



NAPOLEON HILL

9. FEJEZET - KITARTÁS

GYURA BARBARA

gyurabarbara@lifechanger.hu
www.lifechanger.hu



GYURA BARBARA

BESTSELLER ÍRÓ, LIFE COACH,
SIKERTRÉNER ÉS ÜZLETI MENTOR

Barbara 1971-ben született Pécsen, Magyarország déli részén. A középiskoláit követően, már 17 évesen újságíróként dolgozott a városi napilapnál, mint a legfiatalabb kolléga.

Férje, az orosz Ruszlán kosárlabdázóként került Magyarországra Moszkvából, 1992-ben. Házasságukból 3 fiúgyermekük született. Az első fiú, Csingiz 1994-ben, a második, Nail 1999-ben és a harmadik, Rinát 2001-ben.

Nail kisfiúknál 14 hónapos korában leukémiát diagnosztizáltak, és hat hónapos kemoterápiát követően egy fülműtetre került sor, ahol a kisfiú az édesanyja karjai között halt meg 2000. szeptember 6-án, miután elvérzett a kórházban, ahol nem volt biztosítva a vér a számára.

A szülők 2002-ben Nail emlékére hozták létre a Szemem Fénye Alapítványt, hogy segítsenek sorstársaikon. Gyura Barbara könyve, a Szemem Fénye: Nail bestseller lett Magyarországon, jelenleg az angol fordítása folyamatban van. Tervei szerint 2017 májusában New York Times bestseller lesz a könyv, amely kisfia tragikus sorsát, és az örök anya-gyermek köteléket és a feltétel nélküli szeretetet mutatja be. Nail halála után egy évvel született Rinát.

Rinátnál 2012. március 20-án – ugyanazon a napon, mint a testvérénél – szintén rákbetegséget diagnosztizáltak. Rinát kezelése és műtete Londonban zajlott. Jelenleg tünetmentes és protézissel él. Még 6 év van vissza a gyógyulásából.

Barbara 2010-ben megnyitotta a Dóri Házat, Magyarország első, picike gyermek-hospice házát, alig 70 négyzetméteren. Azóta több mint 150 családnak nyújtott segítséget. Ő az egyetlen Magyarországon, aki hivatalos gyermekbeteg-szállító szolgálatot működtet a szülők számára térítésmentesen, ezáltal több, mint 60.000 gyermeknek nyújthat segítséget. A gyermekbeteg-szállítást 7/24-ben végzi, három mentő és betegszállító autóval az év minden napján.

A HIT ELŐIDÉZÉSÉHEZ SZÜKSÉGES FOLYAMATOS ERŐKIFEJTÉS

A kitartás elengedhetetlen szerepet játszik a vágy átalakításában annak anyagi megfelelőjévé. A kitartás alapja az akaraterő.

Megfelelően kombinálva az akaraterő és a vágy ellenállhatatlan párost alkot. A nagy vagyont felhalmozó emberekről sokszor mondják, hogy ridegek, néha azt is, hogy könyörtelenek. De ez gyakran félreértés. Akaraterő lakozik bennük, amelyet kitartással ötvöznek. Vele támogatják meg vágyaikat, hogy biztosítsák céljaik elérését.

Henry Fordot is általában félreértették, kegyetlennek és ridegnek tartották. Ez a tévhit abból táplálkozik, hogy Ford minden egyes tervét kitartóan végigvitte.

Az emberek többsége bármikor sutba vágja céljait, és mindent felad, ha csak egy kis ellenállásba ütközik, vagy kudarc éri. Kevesen vannak, akik minden ellenállás dacára addig folytatják, amíg el nem érik céljaikat. Ők a Fordok, a Carnegie-k, a Rockefellerek, az Edisonok.

Lehet, hogy a „kitartás” szóról nem a hősiesség jut eszedbe, de az a jellemvonás úgy viszonyul az egyéniséghez, mint a szén az acélhoz.

A gazdagság felépítése általában mind a 13 alapelv alkalmazását feltételezi. Ezeket az elveket kell megértened és kitartóan alkalmaznod, ha pénzt akarsz felhalmozni.

Ha azzal a szándékkal olvasod ezt a könyvet, hogy átültesd a gyakorlatba a benne foglalt tudást, kitartásod első próbatétele akkor jön el, amikor elkezded követni a 2. fejezetben leírt hat lépést.

Hacsak nem tartozol az emberek azon 2 százalékába, amelynek már most megvan egy konkrét, határozott célja és egy konkrét terve a kivitelezésére, könnyen lehet, hogy az utasítások elolvasása után egyszerűen tovább folytatod mindennapos életedet, és semmibe veszed az utasításokat.

A szerző ezen a ponton ellenőriz téged, hiszen a kitartás hiánya a kudarc egyik legfőbb okozója. Ráadásul több ezer ember példája alapján állíthatom, hogy a kitartás hiánya az emberek többségének a közös gyengéje. Ezt a gyengeséget erőfeszítés kifejtésével lehet leküzdeni. Hogy mennyire könnyen megy felülkerekedned a kitartás hiányán, kizárólag a vágyad intenzitásán múlik.

Minden teljesítmény kiindulópontja a vágy. Ezt állandóan tartsd észben. Egy gyenge vágy is csak gyenge eredményt hoz, úgy ahogy egy pislákoló láng csak kevés hőt termel. Ha azt tapasztalod, hogy nem vagy elég kitartó, ezt a gyengeséget csak úgy tudod leküzdeni, ha jól alágyújtasz a vágyadnak.

Olvasd végig a könyvet, aztán térj vissza a 2. fejezethez, és kezd el azonnal végrehajtani a hat lépéssel kapcsolatos utasításokat. Abból, hogy mennyire lelkesen követed az utasításokat, egyértelműen ki fog derülni: mennyire erős (vagy gyenge) valójában a meggazdagodási vágyad. Ha azt veszed észre, hogy közömbös vagy, az biztos jele annak, hogy még nem alakult ki benned az a „pénztudatosság”, amelyre feltétlen szükséged van a vagyon felhalmozásához.

Azok az emberek vonzanak be nagy vagyonokat, akik felkészítették

elméjüket azok „bevonására” ugyanúgy, ahogy az óceán magához vonzza a vizet. Ebben a könyvben megtalálod az összes olyan ingert, amely az átlagos elmét „ráhangolja” azokra a rezgésekre, amelyek hozzád vonzzák vágyaid tárgyát.

Ha kiderül, hogy gyenge a kitartásod, koncentrálj a figyelmedet az erőről szóló 10. fejezetre. Csatlakozz egy MasterMind (mesterelme) csoporthoz, és a tagjainak a közös erőfeszítése révén ki tudod fejleszteni magadban a kitartást. A kitartás fejlesztéséről további utasításokat találsz az önszuggesztióról szóló 4. és a tudatalattiról szóló 12. fejezetben. Egészen addig kövesd az ezekben a fejezetekben ismertetett utasításokat, amíg a kialakult szokás át nem adja a tudatalatti elmédnek a vágyad letisztult képét. Ettől a pillanattól már nem leszel híján a kitartásnak.

A tudatalatti elméd folyamatosan munkálkodik, akár ébren vagy, akár alszol. Az alkalmi, esetleges próbálkozás a szabályok alkalmazására nem vezet sehova. Ahhoz, hogy eredményeket érh el, egészen addig kell alkalmaznod a szabályokat, amíg szokásként nem rögzülnek benned. Nincs más mód, amivel kifejleszthetnéd magadban a szükséges „pénztudatosságot”.

A szegénységet azok vonzzák be, akik elméje erre önmagától nyitott, úgy, ahogy a pénzt is azok vonzzák be, akik elméjüket szándékosan felkészítették a pénz bevonására – mégpedig ugyanazon törvénynek köszönhetően. **A SZEGÉNYSÉGTUDATOSSÁG SZÁNDÉKOSAN MEGSZÁLLJA AZ OLYAN ELMÉT, AMELYET NEM FOGLAL EL A PÉNZ-**

TUDATOSSÁG. A szegénységtudatosság akkor alakul ki, mintegy önmagától, ha nincsenek meg benne a számára kedvező szokások. A pénztudatosságot azonban szándékosan kell kifejleszteni, hacsak nem veled született tudatos tulajdonság.

Ha átérzed az előző bekezdésben foglaltak teljes súlyát, meg fogod érteni a kitartás fontosságát a gazdagság felhalmozásának a tekintetében. Kitartás nélkül vereségre vagy ítélve, mielőtt még elkezdenéd. A kitartással azonban győzni fogsz.

Ha átértél már valaha rémálmot, tudod értékelni a kitartást. Fekszel az ágyban, félálomban, és úgy érzed, mindjárt megfulladsz. Képtelen vagy megfordulni, vagy akár csak megmoccanni. Tisztában vagy vele, hogy most muszáj visszanyerned az uralmat az izmaid fölött. Kitartó akaraterővel végre képes vagy megmozdítani egyik kezed ujjait. Aztán áttevődik a mozgás az egyik karod izmaira, míg fel nem tudod emelni. Majd ugyanez megtörténik a másik karoddal. Végre sikerül uralnod az egyik lábad izmait, aztán a másikéit. Végül pedig egy **UTOLSÓ ERŐFESZÍTÉS ÁRÁN** visszanyered az irányítást valamennyi izmod fölött, és „kipattansz” a rémálmodból. Lépésről lépésre haladva sikerült megoldanod.

Lehet, hogy egy hasonló eljárással kell „kipattannod” mentális magatehetetlenségedből is: előbb lassan mozdulsz, aztán növeled a sebességet, amíg képes nem leszel teljes mértékben uralni az akarodat. Légy kitartó, bármennyire lassan mozdulsz is eleinte. **A KITARTÁS MEGHOZZA A SIKERT.**

Ha gondosan választottad meg a MasterMind (mesterelme) csoportot, egészen biztosan lesz benne legalább egy valaki, aki segít a kitartás kifejlesztésében. Azok között, akik nagy vagyont halmoztak fel, vannak olyanok is, akik ezt szükségből tették. Azért fejlesztették ki magukban a kitartást, mert a körülmények rászorították őket, kénytelenek voltak kitartóvá válni.

A KITARTÁST SEMMI SEM HELYETTESÍTHETI! Egyetlen más tulajdonság sem fontosabb ennél! Tartsd ezt mindig észben, és ez majd bátorságot ad az első időkben, amikor nehéznek és lassúnak tűnik a folyamat.

Azok, akik kialakították magukban a kitartás szokását, mintegy biztosították magukat a kudarc ellen. Mindegy, hány kudarc éri őket, a végén feljutnak a létra tetejére. Mintha létezne egy rejtett Vezető, akinek az a feladata, hogy mindenféle elkedvetlenítő élményekkel tesztelje az embereket. Azok, akik egy kudarc után felállnak, és tovább próbálkoznak, a végén felérnek a csúcsra, és a világ felkiált: „Bravó! Tudtam, hogy meg fogod csinálni!” A rejtett Vezető nem engedi, hogy nagy teljesítményt érh el anélkül, hogy előtte átmennél a kitartás vizsgáján. Azok, akik ezen elbuknak, sosem jutnak célba.

Azok viszont, akik átjutnak a vizsgán, busás jutalomban részesülnek a kitartásukért. Elérik a céljukat, akármilyen is az. És ez még nem minden! Sokkal fontosabbat is kapnak minden anyagi jutalomnál, nevezetesen azt a tudást, hogy **MINDEN KUDARC MAGÁBAN HORDOZZA EGY AZZAL EGYENÉRTÉKŰ SIKER CSÍRÁJÁT.**

Vannak kivételek a szabály alól: néhányan már tapasztalatból tudják, mennyire fontos a kitartás. Ők azok, akik legfeljebb átmeneti állapotként tudják elfogadni a kudarcot. Ők azok, akik annyira kitartóan ültetik át a gyakorlatba a vágyaikat, hogy még a kudarc is győzelembe fordul. Mi, akik az élet pályája szélén állunk, látjuk, hogy milyen sokan buknak el, és nem állnak talpra sosem. És látjuk azokat a keveseket, akik a rájuk mért vereséget még nagyobb erőfeszítésre való ösztönzésnek tekintik. Ezek az emberek szerencsére sosem fogadják el, hogy az élet hátrafelé tolja őket. De az, amit nem látunk, sőt, amiről a többség még csak nem is gyanítja, hogy létezik, az a csendes, de ellenállhatatlan erő, amely segítségére van mindazoknak, akik a csapások dacára is folytatják a küzdelmet. Ha egyáltalán beszélünk erről az erőről, egyszerűen kitartásnak nevezzük. És amit biztosan tudunk: akiben nincs kitartás, nem ér el számottevő sikert egyetlen területen sem.

Jó példákat szolgáltat a kitartás erejéről a szórakoztatóipar. A világ minden tájáról érkeztek emberek Hollywoodba: hírnevet, vagyont, hatalmat, szeretetet kerestek, illetve bármit, amit mi, emberek sikernek nevezünk. Időről időre valaki előlép ebből a hosszú sorból, és a világ arról értesül, hogy Hollywoodnak új csillaga van. De Hollywoodot nem lehet sem könnyen, sem gyorsan meghódítani. Csak azt követően ismeri el a tehetséget, emeli meg kalapját a zsenialitás előtt, és nyitja meg az erszényét, hogy az illető nem volt hajlandó feladni. Ha így tett, már tudjuk róla, hogy felfedezte a hollywoodi siker titkát. A siker mindig elválaszthatatlan attól a szótól, hogy kitartás!

Bruce Lee, a színész, aki megismertette a Nyugattal az ázsiai harcművészetet, már rég eltűnt volna az emlékezetünkéből, ha nem akar kitaróan bekerülni a filmcsillagok közé.

Amikor Lee megérkezett Amerikába, nem hozott mást magával Kínából, csak egy álmot és a munkabírását. Fiatalkorában mesterfokon elsajátította a kung fu tudományát, és oktatni is kezdte ezt a művészetet. A célja azonban az volt, hogy színész legyen. Kapott kisebb szerepeket filmekben és tévéműsorokban, de akkor érezte úgy, hogy betörhet, amikor megtudta, hogy egy új, Kung Fu című televíziós sorozat producerei olyan színészt keresnek a főszerepre, aki ismeri a harcművészeteket. A próbafelvétel jól sikerült, és már alig várta, hogy behívják, ám óriási csalódására egy másik színészt, David Carradine-t választották a szerepre.

Csalódottságában már-már készült feladni a színészetet, és visszavonulni a tanításhoz. Amikor az ázsiai közösség tagjai ezt megtudták, levelekkel árasztották el: arra kérték, hogy ne adja fel. Kisvártatva a többi filmrajongóhoz is eljutott a hír, és Lee végül úgy döntött, hogy folytatja a próbálkozást.

Sosem adta fel. Számos filmben vállalt szerepet, és színészként és a harcművészetek reklámozójaként szerzett hírnevének köszönhetően világszerte ismertté vált a neve. Neki köszönhető, hogy az addig csak az ázsiai országokban ismert harcművészeteket világszerte elkezdték tisztelni és gyakorolni.

Noha 32 éves korában agyvérzésben elhunyt, a hírneve túlélte. Bruce Lee-re nemcsak a rajongók emlékeznek tisztelettel – olyanok is, akik még meg sem születtek, amikor a filmjei készültek –: a videónak köszönhetően a filmjei és a tévésorozatai a mai napig népszerűek világszerte.

A kitartás egy elmeállapot, ami azt jelenti, hogy fejleszthető. Mint minden elmeállapot, a kitartás is konkrét okokon alapul, amelyek az alábbiak:

1. KONKRÉT CÉL. A kitartás kifejlesztéséhez vezető első és talán legfontosabb lépés az, hogy tudd, mit akarsz. Egy erős indíték számos nehézségen átlendít.

2. VÁGY. Viszonylag könnyű kialakítani és fenntartani a kitartást, ha egy intenzív vágyad tárgyát akarod elérni.

3. ÖNBIZALOM. Ha hiszel abban a képességemben, hogy végig tudod csinálni a tervedet, akkor ösztönözve érzed magad, hogy ki is tart mellette. (Az önbizalmat az önszugesztióról szóló 4. fejezet elve alapján tudod kifejleszteni.)

4. KONKRÉT TERVEK. Egy jól összeállított terv – még ha esetleg gyenge és nem is túl praktikus – fejleszti a kitartást.

5. PONTOS ISMERETEK. Az a tudat, hogy a terved helyes, hogy tapasztalatok és megfigyelések támasztják alá, fejleszti a kitartást. A „tippelgetés” tönkreteszi a kitartást.

6. EGYÜTTMŰKÖDÉS. Az együttérzés, mások megértése és a harmonikus együttműködés segít a kitartás fejlesztésében.

7. AKARATERŐ. Kitartáshoz vezet az is, ha kialakítod magadban azt a szokást, hogy a gondolataidat egy konkrét cél eléréséhez vezető tervre koncentrálsz.

8. SZOKÁS. A kitartás a szokás közvetlen eredménye. Az elme befogadja a mindennapos élményeket, és részévé is válik mindannak, ami táplálja. A legkomiszabb ellenségünket, a félelmet hatásosan gyógyítják az ismétlődő bátor tettek. Ezt mindenki tudja, aki szolgált háborúban.

Mielőtt továbblépnél a kitartás témájától, készíts magadról leltárt, és állapítsd meg, hogy mely területeken hiányzik belőled ez a létfontosságú tulajdonság. Nézz bátran szembe magaddal, és vizsgáld meg, hogy a kitartás nyolc tényezője közül melyik nincs meg benned. Az elemzés olyan felfedezésekhez vezethet, amelyek új tartást adnak neked.

A KITARTÁS HIÁNYÁNAK A TÜNETEI

Ebben a listában találsz meg az igazi ellenségeidet, amelyek elválasztanak téged a jelentős teljesítményektől. Nemcsak a kitartás hiányáról árulkodó tüneteket, hanem ennek a gyengeségnek a mélyen gyökerező, tudatalatti okait is felfedezheted itt. Tanulmányozd alaposan a listát, és nézz szembe magaddal őszintén, HA VALÓBAN MEG AKAROD TUDNI, HOGY KI VAGY, ÉS MIRE VAGY KÉPES. A következő gyengeségeket muszáj legyőznöd, ha valóban meg akarsz gazdagodni:

1. Nem ismered fel és nem tudod pontosan meghatározni, amit akarsz.
2. Okkal vagy ok nélkül halogatsz a cselekvést. (Amihez általában alibik és kifogások hatalmas tárháza párosul.)
3. Nem érdekel a szakismeretek megszerzése.
4. Döntésképtelen vagy, rendszeresen átpasszolod másnak az ügyeket, nem nézel szembe a kihívásokkal. (És ezt is alibikkel támasztod alá.)
5. Rendszeresen alibikre hivatkozol, ahelyett, hogy konkrét tervvel állnál elő a problémák megoldására.
6. Önelégültség: ezt a betegséget nem nagyon lehet gyógyítani, és nincs sok reményed, ha ebben szenvedsz.
7. Közömbösség: többnyire abban nyilvánul meg, hogy inkább megalkuszol, csak ne kelljen szembenézned az ellenféllel, és megküzdened vele.

8. Rendszeresen másokat hibáztatsz a saját tévedéseidért, és a kedvezőtlen körülményeket elkerülhetetlenként fogadod el.
9. Gyenge a vágyad, mert nem gondoskodtál cselekvésre készítő indítékokról.
10. Hajlamos, sőt hajlandó vagy a vereség első jelére feladni. (A hat alapvető félelem közül egy vagy több miatt.)
11. Nincs átgondolt, írásba foglalt, elemezhető terved.
12. Rendszeresen elmulasztod, hogy utánajárd egy ötletnek, vagy megragadj egy kínálkozó alkalmat.
13. Kívánsz, ahelyett, hogy akarnál.
14. Kompromisszumot kötsz a szegénységgel, ahelyett, hogy a gazdagságot vennéd célba. Általában nincs benned meg az ambíció, hogy válj valakivé, tégy valamit, és birtokolj valamit.
15. Mindig a legrövidebb utat keresed a gazdagsághoz, úgy próbálsz megszerezni valamit, hogy nem adod meg érte a megfelelő értéket, ami többnyire a szerencsejáték szokásában és az „olcsó” üzletekre való törekvésben tükröződik.
16. Félsz a kritikától, és képtelen vagy terveket szőni és mozgásba hozni, mert attól tartasz, hogy mit gondolnak, mit mondanak vagy mit csinálnak erre mások. Ez az ellenség a lista elejére kívánczik, mert általában a tudatalattidban lappang, ahol nem ismered fel a jelenlétét. (Lásd a hat alapvető félelemről szóló 15. fejezetet.)

Vizsgáljuk meg a kritikától való félelem néhány tünetét. Az emberek többsége hagyja magát oly mértékben befolyásoltatni a családjától, a barátaitól és általában az emberektől, hogy képtelenek élni a saját életüket, annyira tartanak a kritikától.

Rengetegen vannak, akik hibáznak, amikor házasságot kötnek, kitar-
tanak a rossz választásuk mellett, és aztán boldogtalanul és szeren-
csétlenül élnek, mert félnek a bírálattól, amelyet a hiba korrigálása
után kapnának. (Mindenki, aki valaha is átélte a félelemnek ezt a faj-
táját, jól tudja: milyen jóvátehetetlen kárt okoz, lerombolja a nagy-
ravágyást, az önbizalmat és a teljesítés vágyát.)

Több millióan vannak, akik nem tanultak annak idején tovább, ké-
sőbb viszont félnek visszatérni az iskolapadba, mert félnek az eset-
leges kritikáktól.

Számtalan ember, férfi és nő, fiatal és öreg hagyja, hogy valamelyik
családtagja tönkretégye az életét – mindezt a kötelességre hivatkoz-
va, mert fél, hogy megszólják. (A kötelesség nem követeli meg senki-
től, hogy alávesse magát személyes céljai szétzúzásának, és hogy ne
legyen joga élni a saját életét úgy, ahogy ő akarja.)

Sokan nem mernek üzleti kockázatot vállalni, mert félnek a kritikától,
amelyben részesülnének kudarc esetén. Bennük erősebb a kritikától
való félelem, mint a siker vágya.

Túl sokan nem hajlandók magas célokat kitűzni maguk elé, vagy akár
csak kijelölni maguknak egy karriert, mert félnek a család és a „bará-
tok” kritikájától, akik esetleg azt mondanák: „Ne is próbálkozz ilyen
nagy célokkal, bolondnak fognak nézni.”

Amikor Andrew Carnegie felvetette, hogy szenteljek húsz évet az életemből az egyéni teljesítmény filozófiájának az összesítésére, az első gondolatom az volt: mit szólnának ehhez az emberek? Carnegie javaslata jóval nagyobb célt jelölt ki nekem, mint amit valaha is elképzelttem magamnak.

Az elmém egy villanás alatt alibik és kifogások egész sorát hozta létre, amelyek egytől egyig a kritikától való félelemre vezethetők vissza. Valami azt súgta nekem: „Nem tudod megcsinálni, túl nagy a feladat, túl sok időt igényel. Mit szól ehhez a családod? Miből fogod eltartani magadat? Még soha senki nem foglalta össze a siker filozófiáját, milyen jogon képzeled magadról, hogy te meg tudod tenni? Egyébként is, ki vagy te ahhoz, hogy ilyen magasra törj? Emlékezz, milyen szerény sorból jöttél – mit tudsz te a filozófiájáról? Az emberek azt fogják hinni, hogy megbolondultál (így is történt). Miért nem csinálta még meg valaki más?”

Ezek és hasonló kérdések peregtek végig az elmémben, és valósággal lebénítottak. Úgy éreztem, mintha az egész világ hirtelen rám irányítaná a tekintetét, csak azért, hogy a szándékomat nevetségessé téve feladjam minden vágyamat arra, hogy végigvigyem Carnegie javaslatát.

Kiváló alkalom nyílt tehát előttem, hogy csírájában öljem meg az ambíciómat, még mielőtt hatalmába kerít... Később, miután már több ezer ember pályáját kielemeztem, felfedeztem, hogy AZ ÖTLETEK TÚLNYOMÓ RÉSE HALVA SZÜLETETT, ÉS AZONNALI CSELEKVÉST

IGÉNYLŐ, HATÁROZOTT TERVEK KELLENEK AHHOZ, HOGY ÉLETRE KELJENEK. Egy ötletet a születése pillanatától gondolni kell. Minél több ideig bizonyul életképesnek, annál nagyobb az esélye a túlélésre. A kritikától való félelem az, ami a legtöbb ötletet megöli, még mielőtt eljutna a tervezés és a kivitelezés fázisáig.

Sokan gondolják, hogy az anyagi siker a „szerencsés fordulatok” eredménye. Ennek a hitnek van is némi alapja, de azok, akik kizárólag a szerencsére alapoznak, szinte mindig csalódnak, mert nem vesznek figyelembe egy másik fontos tényezőt, amelynek jelen kell lennie a biztos siker eléréséhez. Ez pedig az a tudat, hogy a „szerencsés fordulatokat” képesek vagyunk mi magunk előidézni.

Nézzük meg Tom Monaghan példáját, aki megalapította és harminc év alatt az első étteremből egy több ezer egységből álló láncná fejlesztette a Domino's Pizza házhoz szállító szolgáltatást. 1989-ben úgy határozott, hogy eladja hihetetlenül sikeres vállalkozását, és azontúl a jótékonysági munkára koncentrál.

Ám a terve nem vált be. Két és fél évvel később a láncot felvásároló cég a csőd szélére juttatta a Domino's Pizzát, és Monaghan visszatért. Rengeteg kemény munkába és kitartásba került a cég helyreállítása, majd továbbfejlesztése. Monaghan már fiatalon kialakította magában a szükséges eltökéltséget. Gyerekként nélkülöznie kellett és sok szenvedést elviselnie, szegény sorból jutott el a gazdag vállalkozói státuszig.

Most újra latba vetette minden erejét, és nemcsak hogy visszaállította a Domino korábbi pozícióját, hanem hatezerre növelte az egységek számát, amelyek közül ezer az Egyesült Államokon kívül található.

Mihelyt a lánc ismét talpra állt, Monaghannak egy új és komoly kihívással kellett szembenéznie. A Domino legjelentősebb reklámkampányának a középpontjában a gyors kiszállítás állt: garantálta, hogy a vásárló 30 percen belül megkapja a pizzáját.

Ebből következően bírósági keresetek egész sorát nyújtották be olyan emberek, akik azt állították, hogy a 30 perces határidő betartására törekvő Domino sofőrje gyorsan hajtott, és az emiatt bekövetkezett balesetekben szenvedtek sérüléseket. Állítólag egy Domino-sofőr által elütött asszony családjának 3 millió dollárt ítélték meg. A végső csapást egy másik nőnek megítélt 78 millió dollár jelentette. Ezt követően a Domino visszavonta a 30 perces garanciát.

A pénzügyi katasztrófa ellenére Monaghan nem volt hajlandó feladni. Még több pénzt, időt és energiát fektetett a cégbe, és még egyszer talpra állította.

Kitartásának és pozitív attitűdjének köszönhetően haladt előre, és valóssággal megbabonázta az egész csapatát is azzal a nyertes szellemével, amely a Dominót piacvezetővé tette.

Tégy egy kísérletet. Kérdezd meg a következő száz embertől, akivel találkozol, hogy mit akar a leginkább elérni az életben – 98 nem lesz képes megmondani. Ha mégis sikerül kipróbálnod belőlük a választ, egyesek a biztonságot fogják említeni, mások a pénzt, néhányan a boldogságot, páran a hírnevet és a hatalmat, megint mások meg olyanokat, mint a társadalmi elismerés, a könnyű élet, vagy hogy tudjanak énekelni, táncolni vagy írni. Ám egyikük sem lesz képes meghatározni ezeket a fogalmakat, vagy pláne akár a csírát is felmutatni egy tervnek, amely révén el tudnák érni ezeket a homályosan megfogalmazott kívánságokat.

A gazdagság nem reagál a kívánságokra. A gazdagság csak a konkrét vágyakkal és következetes kitartással alátámasztott konkrét tervekre reagál.

HOGYAN FEJLESZD KI A KITARTÁST?

Négy alapvető lépés vezet a kitartás képességének a kialakításához. Nem kívánnak különösebb intelligenciát vagy iskolai végzettséget, csak némi időt és energiát. Ezek a következők:

1. EGY KONKRÉT CÉL KIALAKÍTÁSA, AMELYET ALÁTÁMASZT AZ ELÉRÉSE IRÁNTI ÉGŐ VÁGY.
2. EGY KONKRÉT, FOLYAMATOS CSELEKVÉSBEN KIFEJEZETT VÉGREHAJTÁSI TERV MEGFOGALMAZÁSA.

3. AZ ELME SZIGORÚ ELZÁRÁSA MINDEN NEGATÍV HATÁSTÓL – BELEÉRTVE A CSALÁD, A BARÁTOK ÉS AZ ISMERŐSÖK NEGATÍV JAVASLATAIT IS.

4. BARÁTI SZÖVETSÉG KÖTÉSE EGY VAGY TÖBB OLYAN SZEMÉLLYEL, AKI ARRÁ BIZTAT, HOGY VALÓSÍTD MEG ÉS CSINÁLD VÉGIG A TERVEDET ÉS A CÉLODAT.

Ez a négy lépés elengedhetetlen a sikerhez az élet bármely területén. Ennek a filozófiának a 13 alapelve kizárólag azt célozza, hogy képes legyél kialakítani magadban e négy lépés megtételének szokását és rendszerét.

Ezek azok a lépések, amelyek révén irányítani tudod az anyagi sorsodat.

Ezek azok a lépések, amelyek elvezetnek a szabadsághoz és a független gondolkodáshoz.

Ezek azok a lépések, amelyek elvezetnek a kisebb és a nagyobb léptékű gazdagsághoz.

Ezek azok a lépések, amelyek elvezetnek a hatalomhoz, a hírnévhez és a közvélemény elismeréséhez.

Ezek azok a lépések, amelyek garantálják a „szerencsés fordulatokat”. Ezek azok a lépések, amelyek az álmokat fizikai valósággá változtatják.

Ezek azok a lépések, amelyek segítségével úrrá lehetsz a félelmen, az elkedvetlenedésen és a közömbösségen.

Csodás jutalom várja mindazokat, akik megtanulják ezt a négy lépést. Ők saját maguk dönthetnek sorsukról, maguk írhatják meg életük forgatókönyvét, bármilyen árat is kérjenek ezért cserébe.

Milyen misztikus erő ruházta fel a kitartó embert a nehézségek leküzdésének a képességével?

Vajon a kitartás képessége valami szellemi, mentális vagy kémiai folyamatot indít be, amelynek révén természetfeletti erőkkel kerül kapcsolatba? Vajon a Végtelen Intelligencia az, ami pártját fogja annak, aki még akkor is küzd, amikor a csata már elveszett, és egy egész világgal kerül szembe?

Ezek a kérdések – és még sok más hasonló – merültek fel bennem, amikor olyan embereket tanulmányoztam, mint Henry Ford, aki a nulláról indulva, szinte csak a kitartásával felvértezve épített fel egy óriási ipari birodalmat. Vagy mint Thomas A. Edison, aki annak ellenére lett a világ legnagyobb feltalálója, hogy alig három hónapot járt iskolába, és aki beszélő gépekké, mozgóképvetítővé és villanyizzóvá, no meg még félszáz más hasznos találmánnyá konvertálta a kitartását. Abban a megtiszteltetésben volt részem, hogy hosszú éveken át rendszeresen és közelről tanulmányozhattam Edison és Ford urakat, s így közvetlen forrásból tudom állítani, hogy nem találtam egyikükben sem egyéb tulajdonságot a kitartáson kívül, aminek akár csak távolról is köze lehetett volna hihetetlen teljesítményüknek a forrásához.

Ha az ember minden előítélet nélkül vizsgálja a sikeres embereket, óhatatlanul arra a következtetésre jut, hogy teljesítményük legfőbb

forrása a kitartás, a koncentrált erő kifejtés és a határozott, konkrét cél. Jó példája az eltökéltségnek és a kitartásnak Howard Schultz, „a Starbucks embere”. Vízióval, elszántsággal és rendíthetetlen önbizalommal kell bírnia annak, aki sikerre akar vinni egy új elképzelést.

Schultz kiskereskedelmi és marketingterületeken dolgozott Seattle-ben, egy kicsiny, néhány kiskereskedelmi egységgel rendelkező kávéforgalmazó cégnél. 29 éves volt, friss házas – feleségével együtt érkezett New Yorkból, hogy elfoglalja ezt az állást.

Egy évvel később Schultz üzleti úton Olaszországban járt. Ahogy körbebarangolta Milánót, felfigyelt arra, hogy milyen fontos szerepet tölt be a kávé az olasz kultúrában. A tipikus munkanap egy csésze finom kávéval kezdődik egy kávéházban. Munka után a barátok és kollégák megint a kávézóban találkoznak egy nyugtató csésze kávéra, mielőtt hazaindulnának. Ez az olasz társasági élet középpontja. Schultz elképzelte magában, hogy lehetne ezt meghonosítani Amerikában. Ezt még senki sem csinálta, de ő a Starbucks kávé minőségének köszönhetően megvalósíthatónak érezte.

Az ötlet a rögeszméjévé vált. Eltökélte, hogy létrehoz egy országos kávézóláncot az olasz kávéházak mintájára, de a Starbucks tulajdonosainak kétségeik voltak. Elvégre ők a nagykereskedésben voltak érdekeltek, az a néhány étterem, amely az övék volt, csak csekély részét tette ki a vállalkozásuknak.

Hogy megvalósítsa a célját, Schultz kilépett a Starbuckstól, és saját céget alapított. 1986-ban megnyitotta az első kávéházát Seattle-ben. Azonnal óriási sikert aratott vele. Rövidesen nyitott még egyet Seattle-ben és

egyét Vancouverben. A rákövetkező évben felvásárolta a Starbucksot, és a cége átvette a nevet is.

Schultz hitt abban, hogy a Starbucks-minőség megváltoztathatja az amerikaiak életmódját. Ha eléri a célját, az amerikai kultúra részévé válik a csésze Starbucks-kávé. Az elképzelése bejött. 1988 óta minden évben kilencszeresére nőtt a Starbucks forgalma.

Schultz több száz Starbucks kávézót képzelt el Amerika-szerte, ahol az üzletemberek megállnak egy kávéra munkába menet, és kifűjni magukat munka után. Bevásárlás közben is ide ugranak be az emberek egy kis pihenőre.

A fiatalok itt randizhatnak, koktélok helyett kávéat fogyasztva. Az egész család beülhet egy kávéra mozizás előtt vagy után.

A Starbucks három éven át veszteséges volt – csak 1989-ben egymilliárd dollár fölötti hiányt termelt –, de Schultz sosem adta fel. Határozott meggyőződése volt, hogy így kell felépíteni egy vállalkozást, és hogy a veszteség rövidesen átfordul nyereségbe.

Mihelyt a seattle-i boltok már hasznot hoztak, a Starbucks lassan terjeszkedni kezdett más városok – Vancouver, Portland, Los Angeles, Denver, Chicago – felé, majd később a keleti parton és külföldön is.

Mára a Starbucks világszerte ismert márka lett, és kiváló példája az amerikai marketingszellem működésének. Howard Schultzt pedig a világ egyik leggazdagabb emberévé tette.



LIFECHANGER

www.lifechanger.hu



Lifechanger Kft: Coaching, üzleti könyvkiadás, motivációs tréningek

Iroda: H - 7626 Pécs, Janus Irodaház, Koller utca 7. III. emelet 26.

Postacím: H - 7634 Pécs, Gém utca 7.

Thank You

• CUKORKA •

A Thank You cukorkákkal hozzájárulhat a gyógyíthatatlan gyermekek térítésmentes hospice ellátásának támogatásához. Látogasson el honlapunkra és tudjon meg többet!

www.thankyoucukorka.hu