

Trochę Druckera, trochę Dyera i trochę Dilberta – książka *Wyzwanie postępu* to zabawny i praktyczny podręcznik uczący, jak osiągać sukces w biznesie i dążyć do szczęścia.

Janet Gellici

CEO American Coal Council

Jako kolega, przyjaciel i przez dwadzieścia lat sekretarz doktora Viktora Frankla, mogę z całą pewnością powiedzieć, że Deanowi Lindsayowi się udało! W zdumiewający sposób połączył inspirujące teorie Viktora Frankla ze współczesnymi wymogami świata biznesu. Zastosowanie takich koncepcji Frankla, jak „wolność wyboru” i „nieujarzmiona siła ludzkiego ducha” do współczesnego biznesu działa motywująco. *Wyzwanie postępu* nie ogranicza się do namawiania „po prostu to zrób”, lecz także w bardzo czytelny sposób mówi, jak to zrobić, czyli – używając określenia Lindsaya – jak dokonać postępu. Lektura obowiązkowa dla każdego, kto chce osiągnąć sukces w biznesie.

Jay I. Levinson

były sekretarz Viktora Frankla

Jeśli poważnie myślisz o zawodowym sprzedawaniu i kierowaniu sprzedażą, to jest to książka właśnie dla ciebie. W *Wyzwaniu postępu* znajdziesz wiele przydatnych porad i pomysłów, które rozwiną twoje umiejętności handlowe. Styl Deana i podawane przez niego przykłady nie pozwalają oderwać się od lektury. Czyta się szybko i z przyjemnością.

Dave Nostrand

wiceprezes do spraw sprzedaży w Eastern Region Marriott International

We wciągającym, zabawnym i pouczającym stylu Dean Lindsay ukazuje, w jaki sposób wszyscy możemy zmienić podejście do zmiany i zająć się dokonywaniem postępu.

Lusinè M. Meeks

dyrektorka kadr światowych holdingów Global Rewards i Mobility Sabre

Jeśli jakieś przesłanie może paść w idealnie dobranej chwili, to tak właśnie można określić książkę *Wyzwanie postępu* Deana Lindsaya. Dean ma rację, że zmiany nie wystarczają. Musimy dokonywać postępu. Dobre pomysły, praktyczne przykłady.

Joe Calloway

autor *Becoming a Category of One*

Zostawcie modne style zarządzania i programy typu „...w miesiąc”. W *Wyzwaniu postępu* Dean Lindsay ujmuje istotę sprawy i przedstawia realne, wartościowe i praktyczne rozwiązania problemów z nastawieniem na ciągły postęp w pracy i życiu osobistym.

Tim McRay

Leadership and Diversity Mercedes-Benz Financial

Dean Lindsay napisał książkę mądrą i „na czasie”! *Wyzwanie postępu* to głęboki tekst, w jasny sposób omawiający tematykę skutecznego dokonywania postępów, osiągnięcia równowagi w zmieniającym się świecie, redukcji stresu i doskonalenia się na poziomie zawodowym i osobistym.

Bradley D. Forsberg

Partner, KPMG

W *Wyzwaniu postępu* liderzy znajdą podpowiedzi i lepsze sposoby inspirowania ludzi do pozytywnych działań. To pierwsza książka o przywództwie, którą przeczytałem od deski do deski jednym tchem. Dean Lindsay fascynuje i inspirowanie czytelnika, a także rzuca mu wyzwanie.

Jonas Milton

prezes Almega, Sztokholm

Dean Lindsay myśli z rozmachem. Przeczytaj tę inspirującą książkę, a będziesz myślał tak samo.

Michael Port

autor *The Think Big Manifesto* i *Book Yourself Solid*

W dzisiejszym świecie istnieje nagląca potrzeba osobistej odpowiedzialności i polegania na sobie samym. O tych cechach mówi *Wyzwanie postępu*. Czytaj książkę Deana, rozkoszuj się zawartymi tam opowieściami, a w twoim umyśle zakiełkują ziarna myśli, które otaczającym cię ludziom pomogą stawać się... pionierami postępu, a nie tylko zmian. Ale nie poprzestawaj na tym. Idź i zrób coś ważnego.

Jim Cathcart

autor *Relationship Selling*

Wybitne dzieło! Dean Lindsay na wszystko patrzy z perspektywy *Wyzwania postępu*. Jeśli uważasz, że twój los jest zapisany w gwiazdach, przemyśl to od nowa. Na kartach tej książki Dean stawia pytania, które dodają odwagi i pomagają dążyć do takiej przyszłości, jakiej pragniesz i na jaką zasługujesz. Ta książka „skłania do myślenia” każdego lidera i każdego, kto chce nim zostać.

Darrell Sims

pułkownik lotnictwa wojskowego USA (w stanie spoczynku)

To znakomita książka, idealnie trafiająca w swój czas, dzięki prostemu, lecz ważnemu przesłaniu. Dzięki odpowiedniemu podejściu i sposobowi myślenia jesteśmy w stanie zapewnić ogromny postęp naszym organizacjom, rodzinom, a także sobie samym na drodze do realizacji celów i marzeń. Książka Deana pokazuje, jak to zrobić, przedstawiając inspirujące porady, które przydadzą się, aby nie zbaczać z drogi.

Brad Cleveland

Doradca oraz były prezes i dyrektor generalny International Customer Management Institute

Wszyscy chcemy z sukcesem realizować pomysły, plany i marzenia. *Wyzwanie postępu* Deana Lindsaya to znakomity przewodnik, który daje czytelnikowi wiedzę, motywację i wsparcie, a także pokazuje kierunek działania. Dean robi to ze swadą, humorem, energią i, co najważniejsze, starannością oraz wnikliwością.

Joel Zeff

autor *Make the Right Choice*

Kiedy w twoim życiu zawodowym lub prywatnym zaczyna dziać się coś wielkiego, ta książka jest w sam raz dla ciebie. Zawiera plan codziennego wydobywania z siebie wszystkiego, co najlepsze.

Mark LeBlanc

autor *Growing Your Business!*

Podjęcie *Wyzwania postępu* wzniesie twoje przywództwo i twój biznes na wyższy poziom. Książka Deana Lindsaya pobudza kreatywność i pomaga liderom w skupieniu uwagi na najważniejszych elementach sukcesu, gdy muszą poruszać się w świecie biznesu podlegającym ciągłym zmianom.

Bill Wallace

prezes i dyrektor The Wallace Companies, założyciel Success North Dallas

Dean Lindsay pisze tak samo, jak mówi. Jego styl zawiera wyważony melanz humoru, skłaniających do myślenia koncepcji i praktycznych przykładów, dzięki czemu jest to książka łatwa w lekturze, zabawna i wartościowa. Jeśli pracujesz w handlu, marketingu albo po prostu piastujesz kierownicze stanowisko w biznesie, otrzymasz propozycje praktycznych metod pozytywnego radzenia sobie ze zmianami, dokonywania postępów i natychmiastowej poprawy osiągniętych wyników.

Sean Piket

dyrektor Sales Integrity i współzałożyciel SalesDiscipline.com

Wyzwanie postępu wyraźnie podkreśla pewną ważną sprawę: wielu ludzi wie, co robić, jednak tylko nieliczni robią to, o czym wiedzą, że powinni. Od piętnastu lat kieruję sprzedażą i widziałem w biznesie wiele zmian. Dean w znakomity sposób ukazał różnicę pomiędzy zmianami a postępem.

Nathan Jamail

autor *The Sales Leaders Playbook*

WYZWANIE POSTĘPU

Dean Lindsay

WYZWANIE POSTĘPU

*Działać i wygrywać
w zmieniającym się świecie*

Przedmowa
JULIE WEBER

Dyrektorka kadr
Suthwest Airlines

Tytuł oryginału:
The Progress Challenge.
Working and Winning in a World of Change

Przekład
Dariusz Bakalarz

Redakcja i korekta
Ita Turowicz

Projekt okładki
AS

Zdjęcie na okładce
red150770

Skład
DINKOGRAF

The Progress Challenge Copyright © 2010 by Dean Lindsay
Copyright for the Polish edition © 2012
by Oficyna Wydawnicza LOGOS

Wszelkie prawa zastrzeżone.
Kopiowanie, powielanie, odczytywanie w środkach publicznego
przekazu dozwolone po pisemnym uzgodnieniu z wydawcą.

W sprawie zezwoleń należy zwracać się do
Oficyny Wydawniczej LOGOS
01-913 Warszawa, ul. Szekspira 4/386
tel./fax (22) 772 95 27; tel. (22) 793 09 04
tel. kom. 0 609 680 132
e-mail logos@logos.warszawa.pl
www.logos.warszawa.pl

ISBN 978-83-63488-05-5

Jan Morgan
(mojej cudownej Matce)

Podziękowania

Oto osoby, którym chciałbym złożyć szczególne podziękowania:

Doug Barkley, Jo-Ann Langseth, Dr. Bob Rich, Noel Mares, Martha Malnor, Cindy Peters, Dr. Jay Levinson, Vicki Snyder, Daren Martin, Robin Creasman, Scott Hasse, Devita Widmer, Jan Morgan, Shama Hyder, Malcolm Gilvar, Kristin Mapstone Smith, Marilyn and Tom Ross, Joy Jennings, Andra Grava, Nancy Barry, Russ McNeil, Lori Bourgo Lewis, Carolann Jacobs, Robin Courtney, Jim Penny, Walter Nusbaum, Bill Wallace, Martha Lawrence, Renee Broadwell, Mark Washum, Jim Young, Sean Piket, Neil Shiller, Linda Boyle, Jeff Rhoades, Maria Smith, Lewis Dauria, Danell Winsor, Pat Dougher, Lori-Lynn Baker, Bob Schmidt oraz wszyscy znakomici autorzy i zawodowi biznesmeni, którzy przyczynili się do realizacji tego projektu.

Nadzwyczaj szczególne podziękowania składam Julie Weber.

Jeśli wstęp do książki pisze ktoś o takim doświadczeniu i takim stanowisku w tak znakomitej firmie, to... po prostu ideal. Dziękuję Ci, Julie.

Super nadzwyczaj szczególne podziękowania

kieruję do Leny, Sofii i Elli – kocham Was.

WYZWANIE:

1. Wezwanie do udziału w jakiejś rywalizacji, w której trzeba wykazać się umiejętnościami lub siłą.
2. Żądanie wyjaśnienia, uzasadnienia.
3. Trudne zajęcie lub przedsięwzięcie skłaniające do podjęcia się go.
4. Coś, co ze swego charakteru skłania do szczególnego wysiłku.

Spis treści

Podziękowania	11
Przedmowa (Julie Weber)	15

ZMIANA JEST RZECZĄ LUDZKĄ, POSTĘP – BOSKĄ

Metoda cukiernika	19
Wyzwanie postępu: odsłona.	22
Zmiana jest rzeczą ludzką, postępowanie – boską	26
Aby był ruch, musi być powód	32
Być pionierem postępu	37
Kierowanie postępowaniem	40
Partnerstwo dla postępu	48

SZEŚĆ P POSTĘPU

Reguła postępu	55
Pokój ducha	62
Przyjemność	72
Profit	79
Prestiż	93
Przykrość i ból (unikanie)	103

Potęga	113
A co z dumą i celem?	125

POSTĘP W RÓWNOWADZE ŻYCIOWEJ

Życie jest jak szwedzki stół	131
Za dużo stresu, żeby osiągnąć postęp	140
Zawsze jest czas na postęp	157

ZNAJDOWANIE POSTĘPU W ZMIANIE

Stop, BOP i do przodu	173
---------------------------------	-----

ZAANGAŻOWANIE W POSTĘP

Nic nie musimy robić, ale nie wolno nam niczego nie robić	191
Wprowadzenie do stawiania celów nakierowanych na postęp	200
Zaangażowanie w postęp	210
Postęp wymaga wytrwałości	216
Mały dzielny umysł	224
O Autorze	227

Przedmowa

Niech ja to powiem pierwsza: *Wyzwanie postępu* to wspaniała książka. Zabawna, skłaniająca do myślenia, z mnóstwem praktycznych i motywujących rad. Zalecam ją kadrowcom, liderom działającym w biznesie, menedżerom sprzedaży i każdemu, kto nie tylko porusza się we współczesnej gospodarce, ale także chce odnosić w niej sukcesy. Za pomocą Sześciu P Postępu Dean oferuje nam niewiarygodną szansę świadomego kreowania rozwoju – a nie tylko zmian – w pracy i życiu prywatnym.

Szkoda, że nie przeczytałam tej książki przed bańką technologiczną w 2001 roku. Pracując wtedy w przedsiębiorstwie tworzącym oprogramowanie, jak większość specjalistów od polityki kadrowej starałam się „przewodzić zmianie”, „zarządzać zmianą” w bezprecedensowym okresie, w którym firmy technologiczne balansowały od niewiarygodnych wzrostów na Wall Street do tragicznych spadków. Wychodziliśmy wtedy jeszcze z szoku po zamachach z 11 września. Ta książka nie tylko ukazałaby mi wtedy nowe spojrzenie na zarządzanie zmianami, ale także dała więcej nadziei w odpowiedzi na pytanie „I co dalej?”. Teraz znów znaleźliśmy się w bezprecedensowym okresie gospodarczym. Specjaliści do spraw personalnych ponownie stoją przed wyzwaniem zarządzania kadrami ludzkimi w czasach dekonunktury gospodarczej. *Wyzwanie postępu* to lektura obowiązkowa dla każdego z nas. Recesję przetrwają tylko te przedsiębiorstwa, które są w stanie osiągnąć wzrost, po-

szerzać udziały rynkowe oraz zdobywać lojalność Klientów i Pracowników. To wymaga czegoś więcej niż zarządzania zmianą. Tu potrzebny jest postęp. Wytrwałe zaangażowanie w postęp. Mam to szczęście, że pracuję dla Southwest Airlines, przedsiębiorstwa naprawdę słynącego z dbałości o Klientów i Pracowników, niezależnie od stanu gospodarki. (Pragnę uprzedzić, że słowa Klienci i Pracownicy pisane są z dużej litery celowo). Opisując Sześć P Postępu (nie chcę za wiele zdradzać), Dean dobrze pokazał, dlaczego Pracownicy Southwest Airlines zapewniają tak wspaniałą obsługę Klientom. My kochamy naszą pracę, a ona kocha nas! Podczas rekrutacji ciężko pracujemy, żeby dobrać Pracowników z naturalną skłonnością do służenia innym. W Airlines zatrudniamy ludzi ze względu na nastawienie, a umiejętności zdobywają na szkoleniach. Nasza firma realizuje misję zapewniania Klientom jak najlepszej obsługi z przyjaznym podejściem, ciepłą atmosferą i zadowoleniem. Spróbuj osiągnąć to z nieprzychylnym podejściem. Pozytywna postawa to nie element naszych „podstawowych wartości”, lecz wymóg stawiany każdemu Pracownikowi.

Dean w mądry i pogodny sposób tłumaczy, że od każdego z nas zależy wybór postawy, która pomoże przetrwać i wyjść obronną ręką z bieżącej recesji, a także osiągać w życiu wszystko, na czym nam zależy. Zawsze uważałam, że „jeśli chcę coś osiągnąć, to muszę to zrobić sama”. Dean wyjaśnia, dlaczego jest to prawda, i podsuwa techniki pomagające w realizacji tego hasła. Każdego dnia musimy wykorzystywać każdą minutę, aby kreować postęp w życiu i pracy. Ta książka idealnie pasuje do naszych czasów. Dziękuję Ci, Dean.

Julie Weber

dyrektorka kadr, Southwest Airlines

Zmiana
jest rzeczą ludzką,
postęp – boską

Metoda cukiernika

Pewnej zimnej i deszczowej soboty o godzinie 9.45 wsiadłem do samochodu i w ciągu siedmiu i pół minuty pokonałem drogę do pobliskiej wypożyczalni filmów. Moim zadaniem było przywiezienie do domu *Szwajcarskiej rodziny Robinsonów*, klasycznego filmu Disneya, idealnie nadającego się na deszczową sobotę.

Wypożyczalnia była jeszcze zamknięta, więc przechadzałem się chodnikiem wzdłuż witryn sklepowych w oczekiwaniu na godzinę dziesiątą. Padało naprawdę mocno, ale przed zmknięciem zabezpieczały mnie markizy sklepowe.

Cztery sklepy za wypożyczalnią zauważyłem niskiego, dziarsko wyglądającego Koreańczyka w wieku około pięćdziesięciu lat. Stał pod daszkiem przed cukiernią z pączkami. W dłoni trzymał OGROMNY granatowy parasol. W cukierni siedziało sporo ludzi i był to jedyny otwarty lokal w pobliżu.

Mężczyzna z parasolem stał uśmiechnięty i pełen wigoru. Najwyraźniej nigdzie mu się nie spieszyło, sprawiał wrażenie osoby zadowolonej. Kiedy go mijałem, wymieniliśmy ukłon i grzeczne dzień dobry.

Moja ciekawość rosła.

O co temu facetowi chodzi?

Rozejrzałem się dokoła. Najpierw pomyślałem, że może czeka na otwarcie któregoś ze sklepów. Ale gdyby tak było, to *po co mu otwarty ten wielki granatowy parasol?*

Dlaczego go nie zamknie podczas oczekiwania pod markizą?

Poza tym stał tyłem do wejść. Patrzył na zalewany deszczem parking.

Może na kogoś czeka? Możliwe. Ale ewidentnie napawał się obecną chwilę (szeroki uśmiech, oczy szeroko otwarte).

Może lubił patrzeć na deszcz (ja lubię).

A może czekał, aż przestanie padać, żeby przejść do samochodu. Tylko po co mu ten wielki parasol?

W ogóle po co komu taki wielki parasol?

Wtedy przypomniałem sobie skromny plakat, który kiedyś widziałem na ścianie jednej z infolinii, w której jestem doradcą.

**Nie obiecujemy klientom słonecznej pogody,
ale możemy im obiecać, że podczas deszczu
weźmiemy ich pod parasol.**

Nagle mnie olśniło. Już wiedziałem, co robi ten człowiek. Odwróciłem się i zapytałem: *To pańska cukiernia?* (Znajomi wiedzą, że jestem skory do nawiązywania rozmów).

Koreańczyk odwrócił się do mnie, uśmiechnął i dumnie oświadczył swoim azjatyckim akcentem: *Tak, moja.*

I stoi pan z parasolem w oczekiwaniu na klientów?

Tak, odparł z niekłamaną radością w głosie. Wychodzę z parasolem i ich przyprowadzam. A gdy wychodzą, odprowadzam ich z parasolem do samochodu.

Pokiwałem w zamyśleniu głową i powiedziałem: *Super. To naprawdę wspinała obsługa klienta.*

Z uśmiechem pokręcił głową. *Nie. To dla mnie przyjemność.*

Z wyrazu jego oczu i tonu głosu nabrałem przekonania, że mówi szczerą prawdę. To faktycznie sprawiało mu przyjemność. Wychodząc z parasolem, nie tylko wyświadczał przysługę klientom. Robił to także dla siebie. Służenie klientom było dla niego służeniem samemu sobie. Dawało mu radość, było źródłem zadowolenia. Promieniał szczęściem.

*Czy tak wygląda dobra obsługa klienta? Z całą pewnością.
Klienci to doceniają? Z całą pewnością.*

Ten sposób pomaga zdobywać lojalność klientów? Z całą pewnością.

Czy dzięki parasolowi jego biznes kręcił się lepiej? Z całą pewnością.

To wszystko wyżej wymienione dobrze robi jemu i jego firmie, a ponadto on sam czerpie z tego radość. Trzymanie wielkiego parasola i przeprowadzanie pod nim klientów to dla niego przyjemność. Dawał coś z siebie i otrzymywał. Czerpał przyjemność z tego, że obiecywał przyjemność i wywiązywał się z obietnicy. Postępował słusznie i zdawał sobie z tego sprawę. „Słuszne postępowanie” dobrze mu robiło. Nie czekał na zmianę pogody, bo za bardzo był skupiony na działaniu i osiąganiu zwycięstwa.

Obiecuj przyjemność.

Podjmuj wyzwanie postępu.

Wyzwanie postępu: odsłona

Od razu przechodzę do rzeczy: W *Wyzwaniu postępu* chodzi o zachętę, aby nieustannie dążyć do POSTĘPU, a nie tylko dokonywać zmian. W umysłach tych, których chcemy inspirować do pozytywnego działania, nie tylko nasze pomysły, produkty i usługi muszą oznaczać postęp, ale także my sami. Także my musimy postrzegać siebie jako osoby postępowe. Nasz osobisty postęp ściśle wiąże się z pomaganiem innym w osiągnięciu rozwoju.

Książka ta zawiera nowatorski i skuteczny plan podjęcia *wyzwania postępu* w pracy i osiągnięcia zwycięstwa w dzisiejszym skomplikowanym i stresogennym świecie radykalnych zmian. Przedstawione tu uniwersalne koncepcje pomagają inspirować siebie i innych ludzi do postępowych działań, a w efekcie osiągać lepsze wyniki (i większe zadowolenie) w swoich obszarach aktywności.

W obliczu wielu koncepcji, porad i strategii zawartych w tej książce powinienś pomyśleć: *Wiedziałem o tym. To przecież zgodne ze zdrowym rozsądkiem*. Uważaj na wszystko, co po chwili namysłu wydaje się WBREW zdrowemu rozsądkowi. Niestety bowiem, prawda wygląda tak, że to, co zgodne ze zdrowym rozsądkiem, rzadko jest powszechnie stosowane. Zarówno w życiu, jak i biznesie, pomiędzy „wiem” a „robię” istnieje daleka i trudna do przebycia droga.

***W ciągu każdego dnia ludzie dostają tyle informacji,
że tracą zdrowy rozsądek...***

Gertrude Stein

Na tych kartach dowiesz się, jak zwiększać swoje szanse za pomocą czegoś, co nazwałem formułą **Sześciu P Postępu**. Jednak naszym celem jest nie tylko zwiększenie swoich szans przez świadomość sześciu P. Rzecz w tym, aby lepiej wykorzystywać swoje szanse przez *stosowanie* ich w życiu i pracy. Realizacja to podstawa.

Nauka nie może ograniczać się do zdobywania wiedzy. Powinna prowadzić do działania. W świecie zmian proces pracy i zwyciężania wymaga dobrze zaplanowanej i nastawionej na postęp aktywności.

*Czy w przypadku składania oferty głównym celem profesjonalnego handlowca jest to, aby klient WIEDZIAŁ, co on ma do sprzedania? NIE! Nie po to handlowiec pucuje buty i szczerzy zęby w uśmiechu, żeby potencjalny klient wstał zza biurka, ścisnął mu rękę i powiedział: *Dziękuję, że pan wpadł. Teraz już WIEM, co robić.* Głównym celem jest to, aby klient:*

- ◆ Podpisał umowę.
- ◆ Podjął działania.
- ◆ Kupił coś.
- ◆ Przedstawił prośbę.
- ◆ Zaoferował kontakt do kogoś innego.
- ◆ Przekonał się do sprawy.
- ◆ Wpłacił zaliczkę.
- ◆ Zgodził się na kolejne spotkanie.

- ◆ Podtrzymał relacje biznesowe.
- ◆ Zainspirował do rozwoju relacji.

Podobnie jest z tą książką. Moim celem jest to, żebyś WYKORZYSTAŁ zawarte tu koncepcje do wytworzenia silnej determinacji, która inicjuje i napędza postęp w kierunku zamierzonych celów, nawet gdy otaczający świat podlega zmianom i drży w posadach.

Wyzwanie postępu to po prostu wyzwanie do rozwoju. Wyzwanie do działania i zwyciężania w świecie ciągłych zmian. Podejmując je, lepsi stają się zarówno przywódcy, jak i przedstawiciele zespołu oraz po prostu istoty ludzkie. Rozwój własny i innych prowadzi do zdobywania i umacniania lojalności klientów, poszerzania wartościowych kontaktów, a także do rozwoju kariery i satysfakcji z pracy.

Istnieje silny i ważny związek pomiędzy solidnym przywództwem, sukcesami w sprzedaży, osobistą motywacją i lojalnością klienta. Wszystko to osiąga się dzięki temu, że w umysłach osób, które chcemy inspirować do działania, nasze pomysły, zalecenia, rozwiązania, produkty i usługi (a nawet my sami) jawią się jako postępowe.

Jak sprawiać, by w umysłach tych, których chcemy inspirować do działania, nasze koncepcje, produkty i usługi kojarzyły się z postępem?

Jak symbolizować POSTĘP w świecie zmian?

Książka ta przedstawia wiele cennych rozwiązań. Jednak *Wyzwanie postępu* to przede wszystkim metody rozwijania własnych indywidualnych sposobów, które sprawdzają się w przypadku twoim i twojego zespołu. Stosując Sześć P Postępu, aby pomagać klientom, kontrahentom, członkom ze-

społów i współpracownikom w utrzymywaniu stałego kontaktu z twoimi koncepcjami i twoim doświadczeniem, a także podejmując kroki zachęcające ich do działania, pomagasz im osiągać postęp.

*Skutecznie pracujemy i zwyciężamy,
gdy nasza praca pomaga innym zwyciężać.
Osiągamy postęp, kiedy innym pomagamy
w rozwoju.*

Dąż do postępu.

Zmiana jest rzeczą ludzką, postęp – boską

Nic dziwnego, że zmiany bywają błędnie brane za postęp.

Millard Fillmore

Zmiany zachodzą. Nie sposób ich uniknąć.

Powstają nowe technologie.

Na giełdach zdarzają się wzrosty i spadki.

Firmy łączą się ze sobą.

Organizacje nawiązują współpracę.

Rodzą się dzieci.

Padają deszcze. Są przypyływy i odpływy. Życie ewoluuje.

Cały czas znajdujemy się w pewnej fazie przejściowej, nieustannie docieramy do jakiegoś nowego miejsca, zmagamy się z nowymi przeszkodami, nowymi koncepcjami, nowym wszystkim. W komórkach naszych ciał cząsteczki są w ciągłym ruchu. Nasz świat i nasze życie podlega ciągłym zmianom, ale zmiany nie zawsze służą postępowi. Zmiany budzą nasz naturalny opór. Jednak postęp przyjmujemy z otwartymi ramionami.

Postęp oznacza: ruch naprzód, awans, stopniową poprawę. Postęp wymaga świadomego wysiłku, dyscypliny i charakteru.

Zmiany są nieuchronne. Postęp to kwestia wyboru.

Słowo *postęp* zawiera w sobie pewną kierunkowość, pewien wigor i potencjał, których nie ma słowo *zmiana* ani nawet *sukces*. Z każdym sukcesem pojawia się pragnienie dalszych sukcesów.

Gdy osiągamy cel, wrodzona ambicja podpowiada nam, że jest on tylko etapem do następnego celu, potencjalnie bardziej wartościowego i korzystnego. A zatem każdy sukces ustala *nową normę* i wprowadza nowe pytanie: *Co dalej?*

Droga do sukcesu zawsze jest w budowie. Zawsze pragniemy czegoś więcej. (Dodam, że tego czegoś nie odnoszę do człowieka, miejsca ani rzeczy, lecz raczej do uczucia. A ściśle rzecz biorąc, do połączenia sześciu uczuć, ale do tego dojdziemy niebawem). Jeśli nie czerpiemy radości z osiągniętego impetu, to ciągle pragnienie czegoś więcej bywa nieprzyjemne i niezdrowe.

Jeżeli natomiast skupiamy się na codziennym postępie, każdego dnia odczuwamy satysfakcję. Z każdym krokiem naprzód zyskujemy wyraźniejszy ogląd sytuacji, umacniamy wiarę w siebie, poprawiamy swoją pozycję i dostrzegamy więcej możliwości. Postęp w osiąganiu dzisiejszego celu opiera się na sile zdobytej dzięki postępowi dokonanemu w przeszłości. A dzisiejsze cele po zrealizowaniu stają się punktem wyjściowym przyszłego postępu.

***Owoce każdego sukcesu, czymkolwiek by był,
jest coś, co wymaga dalszego wysiłku.***

Walt Whitman

Gdy pojawia się nowa możliwość, rozpatrujemy ją i oceniamy, czy prowadzi do zmiany, czy też do postępu. Nowa możliwość może wynikać z nawiązania nowej relacji, zakupu nowego gadżetu elektronicznego, przepracowania nad projektem kilku dodatkowych godzin, przyśpieszenia w wyniku nowej linii produktów, wypracowania minimalnej normy, z czegokolwiek. **Postęp to zawsze zmiana, ale zmiana nie zawsze jest postępem.**

Powiedzmy, że mam rozstrój żołądka. *Rety, ale mnie brzuch boli. Nie wytrzymam tego. Czy to się kiedyś skończy? Czy coś się wreszcie zmieni?*

Ktoś to słyszy, podchodzi i wymierza mi cios w szczękę. *Zmieniło się?* Tak, nastąpiła zmiana. Ale nie postęp. Może dla tamtej osoby, ale na pewno nie dla mnie.

Co dla jednej osoby lub grupy osób jest postępem (na lepsze), dla innych może być zmianą (na gorsze). Czasami nawet propaganda, palenie książek, wojna i morderstwo w umysłach sprawców wydają się postępem (przerażające). Ponieważ postęp jest sprawą subiektywną, nie ma ani jednego czynnika, który by determinował, czy dane wydarzenie stanowi zmianę, czy postęp.

Możemy jednak powiedzieć, że:

- ◆ Zakładamy firmy, żeby *dokonać postępu, a nie wprowadzić zmianę.*
- ◆ Zatrudniamy pracowników, żeby *dokonać postępu, a nie wprowadzić zmianę.*
- ◆ Pracujemy w zespole, żeby *dokonać postępu, a nie wprowadzić zmianę.*
- ◆ Zachowujemy spokój przy napastliwym kliencie, żeby *dokonać postępu, a nie wprowadzić zmianę.*

- ◆ Podejmujemy trudne decyzje i prowadzimy ciężkie rozmowy telefoniczne, *żeby dokonać postępu, a nie wprowadzić zmianę.*
- ◆ Idziemy pod prąd, *żeby dokonać postępu, a nie wprowadzić zmianę.*
- ◆ Odbieramy telefon, *żeby dokonać postępu, a nie wprowadzić zmianę.*
- ◆ Wydajemy ciężko zarobione pieniądze, *żeby dokonać postępu, a nie wprowadzić zmianę.*
- ◆ Trzymamy dietę i wykonujemy ćwiczenia fizyczne, *żeby dokonać postępu, a nie wprowadzić zmianę.*

Im jesteśmy starsi, tym bardziej zdajemy sobie sprawę, że postępem może być nawet spowalnianie zmian. Pomyśl o czterdziestopięcioletnim pływaku, któremu udaje się od pięciu lat osiągać ten sam wynik. Utrzymanie się na stałym poziomie, co zapobiega zmianom na gorsze, to też postęp.

Wcale nie chcemy produktów, usług, przeżyć, idei i możliwości, które zmieniają życie. Zależy nam na produktach, usługach, przeżyciach, ideach i możliwościach, które wprowadzają w życie postęp.

Trzeba naprawdę zachować ostrożność, by nie mylić zmiany z postępem. To, że coś jest nowe albo nowoczesne, nie oznacza, iż jest dobre albo że coś cennego wnosi do naszego życia. Jak mówi moja znajoma pisarka Shama Hyder, żyjemy w świecie „kolejnej wielkiej rzeczy do zrobienia”. Jednak ponieważ każdy postęp jest tożsamy ze zmianą, ludzie z niechęcią podchodzący do wszelkich zmian, z niechęcią odnoszą się także do postępu.

Zmiana jest rzeczą ludzką, postęp – boską.

Dąż do postępu.

Ukłon w stronę Aleksandra Pope'a

Gdyby ten dziewiętnastowieczny poeta angielski żył w czasach współczesnych, byłby lubiany na Twitterze. To on napisał wzniosłe słowa: *Błądzić jest rzeczą ludzką. Wybacząć – Boską*. Podobno Pope to trzeci w kolejności spośród najczęściej cytowanych pisarzy anglojęzycznych, po Szekspirze i Tennysonie.

Aleksandra Pope'a na Twitterze nie ma, ale ja jestem i możiesz śledzić moje wpisy na blogu: [Twitter.com/DeanLindsay](https://twitter.com/DeanLindsay)

Rozmyślenia nad postępowem: Postęp czy zmiana?

1. Jakie transformacje są najbardziej widoczne na świecie?
2. Jakie transformacje dostrzegasz w swoim życiu zawodowym?
3. Jakie transformacje nadają kształt twojemu życiu osobistemu?
4. Jak możesz koncentrować się na codziennym postępie?
5. Jaka „kolejna wielka rzecz do zrobienia” będzie stanowić dla ciebie postęp?
6. Jaka „kolejna wielka rzecz do zrobienia” nie będzie dla ciebie postępowem?
7. Do czego teraz dążysz?
8. A co dalej? Dlaczego?
9. Co dla ciebie w ogóle oznacza postęp?
10. W których sferach życia dokonujesz postępów, a w których jedynie wprowadzasz zmiany?

***Wszystkim nam zależy na postępie,
jeśli jednak idziemy złą drogą,
postęp polega na obróceniu się na
pięcie i powrocie na dobrą drogę.
W takim przypadku najbardziej postępowy
jest ten, kto pierwszy robi w tył zwrot.***

C. S. Lewis