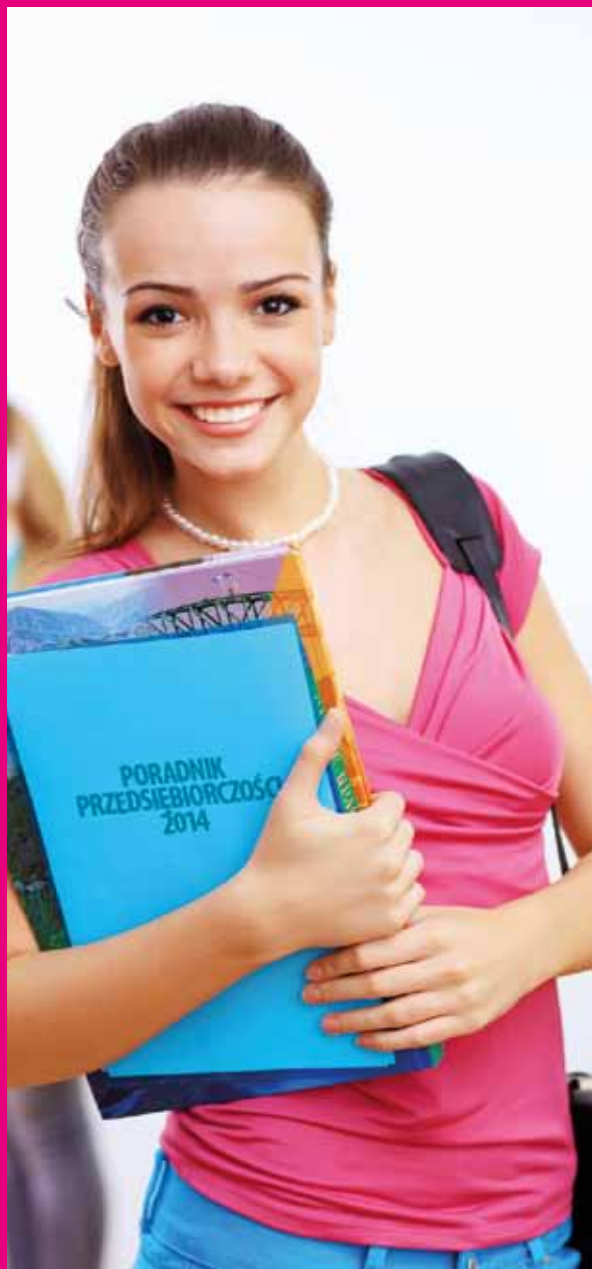


Mam własną FIRMĘ

PORADNIK PRZEDSIĘBIORCZOŚCI DLA UCZNIÓW 2014



■ Mam CEL

■ PORAŹKI też uczą

■ Dbam o SAMODYSCYPLINĘ

■ Mam wysoką SAMOOCENĘ

*„Aby osiągnąć cele,
których nigdy jeszcze nie osiągnęłaś,
musisz zacząć robić rzeczy,
których nigdy wcześniej nie robiłaś.”*

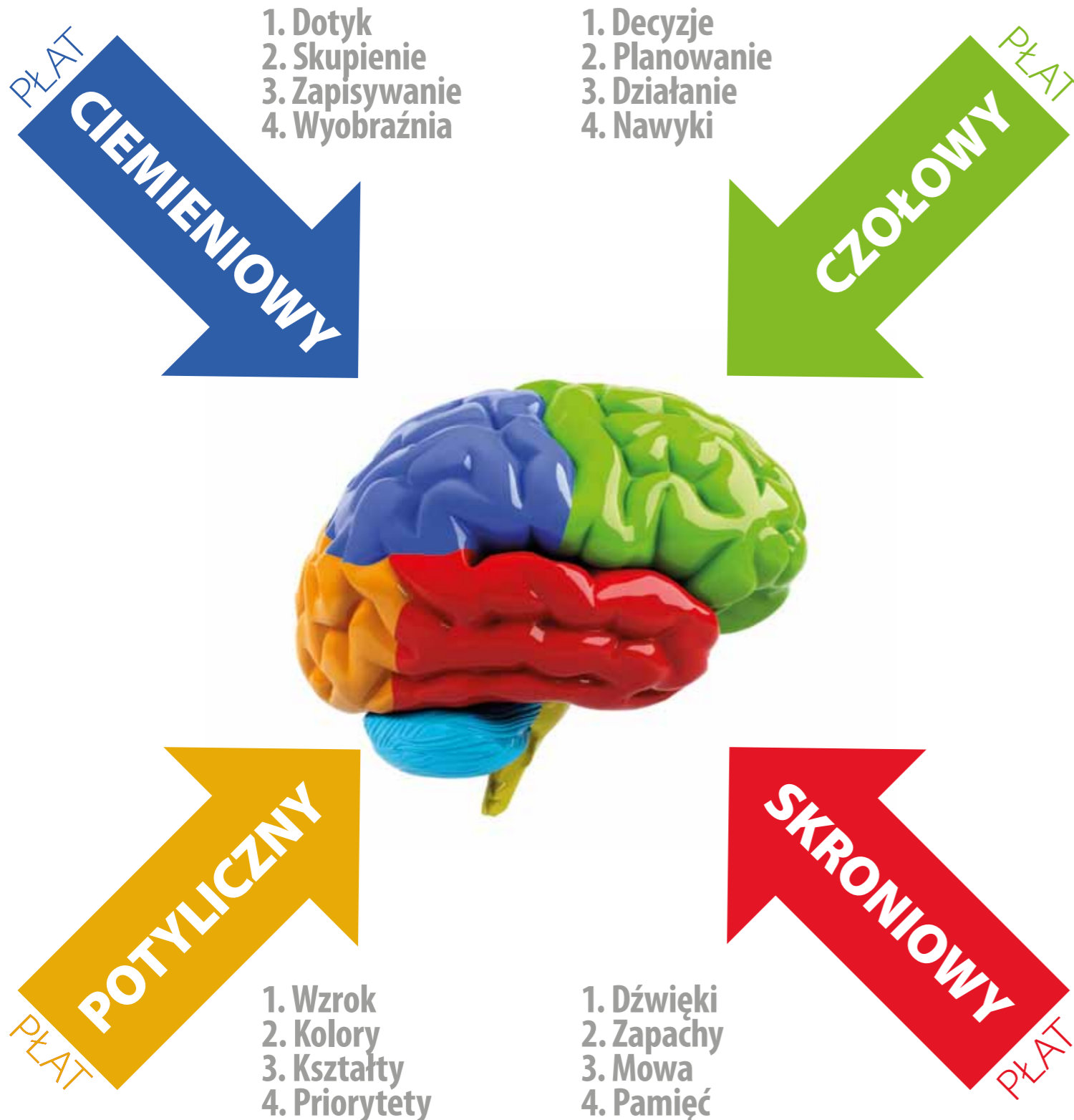
Brian Tracy

„Im lepiej poznajemy mózg ludzki, tym wyraźniej dostrzegamy tkwiący w nim ogromny potencjał, o którym wcześniej nie mieliśmy nawet pojęcia.”

Księga mózgu

„Mózg ludzki to najbardziej skomplikowana rzecz, jaką odkryto do tej pory we wszechświecie.”
James Watson
Biolog molekularny odkrywca DNA

MÓZG



Naturalnie dla mózgu

Co to jest?

- Mózg ludzki składa się z ponad 100 mld neuronów, czyli komórek nerwowych.
- Neurony tworzą elastyczną sieć powiązań.
- Rozrasta się ona tak jak Internet, do którego podłączają się kolejne komputery.
- Dzięki temu nasz mózg może tworzyć oraz przekazywać nowe informacje.
- „Mózg to najbardziej zaawansowana ze znanych człowiekowi konstrukcji”. Michael Drof
 - 100 miliardów neuronów (100 000 000 000)
 - 1 bilion synaps (1 000 000 000 000 000)
 - 10 bilionów impulsów na sekundę przepływa przez synapsy (10 000 000 000 000 000)

Dlaczego to jest ważne?

- XXI wiek nazwano stuleciem mózgu. Mówi się o nim z wielkim zachwytem i ogromnym szacunkiem.
- Przedstawia się go jako najwspanialszy dzieło aktu stworzenia, jako najbardziej skomplikowaną rzecz we wszechświecie.
- Wielu naukowców szczerze przyznaje: „nie mieliśmy pojęcia o jego ogromnych możliwościach.”
- Prezydent USA Barack Obama podjął decyzję, aby jeszcze dokładniej zbadać ludzki mózg. Dał naukowcom 10 lat i 3 mld dolarów na program badawczy o nazwie Brain Activity Map (BAM).
- „Pierwsze prawo sukcesu to skoncentrowanie się na skierowaniu całej energii na jeden punkt i posuwanie się w jego kierunku, bez oglądania w prawo lub w lewo”. William Mathews

Jak to działa?

- Działanie naszego mózgu jest fascynujące.
- Za pomocą rezonansu magnetycznego możemy zajrzeć do jego środka zobaczyć jak on pracuje.
- Mózg działa bardzo szybko, gdyż impuls nerwowy biegnie od neuronu do neuronu jak wiadomość e-mail w internetowej poczcie elektronicznej. Nic dziwnego, że w programie badawczym Brain Activity Map biorą udział przedstawiciele rządu USA oraz firm takich jak: Google czy Microsoft.
- „Mózg jest nieprawdopodobnie złożoną i ogromnie elastyczną stacją odbiorczą i nadawczą informacji o zdolności do zapamiętywania i odtwarzania danych dalece przekraczającej możliwości jakiegokolwiek wynalezionego do tej pory komputera”. Tony Buzan

Od czego zacząć?

- Ten poradnik to instrukcja obsługi naszego mózgu, znajdziesz w nim informacje na temat:
 - różnic między prawą a lewą półkulą,
 - jak korzystać z map myśli,
 - w jaki sposób działa nasza świadomość i podświadomość,
 - co to jest neuroplastyczność.
- Korzystanie z tego poradnika to najszybsza droga do skuteczności w działaniu.
- „W każdej głowie znajduje się niezwykle wszechstronny instrument, a im więcej się o nim dowiadujemy, tym bardziej nieskończone wydają się jego możliwości”. Tony Buzan

NEURODYDAKTYKA wspomaga przedsiębiorczość

„Obie półkule ze sobą współpracują. Gdy słyszysz piosenkę, to prawa półkula interesuje się rytmem i melodią, a lewa słowami i znaczeniem przekazu.”

Wikipedia

Prawa półkula:

1. Używa wyobraźni
2. Myśli obrazami
3. Odczytuje emocje
4. Patrzy całościowo

Lewa półkula:

1. Używa logiki
2. Myśli linearnie
3. Interpretuje fakty
4. Analizuje szczegóły

1. Obrazowa mapa myśli

2. Kolory i liczby
3. Odpowiednie przerwy
4. Powtarzanie progresywne



Świadomość:

1. Wyznacza cel
2. Podejmuje decyzje
3. Kieruje działaniem
4. Jest odpowiedzialna

Podświadomość:

1. Zapamiętuje cel
2. Realizuje decyzje
3. Pilnuje nawyków
4. Przechowuje informacje

1. Neurony, neuryty, dendryty

2. Synapsy, neuroprzekaźniki
3. Prawa umysłu
4. Myśli, nawyki



Naturalnie dla mózgu

NEURO DYDAKTYKA

„Nauczać to rozniecać ogień,
a nie napełniać puste wiadro”

Heraklit VI w p.n.e.

Co to jest?

- W epoce wiedzy o działaniu naszego mózgu wiemy, że potrzebne jest zupełnie nowe podejście do nauczania.
- Zauważył to niemiecki dydaktyk matematyki Gerhard Preiß który jest twórcą bardzo ciekawej metody nauczania o nazwie „neurodydaktyka”, czyli nauczania przyjaznego naszemu mózgowi.
- „Eksytujące jest być uczestnikiem badań funkcji mózgu i pamięci, które toczą się w tej chwili na całym świecie. Wkroczyliśmy w niezwykle ożywczą epokę odkryć. Wiek XXI nazwano stuleciem mózgu”. Tony Buzan

Dlaczego to jest ważne?

- Głowa jest najważniejsza, a w niej mózg. Trafnie wyraził to Manfred Spitzer: „Mózg ucznia to miejsce pracy nauczyciela”.
- Zasady neurodydaktyki czyli nauczania przyjaznego mózgowi pomagają uczniowi współpracować ze swoim mózgiem w naturalny dla niego sposób.
- Ta metoda uczenia się zapewnia najwyższą jakość. Uczeń jest spokojny, radosny i zadowolony z własnych postępów.
- „Myślenie to najważniejsza i najlepiej płatna praca jaką może wykonywać inteligentny człowiek”. Brian Tracy

Jak to działa?

- Wyjaśnił to Konfucjusz: „Powiedz mi a zapomnę. Pokaż mi, a zapamiętam. Pozwól mi zrobić, a zrozumiem”.
- „Neurodydaktyka” prezentowana w tym „Poradniku Przedsiębiorczości” jest tak zaprojektowana, żeby pobudzać mózg do szybkiej pracy w stylu naturalnym dla niego.
- Odwołuje się do ciekawości uczniów, pozwala im samodzielnie szukać rozwiązań, ułatwia łączenie wielu informacji w jedną całość, uczy skupienia się na tym co naprawdę ważne, zachęca pytaniami o punkt widzenia, nie wywołuje zakłopotania. Pomaga budować przyjemną atmosferę, nasz mózg dobrze się czuje gdy uczymy się w zgodzie z nim współpracować.
- „Jedna myśl naraz tylko tyle mieści się w naszej świadomości.” Michael Drof

Od czego zacząć?

- Heraklit doradza: „Nauczać to rozniecać ogień, a nie napełniać puste wiadro”.
- Zamiast przerabiać materiał lepiej zainteresuj się tematem.
- Zastanów się po co się tego uczę.
- Zaangażuj emocje włącz entuzjazm, rusz głową.
- Taka nauka to wspólna przygoda i sama przyjemność.
- „Nie wystarczy tylko posiadać dobry umysł. Najważniejsze jest, by go dobrze używać.” Rene Descartes

„Zdumiewający to fakt, że 95% wiedzy o budowie i funkcjonowaniu mózgu zostało zdobyte w trakcie ostatniego dwudziestolecia. Wkroczyliśmy w niezwykłą epokę odkryć. Wiek XXI nazwano stuleciem mózgu.”

Tony Buzan

„Jeżeli myślisz, że możesz to zrobić - masz rację.
Jeżeli myślisz, że nie możesz - też masz rację.”
Henry Ford

Mam własną firmę

Co to jest przedsiębiorczość?

- „Przedsiębiorczość to cecha charakteru typowa dla właścicieli firm” czytamy na stronach Wikipedii. Przedsiębiorczość to odwaga do podejmowania decyzji na swoje własne ryzyko. „Człowiek sukcesu posiada umiejętność przyjęcia na siebie 100% odpowiedzialności za wszystkie swoje decyzje” - powiedział ekspert przedsiębiorczości Michael Drof.
- Odpowiedzialność to umiejętność, a każdej umiejętności można się nauczyć. Dlatego przygotowaliśmy dla Ciebie ten poradnik. Nie znajdziesz tu zawiłych teorii. To musi być proste. Uczniowie, którzy to czytali powiedzieli: „Wszystko jasne, będę kiedyś szefem firmy”.
- Ten poradnik przygotowały osoby w różnym wieku, które same osiągnęły sukces finansowy. Teraz dzielimy się tą wiedzą właśnie z Tobą, bo wiemy że już teraz marzysz o tym, aby po szkole mieć swoją własną firmę.

Dlaczego to jest ważne?

- Odpowiedzialność jest najważniejsza. Wiedzieć o tym to jedno, a być odpowiedzialnym to drugie. Ten poradnik może pomóc wykorzystać najnowszą wiedzę na temat działania naszego mózgu. Żadne wcześniejsze pokolenie nie miało dostępu do tej wiedzy. Masz wielkie szczęście, że żyjesz właśnie teraz.
- Głównym celem tego poradnika jest zbudowanie u Ciebie i Twoich koleżanek i kolegów szkolnych przedsiębiorczego sposobu myślenia. Dlatego jest to ważne, abyś już jako uczennica myśląca o swojej własnej firmie mogła postępować zgodnie z tym poradnikiem.

Jak to działa?

- Instytut Gallupa przeprowadził długoletnie badania z udziałem tysięcy dziewczyn i chłopców, kobiet i mężczyzn, którego celem było znalezienie podstawowych źródeł sukcesu. Po dwudziestu pięciu latach wnikliwych badań Instytut Gallupa poznał odpowiedź.
- Na podstawie tych odkryć zbudowany został specjalny program rozwoju osobistego dla przyszłych właścicieli firm. Składa się z czterech filarów: Cele, Porażki, Samodyscyplina, Samoocena. Ucząc się z niego pamiętaj o przestrodze Alberta Einsteina: „Każdy głupi może wiedzieć. Sedno to zrozumieć.”

Od czego zacząć?

- Postaw pierwszy krok. Nie czekaj dłużej na szczęście. Już je masz w swoich rękach. Przeczytaj cztery lekcje. Podkreśl to co fajne. Opowiedz o tym innym. Rozwijaj się. Czas, aby zacząć właśnie nadszedł.
- „Nawyk lidera to wywieranie presji na samego siebie, nie czekając, aż przyjdzie ktoś inny i zrobi to za ciebie”. Michael Drof
- „Prawdziwa decyzja jest mierzona poprzez fakt podjęcia nowego działania. Jeśli nie ma działania – tak naprawdę nie podjęłaś decyzji.” Anthony Robbins
- „Człowiek, który nie czyta dobrych książek nie ma żadnej przewagi nad tym który nie umie ich czytać wcale”. Mark Twain

Lekcja I

CEL

1. Precyzyjny
2. Zapisany
3. Z terminem
4. Z planem

Lekcja II

PORAŻKI

1. T.Edison
2. S.Jobs
3. E.Deming
4. R.Korzeniowski



Lekcja III

**SAMO
DYSCYPLINA**

1. Skupienie
2. Pareto
3. Drof
4. Nawyki

Lekcja IV

**SAMO
OCENA**

1. Wartości
2. Spójność
3. Akceptacja
4. Działanie

Teraz mam CEL

„W biznesie konieczne są cele,
gdzie indziej wystarczą marzenia.”
Michael Drof



1. Precyzyjny



2. Zapisany



3. z Terminem



4. z Planem

„Jeśli nie ustalasz celów dla siebie,
jesteś skazana na pracowanie
przy osiągnięciu celów kogoś innego.”
Brian Tracy

Teraz mam CEL

Na początku dowiesz się, czym są cele i dlaczego warto je wyznaczać. Poznasz wpływ celów na nasze życie. Zgłębiający ten temat Marcin Kijak często powtarzał: „Jeśli nie wiesz, gdzie idziesz, nigdy tam nie dojdiesz. Człowiek bez wyznaczonych celów dryfuje niczym statek, który stracił załogę.”

Cele pomagają osiągnąć znacznie więcej w krótszym czasie. Ludzie wyznaczający sobie cele osiągają dziesięciokrotnie więcej, niż ci, którzy tego nie robią. Dobrym tego przykładem jest Walt Disney.

Walt Disney obrał sobie za cel aby oczarować nieskończone rzesze widzów telewizyjnych i kinowych oraz bywałców parków rozrywki. Stworzył bezpieczne niebo, w którym dziecko w każdym wieku mogło realizować swoje fantazje. W 1931 roku otrzymał Oscara za stworzenie postaci Myszki Miki. W sumie Amerykańska Akademia Filmowa przyznała Waltowi Disneyowi aż 26 nagród!

1. Cel jest PRECYZYJNY

Wszyscy najlepsi sportowcy wyznaczają sobie precyzyjne cele do osiągnięcia. Wyliczają o ile poprawią swoje wyniki, ustalają jaki tytuł zdobędą, jakiego koloru medal. Osoby pragnące schudnąć wyznaczają liczbę kilogramów do zrzucenia i termin realizacji tego celu. Precyzowania celów nauczysz się na stronie 10.

2. Cel jest ZAPISANY

Jak dowodzą badania z Yale University i Harvard Business School, tylko 3% ludzi spisuje swoje cele. 13% posiada cele niespisane, a 87% wcale ich nie posiada. Co najciekawsze, wspomniane 3% ludzi spisujących swoje cele miało więcej pieniędzy od 97% pozostałych! Ludzie ci przeciętnie zarabiali 10 razy więcej od reszty badanych. Zapisywanie celów nauczysz się na stronie 11.

3. Cel ma TERMIN

Umysł człowieka jest jak mechanizm sterujący rakieta. Cel to współrzędne, które wprowadzasz do podświadomości, programując ją na osiągnięcie danego rezultatu. Gdy już wyznaczysz dokładny termin dla swojego celu i będziesz działał w kierunku jego osiągnięcia, podświadomość tak ukierunkuje Twoje działania, że osiągniesz swój cel w zaplanowanym terminie! Wyznaczania terminów nauczysz się na stronie 12.

4. Cel ma PLAN działań

Jak najłatwiej zbudować plan zadań? Podziel je na cztery kluczowe kategorie, wyznacz termin ich realizacji i zapisz go. Potem działaj zgodnie z planem. Tworzenia planu zadań nauczysz się na stronie 13.
„Wygrywa ten, kto ma jasno określony cel i nieodparte pragnienie, aby go osiągnąć.” Napoleon Hill

Mam precyzyjny CEL



Co to jest?

- Cel to ustalony przez Ciebie efekt końcowy. Mieć cel to znaczy wiedzieć, czego się naprawdę chce.
- Przykład: Mistrz olimpijski Robert Korzeniowski w swoim kalendarzu zapisał nie tylko kolor medalu, który zamierzał zdobyć na Olimpiadzie, ale również datę i godzinę osiągnięcia tego celu.
„Aby wygenerować wielką moc, najpierw trzeba być całkowicie rozluźnionym i zebrać siły, aby nagle skoncentrować całą umysł i całą siłę na uderzeniu w cel.” Bruce Lee

Dlaczego to jest ważne?

- Instytut Gallupa przeprowadził badania, które wykazały, że przy odnoszeniu sukcesu najważniejszy wcale nie jest poziom inteligencji.
- Osoby, które odnoszą sukces, wiedzą czego chcą.
- To skupienie na celu decyduje o prawdziwym poziomie naszej inteligencji.

Jak to działa?

- Najbardziej liczy się celowe działanie.
- Przykład: Osoba pragnąca mieć czerwony pasek na świadectwie dokładnie precyzuje wysokość średniej ocen niezbędną do osiągnięcia tego celu.
„Nie nauczysz się pływać, nie wchodząc do wody.” Bruce Lee

Od czego zacząć?

- Rozpocznij od ważnego pytania: Co naprawdę chcę osiągnąć?
- Przykład: Mam sprecyzowany cel. Jestem właścicielką firmy od 1 marca 2020 roku.
„Życie bez wyraźnie sprecyzowanych celów przypomina prowadzenie samochodu w gęstej mgle.” Brian Tracy

Mam zapisany CEL



Co to jest?

- Cel różni się od marzenia. Marzenie mamy w głowie. Cel mamy zapisany.
- Przykład: projekt domu rodzice mogą mieć w głowie, ale jeżeli chcą rozpocząć budowę, potrzebny jest projekt na papierze.

Dlaczego to jest ważne?

- Proces zapisywania angażuje cały mózg.
- Badania wykazały, że osoby, które zapisały swój cel na papierze, zwiększyły szanse osiągnięcia go aż o 1000%.
„Jeśli naprawdę chcesz odnieść sukces, zacznij myśleć o sobie że już odniosłeś sukces”. Max Steingart

Jak to działa?

- Zapisanie celu oczyszcza myśli.
- Przykład: wszystkie pomysły firmy Apple zaczynały się w głowie Jobsa. Potem jego osobisty projektant Jony Ive zapisywał je za pomocą prostych szkiców. W ten sposób powstały słynne produkty Apple'a takie jak iPod, iPhone, iPad czy Mac.

Od czego zacząć?

- Zaczynaj od ważnego pytania: Czy już zapisałam moje 4 najważniejsze cele na ten rok?
- Przykład:
Teraz zapiszę moje 4 najważniejsze cele.
 1. Cel najważniejszy:
 2. Cel rodzinny:
 3. Cel osobisty:
 4. Cel szkolny:*„Wszyscy ludzie sukcesu pracują na podstawie pisemnych planów”. Brian Tracy*

Mam określony TERMIN



Co to jest?

- Cel musi mieć końcowy termin.
 - Cel bez terminu przypomina samochód bez paliwa.
- „Twój los kształtuje się w momentach podejmowania decyzji.” Anthony Robbins

Dlaczego to jest ważne?

- Ustalenie terminu decyduje o skuteczności.
- Jeżeli nie ustalimy konkretnego terminu, wyznaczone zadanie będziemy ciągle odkładać.

Jak to działa?

- Wyznaczony termin wymusza wykonanie zadania.
- Przykład: Jeżeli masz przeczytać lekturę do poniedziałku, robisz wszystko, aby zdążyć.
- Jeżeli z jakichś powodów nie zdążyłaś w wyznaczonym terminie i dostałaś złą ocenę, poproś o nowy termin i popraw stopień.

Od czego zacząć?

- Zaczynaj od ważnego pytania: Czy mój cel ma określony termin?
- Przykład: Zakończę przygotowania do prowadzenia własnej firmy do 20 lutego 2020 roku.

Mam swój PLAN działań



Co to jest?

- Plan to spisana lista wszystkich zadań do wykonania.
 - Realizacja poszczególnych zadań przypomina budowanie ściany z pojedynczych cegiełek - każdą z nich należy położyć we właściwym miejscu i czasie. Zadania również planujemy według właściwej kolejności.
- „Nie możesz zrobić wszystkiego, ale możesz zrobić coś. Wybierz to o czym najczęściej myślisz i zaplanuj działania. Nikt inny nie zrobi tego za Ciebie. Weź odpowiedzialność za swoje działania, tylko wówczas zrealizujesz swoje cele”. Max Steingart

Dlaczego to jest ważne?

- Żyjemy w epoce zalewu informacji. Potrzebujemy filtra, który będzie wybierał dla nas to, co jest naprawdę ważne. Tym filtrem jest plan działania.
- Plan wyznacza nam szlak, którym idziemy na sam szczyt.
- Według ekspertów każda minuta spędzona na planowaniu pozwala zaoszczędzić 10 minut. Planując 12 minut oszczędzamy 2 godziny.

Jak to działa?

- Przykład: chcesz zaplanować trasę do centrum Warszawy. Włączasz nawigację i jedziesz zgodnie z planem.
 - Podobnie jest z planowaniem wszystkich innych celów. Chodząc do szkoły korzystasz z planu lekcji. Prowadząc własną firmę korzystasz z biznesplanu.
- To nawigacja, która prowadzi Cię do celu.

Od czego zacząć?

- Zaczynaj od ważnego pytania: Czy mam plan dnia na jutro?
 - Przykład: teraz zaplanuję jutrzejszy dzień. Zrobię szybką listę tego, co chcę jutro zrobić.
 1. Piszę test z matematyki.
 2. Wypożyczam zapowiedzianą do przeczytania lekturę.
 3. Idę na trening o 16³⁰.
 4. Czytam 40 stron lektury do 20³⁰.
- Uporządkuję tę listę według priorytetu i zaplanuję potrzebny na to czas.
- „Nawet najtrudniejsze zadanie staje się proste, jeżeli podzieli się je na mniejsze części.” Henry Ford

PORAŹKI też uczą



1. Umysł T. Edisona



2. Wizja S. Jobsa



3. Strategia E. Deminga



4. Konsekwencja R. Korzeniowskiego

„Nie martw się upadkiem,
ważne żebyś wstała i szła dalej.”
Michael Drof

„Mogę zaakceptować porażkę,
ale nie mogę zaakceptować
braku próby.”
Michael Jordan

PORAŹKI też uczą

Porażki nie istnieją. To są sukcesy, tylko odroczone w czasie. Przykładem jest Michael Jordan, uznawany za najlepszego koszykarza i jednego z najlepszych sportowców XX wieku. Dwukrotny złoty medalista igrzysk olimpijskich, dziesięciokrotny król strzelców i sześciokrotny mistrz NBA, powiedział: „W mojej karierze spudłowałem prawie 9 tysięcy razy. Przegrałem prawie 300 meczów. 26 razy nie trafiłem do kosza, gdy zaufano mi, powierzając wykonanie rzutu, od którego zależał końcowy wynik. W życiu ponosiłem porażkę za porażką i dlatego odniosłem sukces.” Nauczmy Cię tak właśnie myśleć, spójrz na to :

NIE-POWODZENIE = WZMOCNIENIE. Porażki naprawdę wzmacniają.

1. Nastawienie umysłu Edisona

Thomas Edison został uznany przez magazyn „Life” za człowieka numer jeden całego tysiąclecia. Liczba jego wynalazków wynosi 1093. Zgłaszał co najmniej jeden patent rocznie przez 65 lat. Zbudował znane na całym świecie laboratorium badawcze w West Orange w New Jersey. Powstały kompleks czternastu budynków nazywał fabryką wynalazków. W grudniu 1914 roku, gdy miał prawie 70 lat, jego laboratorium ogarnął pożar. Patrząc, jak płonie, powiedział: „Dzieci, idźcie po mamę. Nigdy więcej nie będzie miała okazji zobaczyć takiego pożaru”. Jak zareagował na tę nieoczekiwaną porażkę? Czy się załamał? „Mam 67 lat, ale nie jestem za stary, żeby zacząć od początku. Przeżyłem już sporo takich rzeczy” - powiedział. Nastawienia umysłu Thomasa Edisona nauczysz się na stronie 16.

2. Wizja S. Jobsa

Steve Jobs był wizjonerem, mawiał: „Musisz odkryć, co kochasz robić. Praca wypełnia dużą część twojego życia, a jedyny sposób, by osiągnąć z niej prawdziwą satysfakcję - to robić coś, co kochasz.” Łączył w sobie niepowtarzalną wizję, dążenie do doskonałości, dbałość o szczegóły, gotowość do podejmowania ryzyka, chęć sięgania po nowe technologie, a także znakomitą umiejętność budowania wizerunku. Wszystko w celu osiągnięcia przywództwa w branży i przewagi konkurencyjnej, opartej na najnowszych zdobyczach techniki. Wizji Steve’a Jobsa nauczysz się na stronie 17.

3. Strategia E. Deminga

Strategia dr. W. Edwardsa Deminga, amerykańskiego statystyka i eksperta od zarządzania jakością, sukcesywnie eliminowała wszystkie porażki. Miała olbrzymi wpływ na rozwój całej japońskiej gospodarki. To ona zaprowadziła japońskie firmy na pierwsze miejsca na świecie w branżach motoryzacyjnych czy multimedialnych. Strategii dr. W. Edwardsa Deminga nauczysz się na stronie 18.

4. Konsekwencja Korzeniowskiego

Porażki towarzyszyły karierze Roberta Korzeniowskiego od samego początku. W 1984 roku w swoich pierwszych mistrzostwach Polski zajął ostatnie miejsce, a przedostatni zawodnik go zdublował. Rok później wzmocniony tą porażką w tych samych zawodach zdobył swój pierwszy złoty medal. Droga do sukcesu zaczyna się od porażek, które uczą pokory i wzmacniają. Konsekwencji Roberta Korzeniowskiego nauczysz się na stronie 19.

Porażki wzmocniły T.Edisona



Co to jest?

- Sposób myślenia Thomasa Edisona polegał na nastawieniu umysłu na rozwiązanie problemu - im większy problem, tym większa chęć, aby go rozwiązać. W każdym problemie Edison widział cel do osiągnięcia. Liczba jego wynalazków jest imponująca - 1093.
- Edison był optymistą - we wszystkim, co go spotykało, widział coś pozytywnego.

Dlaczego to jest ważne?

- Jeżeli chcesz prowadzić firmę i odnosić sukcesy, konieczne jest pozytywne nastawienie.
- Edison miał odpowiedni stosunek do porażek. Porażki go wzmocniały i pobudzały do szukania nowych rozwiązań. Jak sam mówił: „Zawsze jest sposób żeby zrobić coś lepiej, dlatego znajdź go.”

Jak to działa?

- Ludzki mózg to najlepsze urządzenie do rozwiązywania problemów.
- Optymiści osiągają w życiu lepsze wyniki.
- Sposób myślenia Edisona był prosty: „Kiedy już naprawdę zdecyduję, że rezultat jest wart osiągnięcia, zmierzam w jego kierunku i podejmuję próbę po próbie, aż zostanie zrealizowany”. Podczas pracy nad akumulatorem Edison przeprowadził blisko 50 000 prób.

Od czego zacząć?

- Zaczynaj od ważnego pytania: Czy dzisiaj jestem optymistką?
- Podejmij decyzję: Kim chcę być jutro?
- Psycholog Viktor Frankl uważa, że „wolność człowieka polega na możliwości wyboru nastawienia w każdej sytuacji”. „Edison wydawał się zadowolony kiedy zdarzało mu się napotykać poważne trudności.” Przyjaciel Thomasa Edisona

Porażki wzmocniły S.Jobs'a



Co to jest?

- Kiedy Steve Jobs rozpoczął pracę nad smartfonem iPhone, postawił swoim inżynierom jeden ważny warunek: „Telefon marki Apple będzie wyposażony w tylko jeden przycisk.”
- Inżynierowie uznali, że nie da się tego zrobić, lecz Jobs wciąż obstawał przy swoim, zachęcając ich do dalszych poszukiwań. Gdy byli już blisko rezygnacji, Jobs dalej ich zachęcał.
- Pierwszy iPhone został wyposażony w tylko jeden przycisk. Ekspertki uznali go za prawdziwe dzieło sztuki.
- Sześć miesięcy później używało go już ponad 50 milionów ludzi na całym świecie.

Dlaczego to jest ważne?

- Steve Jobs miał sprecyzowaną wizję tego, nad czym pracował.
- Wizja popychała go do przodu.
- Jobs wiedział, że porażki nie istnieją. One są sukcesem, tylko przesuniętym w czasie. „Spójrz na swoje problemy jako na szanse i możliwości. Kiedy jest ciemno, można zobaczyć gwiazdy.” Max Steingart

Jak to działa?

- Od nastawienia umysłu na znajdowanie rozwiązań wszystko się zaczyna.
- Wizja, cel, obraz tego, co chcemy osiągnąć, zamieniają porażkę w sukces.
- Wizja Jobsa była silniejsza niż porażki jego pracowników, dlatego osiągnął tak wielki sukces. Często powtarzał: „Jestem tak samo dumny z tego, czego nie robimy, jak z tego, co robimy.”

Od czego zacząć?

- Rozpocznij od ważnego pytania: Czy mam wizję własnej firmy?
- Wizję tę przenieś na papier. Opisz to, co masz w głowie, zrób szkice tego, czym będziesz się zajmowała. Przygotuj swoją wizytówkę jako właścicielki planowanej firmy.
- Psycholog Denis Waitley zauważył: „Odpowiednie nastawienie jest wstępem do sukcesu.”

Porażki wzmocniły E.Deminga



Co to jest?

- Strategia to wybrany kierunek i działania, które przyjmujemy w określonym czasie, aby osiągnąć cel.
- Strategia dr. W. Edwardsa Deminga, amerykańskiego statystyka i eksperta od zarządzania jakością, polegała na poruszaniu się małymi krokami w kierunku osiągnięcia sukcesu.
- Japończycy nazwali tę strategię Kaizen, w tłumaczeniu „poprawa”, „zmiana na lepsze”.

Dlaczego to jest ważne?

- Strategia Deminga gwarantuje trwałe zmiany na lepsze.
- Istotą tej strategii jest poruszanie się bardzo wolno, ale cały czas do przodu.
- Kroki postępu są tak małe, że prawie niezauważalne, dlatego nie mogą się nie powieść.
„Nawet najdłuższa podróż zaczyna się od jednego kroku.” Chiński myśliciel Lao Cy

Jak to działa?

- Kroki są małe, lecz osiągnane cele wielkie.
- Edward Deming proponuje strategię polegającą na serii 4 kroków:
 1. Zaplanuj.
 2. Zbuduj.
 3. Zbadaj.
 4. Zastosuj.

Od czego zacząć?

- Rozpocznij od ważnego pytania: Jaki najmniejszy krok mogę postawić w kierunku celu?
- Potem zrób ten krok.
„Tylko Ty możesz dokonać wyboru Sukces lub Porażka? To zawsze jest Twój wybór. Bo tylko Ty masz obowiązek kształtować swoje życie. Kiedy to zrozumiesz, to nic i nikt Cię nie powstrzyma chyba że Ty sama.” Max Steingart

Porażki wzmocniły R.Korzeniowskiego



Co to jest?

- Konsekwencja to:
 - wytrwałość w dążeniu do celu
 - działanie zgodne z ustalonym planem.
- Robert Korzeniowski - w sporcie osiągnął wszystko, a zawdzięcza to mistrzowskiej konsekwencji w działaniu.
- Jego charakter ukształtowały porażki, zwłaszcza ta poniesiona w kontrowersyjnych okolicznościach na igrzyskach olimpijskich w Barcelonie w 1992 roku, gdzie po przejściu 49 km i 600 m, czyli 400 m przed metą, został zdyskwalifikowany.
- Droga do sukcesu zaczyna się od porażek, które uczą pokory i wzmocniają. 4 lata po wspomnianej wcześniej olimpiadzie w Barcelonie Robert Korzeniowski zdobył złoty medal olimpijski.

Dlaczego to jest ważne?

- Robert Korzeniowski stwierdza: *„Uważam, że trudno jest odnieść sukces, gdy nie zna się smaku porażki. Porażka i sukces chodzą ze sobą pod rękę. Poszukaj tego, w czym jesteś dobry, ale posiądź wiedzę także o swych słabościach.”*
- Porażki uczą, jeżeli jesteśmy wytrwali i konsekwentni.

Jak to działa?

- Trening czyni mistrza
- Robert Korzeniowski wspomina: *„Na krótko przed mistrzostwami świata nie mogłem wstać z łóżka, bolał mnie bok. Lekarze zalecili mi 8-tygodniową przerwę. Ale ja 27 sierpnia miałem zdobyć złoty medal, do zawodów pozostało mi tylko 17 dni. Znalazłem sposób i byłem konsekwentny, a 27 sierpnia stanąłem na najwyższym stopniu podium, tak jak zaplanowałem. Ustanawiając nowy rekord świata, udowodniłem sobie, jaka potęgą drzemie w umyśle.”*
- Podobnego zdania był Albert Einstein: *„Tylko ten, kto poświęci się sprawie z całą swoją siłą i duszą, może być prawdziwym mistrzem.”*

Od czego zacząć?

- Rozpocznij od ważnego pytania: Czy w moim działaniu widać konsekwencję?
- Zatrzymaj się na chwilę i spójrz, w jaki sposób korzystasz z własnego życia. Czy można coś poprawić? Konsekwencja to styl życia, który prowadzi do sukcesu. Nie pozwól, żeby zatrzymała Cię porażka.
„Każdy człowiek, któremu powiodło się w życiu, osiągnął sukces na tyle właśnie, na ile zdołał skupić się na celu i konsekwentnie dążyć w jednym wytyczonym kierunku.” Orison Swett Marden

„Lider może zrezygnować ze wszystkiego - z wyjątkiem odpowiedzialności.”
John C. Maxwell

„Samodyscyplina to zdolność do zmuszenia się, by robić to co powinno się zrobić, czy człowiek ma na to ochotę, czy nie.”
Elbert Hubbard



1. Skupienie



2. Pareto



3. Drof



4. Nawyki

Kop Koppmeier to legenda ludzi sukcesu. Napisał cztery książki, które stały się bestsellerami. W każdej z nich, opierając się na ponad 50 latach badań, opisał 250 zasad dotyczących odnoszenia sukcesów. Na pytanie, która spośród tysiąca opisanych zasad jest najważniejsza, Kop Koppmeier bez wahania odparł: „Najważniejsza jest samodyscyplina. Spośród 999 nie zadziała żadna zasada, jeśli nie połączy się jej z samodyscypliną. Połączone z samodyscypliną zadziałają wszystkie.”

1. Potrafię się SKUPIĆ

Uśmiechnij się, weź głęboki oddech i powoli zacznij działać. Pokażemy Ci, jak to osiągnąć. Wskazówka jest prosta - skup się! Umiejętność koncentracji to jedna z najbardziej potrzebnych zdolności w XXI wieku, epoce rozpraszania natłokiem informacji. Aby w przyszłości prowadzić własną firmę, musisz opanować ją do perfekcji. To wcale nie jest trudne, zaraz się przekonasz. Umiejętności skupiania uwagi nauczysz się na stronie 22.

2. Znam zasadę PARETO

Vilfredo Pareto odkrył coś niezwykłego: 20% nakładów pozwala osiągnąć aż 80% procent wyników. Innymi słowy, około 80% efektów naszej pracy możemy uzyskać dzięki poświęceniu uwagi 20% niezbędnych do wykonania zadań. Zasady Pareto nauczysz się na stronie 23.

3. Doceniam zasadę DROF

Michael Drof zauważył, że jeżeli określimy precyzyjnie najważniejszy do osiągnięcia cel, a potem całkowicie skupimy się na nim, osiągniemy go. Chyba, że zabraknie nam samodyscypliny. Ona jest królową wszystkich sukcesów. Bo samodyscyplina to zdolność robienia tego, co trzeba, kiedy trzeba i bez względu na to, czy nam się chce, czy nie. Takiego myślenia uczy nas zasada DROF. Zasady DROF nauczysz się na stronie 24.

4. Mam dobre NAWYKI

Największym odkryciem XX wieku w badaniach nad mózgiem uznano fakt, że nasz mózg jest plastyczny. Nikt wcześniej nie zdawał sobie z tego sprawy. Po odbyciu rozmów z 300 uczonymi Ronald Kotulak powiedział: „Nikt nie przypuszczał, że mózg ludzki zmienia się tak szybko, jak to już nauce wiadomo. Mózg jest to ciągle zmieniający się układ mnóstwa połączeń między komórkami, na który ogromny wpływ wywiera doświadczenie.” Kształtowania nawyków nauczysz się na stronie 25.

Potrafę się SKUPIĆ



Co to jest?

- Skupić się na czymś to znaczy w pełni się na tym skoncentrować, nie pozwolić nikomu i niczemu się rozproszyć.
- Umiejętność skupienia się na tym, co ważne, w dzisiejszych czasach jest bardzo trudna.
- Skupienie to umiejętność jasnego myślenia.
- Skupienie to po pierwsze pozycjonowanie zadań, po drugie koncentrowanie się na tym, które uznaliśmy za najważniejsze.

Dlaczego to jest ważne?

- Myślenie przypomina słuchanie radia w samochodzie - w danym momencie musimy się zdecydować na tylko jedną stację. Człowiek działa podobnie, skupia się na jednej rzeczy.
- Badając ludzki mózg odkryto, że „nadmiar informacji działa na mózg dokładnie tak samo, jak ich całkowity brak.”
- Sekret skuteczności jest skupienie. Można się tego nauczyć.

Jak to działa?

- Peter F. Drucker wyjaśnił to w bardzo prosto: „Skuteczność to zajmowanie się tym, co pierwsze w hierarchii ważności i nie zajmowanie się więcej niż jedną sprawą naraz.”
- Przykład: Thomas Edison przez kilka lat próbował odkryć żarówkę. Pomimo wielu tysięcy nieudanych prób szukał dalej, aż znalazł rozwiązanie.
- Skupienie, koncentracja i wytrwałość to pierwszy krok w kierunku skuteczności.

Od czego zacząć?

- Zadaj sobie ważne pytanie: Czy to, czym się obecnie zajmuję, jest ważniejsze od tego, czym się nie zajmuję?
- Jeżeli drabina jest oparta o właściwą ścianę, nie rozglądaj się na boki, tylko idź po kolejnych szczeblach do góry, aż osiągniesz cel.

Znam zasadę PARETO



Co to jest?

- Zasada Pareto, inaczej 80/20, opiera się na spostrzeżeniach Wilfredo Pareto, który odkrył pewną prawidłowość. Zauważył, że 80% całkowitego majątku kraju znajduje się w rękach zaledwie 20% społeczeństwa.
- Obliczono, że 20% nakładów daje aż 80% wyników. Przykład: po odkurzeniu dywanu zazwyczaj okazuje się, że około 80% kurzu pochodzi z 20% sprzątej powierzchni - z miejsc, po których chodzi się najczęściej.
- 80% efektów uzyskujemy z 20% działań.

Dlaczego to jest ważne?

- Zasada Pareto uświadamia nam, że 20% naszych działań przełoży się na 80% efektów. Pozostałe 80% działań przełoży się już tylko na 20% efektów.
- Oznacza to, że nie wszystkie działania są równie ważne. Dwa spośród dziesięciu są ważniejsze od pozostałych ośmiu razem wziętych.

Jak to działa?

- Stosując zasadę Pareto, oszczędzamy czas.
- Z dziesięciu spraw najważniejsze są tylko dwie. Dlatego pozostałe osiem odkładamy na później.
- Skupiamy się na tym, co najważniejsze i nie dajemy się rozproszyć.

Od czego zacząć?

- Zadaj sobie ważne pytanie: które dwie sprawy z mojej listy zadań są kluczowe? Od nich rozpocznij realizację swojego planu.
- „Uproszczenie życia to zajmowanie się mniejszą liczbą spraw, tym, co istotne.” Leo Babauta

Doceniam zasadę DROF



Co to jest?

- Zgodnie z zasadą DROF (inaczej zasadą 100/1) 100% naszych efektów uzyskujemy dzięki skupieniu pełnej uwagi na 1 zadaniu - tym, które jest najważniejsze.
- Prawidłowość ta została sformułowana przez dziennikarza Michaela Drofa po przeprowadzeniu niezliczonych wywiadów z wybitnymi specjalistami w dziedzinie sportu, medycyny czy nauki. Michael Drof stwierdził, że bezpośrednio wpływała ona na bardzo wysokie efekty ich pracy.
- Zasada DROF w świecie sportu nazywana jest metodą na złoty medal, bo tylko taką ewentualność zakłada.
- Spostrzeżenia Michaela Drofa zostały potwierdzone przez niedawne odkrycia dotyczące ludzkiego mózgu.

Dlaczego to jest ważne?

- Nasza świadomość może zajmować się tylko jedną sprawą naraz. Właśnie dlatego najlepsi sportowcy zajmują się tylko jedną dyscypliną i osiągają w niej najlepsze wyniki.
- Co sekundę napływają do naszego mózgu miliony informacji. Spośród nich potrafimy wybrać tylko jedną, tę najważniejszą.

Jak to działa?

- Stephen R. Covey wyraził to w bardzo prosty sposób: „*Rób najpierw to, co najważniejsze.*”
- Peter F. Drucker dodał: „*Skuteczność ekspertów polega na tym, że pracują nad właściwymi rzeczami.*”
- Sposób działania tej zasady Michael Drof opisał w książce „*Myśl HD - Tak może myśleć człowiek*”. Omawia w niej jeden sposób myślenia typowy dla dyrektorów generalnych, mistrzów olimpijskich czy naukowców.

Od czego zacząć?

- Rozpocznij od ważnego pytania: Która jedna czynność będzie miała największy wpływ na to, co chcę osiągnąć?
- Miej w pamięci słowa Goethego: „*To, co najważniejsze, nie może być na łasce tego, co mniej ważne.*”
„*Naucz się myśleć w technologii High Definition, bo Myśl HD szybko zaprowadzi cię do celu.*” Michael Drof

Mam dobre NAWYKI



Co to jest?

- Nawyk to często powtarzana czynność, którą zaczynamy robić automatycznie.
- Powtarzanie danej myśli przeradza się w nawyk myślowy.
„*Samodyscyplina i nawyki pchają nas do sukcesu. Jesteś tym, co robisz wielokrotnie.*” Max Steingart

Dlaczego to jest ważne?

- William James zauważył: „*Całe nasze życie nie jest niczym więcej niż zbiorem nawyków.*”
- Badacz z Duke University wykazał w eksperymencie, że ponad 40% działań podejmowanych każdego dnia to wyuczone nawyki.
- Na poziomie mikroskopowym nasz mózg jest kształtowany przez każde nowe doświadczenie.

Jak to działa?

- Nawyki to pasy bezpieczeństwa dla naszego mózgu. Zmiana w życiu wiąże się ze zmianą nawyków. Najtrudniejsza część procesu zmiany ma miejsce na samym jego początku.
- Pociąg największej mocy potrzebuje, by ruszyć z miejsca. Utrzymać go w ruchu jest już o wiele łatwiej. Podobnie jest ze zmianą nawyków. Badania wskazują, że potrzebujemy około 21 dni, aby wypracować nowy nawyk.

Od czego zacząć?

- Zadań sobie ważne pytanie: Jaki dotychczasowy nawyk chciałabym zastąpić nowym nawykiem? Przykład: zamiast narzekać, naucz się myśleć pozytywnie. Zamiast mówić „To mi się nie uda”, powiedz: „To jest możliwe”. Pamiętaj o tym przez 21 dni.
„*Prawdziwe zmiany pochodzą z wewnątrz, gdzie rezydują nasze nawyki myślowe.*” Michael Drof

„Człowiek sukcesu posiada umiejętność przyjęcia na siebie 100% odpowiedzialności za wszystkie swoje decyzje.”

Michael Drof



1. Wartości



2. Spójność



3. Akceptacja



4. Działanie

„Jesteśmy odpowiedzialni nie tylko za to, co robimy, także za to, czego nie robimy.”
Molier

Co myślisz o sobie, kiedy patrzysz w lustro? Ocena swojej twarzy to najszybsza samoocena. Ludzka twarz mówi wszystko. Zrozumiał to twórca Facebooka Mark Zuckerberg, który dzisiaj ma 28 lat, ponad 19 miliardów dolarów na koncie i 20. miejsce na liście najbogatszych ludzi na Ziemi.

Od najmłodszych lat wiedział, że będzie kimś wyjątkowym. Kiedy inne dzieci grały w gry komputerowe, on wolał je tworzyć. W szkole pisał programy, uczył się języków obcych i recytował starożytne dzieła. W 2004 roku wraz z trzema kolegami z Harvardu stworzył serwis internetowy, który miał służyć znajomym z uczelni do wymiany i oceny zdjęć.

Nigdy nie przeszkadzało mu to, że jest daltonistą i nie potrafiłby odróżnić koloru zielonego od czerwonego. Najlepiej wychodziło mu dostrzeganie barwy niebieskiej i to na niej się skoncentrował. Właśnie dlatego niebieski kolor ma - wyceńniane na 104 miliardy dolarów - logo Facebooka, serwisu społecznościowego, z którego korzysta obecnie ponad miliard zarejestrowanych użytkowników z całego globu. Zobaczmy, jak się buduje tak wysoką samoocenę.

1. Moja hierarchia WARTOŚCI

Wszystko zaczyna się od wartości. To one tworzą kręgosłup moralny człowieka sukcesu. Są wyznacznikiem tego, co jest dla nas cenne i godne zaangażowania. Kluczowa wśród nich jest odpowiedzialność. John C. Maxwell w książce o 21 cechach skutecznego lidera przestrzega: „Lider może zrezygnować ze wszystkiego, z wyjątkiem odpowiedzialności.” Ustalania hierarchii wartości nauczysz się na stronie 28.

2. Mam wewnętrzną SPÓJNOŚĆ

To, jak wygląda Twoje życie na zewnątrz, jest odbiciem Twojego wnętrza. Co w środku, to i na zewnątrz. Zewnętrzne zdarzenia mają swoją przyczynę wewnątrz Ciebie, w Twoich myślach i uczuciach. Brak spójności tych dwóch światów to zachwianie naturalnej równowagi. Spójności nauczysz się na stronie 29.

3. AKCEPTUJĘ siebie

Ludzie mogą zmienić swoje życie dopiero wtedy, gdy zmienią nastawienie do samych siebie. Zmienia je na pozytywne. Gdy będziesz pragnęła tego tak bardzo, jak pragniesz powietrza, zbudujesz samoakceptację. Będziesz też szanowała innych jak Henry Ford, który w 1914 roku zaczął płacić robotnikom 5 dolarów dziennie. Było to dwukrotnie więcej, niż obowiązująca wtedy stawka rynkowa. Samoakceptacji nauczysz się na stronie 30.

4. Podejmuję DZIAŁANIE

Żelazne prawo wszechświata mówi, że każdy skutek ma swoją przyczynę - sukces również. Tą przyczyną jest zdecydowane działanie. To postawienie pierwszego kroku na drodze do celu.

Świetnie rozumiał to Muhammad Yunus, światowej sławy wykładowca ekonomii. Zaczął myśleć o stworzeniu własnego banku. Wkrótce też zaczął działać. Opracował program kredytowania ubogich w sposób, który znacznie ułatwi im spłatę. Niedługo potem założył Grameen Bank. Zdecydowanego działania nauczysz się na stronie 31.

Moja hierarchia WARTOŚCI



Co to jest?

- Wartości to ważne zasady, którymi kierujemy się w życiu. Najważniejszymi wartościami mogą być: szczęście, rodzina, praca, szkoła, Bóg, zdrowie, pieniądze.
- Hierarchia wartości to uporządkowanie tych zasad od najważniejszych do najmniej ważnych.
- To, w jakiej kolejności uporządkujesz wartości, zależy tylko od Ciebie.

Dlaczego to jest ważne?

- Ustalenie własnej hierarchii wartości i trzymanie się jej wpływa na nasze życie i dokonania.
- Kiedy myślisz i działasz w zgodzie ze swoimi wartościami, Twoje życie będzie prostsze i bardziej satysfakcjonujące. Dlatego warto posiadać własną hierarchię wartości.

Jak to działa?

- Oto przykład: załóżmy, że najważniejsza jest dla Ciebie szkoła. Za dwa dni masz ważny sprawdzian. Kolega zamiast nauki proponuje Ci wyjście do kina. Jeśli się zgodzisz, będziesz musiała zrezygnować z nauki do sprawdzianu. Jeśli postanowiłaś trzymać się ustalonej przez siebie hierarchii wartości, w której szkoła zajmuje pierwsze miejsce, bez wahania zrezygnujesz z takiej propozycji. Efekt? Twoja samoocena wzrośnie, bo pozostałaś w zgodzie ze swoimi zasadami.

Od czego zacząć?

- Zadaj sobie pytania: co jest ważne w moim życiu? Jakie wartości cenię sobie najbardziej?
 - Weź kartkę i zapisz we właściwej kolejności 4 wartości, które są dla Ciebie najistotniejsze.
 - Działaj w zgodzie z samą sobą.
- „Człowiek sukcesu posiada umiejętność przyjęcia na siebie 100% odpowiedzialności za wszystkie swoje decyzje.” Michael Drof

Wewnętrzna SPÓJNOŚĆ



Co to jest?

- Spójność wewnętrzna to:
 - życie w zgodzie z zasadami, które uznajemy,
 - uczciwe działanie w stosunku do siebie i innych,
 - zgodne działanie naszych myśli, mowy i zachowania.
- Człowiek spójny wewnętrznie:
 - wywiązuje się z zobowiązań oraz dotrzymuje danych innym i sobie obietnic,
 - jest zdyscyplinowany, wiarygodny
 - kieruje się czytelnymi zasadami, broni swych przekonań i pozostaje tym samym człowiekiem mimo różnych okoliczności.

Dlaczego to jest ważne?

- Spójność wewnętrzna:
 - jest istotnym składnikiem szacunku do samego siebie, poczucia własnej wartości i właściwej samooceny,
 - jest niezbędna do tworzenia dobrych relacji międzyludzkich - to dzięki niej w szkole panować będzie atmosfera zaufania.
- „Jeżeli chcesz szukasz sposobów. Jeżeli nie chcesz znajdziesz powody”. Michael Drof

Jak to działa?

- „Miej odwagę powiedzieć „nie”. Miej odwagę stawić czoła prawdzie. Rób rzeczy właściwe, ponieważ są właściwe. To jest magiczny klucz do życia ze spójnością.” Clement Stone
 - Chodź do szkoły, odrabiaj zadania domowe, mów prawdę, bądź uczciwa, dotrzymuj danych obietnic i wymagaj od innych wywiązywania się ze zobowiązań. Tak to działa.
- „Jeśli naprawdę chcesz odnieść sukces, zacznij myśleć o sobie że już odniosłaś sukces.” Max Steingart

Od czego zacząć?

- Zadaj sobie pytania:
 - Czy moje decyzje są spójne z moimi wartościami?
 - Czy mam odwagę żyć w zgodzie z samą sobą, bez obłudy i zakłamania?
 - Tylko odpowiadając twierdząco będziesz dla innych godna zaufania.
- „Co wewnątrz nas, to i na zewnątrz.” Brian Tracy

AKCEPTUJĘ siebie



Co to jest?

- Akceptacja samej siebie to:
 - poczucie własnej wartości
 - uznanie swoich mocnych i słabych stron
 - wiara, zaufanie i zdrowy szacunek dla samego siebie
- Samoakceptacja przyjdzie Ci łatwiej, gdy Ciebie akceptuje ktoś, kogo szanujesz i cenisz.
„Rozwój osobisty to proces reagowania na zmiany w sposób pozytywny”. Max Steingart

Dlaczego to jest ważne?

- „(...) Miłuj swego bliźniego jak samego siebie.” (Pismo Święte w Przekładzie NW)*
- Zgodnie z tym mądrym przysłowiem wypływające z wnętrza dobre relacje z innymi zaczynają się od polubienia siebie samej.
 - Jeśli byś nie lubiła samej siebie, trudno byłoby Ci zapoznać się z innymi. W szkole i poza nią nie miałabyś zbyt wielu przyjaciół.
 - Nie będziesz w stanie się polubić, jeśli się nie zaakceptujesz.

Jak to działa?

- Akceptowanie siebie jest źródłem siły do:
 - prowadzenia życia z pasją,
 - utrzymywania dobrych relacji z innymi,
 - nabywania nowych znajomości.
- Samoakceptacja sprawi, że przestaniesz mówić: jestem niemądra, brzydka. Przestaniesz się poniżać.
„Kamień szlachetny nie może zostać oszlifowany bez tarcia, również człowiek nie osiągnie doskonałości bez prób i porażek.” Max Steingart

Od czego zacząć?

- Wypisz na kartce papieru rzeczy, które w sobie lubisz. Zaczynaj od słów: „Lubię siebie, ponieważ...”
- Zzaakceptuj siebie. Daj sobie prawo do popełniania błędów.
- Nie martw się tym, co mówią inni. Ważne jest to, co Ty o sobie myślisz.
- Prowadź zdrowy tryb życia, zmień złe nawyki żywieniowe i dbaj o kondycję fizyczną - to lekarstwo na dobre samopoczucie i zadowolenie z życia!
„Poczucie własnej godności stanowi rdzeń twojej osobowości. Odpowiada za uczucia względem tego, co ci się przytrafia.” Brian Tracy



Podaję DZIAŁANIE

Co to jest?

- Działanie to
 - robienie tego, co masz zrobić
 - zmierzanie do celu bez wymówek, bez tłumaczenia się
- Działanie jest wynikiem motywacji, ale też samodyscypliny.
- Bez działania nie można uzyskać wysokiej samooceny.
„Jeśli nie umiesz latać, biegnij. Jeśli nie umiesz biegać, chodź. Jeśli nie umiesz chodzić, czołgaj się. Ale bez względu na wszystko – posuwaj się naprzód.” Martin Luther King

Dlaczego to jest ważne?

- Działanie jest kluczem do sukcesu, zaś jego brak wywołuje słabe wyniki i porażki.
- Ważne jest odpowiednie nastawienie do działania. Działając, nie wyrabiaj złych nawyków - nie idź na skróty.
- Dążąc do wytyczonych celów nie unikaj mierzenia się z tym, co trudne, wręcz przeciwnie - angażuj w to całą siebie. Działania takie przyczynią się do wykorzystania całego Twojego potencjału i właśnie dlatego sprawią, że zajdziesz daleko.

Jak to działa?

- Założmy, że masz do wykonania plakat:
- Podajesz świadome działanie w kierunku realizacji tego celu.
 - By przejść do skutecznego wykonywania zadania, starasz się zapanować nad emocjami i czynami.
 - Przyjmujesz osobistą odpowiedzialność za wykonywaną pracę, wykazujesz się samodyscypliną i siłą woli.
 - Nie tłumaczysz się i nie odkładasz zadania na później, ale krok po kroku pracujesz aż do uzyskania efektu ostatecznego.
„Większość zmian w życiu spowodowana jest inspiracją lub desperacją.” Max Steingart

Od czego zacząć?

- Ustal cel i plan działania.
- Bądź odważna i zrób pierwszy krok.
- Pracuj, działaj z zapałem, nie zwlekaj, nie szukaj wymówek.
„Rób to, co możesz, tym, co posiadasz, i tam, gdzie jesteś.” Theodore Roosevelt

PORADNIK PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Co to jest?

Ten poradnik to neurodydaktyczne narzędzie do osobistego rozwoju własnej przedsiębiorczości. Korzystając z najnowszej wiedzy o działaniu mózgu pokazujemy jak można z nim współpracować. „Mózg ludzki to najbardziej skomplikowana rzecz, jaką odkryto do tej pory we wszechświecie.” James Watson, Biolog molekularny odkrywca DNA

Dlaczego to jest ważne?

Neurodydaktyka to nowy standard edukacji dla ludzi sukcesu, którzy wiedzą co chcą osiągnąć w życiu. Jesteśmy pierwszym pokoleniem, które dzięki nowym technologiom może mieć wgląd w pracę naszego mózgu. Pokazujemy jak tą wiedzę wykorzystać zarządzając sobą w sposób odpowiedzialny. „Nauczać to rozniecać ogień, a nie napełniać puste wiadro.” Heraklit VI w p.n.e.

Jak to działa?

Każdy skutek ma swoją przyczynę. Podobnie jest z sukcesem w szkole, na studiach czy we własnym biznesie. Instytut Gallupa te przyczyny odkrywa. Profesor Roger Sperry te przyczyny udowadnia, za co nawet otrzymał nagrodę Nobla. Tony Buzan specjalista od neurodydaktyki, konsultant agend rządowych oraz takich korporacji jak IBM, Hewlett-Packard, Walt Disney, General Motors te przyczyny wyjaśnia, Michael Drof analizujący programy badawcze w USA i Europie takie jak: „Brain Activity Map”, „Brain Activity Project”, „Blue Brain” te przyczyny precyzuje. Profesor James Kalat te przyczyny uzasadnia neurobiologicznie. Natomiast Maria Montessori, Gerhard Preiß, Manfred Spitzer, Zig Ziglar, Peter Drucker, Steven Covey, Donah Zohar, Mark Waldman, John Assaraf oraz Brian Tracy dostarczyli nam inspiracji aby na ich podstawie zbudować jeden spójny program, który krok po kroku poprowadzi nas do oczekiwanego skutku.

Od czego zacząć?

Rozpocznijmy od tego co najważniejsze, od określenia oczekiwanego skutku. Bo sukces na większą skalę wymaga przyjęcia na siebie pełnej odpowiedzialności. A zatem pomyśl: „Jestem odpowiedzialna za wszystko co robię”. Pierwszy krok został zrobiony. Gratulujemy. Teraz czas na kolejny krok. Zapraszamy! „Myślenie to najważniejsza i najlepiej płatna praca jaką może wykonywać inteligentny człowiek”. Brian Tracy



I. Dla dorosłych



II. Dla studentów



III. Dla uczniów



Projekt dofinansowany ze środków
Programu Operacyjnego Fundusz Inicjatyw Obywatelskich

Wydawca:



© 2013 Ambasada Przedsiębiorczości Kobiet. Wszystkie prawa zastrzeżone.