

# Niezmiennie zasady ludzi sukcesu

Janusz Basza

ZŁOTE  
MYŚLI



Odkryj wiecznie żywą wiedzę,  
znaną od ponad 2000 lat,  
dotyczącą życia pełnego sukcesów

Niniejszy ebook jest **własnością prywatną**.

**Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej publicznego udostępniania w Internecie, oraz odsprzedaży zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).**

© Copyright for Polish edition by [ZloteMysli.pl](http://ZloteMysli.pl)

Data: 27.06.2008

Tytuł: Niezmienne zasady ludzi sukcesu

Autor: Janusz Basza

Wydanie I

ISBN: 978-83-7582-637-1

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Korekta: Anna Popis-Witkowska, Sylwia Fortuna

Skład: Anna Popis-Witkowska

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli sp. z o.o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: [www.ZloteMysli.pl](http://www.ZloteMysli.pl)

EMAIL: [kontakt@zlotemysli.pl](mailto:kontakt@zlotemysli.pl)

**Wszelkie prawa zastrzeżone.**

**All rights reserved.**

# SPIS TREŚCI

<u>Wstęp</u> .....	4
<b><u>CZEŚĆ I</u></b>	
<b><u>CZŁOWIEK I PRACA</u></b> .....	<b>6</b>
<u>Planowanie i realizacja</u> .....	7
<u>Rekrutacja i selekcja</u> .....	11
<u>Praca w zespole</u> .....	15
<u>Obsługa klienta</u> .....	22
<u>Sprzedaż</u> .....	28
<u>Aktywność</u> .....	39
<u>Samodoskonalenie</u> .....	42
<u>Imprezy integracyjne</u> .....	48
<u>Czas wolny</u> .....	50
<u>Etyka w pracy</u> .....	51
<b><u>CZEŚĆ II</u></b>	
<b><u>CZŁOWIEK W SPOŁECZNOŚCI</u></b> .....	<b>55</b>
<u>Rodzina</u> .....	56
<u>Współpraca</u> .....	61
<u>Przyjaciele</u> .....	66
<u>Nieprzyjaciele</u> .....	71
<b><u>CZEŚĆ III</u></b>	
<b><u>CZŁOWIEK JAKO JEDNOSTKA</u></b> .....	<b>73</b>
<u>Ja</u> .....	74
<u>Zdrowie</u> .....	83
<u>Psyche</u> .....	88
<u>Pewność siebie</u> .....	92
<u>Panowanie nad sobą</u> .....	95
<u>Odpowiedzialność</u> .....	99
<u>Zazdrość</u> .....	103
<u>Bogactwo i szczęście</u> .....	105
<u>Zaufanie Bogu</u> .....	109
<u>Zakończenie</u> .....	113

## Wstęp

Znany psycholog społeczny Robert B. Cialdini w swojej książce *Wywieranie wpływu na ludzi* wydanej pod koniec XX wieku opisuje *regulę wzajemności*.

Syrach w tym temacie był pierwszy!

Brian Tracy w książce *Maksimum osiągnięć* wiele miejsca poświęca *prawu konsekwencji*.

Syrach wiedział to przed nim!

Joe Vitale, guru marketingu internetowego, opisuje *regulę przyciągania*.

Syrach pisał o tym ponad dwa tysiące lat wcześniej!

Richard Bandler, twórca NLP, mówi, że *odwzorowanie klienta* pomaga nam go zjednać.

Syrach odkrył to pierwszy!

Właśnie dlatego napisałem tę książkę.

Dlatego że Syrach, nie mając dostępu do wielu badań czy danych statystycznych, dysponował wiedzą, która może zdumiewać i zastanawiać. Wiedza ta inspirowała do samodzielności, aktywności i niezależności finansowej. Wiedza ta pomaga zachować równowagę w świecie ciągłej pogoni, bezwzględności, w świecie przepełnionym bełkotem informacyjnym.

Zapraszam do wejścia w świat starożytnych formuł, do zgłębienia „boskiej” mądrości. Odkryj, jak łatwe może być życie z Syrachem.

Książka jest podzielona na trzy części, ponieważ na sukces składa się aktywność człowieka w trzech sferach życia: pracy (*Część I: Człowiek i praca*), relacjach międzyludzkich (*Część II: Człowiek w społeczności*) i doskonaleniu siebie (*Część III: Człowiek jako jednostka*).

Żadna z tych trzech aktywności nie może być ważniejsza od innej, ponieważ nastąpi naruszenie harmonii życia.

Aby być naprawdę szczęśliwym, należy znaleźć odpowiednie proporcje pomiędzy powyższymi aspektami życia. Syrach pomaga taką harmonię odnaleźć.

Janusz Basza

PS Po prawej stronie przygotowałem dla Ciebie *Twórczy Margines*. Zapisuj na nim swoje przemyślenia, spostrzeżenia, własne interpretacje cytatów z Księgi Syracha. W ten sposób odkryjesz siebie na nowo.

PS 2 Niniejsza książka to nie powieść, w związku z czym zalecam, aby Czytelnik nie traktował jej tak, jak traktuje się utwór literacki. Stanowi ona podręcznik, dzięki któremu można poznać zestaw narzędzi pomocnych w zwiększeniu efektywności pracy w sprzedaży. Tak jak w przypadku każdego innego podręcznika — po przeczytaniu należy do niej powracać.

**Syrach** — autor *Eklezjastyka*, księgi mądrościowej Starego Testamentu. Żył około 1 w. p.n.e.

# **CZEŚĆ I**

## **Człowiek i praca**

## Planowanie i realizacja

*Nie myśl o tym, żeby było łatwiej.*

*Myśl o tym, żebyś był twardszy.*

Jim Rohn

**5:10 *Twardo stój przy swym przekonaniu  
i jedno miej tylko słowo!***

Jeżeli już coś zaplanujesz — nie zmieniaj planu, a tylko działania. Plan koryguj tylko w ostateczności.

**7:15 *Nie czuj wstrętu do pracy uciążliwej (...)***

Telemarketing może sprawiać trudność, sporządzanie raportów może być uciążliwe. W zakresie obowiązków na wszystkich stanowiskach znajdziesz działania trudne lub uciążliwe. Nie ma idealnej pracy. Musisz się z tym pogodzić. Pamiętaj, po co i dlaczego pracujesz i jaki realizujesz cel.

**10:26 *Nie szukaj wymówek, gdy masz spełnić  
swój obowiązek (...)***

Dostajesz wypłatę nie tylko za przyjemne działania. Praca często składa się z czynności, które nie są przyjemne. One także należą do Twoich obowiązków. Za nie też dostajesz pieniądze.

---

<sup>1</sup> Wszystkie cytaty biblijne pochodzą z Biblii Tysiąclecia [przyp. korektora].

Tony Gordon, zastanawiając się nad tym, dlaczego tylko niektórzy odnoszą sukces, pisze:

„Ludzie sukcesu wyróżniają się tym, że umieją zdyscyplinować się do wykonywania tych zadań, których większość z nas nie lubi robić. Nie twierdzę, że oni *lubią* robić to, za czym inni nie przepadają — oni raczej potrafią zdyscyplinować się do robienia tego, co konieczne”<sup>2</sup>.

**10:27 *Lepszy jest ten, który pracuje,  
a opływa we wszystko,  
niż ten, co przechadza się poważany,  
a nie ma chleba.***

Pracuj, a osiągniesz efekt w postaci pieniędzy i stabilizacji.

Nie dziw się, że ktoś Cię zwalnia, gdy nie realizujesz planów. W tym celu zostałeś przecież zatrudniony.

**27:8 *Jeśli starać się będziesz o to,  
co jest sprawiedliwe, osiągniesz je  
i wdziejiesz jak wspaniałą szatę.***

Osiągniesz to, co jest Twoim celem. Co jest Twoim celem? Zapisz to na papierze — będziesz jednym z nielicznych, którzy to kiedykolwiek zrobili.

Brian Tracy tak opisuje tę kwestię:

„Cele, które nie zostały zapisane, nie są celami, są tylko marzeniami i fantazjami. Marzenie to cel nie poparty energią. Zapisując cel na kartce papieru, krystalizujesz go, zamie-

---

<sup>2</sup> Tony Gordon, *Może być już tylko lepiej*, PIPUiF 2007, s. 160.

niasz go w coś konkretnego i materialnego. Zamieniasz go w coś, co możesz podnieść, obejrzeć, chwycić, dotknąć, poczuć.

(...) Jedną z najskuteczniejszych metod zaszczepiania celu w podświadomości jest zapisanie go w sposób jasny, żywy, szczegółowy — dokładnie tak, jakbyś chciał go ujrzeć w rzeczywistości”<sup>3</sup>.

**3:21** *Nie szukaj tego, co jest zbyt ciężkie,  
ani nie badaj tego, co jest zbyt trudne  
dla ciebie.*

Plany muszą być ambitne, ale też realne. Zbyt dalekosiężne plany, które nie są osiągalne, stają się demotywujące. Cel powinien być osiągany według planu. Czy masz ułożony plan osiągnięcia swoich celów? Jaki jest Twój plan?

**27:6** *Hodowlę drzewa poznaje się  
po jego owocach (...)*

Jakie są Twoje owoce? Jak realizujesz swoje plany? Jeżeli widzisz efekt, to plan jest dobry. Nie ma pożądanego efektu — celu? Zmieniaj plan dotarcia na szczyt. Czy wiesz, że na szczyt Mount Everestu wiedzie kilka dróg? Do realizacji Twoich celów może prowadzić kilka dróg. Znajdź tę najodpowiedniejszą.

---

<sup>3</sup> Brian Tracy, *Maksimum osiągnięć*, Muza SA, Warszawa 2000, s. 157–158.

**22:16** *Jak drewniana belka,  
wprawiona w budowę,  
nie rozpadnie się w czasie trzęsienia ziemi,  
tak serce umocnione  
dojrzałym zastanowieniem,  
gdy nadejdzie chwila, nie stchórzy.*

**22:17** *Serce wsparte na mądrym myśleniu  
jest jak ozdoba z piasku  
na murze wygładzonym.*

Dobry plan przewidzi trudne sytuacje, a to z kolei pozwoli Ci przygotować się na nie. Nie rezygnujesz z realizacji planu, ale idziesz dalej, bo przygotowałeś się na wyboistą drogę.