

Henryk Bieniok, Kinga Hoffmann

Akademia Ekonomiczna w Katowicach

KLUCZOWE ZASADY ZARZĄDZANIA WŁASNYM SUKCESEM OSOBISTYM I ZAWODOWYM

Streszczenie: Autorzy podjęli w opracowaniu trud syntetycznego spojrzenia na główne czynniki sukcesu w różnych sferach życia człowieka. Prezentują je w sposób atrakcyjny i na tyle wyczerpujący, na ile pozwala na to objętość pracy. Przedstawiają też ciekawe wyniki różnych badań na ten temat. Treść może zainteresować każdego, kto ma ambicje stania się człowiekiem sukcesu.

Kluczowe słowa: sukces, główne czynniki sukcesu, łańcuchy wartości w kreowaniu sukcesu, zasady sukcesu.

*Nie znam gwarantowanego przepisu na sukces,
ale mam niezawodną receptę na porażki:
– nie mieć ambitnych celów,
– nigdy nie planować na piśmie swoich
zadań,
– w razie niepowodzeń więcej już nie
próbować,
– robić tylko to, co przynosi
natychmiastową satysfakcję
i przyjemność,
– odkładać wszystko na potem,
nie myśleć o przyszłości.*

Sukces jest pojęciem subiektywnym i ma wiele twarzy. Każdy człowiek ma swoje własne wyobrażenia o tym, czym jest dla niego sukces. Dlatego jest to zjawisko bardzo wieloznaczne i wielowymiarowe.

Sukces jest funkcją efektywnego wykorzystania czasu, czyli mądrego wysiłku, dyscypliny i wytrwałości w celu uzyskania pomyślnego wyniku podjętych działań. Jest procesem twórczym kreowanym w czasie, konsekwentnie ukierunkowanym na zrealizowanie wyjątkowego przedsięwzięcia. To od sposobu wykorzystania czasu oraz skali wysiłku i wytrwałości zależą osiągnięcia, składające się w ostateczności na sukces [Bieniok 2010, s. 24].

Sukces kryje się potencjalnie w przedsiębiorczości osobistej, czyli w inicjatywie i aktywności, a więc w każdym podejmowanym procesie twórczym kreującym wartości dodane. Sukces jest pomyślnym wynikiem działań i wysiłków zakończonych

osiągnięciem chwalebego celu. Nie jest jednorazowym nagłym wydarzeniem, ale usilnym i ciągłym procesem kreowania wyznaczonego celu. Wszelkie inicjatywy i aktywności zawierające się w przedsiębiorczości osobistej pomnażają potencjał mocy twórczych oraz szanse na sukces [Bieniok 2010, s. 27].

Ludzie, którzy wykazują się inicjatywą oraz wytrwale i z entuzjazmem pracują, mogą oczywiście odnosić albo sukcesy, albo porażki. Szans na sukces nie ma jednak człowiek gnuśny, leniwy i wygodnicki, ponieważ brak mu przedsiębiorczości osobistej i woli działania. Taki człowiek będzie jedynie wegetował w dotychczasowej formie egzystencji.

Konsekwencją sukcesu jest szczęście, czyli stan bardziej lub mniej trwałego zadowolenia, radości i satysfakcji oraz rekompensaty za czas poświęcony na wykreowanie sukcesu.

Człowiek sukcesu stara się z zapałem przeobrazić swoje marzenia i cele w dobra potrzebne jemu samemu oraz innym ludziom. Często w drodze do sukcesu człowiek doznaje jednak wielu niepowodzeń i porażek, z którymi nie zawsze umie się pogodzić i nie zawsze potrafi je pokonać. U ludzi sukcesu osiągnięcia muszą jednak wartościowo przewyższać porażki. Wskazują na to liczne wypowiedzi słynnych ludzi sukcesu.

Opinie sławnych ludzi na temat sukcesu:

- Sukces to zdolność przechodzenia od porażki do porażki bez utraty entuzjazmu (Winston Churchill).
- Sukces powinien być mierzony nie tyle przez pozycję, którą ktoś zdobył w życiu, co przez przeszkody, jakie musiał pokonać (Booker T. Washington).
- Sukces wydaje się w dużej mierze kwestią wytrwania, gdy inni rezygnują (William Feather).
- Tajemnica sukcesów to wytrwałość w postanowieniach (Benjamin Disraeli).
- Sukces zda się najśłodszy tym, co ugięli kark (Emily Dickinson).
- Jednym z kluczy do sukcesu jest osobista inicjatywa (Napoleon Hill).
- Człowiek sukcesu, któremu się powiodło, to ten, który robił to, co inni tylko planowali, że zrobią (Jules Renard).
- Chcąc odnieść sukces, powinniśmy przecierać nowe szlaki, a nie trzymać się utartych dróg (John Davison Rockefeller).
- Kiedy byłem młody, zaobserwowałem, że dziewięć na dziesięć rzeczy, które robiłem okazywało się porażką, więc pracowałem dziesięć razy tyle (Georg Bernard Shaw).
- Potrafię pracować naprawdę dobrze jedynie wtedy, gdy mam do pokonania jakiejś przeszkody (Walt Disney).
- Jeśli możesz coś zrobić lub marzysz, że mógłbyś to zrobić, zabierz się odważnie za to (Johann Wolfgang Goethe).
- Osiągnąć sukces, ślizgając się po wierzchu, można tylko w balecie na lodzie (przysłowie rosyjskie).

Można do tego dodać jeszcze, że:

- Sukces składa się z tego, co robisz za trzecim lub czwartym podejściem.
- Porażki i wypływające z nich nauki są budulcem sukcesu.
- Nie byłoby sukcesów, gdyby wcześniej nie było porażek.
- Inteligencja i wiedza niewsparte wysiłkiem i poświęceniem nie gwarantują jeszcze sukcesu.
- Ten, kto dba jedynie o własne wygodę, sukcesu w życiu nie osiągnie.
- Każdy ma szansę na sukces, jeśli tylko mądrze i z pasją działa.
- Nasze działania, nawet najmądrzejsze, nie zawsze prowadzą do sukcesu, ale nie ma sukcesu bez mądrych działań.
- Sukces trzeba nie tylko planować, ale trzeba go też cierpliwie tworzyć.
- Większość ludzi ponosi w życiu porażki nie dlatego, że brak im zdolności i talentów, ale dlatego, że nigdy nie podjęli na tyle intensywnych wysiłków, aby swoje zdolności przekuć w konkretne dzieła.

Z większości przytoczonych wypowiedzi wynika, że sukcesy nie są dziełem cudownego zbiegu okoliczności, ale świadomych i ściśle ukierunkowanych wysiłków podejmowanych, mimo licznych przeszkód i niepowodzeń. Wymagają zainwestowania pewnej ilości czasu, inicjatywy, odwagi, znoju, wytrwałości, poświęcenia, samozaparcia i determinacji oraz siły charakteru. **Sukcesy są funkcją mądrego i efektywnego zarządzania własnym czasem oraz swoimi wewnętrznymi zasobami.**

Wiele osób poszukuje jednej, uniwersalnej i skutecznej recepty na sukces, tak jak niedouczeni farmaceuci i lekarze poszukują jednego, cudownego leku przeciw wszystkim chorobom. Takich recept nie ma, bo być nie może. Istnieje wiele przepisów na sukces, ale żaden z nich nie zadziała, jeśli sami mu nie pomożemy i nie będziemy konsekwentnie go stosować. Poza tym połowiczne stosowanie leków niewiele daje. Każde lekarstwo na sukces, mimo że nieco gorzkie, musi być stosowane systematycznie i przez dłuższy czas. Jedna tabletką nie wystarczy, ponieważ **sukces nie wybucha od jednorazowej akcji i od przypadkowej iskry**. Musimy się sami do niego zapalić. Sukces nie jest „słomianym ogniem”, ale ogniskiem stale zasilanym solidnym paliwem efektywnie wykorzystanego czasu. W szczególności tym paliwem jest twórczy pomysł, mądry plan działań, inicjatywa i aktywność, entuzjazm oraz samodyscyplina i wytrwała praca [Bieniok 2010, s. 27].

Pomijając proste i dość zawodne recepty na sukces, można na podstawie obserwacji zachowań oraz wypowiedzi ludzi sukcesu, a także studiów literaturowych wyprowadzić jednak pewne praktyczne wnioski. Większość tych spostrzeżeń można sprowadzić do wyszczególnienia kolejno następujących **kluczowych czynników sukcesu, którymi są** [Bieniok 2010, s. 28]:

- 1) jasno określone, ambitne cele życiowe na bliższą i dalszą przyszłość,
- 2) planowanie działań zmierzających do realizacji tych celów,
- 3) inicjatywa i aktywność, czyli zdaniem T. Kotarbińskiego przedsiębiorczość osobista,

- 4) wytrwałość i poświęcony czas oraz samodyscyplina w działaniach,
5) entuzjizm.

Sukcesy można osiągać w bardzo różnych sferach swojego życia, z których do najważniejszych należą:

- zdrowie,
- nauka i rozwój osobisty,
- praca zawodowa,
- życie rodzinne i prywatne,
- finanse.

Sukcesy można uzyskiwać w każdej z tych dziedzin życia z osobna albo we wszystkich jednocześnie. W razie powodzenia dopiero w tym ostatnim przypadku staniemy się ludźmi w pełni szczęśliwymi, spełnionymi i zadowolonymi z całości życia.

Skojarzenie ze sobą wymienionych wcześniej kluczowych czynników sukcesu oraz głównych sfer naszego życia pozwala na **skonstruowanie swoistej macierzy sukcesu** (tab. 1), która przedstawia **łańcuchy wartości dodanej składające się na procesy budowy małych i dużych sukcesów.**

Tabela 1. Łańcuchy wartości w procesach budowy sukcesów w poszczególnych sferach życia

KLUCZOWE CZYNNIKI SUKCESU W ZARZĄDZANIU SWOIM ŻYCIEM	GŁÓWNE SFERY ŻYCIA				
	A. ZDROWIE	B. NAUKA I ROZWÓJ OSOBISTY	C. PRACA ZAWODOWA	D. ŻYCIE RODZINNE I PRYWATNE	E. FINANSE
1. Jasne i ambitne cele	↓	↓	↓	↓	↓
2. Planowanie działań	↓	↓	↓	↓	↓
3. Inicjatywa i aktywność (przedsiębiorczość)	↓	↓	↓	↓	↓
4. Wytrwałość, czas i dyscyplina	↓	↓	↓	↓	↓
5. Entuzjizm	↓	↓	↓	↓	↓
	↓	↓	↓	↓	↓
	SUKCESY w poszczególnych sferach życia, których dopiero suma składa się na szczęśliwe życie				

Źródło: [Bieniok 2010, s. 29].

Trzeba podkreślić, że osiągnięcie sukcesu w jakiegokolwiek dziedzinie wymaga zainwestowania czasu w celową, sensowną i mądrą pracę, a także siły woli i motywacji. Droga na skróty i osiągnięcie czegokolwiek bez wysiłku (a więc „za nic”) nie jest w dzisiejszych czasach możliwe. Ale wysiłek i praca mogą się stać prawdziwą przyjemnością pod warunkiem wykształcenia w sobie pozytywnego myślenia i entuzjazmu narastającego w miarę przybliżania się do celów.

Fundamentalną sprawą dla ludzi sukcesu jest znalezienie odpowiedzi na najważniejsze pytanie: co chcę konkretnie osiągnąć? Chodzi zatem o jasno określony i atrakcyjny cel, ponieważ wyraźne dostrzeganie celów mobilizuje siły i wręcz człowieka uskrzydla. Walt Disney twierdzi, że „Jeśli potrafisz sobie coś atrakcyjnego wyobrazić, to znaczy, że możesz też to osiągnąć”.

Większość ludzi nigdy nie określa wystarczająco precyzyjnie swoich celów, poprzestając jedynie na ogólnikowych marzeniach w rodzaju: „chciałbym być szczęśliwy, bogaty, mądry, szczupły, sławny itp.” Tymczasem istnieje zasadnicza różnica pomiędzy jedynie oczekiwaniem na samoistne spełnienie się takich mglistych życzeń a gorącym, wręcz obsesyjnym wysiłkiem w dążeniu do jasnych i konkretnych celów. Nie chodzi o poprzestawanie na abstrakcyjnych marzeniach, ale o podjęcie konkretnych działań prowadzących do wyraźnie sprecyzowanych celów.

Nikt nie może osiągnąć sukcesu, nie określając przedtem klarownie tego, do czego wyraźnie dąży. Człowiek bez jasnej wizji życia i celów jest jak statek dryfujący po oceanach, który nie widzi portu swego przeznaczenia. Mówiąc jeszcze dosadniej: „trzeba mieć cały czas na widoku szczyt góry, na którą się wspinamy” [Bieńnik 2009, s. 46-48].

Osiągnięcie jedynie szczęścia czy bogactwa jest zbyt słabo skonkretyzowane, ponieważ oznacza ono dla każdego coś zupełnie innego. Nie można takiego zjawiska zmierzyć ani skontrolować tak jak można sprawdzić na wadze, czy rzeczywiście straciłem w ciągu miesiąca jeden kilogram (zauważmy, że w skali roku daje to aż 12 kg utraty wagi). Dlatego, aby dopiąć celu, trzeba w sposób możliwie wymierny, wyraźny i jasny wiedzieć, na czym się skoncentrować.

Analizując czynniki sukcesu, można odnieść wrażenie, że kluczem do sukcesu jest intensywna, ciężka i wielogodzinna praca. Tymczasem tajemnica sukcesu nie leży w galerniczej pracy od świtu do nocy. **Wcale nie chodzi o to, aby człowiek dużo i ciężko pracował, ale by pracował mądrze i planowo, by konsekwentnie i z entuzjazmem robił to, co robić powinien.** Taka praca nie może być jednak obciążeniem i ciężkim obowiązkiem, bo wtedy nie uzyskamy spodziewanych wyników. Najlepiej, aby była przygodą intelektualną, zabawą i przyjemnością zgodnie z powiedzeniem, które głosi, że „Z chwilą kiedy polubisz pracę, przestaniesz ciężko pracować.”

Najlepiej, aby zawsze robić więcej niż inni, niezależnie od tego, czy nam za to płacą, czy nie. Obserwując ludzi sukcesu, można dość łatwo zauważyć, że wszyscy oni stosują chyba najważniejszą zasadę sukcesu: „obowiązki plus”, oznaczającą, że trzeba wkładać we wszystko, co się robi, więcej sił i czasu niż wynika to z na-

szych powinności albo z oczekiwań ze strony innych. **Ci, którzy ograniczają się tylko do wykonywania obowiązków albo do realizowania zadań dopiero pod presją innych, względnie obietnic uzyskania wyższego wynagrodzenia lub jakiegokolwiek innej gratyfikacji, nigdy sukcesu nie osiągną.** Ludzie sukcesu mają wręcz w swojej naturze wrodzony altruizm polegający na czynieniu wszystkim dobra oraz świadczeniu usług, których inni się od nich nie spodziewają. Twierdzą, że jest to ich naturalny, społeczny, a nawet chrześcijański obowiązek. Daje im to wiele radości i satysfakcji, której nie doświadczają minimaliści, czyli tacy, którzy ograniczają się do wykonywania obowiązków na poziomie minimum albo nawet tego nie robią [Bieniok 2010, s. 31].

Człowiek sukcesu zawsze najpierw **mądrze planuje w czasie** konkretne cele i zadania długoterminowe, a potem wyprowadza z nich cele krótkookresowe i najpierw na nich koncentruje swoją uwagę. Osiągając cele krótkookresowe (miesięczne, tygodniowe, dzienne), zbliżamy się jednocześnie także do osiągania swoich długookresowych celów życiowych (**sukces to bieg długodystansowy z przeszkodami, często podzielony na etapy**). Chodzi o to, aby planując zadania długoterminowe, kreować także możliwie codziennie jakąś wartość dodaną. Przykładowo jeśli naszym celem rocznym jest dwunastokilogramowy spadek wagi, czyli jednokilogramowa utrata wagi w skali miesiąca, konieczne staje się wręcz codzienne planowanie (układanie) sobie odpowiedniej diety (np. konsekwentne ograniczanie lub wykluczanie słodczy i tłustych potraw) oraz wprowadzanie odpowiednich zmian w trybie życia (więcej ruchu, codzienna gimnastyka, rzucenie palenia itp.).

Człowiek sukcesu zawsze ustawia sobie poprzeczkę nieco wyżej niż trzeba, a kiedy już ją przeskoczy, znowu ją nieco podnosi. W ten sposób „skokowo” pnie się w górę, nawet tego specjalnie nie zauważając i nie czując zbyt dużego obciążenia [Tracy 2006, s. 25]. Robi to jednak stale i systematycznie. Dzięki temu wyrasta na olbrzyma.

Do osiągnięcia sukcesu wcale nie trzeba nadludzkiego wysiłku, chociaż należy **ciągle wykazywać się inicjatywą i aktywnością**, czyli jak powiada T. Kotarbiński [1963, s. 399], **odpowiednią przedsiębiorczością osobistą. Bez wład, ospałość i beczynność są wrogiem sukcesu.**

Warto dodać, że laureaci Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii Theodore W. Schultz i Gary S. Becker (1992 r.) uznali przedsiębiorczość osobistą za czwarty czynnik wytwórczy obok ziemi, zasobów ludzkich i kapitału. **Bez przedsiębiorczości osobistej produktywność każdego z tych czynników będzie martwa.**

Brian Tracy i Frank M. Scheelen, autorzy książki *Nowoczesny menedżer sprzedaży* [1998, s. 72], uważają, że wcale nie trzeba być absolutnie najlepszym we wszystkich dziedzinach. Lansują koncepcję *winning edge* (granica powodzenia), która głosi, że aby osiągnąć sukces, wystarczy być tylko nieco lepszym od innych, ale **konsekwentnie działać, i to tylko w tej sferze życia lub dziedzinie w której czujemy, że możemy osiągnąć sukces.** Obserwacje dowodzą, że ludzie, którzy osiągają większe sukcesy, są raczej skromni, ale wytrwali i działający z pasją w ob-

szarze, który polubili i sobie wytyczyli. Nie wywierają większego wrażenia, nie szukają poklasku i nie poddają się mimo okresowych potknięć i trudności. Spokojnie, konsekwentnie i wytrwale „robią swoje”, nie oglądając się na innych. Zorientowani są na swój cel jak na gwiazdę polarną, która prowadzi ich do końcowego portu. Wierzą w to, że **wytrwałym i pracowitym szczęście sprzyja**.

Wytrwałość oznacza upór i nieustanną ciągłość wysiłków skierowanych na osiągnięcie wyznaczonych celów, mimo niepowodzeń, wątpliwości i wahań. Polega ona na spokojnym i konsekwentnym, choć czasochłonnym kontynuowaniu idei przewodniej podążania do celu. Jest przeciwieństwem słabej woli, gnuśności, niecierpliwości i słomianego zapалу. Trzeba ją w sobie wypracować w drodze ćwiczeń i treningów. Nie osiągnie się sukcesu bez ciągłego i wytrwałego poruszania się w kierunku celu. Wytrwałość polega na nieustannym parciu do przodu i nieustawianiu w wysiłkach. Tylko dzięki temu osiągnie się codziennie małe sukcesy, które przybliżają do celu. Trzeba jednak pokonać wszystkie etapy i nie można wycofywać się przed linią mety. Jeśli się wycofasz choćby na krok przed metą, to przegrasz. Ludzie sukcesu nie wycofują się, dopóki nie osiągną mety, mimo zmęczenia, zwątpienia i zniechęcenia.

Z wytrwałością mocno koresponduje **samodyscyplina**, która jest ważna w procesach tworzenia wartości dodanej stanowiącej sedno każdego sukcesu. **Samodyscyplina jest stanem wewnętrznym umysłu stymulującym aktywność i kontrolującym nasze zachowania**. Brak samodyscypliny tworzy chaos i prowadzi do lenistwa, ale zbytnia samodyscyplina jest dyktaturą prowadzącą do przesadnego pracoholizmu czy perfekcjonizmu. Zarówno nadmiar i przesada tylko pogarszają sprawę, a nawet prowadzą do śmieszności. Chodzi o delikatną, choć stanowczą równowagę między pełną wolnością i woluntaryzmem a kontrolowaniem swojej aktywności. Znalezienie takiej równowagi jest prawdziwą sztuką.

Samodyscyplina leży u podstaw innej wyjątkowo ważnej zasady sukcesu, którą można zdefiniować krótkim powiedzeniem: „Najpierw obowiązki, a potem przyjemności”. Zasada ta jest ważna i prawdziwa, bo jeśli ją odwrócimy, to zauważymy, że przyjemności mają to do siebie, że zużywają cały czas, którym dysponujemy, i wtedy już nie starcza go na realizację żadnych obowiązków. Przykładem nieudaczników są hedoniści, którzy najpierw zawsze wybierają doraźne przyjemności i żyją tylko dniem dzisiejszym, czyli tym, co daje natychmiastową satysfakcję (narkotyki, alkohol, nieograniczone plotkowanie, zabawa, wielogodzinne oglądanie telewizji i korzystanie z komputera itp.). Tacy ludzie nigdy nie mają czasu na wykonanie jakichkolwiek obowiązków, nie mówiąc o „obowiązkach plus.” Wszystkie obowiązki odkładają na potem, a takie działanie jest obce ludziom sukcesu, zgodnie z powiedzeniem: „Kto robi potem, ten legnie pod płótem”.

Samodyscyplina to zdolność do długotrwałego robienia tego, co jest w danej sytuacji słuszne, niezależnie od tego, co robią i mówią inni. Polega ona na konsekwentnym czynieniu tego, co konieczne, niezależnie od tego, czy mamy na to ochotę, czy nie. To dzięki niej i wytrwałości podejmujemy realizację ważnych zadań

zbliżających do celu. Jest to siła, która pcha do celu niezależnie od wszelkich przeciwności i trudności.

Samodyscyplina powstaje w mózgu, który wymusza na nas chwalebne, nieraz czasochłonne, działania zgodne z naszymi celami i wyznawanymi wartościami. Z drugiej strony samodyscyplina hamuje przed zrobieniem czegoś, czego nie powinniśmy robić. Dzięki temu udaje nam się zwyciężyć samego siebie w walce o dobro sprawy, mimo wszelkich trudności, uprzedzeń i niebezpieczeństw. Zainwestowanie i poświęcenie czasu na planowanie, aktywność twórczą oraz wytrwałe i zdyscyplinowane działania nie są dla ludzi sukcesu wielkim utrudnieniem. Dopiero osiągnięcie celu jest dla takich osób dużym świętem i prawdziwą radością. Potrafią się wtedy prawdziwie bawić i cieszyć zgodnie z polskim przysłowiem, które głosi, że „Praca ma cierpki korzeń, ale słodki owoc”. Dopiero wtedy stają się przedmiotem autentycznego podziwu i zachwytu, na który sobie uczciwie i sprawiedliwie zasłużyli.

Ważnym i niedocenianym źródłem sukcesu jest **entuzjazm i pasja działania oraz umiłowanie wszystkiego, co się robi**. Entuzjazm jest ważnym instrumentem spajającym wszystkie czynniki sukcesu. Jest przeciwnikiem rutyny i kreatorem wartości dodanej we wszystkich sferach życia. Bez entuzjazmu nie można liczyć ani na ambitne cele i plany, ani na inicjatywę i aktywność twórczą, ani na wytrwałość i dyscyplinę w działaniu. Entuzjazm polega na spontanicznym, bezinteresownym i ochoczym uruchamianiu całego swojego potencjału twórczego i energii wkładanej w działania. Bez entuzjazmu i pasji nie ma nie tylko innowacyjności i dużych odkryć, ale także sukcesów, czyli udanego życia osobistego i zawodowego. John C. Maxwell w książce *Talent nie wystarczy* twierdzi [2008, s. 45], że entuzjazm i umiłowanie tego, co się robi „wytwarza wewnętrzny ogień i dostarcza bezcennego paliwa”, „Zamiłowanie to paliwo dla woli działania, które (...) zamienia siłę woli w siłę chcenia”.

Grecy uważali entuzjazm za boską energię rozpalającą się wewnątrz człowieka. Dzięki temu człowiek jest zdolny do robienia rzeczy, które w zwykłych warunkach przekraczają jego możliwości i siły przeciętnego śmiertelnika. Entuzjazm jest swego typu opętaniem i pasją, a nawet szaleństwem, czyli pewnego rodzaju „nadmiarem sił psychicznych i fizycznych”. Dzięki temu łączymy go nieraz z genialnością i bezgraniczną efektywnością czasu.

Dla pasjonatów i entuzjastów nie ma znaczenia, ile czasu pracują i ile razy upadną. Nieskończony entuzjazm dostarcza sił w robieniu tego, co się lubi, dzięki czemu nie ustaje się w działaniu, mimo chwilowych niepowodzeń, a nawet porażek. Pasjonat nie liczy czasu i wysiłków wkładanych w pracę, która przekształca się w prawdziwą zabawę, przygodę i pasję działania. Dlatego J.C. Maxwell [2008, s. 50] przypomina amerykańskie stare powiedzonko, które mówi: „Znajdź sobie coś, co lubisz robić tak bardzo, że chętnie będziesz to robił za darmo, a kiedy nauczysz się robić to dobrze, doczekasz dnia, w którym ludzie z radością będą ci za to płacili”.

Ktoś, kto traktuje podjęte działania tylko jako smutny, beznamiętny i konieczny obowiązek, nigdy niczego w życiu nie osiągnie. Działa wtedy jedynie na ćwierć

gwizdka, zmuszając się do robienia czegoś, co robić musi, ale czego bardzo nie lubi. Efekty takiej działalności są wówczas mizerne, nie mówiąc o jej destrukcyjnym wpływie na psychikę i zdrowie. Ale jeśli tylko uda się przeistoczyć tę beznadziejną robotę w sensowną i pasjonującą przygodę realizowaną z entuzjazmem, efekty takiej przemiany będą wprost niewiarygodne. Praca stanie się przyjemna i fascynująca, a my sami okazujemy się w oczach innych ludzi miłymi i pożytecznymi osobami pragnącymi każdemu pomóc i każdego wesprzeć w potrzebie. Już samą taką pracę możemy z całą pewnością uznać za sukces w życiu.

Każda praca, a zwłaszcza praca trudna i wyczerpująca, prowadzi do zmęczenia, a nawet do wyczerpania. Osłabia również motywację do dalszych działań. Dlatego w chwilach trudnych i zniechęcających do wysiłku warto powtarzać modlitwę św. Tomasza, doktora Kościoła: „Panie Boże, pozwól, aby mi się tak chciało, jak mi się nie chce, bo szatański grzech lenistwa, gnuśności i zaniedbania jest źródłem wszelkiego zła, ludzkiej niegodziwości i porażek życiowych”.

Równie wspaniale o motywacji i wytrwałości w działaniu wypowiada się w *Traktacie o dobrej robocie* T. Kotarbiński [1963, s. 231], który stwierdza, że „Chodzi o to, by człowiek z ochotą robił to, co robić musi, by tego, co robić musi, nie robił tylko dlatego, że musi; by w robieniu tego, co musi, znalazł upodobanie i dzięki temu pracę swą usprawniał wielokrotnie, okazując hojność w oddaniu się jej.” Można na tej podstawie wyprowadzić wniosek, że dla człowieka sukcesu praca nie jest obowiązkiem, ale przyjemnym aktem twórczym, w którym z zapamiętaniem realizuje samego siebie w darze dla innych. Świadomość, że ktoś inny może skorzystać z naszego wysiłku, uskrzydla człowieka sukcesu do tego stopnia, że robiłby to nawet bez wynagrodzenia. Pracując w taki sposób, ma się poczucie zadowolenia i satysfakcji, zupełnie nie odczuwając wysiłku i zmęczenia. Tego typu podejście do pracy powinno cechować każdego człowieka niezależnie od tego, czy jest się sprzątaczką, sprzedawcą, robotnikiem, rolnikiem, pisarzem, naukowcem, urzędnikiem czy menedżerem. Trzeba sobie uświadomić, że praca każdego służy przecież drugiemu człowiekowi, a więc jest potrzebna i użyteczna społecznie. Ciągła świadomość tego faktu powinna czynić naszą pracę jakościowo lepszą, przyjemniejszą i bardziej potrzebną, a przy tym szybciej przybliży nas do sukcesu.

Naukowcy z Uniwersytetu w Chicago prowadzili wieloletnie badania nad czynnikami sukcesu, obejmując nimi słynnych naukowców, wynalazców, artystów i sportowców. Badania te jeszcze raz potwierdziły wstępną hipotezę, że to nie szczególny talent czy inteligencja, ale wiele godzin konsekwentnej i ściśle ukierunkowanej pracy doprowadziły ich do sukcesu. Badania te jednoznacznie dowiodły, że upór, wytrwała praca oraz osobiste zainteresowania i entuzjazm, a nie talent są czynnikami decydującymi o sukcesie. Badania potwierdziły słuszne spostrzeżenie, że **wszelkie wielkie osiągnięcia wymagają przede wszystkim inwestowania czasu**. Psychologowie nazywają to „długim oddechem” w uporczywym dążeniu do celu.

Z badań przeprowadzonych przez psychologów oraz opisanych przez Malcolma Gladwella [2009, s. 10] wynika, że **w procesie osiągnięcia sukcesu talent jest prze-**

reklamowany. Aby stać się człowiekiem sukcesu, wystarczy mieć jedynie odrobinę wrodzonych zdolności i talentu, ale trzeba być w tej dziedzinie jednocześnie pracowitym, wytrwałym i zdyscyplinowanym. Wyniki badań psychologicznych dotyczących osiągania powodzenia w dziedzinach artystycznych i sportowych udowodniły, że: jeżeli ludzie sukcesu są w jakiejś dziedzinie choćby tylko średnio zdolni, wyróżnia ich i winduje w górę wyłącznie pracowitość, a więc ilość zainwestowanego czasu i nic więcej. Badacze ustalili nawet dolną, magiczną liczbę godzin pracy i ćwiczeń absolutnie konieczną do osiągnięcia dużych sukcesów w jakiejś dziedzinie. Wynosi ona co najmniej dziesięć tysięcy godzin pracy włożonych w odrobinę talentu w okresie do ukończenia 20 roku życia [Gladwell 2009, s. 50-56]. Jeśli ta liczba kogoś przeraża, to należy zauważyć, że przekłada się ona na zaledwie 2-3 godziny dziennie. Tyle, a nawet więcej czasu poświęcił na swoje pasje Bill Gates, gdy porzucił Harvard i zakładał Microsoft, Bill Joy – jeden z architektów Internetu, Fryderyk Chopin, Amadeusz Mozart, aby dojść do wprawy w komponowaniu, Robert Kubica, aby zacząć startować w wyścigach samochodowych formuły I, czy Justyna Kowalczyk – chyba najsłynniejsza narciarka świata, oraz wielu innych utalentowanych ludzi sukcesu, którzy zapisali się na kartach historii.

Aby osiągnąć sukces w życiu, nie potrzeba nawet wysokiego ilorazu inteligencji. Wystarczy uzyskiwać w testach na inteligencję 120 punktów, by zdobyć Nagrodę Nobla. Istnieje na świecie spora grupa ludzi o ilorazie inteligencji znacznie wyższym, którzy jednak niczego wielkiego w życiu nie osiągnęli, ponieważ o sukcesie decyduje przede wszystkim podejmowanie odpowiedniego wysiłku i ryzyka oraz wytrwałość, samodyscyplina i entuzjazm w działaniu. Poza tym okazuje się, że znacznie większe znaczenie od inteligencji ogólnej ma w procesach osiągania sukcesów inteligencja praktyczna oparta na ciągłych ćwiczeniach i zdobywaniu doświadczenia.

Na podstawie dotychczasowych rozważań można pokusić się o konkluzję, która mówi, że **w kreowaniu trwałych i znaczących sukcesów życiowych nie ma cudów. Sukces to wrodzone zdolności (każdy ma jakieś) oraz dużo pasji i czasu poświęconego na pracę**, przy czym prymat mają jednak cierpliwe ćwiczenia i treningi. Można to wyrazić w sposób wymierny, zauważy się wtedy, że na znaczący sukces składają się:

- w 15% wrodzone zdolności,
- w 15% wychowanie i edukacja,
- w 70% praca.

Nie ma zatem w życiu „darmowych obiadów”, a więc nie ma sukcesów bez wysiłku i samozaparcia.

Ludziom obserwującym sławnych zawodników na bieżni, artystów czy wirtuozów cudownie grających na różnych instrumentach wydaje się, że tamci osiągnęli sukces bez większego wysiłku dzięki wrodzonym talentom i predyspozycjom. Ale to tylko pozory. Za ich sukcesami kryje się systematyczna, codzienna, kilkugodzinna

praca poprzedzająca każdy występ. Ich sukces okupiony jest w sumie tysiącami godzin żmudnych ćwiczeń i treningów wymagających wyrzeczeń i poświęceń, ale jednocześnie dających zadowolenie. Obserwatorzy nie zdają sobie sprawy z tego, ile pracy i ofiarności wymagało wręcz perfekcyjne opanowanie różnych umiejętności, aby zachwycić nimi wszystkich dookoła. Nie trzeba też podkreślać, że podziw i aplauz publiczności sprawia im ogromną satysfakcję. Jest to zasłużona nagroda za ich wcześniejsze poświęcenia i wyrzeczenia.

Tabela 2. Analiza porównawcza cech ludzi sukcesu i nieudaczników

Ludzie sukcesu	Nieudacznicy
1. Mają wielkie marzenia	1. Boją się marzeń
2. Marzenia przetwarzają w konkretne cele	2. Żyją bez celów
3. Planują na piśmie cele i zadania	3. Nigdy niczego nie planują na piśmie
4. Są pełni ambitnych inicjatyw i pomysłów	4. Są leniwi umysłowo
5. Są przedsiębiorczy i aktywni	5. Są gnuśni, wygodni i zniechęceni
6. Pracują z pasją i entuzjazmem	6. Są zgorzkniali i nie lubią pracy
7. Efektywnie wykorzystują czas	7. Często się nudzą i marnują czas
8. Myślą optymistycznie	8. Są pesymistami i malkontentami
9. Mają wiele zainteresowań	9. Niczym się nie interesują
10. Nadal działają mimo porażek	10. Szybko się wycofują
11. Uważają, że wszystko jest możliwe	11. Sądzą, że nic nie jest możliwe
12. Stosują zasadę „obowiązki plus”	12. Pracują na poziomie minimum
13. Wykonują najpierw obowiązki	13. Preferują zwłaszcza przyjemności
14. Ciągłe się uczą	14. Lekceważą naukę
15. Liczą tylko na siebie	15. Liczą na innych i państwo
16. Cieszą się swoim sukcesem	16. Zazdroszczą innym sukcesu

Źródło: [Bieniok 2010, s. 38].

Wiele osób nie dostrzega albo nie chce widzieć związku między pasjonującą, wytrwałą, wielogodzinną pracą a sukcesem. Idealizuje się natomiast w tym procesie rolę wrodzonych zdolności i talentu, a więc kombinacji genów. Tym samym zbyt mocno preferuje się osiąganie sukcesów bez jakiegokolwiek wysiłku. Jest to znamienne w dobie szybkich zupek w proszku, pralek automatycznych, mikrofalówek, zmywarek, komputerów itp., które bez najmniejszego wysiłku pozwalają wręcz natychmiast osiągać zamierzone cele. Widząc to, wiele osób neguje rolę czasu i wysiłku w dochodzeniu do sukcesu. **Tymczasem nie ma sukcesu bez wysiłku**, czyli bez wyrzeczeń, czasu i uporów, a także porażek i niepowodzeń, których doświadczamy po drodze. To czas i ciągłe starania pracują na nasz sukces, a my im w tym tylko pomagamy. Sukces osiągają ci, którzy mimo porażek wielokrotnie ponawiają próby niezbędne do uzyskania dobrego wyniku i w końcu zwycięstwa. Dowodzą tego tysiące nieudanych doświadczeń chemicznych i biologicznych mających na celu poszuki-

wanie leków na różne choroby czy chociażby słynne poszukiwania przez Tomasza Edisona drucika do żarówki elektrycznej: zanim mu się to udało, zrobił tysiące chybionych prób wymagających czasu i uporu w dążeniu do celu. Stąd jego słynne powiedzenie: „Sukces to 1% marzeń i inspiracji oraz 99% ciężkiej pracy”. Można też do tego dodać, że **czas pracuje dla wytrwałych i pracowitych**.

Inwestowanie w swoją przyszłość poprzez uczciwą naukę w szkołach, na uczelniach czy dodatkowych zajęciach pozalekcyjnych, a także nauka i praca w domu dają szansę na sukces, czyli realizację swoich marzeń o interesującej pracy, udanej rodzinie, bogactwie i dobrobycie. Należy bowiem sobie zdawać sprawę z tego, że aby zebrać plon, trzeba najpierw dobrze zasiać i zainwestować dużo czasu.

Ludzi sukcesu, albo kandydatów na takich ludzi można rozpoznać już na pierwszy rzut oka po tym, że:

- wiedzą, czego chcą, oraz mają ambitne i konkretne cele życiowe,
- pasjonują się tym, w czym są uzdolnieni, i robią to bez względu na okoliczności,
- zawsze robią więcej niż to wynika z ich powinności i obowiązków, stosując na co dzień podstawową zasadę sukcesu: „obowiązki plus”,
- wykonują zawsze najpierw obowiązki, a dopiero potem mają czas na przyjemności (choć i obowiązki wykonują z przyjemnością),
- nigdy nie odkładają rzeczy ważnych na potem,
- mimo porażek i wątplenia przeniegdy nie wycofują się z realizacji swoich pasji,
- są konsekwentni i perfekcyjni w działaniach,
- nie znają beczynności i nudy,
- nie ukrywają swoich pasji i traktują to, co robią, w kategoriach służby społecznej,
- zawsze emanują pozytywną energią i częściej się śmieją,

a poza tym:

- są skromni, mili i uprzejmi dla wszystkich,
- nie garbią się i zwykle trzymają głowę wysoko,
- chodzą nieco szybciej od pozostałych i są bardziej ruchliwi.

Ludzie leniwi i nieudacznicy mówią o ludziach sukcesu, którym się w życiu udało, w kategoriach pracoholików. Pod pozorem szyderstwa i niechęci ukrywają jednak w istocie uczucie zazdrości, że to nie oni doświadczyli powodzenia w życiu, choć mogli, przy odrobinie wysiłku, odnieść sukces.

Literatura

Bieniok H., *Zarządzanie czasem. Poradnik dla mało efektywnych*, Difin, Warszawa 2010.

Bieniok H., *Sekrety bogacenia się*, Poltext, Warszawa 2009.

Gladwell M., *Poza schematem. Sekrety ludzi sukcesu*, Znak, Kraków 2009.

Kotarbiński T., *Traktat o dobrej robocie*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław-Warszawa-Kraków 1963.

Maxwell J.C., *Talent nie wystarczy*, Studio EMKA, Warszawa 2008.

Tracy B., *Zarządzanie czasem*, Muza SA, Warszawa 2006.

Tracy B., Scheelen F.M., *Nowoczesny menedżer sprzedaży*, Muza SA, Warszawa 1998.

KEY PRINCIPLES OF MANAGEMENT OF OWN PERSONAL AND PROFESSIONAL SUCCESS

Summary: The authors make an effort to find the key success factors in various areas of life. They present the topic as attractively and comprehensively as the length of the article allows. They also show interesting results of research. The content can interest anybody who is ambitious and want to become a successful person.