wystarczy ustawić je w jednej linii i popchnąć pierwszą. W praktyce sprawy są jednak bardziej skomplikowane. Problem polega na tym, że życie nie układa się zgodnie z oczekiwaniami i nie ogłasza wszem i wobec: „tu powinienes zacząć”. Ludzie sukcesu świetnie zdają sobie z tego sprawę. I właśnie dlatego każdy dzień rozpoczynają od ustalania priorytetów od nowa: szukają kluczowej kostki domina i robią wszystko, żeby ją przewrócić.

Dlaczego to podejście się sprawdza? Ponieważ tajemnica wyjątkowego sukcesu tkwi w odpowiednim aranżowaniu sekwencji zdarzeń, a nie w ich jednoczesności. To, co pozornie zaczyna się od prostej, liniowej zmiany, nabiera dynamiki w postępie geometrycznym. Wystarczy wziąć na warsztat jedną rzecz, tę najważniejszą, potem kolejną, i tak dalej... Z upływem czasu małe sukcesy zamieniają się w duże – a do głosu dochodzi postęp geometryczny. Efekt domina jest dobrze widoczny w skali globalnej – na przykład w pracy, w biznesie – ale przejawia się też w każdej, najmniejszej decyzji podejmowanej w ramach codziennego życia. Sukces rodzi sukces, a kumulacja małych zwycięstw przybliża cię do gigantycznego triumfu.

Ktoś, kto posiadał ogromną wiedzę, nie zdobył jej od razu, lecz długo się uczył. Ten, kto opanował wyjątkowe umiejętności, dochodził do nich z czasem. A ten, kto osiągnął wiele, nie zrobił tego za jednym zamachem, lecz stopniowo. Nie inaczej jest z ludźmi mądrymi – na swój dostatek musieli zapracować.

Najważniejszy jest czas. Na sukces pracuje się stopniowo. Krok po kroku, sprawa po sprawie.

ŚLADAMI LUDZI SUKCESU 3

Dowody na efektywność zasady jednej rzeczy są wszędzie. Rozejrzyj się uważnie, a niezawodnie je dostrzeżesz.

JEDEN PRODUKT, JEDNA USŁUGA

Jakoś tak się składa, że firmy święcące wyjątkowe triumfy zawsze zawdzięczają to jednemu produktowi, który przynosi im największą popularność bądź wyjątkowe zyski. Pułkownik Sanders rozkręcił biznes pod szyldem KFC na bazie tylko jednego, sekretnego przepisu na kurczaka. W latach 1947–1967 wartość firmy Adolph Coors Company wzrosła o 1500% dzięki tylko jednemu produktowi, wytwarzanemu w jednym browarze. Lwią część przychodów firmy Intel generują mikroproce-

Świat popychają do przodu ci, którzy potrafią skupić się na jednej rzeczy.

– Og Mandino

sory. A co jest mocnym punktem lokali Starbucks? Myślę, że wiesz...

Lista przedsięwzięć, które urosły do niewiarygodnych rozmiarów dzięki jednej rzeczy, jest bardzo długa. Czasami główny produkt albo usługa jest właśnie tym, co przynosi zyski, ale nie zawsze. Weźmy na przykład firmę Google. Jej najważniejszy produkt – ta jedna rzecz – to wyszukiwarka, dzięki której jest możliwa sprzedaż reklam – głównego źródła przychodów.

A na przykład *Gwiezdne wojny*? Czy jedna rzecz to w tym przypadku filmy, czy związany z nimi wielki biznes? Jeśli wybierzesz tę drugą opcję – masz rację... i jednocześnie jej nie masz. Dochody ze sprzedaży zabawek związanych z *Gwiezdnymi wojnami* sięgnęły ostatnio 10 miliardów dolarów, zaś zyski z emisji i sprzedaży praw do sześciu filmów sagi wyniosły niecałą połowę tej kwoty – 4,3 miliarda dolarów. Z mojej perspektywy, tą jedną rzeczą są jednak filmy, gdyż to one napędzają sprzedaż zabawek i innych produktów.

Odpowiedź nie zawsze jest oczywista, co nie znaczy, że nie warto jej szukać. Przełomowe technologie, przemiany kulturowe i konkurencja sprawiają, że sztandarowy produkt danego przedsiębiorstwa – jego jedna rzecz – może ulegać zmianom. Najlepsze firmy doskonale zdają sobie z tego sprawę i zawsze zadają jedno, zasadnicze pytanie: „Na co stawiamy?”

Apple jest przykładem firmy umiejscowiającej wykreować środowisko, w którym wyjątkowa jedna rzecz dawała początek innej wyjątkowej rzeczy. W latach 1998–2012 kluczowe produkty firmy zmieniały się i ewoluowały, począwszy od komputerów Mac, przez iMaki, iTunes, aż do iPodów i iPhonów – a na horyzoncie już zarysowuje się dominacja kolejnego gadżetu – iPada. W miarę wprowadzania kolejnych urządzeń poprzednie nie były zarzucane czy degradowane do roli zapychaczy oferty. Wszystkie linie produktów są stopniowo doskonalone, a najświeższy as atutowy tworzy dobrze znany „efekt halo”, dzięki któremu użytkownik jednego produktu Apple

jest skłonny do nabycia całej rodziny urządzeń tej firmy.

Gdy zrozumiesz potęgę jednej rzeczy, zaczniesz patrzeć na świat biznesu z innej perspektywy. Jeżeli dziś twoja firma nie wie, jaka jest jej jedna rzecz, to jedynym celem powinno się stać jej znalezienie.

Tylko jedna rzecz
może być tą
najważniejszą.
Wiele spraw może
być istotnych, ale
najważniejsza –
tylko jedna.

– Ross Garber

JEDEN CZŁOWIEK

Koncepcja jednej rzeczy to uniwersalny motyw, który daje się zaobserwować na różnych płaszczyznach. Jeśli się nad nią zastanowić w kontekście ludzi, okaże się, że bardzo często wszystko zależy od jednego człowieka. Jako świeżo upieczony licealista Walt Disney chodził na zajęcia wieczorowe do Chicago Art Institute i został rysownikiem w studenckiej gazecie. Po zdaniu matury chciał pracować jako ilustrator w gazecie, ale nie mógł znaleźć posady, więc jego brat Roy – biznesmen i bankier – załatwił mu etat w studiu graficznym. Właśnie tam Walt opanował arkana animacji i zaczął tworzyć filmy rysunkowe. Dla młodego Walta najważniejszym człowiekiem był Roy.

Dla Sama Waltona takim człowiekiem kluczem na początku był L.S. Robson, jego teść, który pożyczył Samowi 20 tysięcy dolarów na rozkręcenie pierwszego biznesu: sklepu franczyzowego sieci Ben Franklin. Potem, kiedy Sam otwierał swój pierwszy Wal-Mart, Robson potajemnie zapłacił dzierżawcy gruntów kolejne 20 tysięcy i w ten sposób przyczynił się do nieprawdopodobnej ekspansji firmy.

Albert Einstein miał Maxa Talmuda, swego pierwszego mentora. To Max objaśniał dziesięcioletniemu Albertowi podstawy matematyki, fizyki i filozofii. Raz w tygodniu, przez sześć lat nauki, Max przychodził do rodziny młodego Einsteina na obiad.

Nikt samoistnie nie staje się geniuszem.

Oprah Winfrey przypisuje swoje zasługi ojcu; uważa, że czas spędzany z nim i jego żoną był „wybawieniem”. W wywiadzie udzielonym Jill Nelson z „The Washington Post Magazine” powiedziała: „Jeśli nie wysłano by mnie do ojca, moje życie potoczyłoby się zupełnie inaczej”. W jej życiu zawodowym kluczem do sukcesu okazał się Jeffrey D. Jacobs, prawnik, agent, menedżer i doradca finansowy, który namówił Oprah – szukającą wówczas porady dotyczącej kontraktu pracowniczego – aby zamiast sprzedawać swoje umiejętności w ramach kontraktu, zaczęła pracować na własną markę. Tak narodziła się firma Harpo Productions, Inc.

Historia wzajemnych inspiracji twórczych między Johnem Lennonem a Paulem McCartneyem jest powszechnie znana, ale w studiu nagrań był ktoś równie ważny: George Martin. Uznawany za jednego z najlepszych realizatorów i producentów wszech czasów, George często był nazywany „piątym Beatlesem”, ze względu na ogromny wkład w formę pierwszych albumów zespołu. Doświadczenie muzyczne Martina łagodziło braki warsztatowe początkujących Beatlesów i pozwalało osiągnąć dokładnie takie brzmienie, na jakim młodym talentom zależało. Większość aranżacji i instrumentacji Beatlesów, a także pokazną część partii keyboardowych na wczesnych płytach opracował i wykonał Martin wspólnie z zespołem.

Każdy człowiek ma kogoś najważniejszego – kto był pierwszym wzorem, mentorem, nauczycielem albo menedżerem.

Nikt nie odnosi sukcesu w pojedynkę. Nikt.

JEDNA PASJA, JEDEN TALENT

Jeśli przyjrzeć się historiom wybitnych sukcesów, zawsze odnajdzie się w nich jakiś ślad zasady jednej rzeczy. Przejawia się ona w funkcjonowaniu każdego udanego przedsięwzięcia i w życiu każdego człowieka sukcesu. Daje się ją zauważyć także w kulturowaniu

osobistych pasji i talentów. Każdy ma swoje zainteresowania i zdolności, ale wielu nieprzeciętnych ludzi napędza jedna emocja; jedna umiejętność, która przyćmiewa wszystkie inne i motywuje do działania.

Granica pomiędzy pasją a talentem czasami bywa nieostra. Dzieje się tak dlatego, że niemal zawsze są to sprawy nierozdzielnie ze sobą związane. Pat Matthews, jeden z najwybitniejszych amerykańskich impresjonistów, wyznał, że jego pasja malowania w prosty sposób przerodziła się w umiejętność, a wreszcie w zajęcie: dzięki malowaniu jednego obrazu dziennie. Angelo Amorico, najbardziej znany włoski przewodnik wycieczek, powiedział, że jego talent – a w rezultacie także finansowy sukces – wyrósł na gruncie miłości do własnego kraju i głębokiej potrzeby dzielenia się nią z innymi. Ten motyw bardzo często pojawia się w historiach wyjątkowego sukcesu. Zamiłowanie do czegoś sprawia, że poświęcamy temu nieproporcjonalnie wiele czasu. Ów czas przekłada się na doskonalenie umiejętności, a wraz z nimi przychodzą coraz lepsze rezultaty. Z kolei lepsze efekty dają większą satysfakcję, podsycają pasję i skłaniają do inwestowania w nią jeszcze większej ilości czasu. To może się przerodzić w zamknięty, samonapędzający się cykl, mający kapitalne implikacje.

Największą pasję Gilberta Tuhabonye stanowi bieganie. Gilbert jest dziś amerykańskim długodystansowcem, ale urodził w Songa, w Burundi. Zamiłowanie do ścigania zaprocentowało już w szkole średniej – w mistrzostwach Burundi w lekkiej atletyce zwyciężył w biegu na 400 i 800 m mężczyzn. Pasja biegania uratowała mu też życie.

Stało się to 21 października 1993 roku, gdy wojownicy z plemienia Hutu napadli na szkołę Gilberta i pojмали uczniów nale-

Musisz być
zdeterminowany.
Dąż do osiągnięcia
jednego celu, który
sobie obrałeś.

– generał
George S. Patton

Sukces wymaga skupienia się na jednym celu.

– Vince Lombardi

zących do plemienia Tutsi. Ci, których nie zamordowano od razu, zostali pobici i spaleni żywcem w pobliskich zabudowaniach. Przygniecionemu tłącymi się ciałami Gilbertowi po dziewięciu godzinach udało się wydostać, umknąć prześladowcom i schronić w pobliskim szpitalu. Był jedynym, który przeżył.

Po przyjeździe do Teksasu Gilbert nie przestał się ścigać i doskonalić swoich umiejętności. W barwach katolickiego uniwersytetu w Abilene sześciokrotnie zdobywał tytuł All-America. Po obronie dyplomu przeprowadził się do Austin, gdzie obecnie jest bezsprzecznie najpopularniejszym trenerem biegania. Założył też organizację Gazelle Foundation, wspierającą działania mające na celu poprawienie dostępu do wody pitnej w Burundi. Głównym źródłem przychodów fundacji jest – uwaga! – wyścig „Run for the Water”; sponsorowany bieg miejski po ulicach Austin. Nietrudno zauważyć, wokół czego kręci się życie Gilberta...

Od początkującego biegacza do cudem ocalałego z masakry; od ucznia college’u przez zawodowego lekkoatletę aż do darczyńcy – pasja biegania prowadziła Gilberta Tuhabonye przez życie, przerozdziła się w talent i w fach, który dał mu szansę pomagania innym. Uśmiech, jakim pozdrawia innych biegaczy na trasie wokół jeziora Lady Bird w Austin, może być symbolem tego, jak pasja przeradza się w powołanie, które nadaje życiu wyjątkowość i sens.

Nie bez powodu filozofia je d n e j rzeczy przejawia się w życiu wielu ludzi sukcesu – jest bowiem niepodważalnie prawdziwa. Pi-szę to z doświadczenia; także ty możesz się o tym przekonać, jeśli tylko sobie na to pozwolisz. Wdrożenie owej filozofii w pracę – i w życie – to najprostsza i najlepsza rzecz, jaką możesz zrobić w imię osiągnięcia wymarzonego sukcesu.

JEDNO ŻYCIE

Jeśli miałbym wskazać tylko jeden przykład człowieka, który zapracował na absolutnie wyjątkowe życie, postępując zgodnie z koncepcją jednej rzeczy – byłby to amerykański biznesmen, Bill Gates. W szkole średniej największą pasją Billa były komputery, co przyczyniło się do opanowania jednej, kluczowej umiejętności: programowania. Jeszcze w szkole Bill poznał jednego człowieka – Paula Allena – któremu zawdzięcza pierwszą pracę i z którym potem wspólnie założyli firmę Microsoft. Wszystko to zdarzyło się dzięki jednemu listowi, wysłanemu do jednego człowieka, Eda Robertsa, który raz na zawsze zmienił ich życie. Ed dał tym dwóm mężczyznom jedną szansę na stworzenie oprogramowania dla jednego komputera o nazwie Altair 8800. Ta szansa wystarczyła. Microsoft powstał z myślą o jednym zadaniu: opracowaniu i sprzedaniu interpretera języka BASIC dla komputerów Altair 8800, co później wyniosło Billa Gatesa na szczyt listy najbogatszych ludzi świata, na którym pozostawał przez 15 lat z rzędu. Po odejściu z firmy Microsoft Bill wybrał na swoje miejsce jednego człowieka: Steve'a Ballmera, z którym znali się jeszcze z college'u. Nawiasem mówiąc, Steve był trzydziestym pracownikiem firmy Microsoft, ale pierwszym menedżerem zatrudnionym przez Billa. A to nie koniec tej historii.

Bill i Melinda Gates postanowili wykorzystać swój majątek do polepszania bytu innych ludzi. Kierując się ideą, że życie każdego człowieka jest równie cenne, stworzyli fundację mającą tylko jeden cel: rozwiązywanie najistotniejszych problemów społecznych, takich jak zdrowie i edukacja. Od chwili założenia większość grantów przyznanych przez fundację zostawała przekazywana na rzecz jednego planu: globalnego programu zdrowotnego Billa i Melindy Gatesów. Jedynym celem tego ambitnego zamierzenia jest wykorzystanie postępów w nauce i technologii do ratowania życia

w krajach opanowanych przez biedę. Po pewnym czasie państwo Gates postanowili skoncentrować swoje działania na jednym zadaniu: eliminowaniu chorób zakaźnych, będących główną przyczyną przedwczesnej śmierci. Na pewnym etapie decyzja ta zaowocowała skupieniem się na jednej, konkretnej rzeczy – szczepionkach. Bill argumentował to następująco: „Spośród wszystkich działań musieliśmy wybrać takie, które dałoby najlepsze rezultaty... Tym czarodziejskim panaceum stały się szczepionki, gdyż są skuteczne i niedrogie w produkcji”. Jedno proste pytanie Melindy: „W co można zainwestować, aby włożone środki przyniosły największe korzyści?” – zainicjowało konkretny tok rozumowania i doprowadziło do podjęcia takiej, a nie innej decyzji. Bill i Melinda Gates są żywym dowodem na potęgę koncepcji jednej rzeczy.

JEDNA RZECZ

Okno na świat jest dziś szeroko otwarte, a rozpościerająca się z niego perspektywa robi fascynujące wrażenie. Dzięki technologii i nowym wynalazkom życie daje właściwie niewyczerpane możliwości. To niezwykle inspirujące z jednej strony, lecz z drugiej – może przytłaczać. Niezamierzoną konsekwencją nadmiaru jest konieczność nieustannego wybierania oraz natłok informacji, którymi jesteśmy codziennie bombardowani – każdego dnia wchłaniamy ich więcej niż nasi przodkowie w ciągu całego życia. Jesteśmy zabiegani, zmęczeni i coraz częściej prześladowuje nas poczucie, że podejmujemy się wciąż większej liczby spraw, ale osiągamy coraz mniej.

Intuicyjnie czujemy, że lepiej mniej, a dobrze. Rodzi się jednak pytanie „od czego zacząć?”. Jak spośród wszystkich dóbr oferowanych nam przez życie wybrać te właściwe? Jak podjąć najlepszą możliwą decyzję, mieć wyjątkowe życie i nigdy nie spoglądać wstecz?

Trzeba żyć według koncepcji j e d n e j rzeczy.

To, co wiedział filmowy Curly, wiedzą wszyscy ludzie sukcesu. U podstaw powodzenia leży jedna rzecz, która jest zaczątkiem wszystkich wybitnych osiągnięć. Ta koncepcja, bazująca na badaniach i życiowych doświadczeniach, to niezwykle skuteczna recepta na sukces, podana w rozbijająco zwięzłej formie. Łatwo ją przedstawić, ale jej praktyczne zastosowanie wcale nie jest takie proste.

Zanim więc szczerze, bez ogródek porozmawiamy o praktycznych aspektach postępowania według koncepcji jednej rzeczy, chciałbym otwarcie rozprawić się z pewnymi mitami i mylnymi wyobrażeniami, które utrudniają jej wdrożenie. Są to kłamstwa i fałszywe piętrzące się na drodze do sukcesu.

Jeśli uda się nam je wykorzenić, będziemy mogli przyjąć koncepcję jednej rzeczy z otwartym umysłem i bez zbędnych obciążeń.



**JAKA JEST
TWOJA
JEDNA
RZECZ?**

www.galaktyka.com.pl

ISBN 978-83-7579-282-9



9 788375 792829