

[www.vulkani.rs](http://www.vulkani.rs)  
[office@vulkani.rs](mailto:office@vulkani.rs)

Naziv originala:  
Jack Canfield with Janet Switzer  
THE SUCCESS PRINCIPLES™ – 10th anniversary edition

Copyright © 2005, 2015 by Jack Canfield.

Published by arrangement with HarperCollins Publishers.

Translation Copyright © 2018 za srpsko izdanje Vulkan izdavaštvo

ISBN 978-86-10-02439-5



Ova knjiga štampana je na prirodnom recikliranom papiru od drveća koje raste u održivim šumama. Proces proizvodnje u potpunosti je u skladu sa svim važećim propisima Ministarstva životne sredine i prostornog planiranja Republike Srbije.

# UŠPEH, ŠTO DA NE

Džek Kenfield

PRERAĐENO I DOPUNJENO IZDANJE POVODOM DESET GODINA OD OBJAVLJIVANJA

Prevela Sanja Bošnjak

**VULKAN**  
IZDAVAŠTVO  
Beograd, 2018.



Ova knjiga posvećena je Peti Oberi, mom poslovnom partneru, predsedniku moje kompanije i već dvadeset pet godina mojoj desnoj ruci, osobi kojoj verujem i najbližem prijatelju.

Od početka stvaranja prvih priča *Melem za dušu* do stvaranja vrlo uspešne kompanije koja je uvećala moj uticaj širom sveta, Peti mi je pomogla da vodim karijeru, unapredila je moja učenja i imala je viziju mog posla koja je veća i hrabrija nego što sam mogao i da sanjam.

Reči ne mogu da izraze zahvalnost za tvoju neograničenu energiju, nesebičnu koncentrisanost i dugogodišnju posvećenost ovom radu.

Pravo si blago.



*Život je kao brava sa šifrom: vaš posao je da pronađete prave brojeve u pravom redosledu da biste dobili sve što želite.*

BRAJAN TREJSI

*Ako bismo uradili sve za šta smo sposobni, zaista bismo zadivili sami sebe.*

TOMAS A. EDISON

# Sadržaj

<i>Predgovor</i> .....	11
<i>Uvod</i> .....	19

## I OSNOVE USPEHA

1. Preuzmite stopostotnu odgovornost za svoj život .....	26
2. Razjasnite sebi zašto ste ovdje .....	42
3. Odlučite šta želite .....	48
4. Verujte da je moguće .....	57
5. Verujte u sebe .....	62
6. Koristite zakon privlačenja .....	71
7. Oslobodite moć postavljanja ciljeva .....	85
8. Usitnite ga .....	96
9. Uspeh ostavlja putokaze .....	100
10. Otpustite kočnice .....	102
11. Vidite ono što želite, uzmite ono što vidite .....	111
12. Ponašajte se kao da... ..	124
13. Preduzmite mere .....	132
14. Samo se nagnite ka tome .....	140
15. Delajte uprkos strahu .....	146
16. Budite spremni da platite cenu .....	157
17. Pitajte! Pitajte! Pitajte! .....	166
18. Odbijte odbijanje .....	172
19. Iskoristite povratne informacije u svoju korist .....	179
20. Posvetite se stalnom i neprekidnom poboljšavanju .....	188
21. Beležite uspeh .....	191
22. Vežbajte upornost .....	194
23. Vežbajte pravilo petice .....	200
24. Premašite očekivanja .....	203

## II PREOBRAZITE SE ZA USPEH

25. Napustite klub „zar nije užasno...?“ i okružite se uspešnim ljudima .....	208
26. Cinite svoju pozitivnu prošlost .....	213
27. Ne skidajte pogled s nagrade .....	221
28. Raščistite svoj nered i nedovršenosti .....	223
29. Dovršite prošlost da biste prigrlili budućnost .....	229
30. Suočite se s onim što nije u redu .....	238
31. Prigrlite promenu .....	242
32. Pretvorite svog unutrašnjeg kritičara u unutrašnjeg trenera .....	245
33. Prevaziđite svoja ograničavajuća uverenja .....	256
34. Razvijte četiri nove uspešne navike godišnje .....	260
35. 99% je promašaj; 100% je uspeh .....	263
36. Naučite više da zaradite više .....	266



37. Ostanite motivisani uz majstore . . . . .	273
38. Pokrenite svoj uspeh sa strašću i entuzijazmom. . . . .	277
<b>III STVORITE TIM ZA USPEH</b>	
39. Ostanite usredsređeni na svog unutrašnjeg genija . . . . .	282
40. Redefinišite vreme. . . . .	286
41. Stvorite moćan tim podrške i rasporedite im poslove . . . . .	290
42. Samo recite ne! . . . . .	294
43. Postanite vođa kog вреди pratiti . . . . .	299
44. Pronađite krilo pod koje ćete se zavući . . . . .	309
45. Unajmite ličnog trenera . . . . .	321
46. Isplanirajte svoj put do uspeha . . . . .	326
47. Istražujte u sebi . . . . .	331
<b>IV STVORITE USPEŠNE ODNOSI</b>	
48. Slušajte sada . . . . .	342
49. Razgovarajte iz srca. . . . .	346
50. Recite istinu brže . . . . .	350
51. Govorite nepogrešivo . . . . .	358
52. Kad sumnjate, proverite . . . . .	362
53. Primenjujte neuobičajenu zahvalnost . . . . .	366
54. Držite se svojih dogovora. . . . .	372
55. Budite klasa . . . . .	377
<b>V USPEH I NOVAC</b>	
56. Razvijte pozitivnu svest o novcu. . . . .	384
57. Dobijate ono na šta se usredsredite . . . . .	390
58. Prvo platite sebi. . . . .	395
59. Savladajte igru trošenja . . . . .	402
60. Da biste trošili više, prvo zaradite više. . . . .	407
61. Dajte više da biste dobili više. . . . .	418
62. Pronađite način da služite . . . . .	423
<b>VI USPEH U DIGITALNOM DOBU</b>	
63. Savladajte tehnologiju koja vam je potrebna. . . . .	428
64. Reklamirajte sebe svojim onlajn predstavljanjem . . . . .	437
65. Koristite društvene mreže da poboljšate reputaciju. . . . .	450
66. Koristite eksponencijalnu moć zajedničkog finansiranja . . . . .	455
67. Povežite se sa ljudima koji mogu da vam prošire viziju . . . . .	462
<i>Predgovor: Osnajte sebe tako što ćete osnažiti druge . . . . .</i>	<i>466</i>
<i>Donesite moć promene u svoju organizaciju: principi uspeha, važne primedbe; radionice i obuka . . . . .</i>	<i>475</i>
<i>Predloženi dodatni izvori za uspeh . . . . .</i>	<i>476</i>
<i>Zahvalnice . . . . .</i>	<i>477</i>



# PREDGOVOR

---

Pre deset godina Dženet Svicer i ja predvideli smo vreme kada će se knjiga *Uspesh, što da ne* čitati na mnogo jezika i pojaviti se u više od sto država, vreme kada će je ljudi iz raznih slojeva i raznih grupa koristiti kao vodič za sanjanje većih snova, planiranje boljih ishoda i preduzimanje više akcija i uživanja u nekoj vrsti proširenog, bogatog načina života, koji im nikada ranije nije izgledao moguće.

Predvideli smo vreme kada će edukatori, korporativni menadžeri i lideri malih grupa prihvatiti izazov da unaprede poruku knjige *Uspesh, što da ne*, tako što će obučavati druge osnovama ljudskog potencijala, vreme kada možemo sa ponosom da se osvrnemo na milione života koje je dotakla univerzalna poruka i dokazani principi iz ove knjige.

Srećan sam što mogu da kažem da je to vreme sada.

U prethodnih deset godina, ne samo da se knjiga *Uspesh, što da ne* proširila u sto osam država i na trideset jezika, već su i povratne informacije i priče o uspehu koje smo koristili bile pozitivne i ispunjavale su nas ponosom. Muškarci, žene, tinejdžeri, studenti, sportisti, preduzetnici, majke domaćice ili očevi koji ostaju kod kuće, korporativne zvezde u uspehu i drugi uspešni ljudi postali su posvećeni da stvaraju život izobilja, radosti, profesionalne ispunjenosti i ličnog dostignuća.

Oni su pozitivan dokaz da ovi principi deluju, ako ih savladate.

Kroz mnoge priče i dirljive izveštaje, gledao sam kako se ovaj fenomen razvija, dok čitaoci kreću, van današnje kulture rezignacije i mediokriteta, da stvore uzbudljiv i neodoljiv život svojih snova.

Oni su prevazišli lična ograničenja, bilo da su to bili fizički izazovi, ekonomske nevolje, neuspesi iz prošlosti ili jednostavno njihova ograničavajuća uverenja.

Jednom prilikom, možda baš kao vi, oni su se pitali kako jedna knjiga može da promeni njihove živote.

Dag Vital, građevinar iz Kamlupsa u Britanskoj Kolumbiji u Kanadi udvostručio je svoj prihod za samo godinu dana tako što je primenio ono što je naučio, a zatim ga ponovo udvostručio za godinu dana. Počeo je da uživa u mnogo više slobodnog vremena i sagradio je četiri predivne kuće, tako da su on i njegova porodica mogli da provode leta i zime u području blage klime.

Nekoliko dana pre nego što sam razgovarao sa Dagom, čuli smo se sa Mirijam Londri, majkom čiji je san bio da podeli koncepte samopouzdanja sa više od sto hiljada dece, da promeni život i zajednice širom zemaljske kule. Ne samo da je prevazišla cilj za manje od godinu dana već je osvojila Ginisov svetski rekord za svoje dostignuće.

Šon Galaher, uspešni irski preduzetnik, pojavljivao se tri sezone u poznatoj televizijskoj emisiji *Dragon's Den* (*Shark Tank* u SAD), i kasnije je ispunio svoj najsmeliji cilj kada se prijavio za izbore za predsednika Irske. On je sada jedan od najtraženijih govornika i pisaca koji pomaže da se informišu i inspirišu naredne generacije irskih poslovnih lidera.

Džastin Bendel, orkestarski muzičar u usponu, koristio je *Uspeh, što da ne* da vizualizuje sviranje u koncertnoj dvorani svetskog glasa čiju je sliku imao godinama. Iako nije znao ime te koncertne dvorane na slici, on ju je dodao svojoj tabli sa vizijama. Ubrzo je dobio punu stipendiju da nastavi diplomatske studije u muzici i za godinu dana bio je izabran da svira sa univerzitetskim orkestrom u Karnegi holu u Njujorku, koncertnoj dvorani koja je bila na fotografiji koju je dodao na tablu sa vizijama.

Pošto je koristila *Princip dvadeset četiri: Nadmašite očekivanja*, dvadesetpetogodišnja Kanađanka Natali Pis dovela je jednu od lokacija svojih barova sa sokovima do rekordnih prihoda, a onda ih prodala za najveću sumu koja je ikada dobijena za tu franšizu. Otada je završila master studije i sada, između ostalog, predaje poslovnu administraciju studentima četvrte godine i predlaže *Uspeh, što da ne* kao moćan priručnik za buduće preduzetnike.

Nakon što je jedan od mojih čitalaca, uspešni malezijski biznismen, završio u zatvoru sa strašno strogim uslovima u Kini, njegova žena ubedila je čuvare da mu dostave njegov rascepan, savijenih ušiju i ispodvlačen primerak knjige *Uspeh, što da ne* kako mogao da ostane motivisan tokom zatvorske kazne od dvadeset meseci. Ne samo da ju je ponovo pročitao stotinu puta već je iskoristio da se promeni u nekoga ko je još više motivisan, uzbuđen i neustrašiv, a nakon izlaska na slobodu lansirao je novo uspešno preduzeće informatičke tehnologije, otvorio dva restorana, dobio portfolio međunarodne imovine sa grupom investitora za nekretnine.

Pavel Popiolek, glavni češki izvoznik kompjuterske opreme, koji upravlja šestomilionskim preduzećem, primenio je ono što je naučio u knjizi *Uspeh, što da ne* da bi uspostavio ravnotežu između života i posla, ostavivši vreme za svoju pravu strast – takmičarski biciklizam. Do sada je osvojio Val d'Aran *UCI World Cycling Tour* trku u Pirinejima, kvalifikovao se za svetski masters biciklistički šampionat i dao je intervju za časopis *Men's Health*.

Naravno, osim poslovnih uspeha i profesionalnih dostignuća, tu su oni čitaoci koji su potpuno promenili život tako što su primenili principe date u ovoj knjizi.

Heder O'Brajen Voker, koja je doživela strašnu povredu mozga u skladištu na poslu, prvo je čula za *Uspeh, što da ne* u bolničkom krevetu dok joj je verenik čitao odlomke tokom tridesetodnevne rehabilitacije. Iako nije mogla da hoda i govori, čak ni da funkcioniše normalno, počela je da vizualizuje dan venčanja i postavila je šetnju do oltara kao najveći cilj. Proces učenja da hoda ponovo bio je strašan. Ali danas, Heder ne samo da se oporavila već i deli poruke za prevazilaženje nevolja kroz svoje govorničke angažmane i knjigu *Ne odustaj, ustaj*.

## *Uspeh, što da ne?*

Akšej Nanavanti, bivši marinac kom je dijagnostikovao posttraumatski stresni poremećaj, nakon povratka iz Iraka koristio je ove principe da bi prevazišao svoje stanje. Njegov san? Da trči kroz svaku državu na svetu, granicu za granicom, narednih dvadeset pet godina, ne samo kao način da inspiriše druge, već i da sebi bude inspiracija da ustane i preduzme nešto svakog dana.

A Luis Pju iz Velike Britanije jedina je osoba koja je završila plivanje na daleke destinacije na svakom okeanu na svetu. Tokom dvadeset sedam godina, on je prvi plivao u najnemirnijim vodama na Zemlji, među kojima su Antarktik, Severni pol i Himalaji, i razvio je razumevanje lepote i nežnosti života i njegovih toliko brojnih ekosistema. Milioni su videli njegove govore na *TEDGlobal* i njegove neumorne kampanje za stvaranje zaštićenih oblasti mora i promena pravnih okvira koji upravljaju okeanima. Godine 2013. Ujedinjene nacije proglasile su ga advokatom za morska pitanja, kao i Čuvarom okeana, i da, i on je pročitao *Uspeh, što da ne*.

Sa pričama poput ovih, i hiljadama drugih koje su pristigle, kada je došlo vreme da se pripremi izdanje za desetu godišnjicu knjige *Uspeh, što da ne*, brzo sam shvatio da sam mogao da stvorim celu prateću knjigu samo sa nadahnjujućim i fascinantnim pričama koje sam dobio od čitalaca tokom tih deset godina. Mnogi drugi upotreбили su ono što su naučili da postanu najprodavaniji autori, započnu preduzeće, kupuju investicione nekretnine, venčaju se, izgube kilažu, dobiju profesionalne počasti, dobiju unapređenje na poslu, proputuju svet, oslobode se duga, odgajaju predivnu decu i još mnogo toga.

Ali dok je mnogo čitalaca znalo tačno šta je ono što žele da postignu kada bi uzeli primerak knjige *Uspeh, što da ne*, mnogo njih nije. Za neke čitaoce, ostvarenje snova izgledalo je toliko daleko da je jedina njihova „želja“ bila da im život postane jednostavno bolji.

Forest Vilet je bio jedan od tih čitalaca.

Kada je imao trideset jednu godinu, Forestov život bio je na pravom putu. Posedovao je tri kuće i sedam preduzeća. Bio je sedam godina u braku sa prelepom ženom i imao je dvogodišnjeg sina. Bio je na vrhu sveta. To jest, sve dok se njegov svet nije preokrenuo naglavačke. *Bukvalno*. Doživeo je automobilsku nesreću, u kojoj se njegov auto tripot prevrnuo, ostavivši ga sa katastrofalnom povredom mozga.

Iznenada je Forest postao nesposoban da radi čak i najjednostavnije zadatke – njegova prelepa žena sada ga je učila da pere zube i češlja se. Iako je znao koliko je srećan što je živ, počeo je da pada sve brže i brže u duboku jamu depresije, ljutnje i očaja.

U početku, kao neko ko je preživeo povredu mozga, imao je poteškoća da razgovara na najosnovnijem nivou. Njegovo poniženje učinilo ga je vezanim za kuću, i uskoro su zamor i apatija dominirali njegovim životom. Satima je Forest ležao na sofi, spavao i gledao televiziju. Doktori, njegov terapeut za govor, terapeut za neurolog, fizikalni terapeut, svi stručnjaci, rekli su mu da mu ne mogu obećati

uspešan povratak produktivnom životu. Zato je Forest izgubio svaku nadu da će ikada imati normalan život, a kamoli da živi život ispunjen snovima.

Onda su mu jednog dana, dok je ležao u krevetu, tupo menjao kanale na televiziji, pažnju privukle reči: „Ako želite da dođete od mesta gde ste do mesta gde želite da budete...“ Forest se uspravio dovoljno da se koncentriše na ono što je voditelj rekao. „Sledi Džek Kenfield, da prodiskutuje o knjizi *Uspeh, što da ne*.“ Sa najmanjim tračkom nade, Forest je kupio knjigu o kojoj su oni govorili, prvo izdanje knjige *Uspeh, što da ne*, sa preko četiristo stranica. U to vreme, Forest je upravo učio da čita knjige svog sina – tridesetpetogodišnjak čita knjige za zabavište. Njegov terapeut za govor smatrao je da će knjiga od četiristo strana biti previše ambiciozna. Ali Džek je bio i više nego spreman da dođe od mesta gde je bio do mesta gde je želeo da bude.

Tako je počelo njegovo putovanje.

U početku, čitanje jedne stranice bilo je sporo i naporno. Iako je bio motivisan, Forest je počeo da se pita da li je njegov terapeut bio u pravu. Možda je on zaista bio previše ambiciozan.

Zatim je nekoliko meseci nakon što je počeo da napreduje pomoću *Uspeha, što da ne*, i skoro punih pet godina nakon nesreće, dobio najveći poziv da se trgne. Na rođendanskoj zabavi njegovog sina Hantera, Forest je bio napolju u dvorištu sa sinom i grupom prijatelja dok je Hanter otvarao poklone. Podigavši okrugli paket iz gomile, Hanter je iscepao ukrasni papir i otkrio bejzbol lopticu. Pošto se smeškao sa oduševljenjem, istog trena ju je bacio na zemlju. Prirodno, loptica je pala uz tup zvuk i otkotrljala se malo dalje u prljavštinu. Hanter ju je podigao i ponovo je usmerio ka zemlji, gde se još jednom otkotrljala od njega. Pre nego što je probao ponovo, prijatelj koji mu je dao bejzbol lopticu uzviknuo je: „Hantere, bejzbol loptice ne odskaču!“

U tom trenutku, Forest je bio zapanjen uticajem njegovog odsustva koje ga je udarilo kao gomila cigala. Kako bi njegov sin mogao da zna tako nešto? *Nikada se nisu dobacivali bejzbol lopticom.*

Forest je shvatio da je više vremena proveo u negativnom razmišljanju nego sa svojim sinom – na kraju ga napustivši, kao i ženu. Znao je će, da ako ne bude preuzeo kontrolu nad svojim životom, uskoro završiti u komadićima. Razvešće se, ostaće beskućnik, ili nešto još gore.

Varnica u njemu pretvorila se u plamen. Vratio se prvom poglavlju *Uspeha, što da ne*, poglavlju *Preuzmite stopostotnu odgovornost nad svojim životom*, i savladao ga u potpunosti.

U ovom slučaju, preuzimanje stopostotne odgovornosti nad životom značilo je da mora zaustaviti negativno obraćanje sebi: nema više „jadni Forest“, ili „Zašto se ovo desilo meni?“ Bez te stalne negativne muzike da ga ometa, Forest je mogao da vidi da nije aktivno učestvovao u svojoj rehabilitaciji. On je dozvoljavao fizikalnom terapeutu da ga razgibava, a onda se pitao zašto nije jačao. Sedeo je pasivno,

slušajući dok mu govorni terapeut čita, a onda se žalio kako njegove veštine čitanja ne postaju ništa bolje.

Sada je Forest počeo da veruje da bi njegov život mogao biti drugačiji, da bi on mogao da ga učini drugačijim. A to je ono kada se stvari zaista menjaju.

Skoro istog trenutka, njegova samosvest počela je da raste. Konačno je registrovao stvari koje su mu odavno ušle u glavu. Gde su bili svi njegovi prijatelji? Odgovor je bio onoliko bolan koliko je bio jasan: on ih je napustio, na isti način na koji je napustio svoju porodicu. Svi su odavno prestali da zovu, oterani njegovom negativnošću, a on je previše mislio na sebe da bi mu bilo važno. Samo to što je primetio ove stvari bilo je uspeh samo po sebi, Forest se podsetio. Napredovao je.

Zatim je odlučio da će odustati od krivice i žaljenja, što nije bio lak zadatak. To mu je toliko prešlo u naviku da nije čak ni shvatio šta radi. Zato je pitao ljude oko sebe da mu pomognu da postane svestan kada se vrati na stari put. Zapravo, njegova žena i terapeuti imali su znak: ako Forest počne da svaljuje krivicu ili žali se, oni će ga obavestiti tako što će se povući za uvo. Kada bi on to video, zaustavio bi se usred rečenice šta god da je rekao, i uzdahnuo duboko, a onda razmotrio pažljivo naredne reči.

To nije značilo da mu je razgovor, bilo pozitivan ili negativan, bio lak. Forest još nije u potpunosti savladao govor, i ponekad je bilo nemoguće pronaći reči koje su mu bile potrebne, ili bi zamuckivao. Zbog ovoga, on nije želeo da ide do radnje ili pošte, jer je mogao da naleti na nekoga koga poznaje. Da bi ovo rešio, koncentrisao se na dvadeset drugo pravilo: *Vežbajte istrajnost*. Svakog dana čitao je *Uspeh, što da ne* dvadeset minuta i vežbao je da izađe iz zone udobnosti. Dan za danom, vežbao je i malo-pomalo napredovao.

Jedan od njegovih koraka van zone udobnosti odveo ga je u lokalni kafić. Godinama je Forest saginjao glavu i prolazio pored kafića, pogleda prikovanog za beton. Ali ovog dana je ušao, podsetivši se na petnaesti princip: „iskusite strah i preduzmite akciju“. Nažalost, susreo se sa svojim najgorim strahom. Stari poznanik ga je primetio i pozvao.

Iako se grčio od sramote, Forest je ostao smiren, prišao i seo. Objasnio je najbolje što je mogao šta se dešava. Iznenadio se kada je otkrio koliko se zapravo osećao dobro što se suočio sa izazovom. U narednim danima, Forest je pokušavao sa drugima, i s vremenom je pričanje postalo lakše. Otkrio je da postoje ljudi oko njega koji su spremni da ga podrže, naročito sada kada je Forest bio voljan da podrži sebe.

On je takođe video da nije jedini koji se suočava sa strahovima i izazovima u životu. Svi s kojima je razgovarao su izgleda imali neke teškoće ili neki svoj bol. Ovaj uvid pomogao mu je da prevaziđe stid koji je tako dugo nosio.

Kako je vreme prolazilo, jedva je mogao da poveruje u nove uspehe koje je postigao. Za samo godinu dana primene ovih principa, Forest je radio sve ono što su njegovi doktori rekli da nikada neće ponovo raditi. Vratio se u školu. Prestao

je da uzima lekove, i za bol i za depresiju. Počeo je da volontira. Pretvorio je svaki negativni aspekt u pozitivan.

I to je počeo da radi još odavno.

Danas je teško poverovati da je postojalo vreme, ne tako davno, kada Forest nije mogao tečno da govori, niti da dobro čita i piše. Ali on je to u potpunosti preokrenuo, i napisao je knjigu o svojim iskustvima. Kao rezultat, dobija skoro svakodnevne zahteve da podeli ovu priču pred publikom. I dok nije mogao da poveruje da je to moguće, tokom onih mračnih dana, danas voli javno da nastupa i veruje da je pronašao posao za koji rođen. Ushićen je što putuje i govori sa grupama širom sveta.

Čitanje knjige *Uspeh, što da ne* takođe je promenilo Forestovo razmišljanje o uspehu uopšte. Pre nesreće, „uspeh“ je za njega značio više novca i više stvari – veća kuća, veći čamac, otvaranje više preduzeća i posedovanje više predmeta. Nakon nesreće, odustao je od dostizanja bilo kog uspeha, kako god ga definisali.

Danas, zahvaljujući knjizi *Uspeh, što da ne*, on je saznao pravu istinu: da to što imate sve na svetu ne znači ništa ako zaista ne živite, a Forest sada zna da je to davanje i primanje ljubavi. Kada bi se valute merile u prijateljima i ljubavi, Forest bi bio najbogatiji čovek na svetu.

Dok je Forest Vilet koristio *Uspeh, što da ne* da definiše i samostalno postigne uspeh, kako biste *vi* definisali uspeh samo na osnovu *vaše* moći? Za vas, „uspeh“ može biti značajan prihod, finansijska nagrada bez muke, i luksuz života sa mnogo novca. To može biti profesionalno prepoznavanje ili uspeh u hobijima i filantropskim dostignućima. Mogu biti zdrava, srećna i zainteresovana deca ili porodični život koji pruža svakodnevni užitak i radost. Ili to može biti ulazak na svetsku pozornicu za projekat ili pitanje za koje ste zainteresovani. Šta god bila vaša definicija uspeha, pobrinite se da držite u ruci mapu puta da je postignete.

#### ČAK I KADA STE SKEPTIČNI, PRINCIPI UVEK RADE

Jedna od mojih omiljenih priča u prethodnih deset godina jeste od čitaoca na Filipinima, koji je u početku bio skeptičan, ali koji se obavezao da će svakako primeniti principe – ali samo na godinu dana.

Na poslednjem stajanju u azijskoj turneji u šest gradova, gde su se odvijale radionice *Uspeh, što da ne*, mladić po imenu Džon Kalub prišao mi je na potpisivanju knjige u najvećem tržnom centru u Manili. On je pisao novinsku kolumnu o uspešnim ljudima za najveće novine na Filipinima i pitao me je za intervju. Nakon vrlo zanimljivog sata, rekao sam mu da je odličan i pitao ga koliko dugo to radi.

S ponosom mi je odgovorio da je to bio njegov prvi intervju.

Nastavio je da priča kako je sve donedavno sa još dva partnera imao i vodio tri uspešna restorana, ali nesuglasice među partnerima na kraju su dovele do propasti posla. Džon je sada bio bez doma, bez para i spavao je na kauču u stanu svog prijatelja.



## Uspeh, što da ne?

Vozio se javnim prevozom do mesta gde je bilo potpisivanje knjige zato što više nije imao auto. A sav novac koji je imao na svetu bila su tri dolara koja je imao u džepu.

Kada sam to čuo, a pošto mi se dopao Džon, kupio sam mu primerak knjige *Uspeh, što da ne* u knjižari i ponudio sam mu besplatno mesto u radionici narednog dana. Dao sam mu dvadeset dolara da kupi nešto hrane i iznudio sam obećanje da će, ako mu se dopada, napisati propratni članak o radionici.

Dve i po godine kasnije vratio sam se u Manilu da bih održao još jednu radionicu. Dok sam se spremao da počnem, primetio sam lepo odevenog čoveka u plavom blejzeru i zlatnim martinkama, kog je pratilo deset ljudi, i svi su nosili polo majicu sa blistavim logom. Bio sam znatiželjan pa sam prišao grupi i, na moje iznenađenje i zadovoljstvo, čovek u plavom blejzeru bio je Džon Kalub!

Rekao mi je da je postao jedan od najuspešnijih biznismena u Manili. Kada je Džon povezao priču sa tim kako je ostvario uspeh, bio sam toliko dirnut da sam ga zamolio da je подели sa nama.

Dok sam sedeo na seminaru, ruku čvrsto prekrštenih preko grudi, pažljivo sam slušao dok je Džek Kenfield opisivao principe uspeha. U početku sam bio vrlo skeptičan. Imao je lude ideje, kao što je da seckate i lepите slike na tablu sa vizijama i gledate svakog dana u njih, a onda da *osećate* kao da već imate ono što želite. Moj racionalni um govorio mi je *Kakva šala. Kao da će mi to što gledam u istu sliku pomoći da dobijem ono što želim.*

U jednom trenutku, Džek je čak govorio o poznatom eksperimentu dr Masarua Emotoa sa vodenim kristalima i pokazao je slike kako misli, reči i osećanja mogu da utiču na vodu. Iako sam bio zainteresovan, još nisam bio ubeđen.

Pošto je moj um bio pun sumnji i pitanja, vratio sam se kući sa seminaru i razmislio više o onome što je Džek podelio. Uskoro mi je palo na pamet: Džek je bio vrlo, vrlo uspešan čovek koji je koristio ove principe, a ja sam bio ovde, sasvim švorc. *Koga bih poslušao?* pitao sam sam sebe. Osim toga, izgubio sam sve, nisam imao ništa više da izgubim.

Odlučio sam da pročitam knjigu koju mi je dao i da vredno pratim principe godinu dana.

Svake nedelje radio sam sa drugačijim principom. Počeo sam da vizualizujem i čak sam stvorio jednu ludu tablu sa snovima zbog koje sam bio toliko skeptičan.

Prva slika koju sam isekao bila je slika BMW-a – automobila mojih snova. U to vreme, bio sam daleko od toga da mogu sebi priuštiti bilo kakav auto, a kamoli BMW. Da bih stigao do željenog mesta, pešačio sam ili se vozio u džipniju, pretrpanom vozilu gradskog prevoza na Filipinima. Ali uskoro sam koristio princip da bih svoju sumnju pretvorio u poverenje. I uspeo je! Za godinu dana kupio sam svoj prvi BMW.

Još jedan princip koji sam otkrio bio je drugi princip: „Budite jasni zašto ste ovde“. Kada sam bio mlađi, menjao sam poslove samo da bih zaradio platu i platio

## Džek Kenfield

račune. Onda nas je Džek, tokom seminara, proveo kroz vežbu da otkrijemo naše najdublje želje. Ne samo da sam shvatio ljubav koju imam prema podučavanju, već sam počeo da je doživljam kao moj pravi dar i svrhu. Da bih počeo da delam ka tome, stvorio sam ogroman cilj na seminaru, a to je da postanem vodeći trener uspeha na Filipinima.

Lansirao sam niz seminara, podučavao sam principima koje sam naučio od Džeka. Počeo sam da obučavam i da budem konsultant raznim kompanijama. Moj prihod se naglo povećavao i uskoro sam počeo da zarađujem milion pezosa, što je na Filipinima mnogo novca. Zatim sam kombinovao svoju ljubav prema putovanjima sa strašću da predajem i počeo sam da vodim seminare širom sveta.

Danas je moja kompanija za podučavanje jedan od najvećih profitnih centara od svih kompanija koje sam imao. Ranije nisam radio ono što sam voleo, pa je moj uspeh bio nategnut. Sada sa toliko entuzijazma predajem ove principe da se ljudi sjate da me vide; jednog dana sam čak zaradio sedmocifren honorar!

Džek mi je pomogao da vidim da zaista možete imati sve. Moja prva tabla sa vizijama nastala je 2006, i od tada sam postigao više od sedamdeset posto onoga što sam naumio da uradim. Zbog knjige *Uspeh, što da ne*, ja sam najplaćeniji motivacioni govornik u državi i na dobrom sam putu da postanem najbolji trener uspeha na Filipinima. Ako ja mogu da pređem iz bankrotstva u stanje da sam zvezda u mom poslu, samo zato što živim po principima, onda to svako može.

Takođe sam video rezultate u životu mnogih mojih klijenata, dok je hiljade njihovih zemljaka dostiglo svoj san. Mnogi su jedva preživljavali, a sada su na putu da postanu multimilioneri. Svi smo mi živi dokaz da će principi uvek raditi, ako vi savladate principe.

Džon Kalub iskusio je moć moje knjige, a i vi ćete videti promene u svom životu ako primenite ove klasične principe, zajedno sa novim uvidima koji se nalaze u ovom izdanju za desetogodišnjicu.

Pozdravljam vas. Čestitam vam. I želim vam dobrodošlicu na ovom putu.

Za vaš uspeh,  
Džek Kenfield

## UVOD

---

*Ako čovek iz bilo kog razloga ima mogućnost da vodi izuzetan život, nema prava da ga zadrži za sebe.*

ŽAK IV KUSTO

legendarni podvodni istraživač i reditelj

*Ako čovek piše knjigu, neka piše samo o onome što zna. Imam dovoljno svojih nagađanja.*

JOHAN VOLFGANG FON GETE

nemački pesnik, romanopisac, dramski pisac i filozof

Ovo nije knjiga dobrih ideja. Ovo je knjiga bezvremenih principa koje su kroz istoriju primenjivali uspešni muškarci i žene. Proučavao sam te principe uspeha više od trideset godina i primenio sam ih i u sopstvenom životu. Neverovatan uspeh u kome sad uživam rezultat je primene tih principa iz dana u dan, otkako sam počeo da ih učim 1968. godine.

Svojim uspehom smatram i to što sam napisao i uredio preko dve stotine bestselera, među kojima je 60 bestselera *Njujork tajmsa* sa preko 500 miliona štampanih primeraka, na pedeset jezika širom sveta. Držim Ginisov rekord jer mi je 24. maja 1998. sedam knjiga bilo na listi bestselera *Njujork tajmsa*, već dvadeset godina imam višemilionske dolarske neto prihode svake godine, živim na predivnom imanju u Kaliforniji, pojavio sam se u svakom većem tok-šou u Americi (od *Opre* i *Montela* do *Larija Kinga – Uživo* i *Dobro jutro, Ameriko*), moju nedeljnu novinsku kolumnu čitaju milioni ljudi, zarađujem honorare od 25 000 dolara do 60 000 dolara po predavanju, držim govore u vodećih petsto kompanija na svetu, dobitnik sam brojnih stručnih i građanskih nagrada, imam neverovatan odnos sa svojom predivnom porodicom i dostigao sam postojani nivo blagostanja, ravnoteže, sreće i unutrašnjeg mira.

Družim se sa generalnim direktorima petsto najvećih i najuspešnijih svetskih kompanija; filmskim, televizijskim i muzičkim zvezdama; proslavljenim autorima i najboljim svetskim duhovnim učiteljima i vođama. Držao sam govore članovima Kongresa, profesionalnim sportistima, direktorima kompanija i superzvezdama

prodaje u svim najboljim letovalištima i odmaralištima na svetu – od hotela *Četiri godišnja doba* u Nevisu, na Britanskim zapadnoindijskim ostrvima, do najlepših hotela u Akapulku i Kankunu. Skijao sam u Ajdahu, Kaliforniji i Juti, išao na splavarenje u Koloradu i planinario po planinama Kalifornije i Vašingtona. Letovao sam u najboljim svetskim letovalištima na Havajima, u Australiji, Tajlandu, Maroku, Francuskoj i Italiji. Sve u svemu, život je sjajan!

Kao i većini vas što čitate ovu knjigu, i meni je život počeo veoma prosečno. Odrastao sam u Vilingu, u Zapadnoj Virdžiniji, gde mi je otac radio u cvečari i zarađivao 8 000 dolara godišnje. Majka mi je bila alkoholičarka, a otac radoholičar. Radio sam leti da sastavim kraj s krajem (kao spasilac na bazenu i u istoj cvečari kao i otac). Upisao sam fakultet zahvaljujući stipendiji i služio sam doručak u domu da platim knjige, odeću i izlaske s devojkama. Niko mi ništa nije dao na srebrnom poslužavniku. Na poslednjoj godini postdiplomskih studija honorarno sam radio kao nastavnik i zarađivao sto dvadeset dolara svake druge nedelje. Stanarinu sam plaćao sedamdeset devet dolara mesečno, pa sam preostalim novcem morao pokriti sve ostale troškove. Pred kraj meseca, jeo sam ono što je postalo poznato kao moja večera za dvadeset jedan cent – deset centi koštala je konzerva sosa od paradajza, belog luka, soli i vode, a jedanaest centi pakovanje špageta. Znam šta znači preživljavati na dnu ekonomske lestvice.

Posle završenih postdiplomskih studija započeo sam karijeru kao nastavnik istorije u crnačkoj srednjoj školi na južnoj strani Čikaga. I tada sam upoznao svog mentora – V. Klementa Stouna. Stoun je bio samonikli multimilioner koji me je zaposlio u svojoj fondaciji i naučio me osnovnim principima uspeha, kojima se i danas služim. Posao mi je bio da druge naučim tim istim principima. Tokom godina, posle vremena provedenog sa Stounom, vodio sam razgovore sa stotinama uspešnih ljudi – olimpijskim i profesionalnim sportistima, proslavljenim zabavljačima, najprodavanijim piscima, vodećim poslovnim ljudima, političkim vođama, uspešnim preduzetnicima i vrhunskim prodavcima. Doslovno sam pročitao hiljade knjiga (u proseku jednu na svaka dva dana), prisustvovao stotinama seminara i preslušao hiljade sati audio-programa da bih otkrio univerzalne principe uspeha i sreće. Tada sam te principe primenio na sopstveni život. Na predavanjima, seminarima, radionicama, pred više od milion ljudi u svih pedeset američkih država (i trideset šest zemalja širom sveta), govorio sam o onim principima koji su delovali.

Ovi principi i tehnike nisu koristili samo meni, već su pomogli i stotinama hiljada mojih učenika da uspešno napreduju u karijeri, steknu bogatstvo, budu živahniji i srećniji u odnosima, i srećniji i ispunjeniji u životu. Moji studenti su pokretali uspešne poslove, postali milioneri, sportske zvezde, sklapali unosne muzičke ugovore, glumili glavne uloge u filmovima i na televiziji, osvajali političke položaje, imali ogroman uticaj u svojim zajednicama, pisali bestselere, dobijali zvanja najboljih nastavnika godine u svojim okruzima, probijali sve rekorde prodaje u kompanijama, pisali nagrađivane scenarije, postajali predsednici korporacija,