



Naslov
Tesla ciljevi
Metodologija ostvarivanja ciljeva

Autor
Boban Stojanov

Autorska prava
Boban Stojanov

Izdavač
Akademija znanja Plus

Urednik
Boban Stojanov

Lektura i korektura
Siniša Puač

Autor crteža
Boban Stojanov

Autor korice
Mihajlo Zlatkov

Prelom
Mihajlo Zlatkov

Štampa
Caligraph, Beograd

Tiraž
777 primeraka

ISBN 978-86-901988-0-1

Boban Stojanov



Tesla ciljevi

METODOLOGIJA OSTVARIVANJA CILJEVA

Priručnik za postizanje vrhunskih rezultata

Ova knjiga je napisana za:

NJU

Sadržaj

Zahvalnica 7 str.

Predgovor 9 str.

Dragi čitaocē 11 str.

Poglavlje 1 – Zašto ljudi ne postavljaju ciljeve 12 str.

Poglavlje 2 – Strah i tri minuta 37 str.

Poglavlje 3 – Uverenja 54 str.

Poglavlje 4 – Stres 69 str.

Poglavlje 5 – Identiteti 84 str.

Poglavlje 6 – Vreme 97 str.

Poglavlje 7 – Energija 117 str.

Poglavlje 8 – Uspeh 136 str.

Poglavlje 9 – Tehnike 155 str.

Poglavlje X – Akcija i pravilno postavljanje ciljeva 175 str.

Seminari i radionice 186 str.

O Autoru 198 str.

Literatura 200 str.



Predgovor – Zašto Tesla ciljevi?

Nikola Tesla, jedan od najvećih naučnika svih vremena, velika je inspiracija i još veća nepoznanica. Iako znamo čime je bio okupiran i šta je sve otkrio u XIX veku, jedan deo onoga čime se bavio u XX veku za nas je još tajna. On je bio izuzetan vizionar. Velimir Abramović u emisiji *Agape* navodi da je Tesla sve svoje izume prvo izmaštao, zatim proveravao da li je sve na svom mestu, pa kada bi u njegovoj imaginaciji nešto funkcionisalo, to je uvek radilo i u stvarnosti.

Da bismo ostvarili ono što zacrtamo, i mi moramo postati vizionari.

U Teslinoj umnoj laboratoriji je nastalo 700 prijavljenih patenata. Kao narod iz kog je potekao Tesla, i mi imamo mogućnost da stvaramo i poboljšamo svet. Za to je potrebno „samo“ da razvijemo svoju umnu laboratoriju. Tesla je bio asketa. Odrekao se mnogih stvari da bi imao energije da stvara. Naš zadatak je isti. Moramo se odreći trenutnih sitnih zadovoljstava da bismo uživali u velikim delima.

I na kraju, za sve je potrebna vera. Nikola Tesla je kao dečak od 12 godina stavio točak u potok Vaganac i napravio turbinu. Tada je rekao svom ujaku Petru: „Ja ću ovakav isti točak, samo mnogo veći, staviti na Nijagarine vodopade“. Naravno, to se zaista i desilo. Naš zadatak je da, kada odlučimo da ostvarimo željeno, verujemo u njegovo ostvarenje.



I kao što ne znamo sve o Tesli u XX veku, tako je potrebno da otkrijemo u sebi šta sve možemo da postignemo u budućnosti.

Radeći vežbe iz knjige i upotrebljavajući preporučene tehnike, odškrinućemo vrata svoje prirodne genijalnosti.

Dragi čitaoc,

Želeo bih da sa tobom podelim način na koji možeš da pristupiš ovoj knjizi.

♣ Prvi je najjednostavniji, a on podrazumeva prosto čitanje. Knjiga je napisana jednostavnim jezikom, ima dosta priča i može biti zabavna.

♣ Drugi pristup je da se pojavi želja da se znanje iz knjige primeni, ali ne tokom čitanja, već kada se knjiga u potpunosti pročita. Nekim ljudima je potrebno da „malo“ razmisle pre nego što krenu u akciju.

♣ Treći pristup je da ti bez oklevanja knjiga postane priručnik. To podrazumeva da se odmah rade vežbe i primenjuju tehnike. **E baš ovaj način dovodi do rezultata.**

Zašto postavljamo ciljeve? Zato što nešto želimo. Uvek želimo nešto što nemamo. A zašto nemamo? Zato što postoji nešto u nama što nam ne dozvoljava da to dobijemo. Zato moramo raditi na sebi.

Ova knjiga je prepuna vežbi i tehnika koje ti mogu pomoći da poboljšaš svoju ličnost.

Cilj nije trenutak ostvarenja željenog već Put. To Kinezi zovu Tao – Put u novi ispunjeniji, srećniji, lakši život. Život pun iskušenja i prepreka, ali i pun uzbuđenja, radosti, života.

Da bismo ostvarili željeno, moramo uložiti trud. Što više ulažemo, više i dobijamo. Put neće biti lak – to ti obećavam. Biće pun iznenađenja i avantura, i naravno USPEHA.

A ja ti želim da dobiješ sve što poželiš. Neka ti ova knjiga pomogne u tome.



Glava 1

Zašto ljudi
ne postavljaju
ciljeve?

Prva tema kojom ćemo se pozabaviti jeste: zašto ljudi ne postavljaju ciljeve? Razna istraživanja su rađena na ovu temu i evo do kojih zaključaka su istraživači došli.

Postoje pet osnovnih razloga za nepostavljanje ciljeva.

To su:

- ✿ Lenjost
- ✿ Neodgovornost
- ✿ Osećaj manje vrednosti
- ✿ Neznanje
- ✿ Želja

Sada da ovo pojasnimo. Ljudi ne postavljaju ciljeve:

✿ Prvo, zato što su lenji. Oni su ljudi od “priče”, a ne od akcije. Oni žele da budu uspešni, da od svog života naprave uživanje, ali nisu spremni da načine neophodan napor.

✿ Drugi razlog leži u tome da nisu prihvatili odgovornost za svoj život. Misle da su za sve krivi drugi. To mogu biti država u kojoj žive, ili roditelji, ili društvo, ili okruženje i slično.

✿ Treći izgovor da se ne postave ciljevi je osećaj niže vrednosti. U stanju niže vrednosti ljudi ne cene sebe. Takvi ljudi smatraju da postoje načini da se lepo živi, ali da oni sami to ne umeju i da nisu u stanju da svoj život uredi onako kako žele.

✿ Četvrti razlog je taj što ne znaju kako da ostvare zamišljeno. Ovo je verovatno i najčešći razlog.

♣ Peti, možda i najkrupniji razlog, leži u tome što zapravo ne znaju šta tačno žele. Ukoliko se pronalazite u jednoj ili više stavki, ne brinite. U nastavku knjige dobićete odlične alate da to prevaziđete i počnete da uživate u postavljanju ciljeva.

Ljudi ne znaju šta žele

Kada kažemo da „Ljudi ne znaju šta žele“, neko može da pomisli da je po-sredi neka greška. Evo razloga zašto je to tako. Najčešći odgovori na pitanje „Šta želite u životu?“ su:

- ♣ Želim bolji posao.
- ♣ Želim veću platu.
- ♣ Želim da vodim ispunjen život.
- ♣ Želim da upoznam ljubav svog života.
- ♣ Želim da budem pun energije.

Da li vam je ovo poznato? Koja se opasnost krije u ovim željama? Sledi priča:

Parfem

Žena iz jedne bogate porodice otišla je u trgovinu. Bio je pazarni dan. Kupila je jedno staro ogledalo. Kada se je vratila kući, pokazala ga je mužu. Rekla je da je to čarobno ogledalo i da ga je platila 50 zlatnika. Muž je pomislio da je luda i naivna kad je dozvolila da poveruje da je staro ogledalo čarobno. Prebacio joj je da su mogli da žive veoma lepo od tih zlatnika koje je dala za ogledalo.

Muž je izašao iz kuće, ali je iza odškrinutih vrata posmatrao šta žena radi. Ona je u hodniku okačila ogledalo, stala ispred i rekla: „Ogledalce, ogledalce, želim bundu od nerca, na krajevima da ima delove repa od lisice, med boje, na rukavima tri dugmeta, sa strane kopčanje takvo i takvo, postava da bude od svile, da ima džep na levoj strani“.

Kada je izrekla svoju želju, na njoj se stvorila baš takva bunda. Žena se spremi i ode da prošetala po gradu u novoj bundi. Muž je sve to u čudu gledao. Sačekao je da žena ode i odlučio da „isproba“ ogledalo. Stao je ispred i rekao: „Ogledalce, ogledalce, učini da me vole sve žene sveta“!

Istog momenta on se pretvori u parfem.

Kod posla niste rekli šta tačno podrazumevate pod pojmom „bolji“. Da li je to u vezi sa okruženjem u kome radite, ili se odnosi na bolje međuljudske odnose, ili na količinu vremena provedenog na poslu, ili na povećanje zarade... Slično je kod želje za većom platom. Ukoliko dobijete povećanje od 500 rsd ili 4 evra, da li će to uspuniti vaša očekivanja?

Često se dešava da poželimo nešto što nam apsolutno nije potrebno. To je zato što smo „bombardovani“ agresivnim reklamama raznoraznih proizvoda. Sa televizije, radija, bilborda, u autobusima, kafićima, restoranima stalno do nas dopiru poruke: „postanite lepši uz pomoć...“ „osećajte se sjajno u...“ „dokažite svoju ljubav tako što...“

I šta mi radimo? Uхватimo sebe kako se vraćamo kući upravo sa tim proizvodima.

Tajna uspeha nije da izbegnete ili se rešite svih problema; tajna je da napredujete tako da postanete veći od svojih problema. Svetozar Radišić pukovnik u penziji i stručnjak broj jedan u svet za neoružane oblike ratovanja, u svojim brojnim gostovanjima po raznim televizijama veoma često ponavlja svedeću rečenicu: Potrebno da **učinite da vam svaki sledeći dan bude bolji od prethodnog.** U tom procesu neminovno će doći do grešaka.



*Ukoliko želite
da uspete,
udvostručite svoju
stopu neuspeha.*

Grešimo dok odrastamo, grešimo u srednjem dobu i grešimo u starosti. Svako greši. Međutim, ne smemo nikada da zaboravimo da moramo da nastavimo da idemo dalje i da učimo iz svojih grešaka.



*Budala je onaj
koji ponavlja
greške,
a ne onaj
ko ih pravi.*

Da bismo ostvarili svoje vizije, treba da vežbamo, a vežbanje uključuje i pravljenje grešaka. Uzdanje u svoje sposobnosti da učimo na greškama dovodi do uspeha, a uspeh stvara još veće poverenje. Po rečima Bakmistera Fulera (Buckminster Fuller): **“ljudski mozak predstavlja mehanizam probe i greške”**.

Fuler je isticao da, ako želimo da postignemo pun izraz, moramo neprekidno da eksperimentišemo, usmeravajući pažnju podjednako na uspehe i na padove.

Kod narednih pokušaja, dešavaće se slične omaške i neuspesi. Umesto da na njih gledate kao na greške, posmatrajte ih kao na dodatak banci podataka razumevanja; oni predstavljaju sastavni deo učenja. Kinezi koji se bave borilačkim veštinama to zovu **„investiranjem u gubitak“**.

Ponekad, uprkos najupornijem trudu, možemo se naći zaglavljani ili shvatiti da nam očigledno ide loše. Ove tačke, koje je neizbežno osetio svaki pojedinac, predstavljaju tačke na koje treba obratiti pažnju. To se dešava onda kada neuspeh može izazvati osećanje beznađa, očaja i suštinske nepodesnosti, što mnoge ljude navede da odustanu.

Jedan od aksioma NLP-a (Skr. od Neurolingvističko programiranje) glasi: **Ne postiji neuspeh, već samo rezultat!**

Šta nam on govori? Ukoliko nešto učinimo i to ne da odgovarajući rezultat, treba izvršiti analizu, naučiti nešto iz toga, uraditi izmene i ponovo pokušati. Na primer, na dijeti sam dve sedmice, ali ne gubim kilograme. Umesto da padnem u očajanje, prvo analiziram kada i kakvu hranu sam unosio. Vidim da sam smanjio unos hrane, ali da mi obroci nisu redovni i da večeram suviše kasno. I evo rešenja! Porebno je da te dve stvari izmenim.

Kada nešto ne ide onako kako smo zamislili, veoma lako se predamo negativnom razmišljanju. Da biste lakše prepoznali ovu fazu, obratite pažnju na ono što mislite i izgovarate. Ovo su najčešće porazne fraze, odluke i ograničavajuća verovanja koje govore da ste ušli u ovu fazu:

- ♣ „Ne mogu.“
- ♣ „Znao sam da je to nemoguće.“
- ♣ „Nikada mi takva vrsta posla, veze, plana nije išla od ruke.“
- ♣ „Možda bi trebalo da pokušam nešto drugo.“
- ♣ „Nikada mi to neće uspeti.“
- ♣ „To ili imaš ili nemaš, a ja očigledno nemam.“
- ♣ „Sve je to lepo, ali nisam ti ja za ovo.“
- ♣ „Ja nisam dovoljno dobar, spretn, vredan...“
- ♣ I možda najopasnija reč ikada: katastrofa

Poznato?

Evo prve vežbe.



Vežba 1



Hvatanje negativnosti

Zapisujte dva dana sve negacije koje izgovorite. Na taj način postaćete svesni šta tačno govorite i koliko puta to ponavljate. Da ne biste gubili suviše vremena, to možete uraditi ovako:

U rokovnik (koji možete koristiti i za Pisanje uveče za ujutru, strana **126**) zapišete ono što ste izgovorili i samo dodajte crtice:

♣ Ne mogu. |||| |||| |||| |

♣ To drugima uspeva ali, ne meni. |||| |||

♣ Ja nisam toliko sposoban. |||| |||| ||



Ukoliko se ikada nađete u ovoj tački, učinite sledeće:

✿ Razumite i prihvatite svoju trenutnu stvarnost i prisetite se da su sve greške i neuspesi samo povratne informacije na putu do vašeg dostignuća.

✿ Popravite, a zatim oživite vašu viziju savršenstva.

✿ Setite se ogromne moći vašeg mozga, svog neograničenog kapaciteta učenja i činjenice da pad u nekom dostignuću nije i znak suštinske nesposobnosti već integralni deo vašeg prirodnog puta ka poboljšanju. Više o građi mozga i tehnikama učenja možete pronaći u knjizi *Brzo učenje*, Boban Stojanov.

✿ NASTAVITE DALJE



*Ukoliko želite
Da uspete,
Udvostručite svoju
Stopu neuspeha.*

Ukoliko ne učimo nove stvari, ne upoznajemo nove ljude, krećemo se u istom okruženju, tada su naši kapaciteti ograničeni. Sve ovo najverovatnije govori da smo se našli u zoni komfora!

Zona komfora

Zona komfora podrazumeva da se nalazimo u takvoj situaciji, okruženju ili životnoj priči u kojoj ne znači da nam je udobno i da se tu osećamo svoji na svome, već podrazumeva da nam je ta **situacija poznata**.

Evo primera. Recimo da se neko nalazi na poslu koji mu ne odgovara, nije se uklopio u kolektiv, nema dobre odnose sa šefom, u lošim je odnosima i sa kolegama ali sam sebi kaže: “Bolje i ovakav posao nego da sedim kući i da nemam nikakvu zaradu”. Primer može da bude iz drugog segmenta života. Neko se nalazi u vezi koja mu ne odgovara, sa osobom sa kojom se stalno svađa, ima konstantne konflikte, ne može da natera sebe da dođe kući, ali opet kaže: “Bolje da sam i sa njom nego da budem sam”.

Kada se nalazimo u zoni komfora, to ne znači obavezno da je nama komforno, udobno i da uživamo u toj zoni, već samo znači da nam je to stanje poznato i da mi istrajavamo u tome, jer ukoliko iskočimo iz zone komfora, onda ulazimo u nepoznate prostore, a taj nepoznati prostor može da podrazumeva da bude i gore nego što je sada.

Zato mnogi koji se nalaze u toj zoni ostanu u vezi koja se zatim pretvori u brak za ceo život, mnogi se zaposle na jednom poslu i, godinu po godinu, dočekaju čak i penziju radeći ga.

Ukoliko želimo da promenimo nešto i želimo da imamo život dostojan čoveka koji nam donosi nove izazove, poznanstva, avanture i nov način življenja, moramo biti spremni da vrlo često izlazimo iz zone komfora. Da odemo tamo gde nije udobno, da zakoračimo u nepoznato, da prihvatimo rizik i tek tada ćemo oseti punoću života sa svim njegovim preprekama, sa svim

opasnostima, strahovima koje donosi, ali i sa svim nagradama, radostima i uživanjima koje slede kada zakoraćio hrabro u život.



*Sve što vredi
Uraditi valjano,
Vredi u početku
Raditi loše.*

Pokušaj

Kada želimo nešto da uradimo prvi put, mozak usmerava pažnju na to. Pošto nemamo dovoljno informacija i iskustva, najverovatnije to nećemo uraditi kako treba i u potpunosti. Međutim, upravo taj pokušaj nas približava ostvarenju. Šta mislite, koliko puta ljudi pokušaju da ostvare ono što žele pre nego što odustanu?

Odgovor je – manje od jedanput.

Da bismo se lakše odlučili da pokušamo, važno je da osvestimo šta nas u tome sprečava. U tome će nam pomoći jedan veliki učitelj, a on se zove Don Miguel Ruiz.

Don Miguel Ruiz

Knjiga Don Miguel Ruiza *Četiri sporazuma* je na mene ostavila veoma jak utisak. Čitajući je nekoliko puta, uvideo sam veliku snagu napisanog i visoku mogućnost primene u stvarnom životu. Ovde vam prenosim Don Miguelove ideje uz neke moje kratke komentare koji će njegovu priču povezati sa onim što je nama najvažnije, a to je ostvarenje ciljeva.

Četiri sporazuma

Besprekorno koristite svoju reč

- ✦ Govorite samo ono što mislite.
- ✦ Klonite se toga da koristite svoje reči da biste govorili protiv sebe ili ogovarali druge.
- ✦ Koristite moć svojih reči u pravcu istine i ljubavi. *Veoma veliku energiju gubimo na bespotrebne rasprave koje se najčešće svode na to ko je u pravu. Sve ovo se lepo uklapa sa idejom da NE GOVORIMO o svojim planovima. Detaljnije o tome na strani 111.*

Ništa nemojte shvatati lično

- ✦ Ništa što drugi čine nije zbog vas.
- ✦ Ono što drugi govore i rade predstavlja projekciju njihove stvarnosti.
- ✦ Kada ste imuni na mišljenje i postupke drugih, ne možete postati žrtva bespotrebne patnje. *Može nam se katkad učiniti da smo mi centar sveta.*

Mislimo da se sve okreće oko nas. I ja sam u mladosti tako mislio. To je veoma očaravajuća misao. Zbog mene je neko nešto uradio, ona je jako nesrećna bez mene, oni ne mogu to da urade bez moje pomoći... Sada znam da ništa od toga nije tačno. Što pre ovo shvatimo, lakše ćemo živeti. Kada prestanemo da radimo stvari da bismo se nekom dopali ili da bismo bili prihvaćeni, postajemo slobodni da se bavimo onim što zaista želimo, a to je početak života u kome se uživa.

Nemojte stvarati pretpostavke

✦ Imajte hrabrosti da postavite pitanja i kažete šta zaista želite.

✦ Komunicirajte sa drugima što preciznije da biste izbegli nesporazume, bol i dramatične rasprave.

✦ Samo uz pomoć ovog jednog sporazuma, moći ćete u potpunosti da izmenite svoj život.

Svi smo skloni da na osnovu nekih sitnica donosimo brze i za nas apsolutno istinite zaključke. Na primer, neka devojka nam se osmehne, a mi se već vidimo sa njom u fenomenalnoj ljubavnoj vezi, ili nam neko svira na semaforu, a mi pomislimo kako je to najveći kreten u gradu. U ovu zamku je veoma lako upasti, a otežavajuće je to što sve dešava automatski. Istog trena kada neko uradi nešto što nam se ne dopada, sledi etiketa da je on ovakav ili onakav.

Uvek učinite sve što možete

♣ Sve što možete da učinite menjaće se iz trenutka u trenutak.

♣ Više možete učiniti kada ste zdravi, nego kada ste bolesni.

♣ U bilo kojoj situaciji učinite sve što možete i nećete imati potrebe da sebe osuđujete ili da se kajete.

Recimo da sam danas bolestan, a da je ipak potrebno da nešto uradim. Ako uzmemo da kada sam zdrav i u punoj formi mogu da uradim mnogo, neka to bude 100%.

*Međutim, danas sam bolestan i moj učinak je svega 17%. To što sam ipak smogao snage da se pozabavim onim što je moj zadatak, govori da sam dao sve od sebe u tom trenutku. Doći će neminovno dani kada biste najradije ostali u krevetu i ceo dan gledali filmove. E to su baš ti dani kada je potrebno delovati. Na primer, rešio sam da trčim tri puta nedeljno da bih smršao. Prve nedelje sve je teklo odlično, međutim druge nedelje pojavljuje se umor, ogledalo još ne pokazuje rezultate i već pomišljam da sve to nema smisla. Zato: **Uradi sve što možeš, a ostatak prepusti sudbini!***

Akcija



*Razgovor je valjan
Samo do neke granice,
Posle toga
Važna je samo **akcija!***

Kako to učiniti? Najlakše je da uradite ono što je potrebno **ODMAH**. Iz tog razloga je najbolje da ovu knjigu ne čitate od početka do kraja već da odmah krenete u akciju. Mnogi od vas će reći: ja moram da razmislim tri dana pre nego što krenem. I to je u redu, ali propustili ste “momentum”. Sa svakim danom razmišljanja dramatično se smanjuje verovatnoća da učinite ono što ste planirali.

A evo šta se može desiti ukoliko učinite akciju. Možete uspeti u tome što ste zacrtali i možete ne uspeti! Ukoliko uspete šta radite? Postavljate novi cilj i krećete sa novom akcijom. A ukoliko ne uspete šta radite? Naučite nešto iz tog neuspeha, korigujete akciju i nastavite dalje. A sada sledi jedna veoma olakšavajuća istina. **Većina stvari na početku ne funkcioniše.** Da bismo uspeali, moramo mnogo puta biti neuspešni. Šta god da ste naumili, kada to uradite prvi put, najverovatnije neće funkcionisati.

Recimo da ste bili u restoranu i tamo uživali u izuzetnom obroku. Za par dana nabavite recept tog jela i odlučite da ga sami pripremite. Kad jelo bude gotovo, vi shvatite da nije ispalo onako kao u restoranu. Međutim, ukoliko

spravite to jelo nekoliko puta, ono će biti identično po ukusu sa jelom iz restorana. Isto važi u sferi biznisa, spotra, zdravlja, dijete...

Dakle, morate pokušati **ponovo i ponovo i ponovo!**

Mnogi od nas postavljaju sebi ciljeve, a onda odustanu i ne pokušavaju da ostvare ono što su zacrtali. Zato je jako važno da pokušavate uraditi ono što je potrebno više puta. Koliko tačno? **Onoliko puta koliko je potrebno.**

Da bismo istrajali na tom putu moramo imati viziju. Sledi priča.

Hodočasnik

Jedan stari hodočasnik išao je usred zime preko mosta u podnožju Himalaja. Krenuo je u udaljeni manastir koji se nalazi na 4500 m nadmorske visine.

Čuvar prelaza mu je rekao:

- „Kako ćeš, dobri čoveče, stići gore po ovakvom vremenu?“

Starac mu veselo odgovori:

- „Maje srce je već stiglo tamo, ostatku mene lako je da ga prati!“

Šta nam govori ova priča? Kada imate jasnu viziju, veliku želju i detaljno razrađen plan (o izradi plana više će biti reči u poglavlju X) kako da to ostvarite, sasvim je svejedno koliko će vam vremena i pokušaja za to trebati.

Odgovornost

Veoma važno je da razumete da **VI** sebe dovodite u stanje da odlučujete o tome da li ćete ostvariti zacrtano. **To radite stvarima koje napravite i stvarima koje ne napravite.** A nekada stvari koje **NE** napravite imaju veću težinu od onih koje ste učinili. Student koji uči danima i daje sve od sebe sve to znanje i vreme “baciće u vodu” ukoliko se ne pojavi na ispitu. Zato je važno preuzeti odgovornost. U ovom slučaju odgovornost podrazumeva da se bez obzira na sve okolnosti izađe na ispit. Gde god da se sada nalazite u svom životu, **VI** ste za to odgovorni. Ukoliko vam sve ide sjajno, ili pak mnoge stvari ne štimaju, vi ste zaslužni za to. Čime ste to zaslužili. **Pa onim što ste uradili i onim što niste uradili.**

Zamislimo sada da se nalazite u novom BMW-u sa najboljom opremom za taj model. Uživate u vožnji, ali primetite da se krećete veoma sporo. Tada zaključite da se nalazite na sporednom, makadamskom putu. Međutim, s vremena na vreme ugledate autoput i na njemu automobile koji su mnogo lošiji od vašeg, ali se kreću neuporedivo brže. Taj BMW ste vi, a auto-put je život kakav želite i zaslužujete. Do kraja knjige saznaćete kako da se dokopate autoputa a onda vam samo preostaje da uzmete sve što vam je potrebno.

Obraćanje sebi

Početni korak u promeni pravca kretanja ka auto-putu je obraćanje sebi. Čitavih 95% vaših emocija, pozitivnih ili negativnih, određeno je načinom na koji se iz minuta i minut obraćamo sebi. Robin Šarma u svojoj knjizi *Kaluđer koji je prodao svoj ferari* piše da svako od nas ima dnevno oko 60 000 misli. Šta je zapanjujuće? 95% misli su identične kao prethodnog dana. To praktično znači da ukoliko jednog dana mislimo da je život kazna i da nam ništa ne ide od ruke, to će verovarno postati šablon našeg razmišljanja.

Nije posredi, dakle ono što vam se događa, već je način na koji sebi tumačite stvari koje vam se dešavaju ono što određuje kako se osećate. Ako vi smatrate da je sve crno i da nema izlaza – tako će i biti. Potpuno isto važi i za drugačije verovanje – meni sve ide na ruku i ja iz svega izlazim kao pobednik. Ovde se pojavljuje još jedan problem – ne-razumevanje podsvesti. Podsvest ne razume negaciju! Ukoliko kažete: „neću da jedem uveče kasno“, „neću da pijem više pivo“, „neću da ostajem do kasno u gradu“... Kako podsvest to čuje? Jedem uveče kasno, pijem više piva, ostajem do kasno u gradu! Otac Tadej kaže:



*Kakve su ti misli
takav ti je život*

Mi bukvalno postajemo ono što **dominantno mislimo**. Naravno, ima i izuzetaka jer da nije tako, svaki mladić bi

se pretvorio u devojku do svoje dvadesete godine. Hajde da vidimo kako da prepoznamo da li smo optimista i ukoliko nismo, kako da to postanemo.

Optimisti

Optimista je onaj koji na stvari gleda sa vedrije strane i u svemu vidi šansu za napredak ili usavršavanje. Optimista prepreke ne shvata kao katastrofe i ne kuka na sav glas, već gleda kako da to prevaziđe i da usput nešto nauči iz toga. On za čašu napunjenu do pola vodom kaže da je ona polupuna. Evo koje osobine ima osoba koja je optimist. Optimisti:

- ✿ Nastoje da u svakoj situaciji otkriju nešto dobro.
- ✿ Nastoje da iz svake prepreke ili teškoće izvuku vrednu pouku.
- ✿ Uvek tragaju za rešenjem problema.
- ✿ Stalno pričaju o onome što žele.

Ova poslednja stavka je jako interesantna i vredna je da se njome posebno pozabavimo. U Sjedinjenim Američkim Državama sprovedena su opsežna istraživanja o predmetu razmišljanja uspešni ljudi tokom najvećeg dela dana. Više od 350000 ljudi je tada intervjuisano. Jedino pitanje na koje je trebalo da odgovore je: „O čemu sada razmišljate“. I utvrđeno je sledeće:

**Uspešni razmišljaju o tome šta žele
i kako da to postignu**

Rezultat takvog razmišljanja je da oni:

- ✿ Imaju više energije.
- ✿ Pozitivniji su.
- ✿ Njihova koncentracija je na visokom nivou.
- ✿ Veruju u sebe.
- ✿ Imaju visoko samopouzdanje.

Da vidimo o čemu razmišljaju neuspešni.

**Neuspešni ljudi razmišljaju o tome šta ne žele
i koga da okrive za to.**

Rezultat ovakvog razmišljanja je sledeći:

- ✿ Oni su uplašeni.
- ✿ Deluju razočarano.
- ✿ Osećaju se stalno iscrpljeno.
- ✿ Zabrinuti su.
- ✿ Razmišljaju pesimistično.

Da sumiramo!

**Uspešni razmišljaju
o tome šta žele
i kako da to postignu.
Neuspešni razmišljaju
o tome šta ne žele
i koga da okrive za to.**

Ugled koji imate kod sebe

Onako kako vidite sebe, tako vas vide i drugi. Ukoliko smatrate da zaslužujete kvalitetnu odeću, najbolju hranu i društvo ljudi koji vam se dopadaju, vi ćete zračiti kao osoba koja zna šta radi i kako da uredi svoj život. A to će se preneti i na druge. I šta će se onda dogoditi? U vaš život dolaziće sve više ljudi koji vam odgovaraju, imaćete sve bolju odeću i hranićete se kraljevski. Taj ugled u vlastitim očima gradite ili rušite svim onim što uspešno ili neuspešno uradite. **Dobra vest je da se osećate izvanredno u sopstvenoj koži svaki put kada naterate sebe da obavite neki težak zadatak, kad god se izdignete iznad prosečne osobe, koja bi digla ruke od svega.** To se dešava u onom trenutku kada završite sa trčanjem u 7.30 u ponedeljak a temperatura je minus tri. Zašto je tako teško ustati u ponedeljak iz toplog kreveta? Odgovor je odugovlačenje.



*Ako ste spremni da radite
samo lake stvari,
život će biti težak.*

*Ako ste spremni da radite
i ono teško,
život će biti lak.*

Odugovlačenje

Jedan od osnovnih razloga odugovlačenja je što ljudi izbegavaju poslove i aktivnosti u kojima se ranije nisu dobro pokazali. Ne suočavaju se svojim reakcijama i ne bave se time kako da što pre prevaziđu trenutno stanje. Umesto da sebi postave cilj i naprave plan kako da u određenoj oblasti postanu bolji, većina ljudi tu oblast sasvim izbegava, a to samo pogoršava situaciju.

U praksi to izgleda ovako. Postajem svestan da je moj obim struka sve veći i veći. Saznajem da je rešenje kardio-trening. Najjednostavnije je da idem na trčanje ili brzo hodanje. To moram da uradim ujutru pre posla i da traje najmanje 30 minuta. Odlično, krećem u ponedeljak. Ali zamislite, baš u nedelju je rođendan mog prijatelja. Razmišljam, ništa se neće desiti za jedan dan. Najbolje da krenem u utorak. U utorak ne čujem sat. Moram na posao. Ništa strašno. Krećem od srede, majke mi...



*Vrednome nedelja
Ima sedam dana,
A lenjome
Sedam sutra
Kineska poslovice*

Glavni razlog zašto odugovlačimo krupne i važne zadatke je to što, kada im priđete na samom početku, izgledaju ogromni i strašni.

U svima nama postoji duboki poriv za dovršavanjem. To znači da se svi mi osećamo srećno i ispunjeno kada

počnemo i završimo zadatak bilo koje vrste. Upravo taj osećaj ispunjenosti nas motiviše da započnemo novi zadatak i da ga izpunimo do kraja.

Kada nam se javi neka želja (kupovina novog auta, promena posla, nova emotivna veza...) imamo dve mogućnosti. Jedna je da odustanemo, a druga da istrajemo. Odustajanje znači da želja još uvek postoji, ali da mi ništa ne preduzimamo da bi se ona ostvarila. Istrajnost je niz postupaka i dela koja nas svakodnevno približavaju ostvarenju željenog. To podrazumeva da svakog meseca odvajam određenu sumu novca za novi automobil. U nastavku knjige dobićete detaljna uputstva i tehnike kako da istrajete u svojoj nameri da ostvarite život prepun onoga što želite.



Pored svega što ste naučili u prvom poglavlju, u nastavku knjige naučićete:

- ✿ Koja su **tri** najveća **neprijatelja uspeha**
- ✿ Kako iskoreniti **loše navike** koje Vas sputavaju
- ✿ Kako prepoznati šta Vas **ograničava u životu** i osloboditi se toga
- ✿ Kako otkriti koje su **najvažniji delovi** Vašeg **života**
- ✿ Kako da se **oslobodite stresa** i pronađete sreću i osećate se slobodno
- ✿ Kako da **uklonite negativne identitete** i zamenite ih uspešnim identitetima
- ✿ Kako da **sprečite odugovlačenje** i primenite dvadesetčetvoročasovno pravilo vrhunskog uspeha
- ✿ Koje su **4 oblasti uspešnog života** i kako da pronađete svoj recept za uspeh
- ✿ Kako da strateški **organizujete** sve svoje **obaveze**
- ✿ Kojim sve vrstama energije raspoložemo i kako da ih primenimo pri ostvarivanju ciljeva
- ✿ **Dvadeset vežbi i osam tehnika** koje dovode do ostvarenje SVAKOG cilja
- ✿ Kako da **pravilno postavite cilj** i ostvarite ga!
- ✿ Kako da **napravite plan i postavite zadatke** koji će vas dovesti do željenog rezultata u poslu, ljubavi i u životu!
- ✿ I na kraju – kako da vaš život postane **REMEK DELO**

Dopada Vam se sve što možete naučiti u ovoj knjizi? I Vi imate ciljeve koje želite da ostvarite? Dosta Vam je odlaganja obaveza? Poručite knjigu Tesla ciljevi još danas po ceni od samo 1200 rsd. Ova knjiga će Vam biti najbolja investicija koju ste napravili u 2020 godini.

PORUČITE KNJIGU ODMAH

Ciljevi se neće ostvariti sami. Poručite Tesla ciljeve i ostvarite ih.

<https://forms.gle/zAspzmpkWozp4E719>

