

FOREVER



Poland



Rex Maughan

Chairman of the Board & CEO

Twoje 'Dlaczego'

W ciągu tych ponad 30 lat od inauguracji FOREVER przebyłem wiele mil i miałem przywilej poznać wielu ludzi wywodzących się z różnych środowisk i żyjących w różnych uwarunkowaniach politycznych i społecznych. Poznawanie najwspanialszych ludzi na Ziemi i praca z nimi zawsze były dla mnie jednym z najsilniejszych czynników motywujących. Często używamy w Forever sformułowania „odnaleźć swoje dlaczego”, by podkreślić znaczenie znalezienia i odwoływania się do takiej siły motywującej, która będzie potężniejsza niż jakiegokolwiek przeszkody, jakie możecie napotkać na drodze do realizacji postawionego sobie celu.

Ilustrującym to przykładem może być odchudzanie. Wyobraźcie sobie, że skonsumowaliście już dzienny limit kalorii, ale nadal czujecie głód i w związku z tym zmierzacie w stronę kuchni. Po drodze Wasz umysł przypomina Wam, że jesteście na diecie, czemu przeczy żołądek, według którego „umieracie z głodu” i nie doczekacie świtu bez solidnego kawałka tortu czekoladowego. Ścierają się ze sobą dwa potężne czynniki, a Wy tkwicie między młotem a kowadłem. Potrzebujecie trzeciego elementu, który będzie pełnił funkcję mediatora i właśnie wtedy do akcji wkracza Wasze „dlaczego”. Wasze „dlaczego” jest w Waszym sercu; to po nie sięgacie, gdy sytuacja robi się trudna. W naszym przykładzie z odchudzaniem powodem „dlaczego” może być zbliżające się spotkanie klasowe i chęć zmieszczenia się w ulubioną małą czarną. Nadal czujecie głód, ale macie potężniejszy powód, by przelknąć sline zawrócić spod kuchennych drzwi. Wiecie, jak fantastycznym uczuciem będzie wspaniały wygląd podczas klasowego spotkania. Przejdźcie obok *Debbie Brown*, która ukradła Wam randkę na studniówkę, i oszołomienie wszystkich wyśmienitą figurą jest warte lekkiego burczenia w brzuchu!

Weźmy inny przykład: wróciliście do domu po całym dniu pracy, jesteście zmęczeni, a w telewizji leci fajny program. Na dworze jest ciemno i zimno, a spotkanie Szansa na Biznes zaczyna się za dwie godziny. Zaprosiliście pięć osób, ale tylko dwie wykazały jakiegokolwiek zainteresowanie. Obiecaliście, że do nich ponownie zadzwonicie, ale nie jesteście pewni, czy tak naprawdę w ogóle są zainteresowane, a nie chcecie wyjść na natrętów. Rozum mówi, aby zrobić sobie coś ciepłego do picia, usiąść wygodnie i włączyć telewizor. Jednak podjęliście wobec samych siebie zobowiązanie; określiliście swoje „dlaczego”. Zaangażowaliście się w realizację celu zwiększenia dochodów tak, by móc mniej pracować i spędzać więcej czasu w domu. I tak, uzbrojeni w motywację, by pomagać innym i pozostać wiernym swojemu „dlaczego”, sięgacie po telefon i proponujecie swoim gościom podwiezienie na spotkanie. Gwarantuję, że nigdy nie poczujecie zmęczenia na spotkaniu, na które przywieźliście gościa.

Zauważyłem, że każdego z nas napędzają te same czynniki. Oczywiście na wiele sposobów się różnymi: wierzymy w różne rzeczy, mówimy różnymi językami, jemy różne potrawy i wielbimy różnych bogów, ale wszystko to robimy z DOKŁADNIE takich samych powodów. Hyrum Smith z Franklin Training stwierdził, że wszystkim nam potrzeba w życiu czterech podstawowych rzeczy:

1. ŻYĆ – jeść, pić i oddychać
2. KOCHAĆ I BYĆ KOCHANYM – związki
3. CZUĆ SIĘ WAŻNYM – uznanie
4. MIEĆ RÓŻNORODNOŚĆ

Są to czynniki napędzające nas do działania w każdej dziedzinie życia, niezależnie od tego, czy jesteśmy Amerykanami, Japończykami, Argentyńczykami czy Rosjanami.

Zachęcam Wam, byście przyjrzeni się swojemu „dlaczego” i sprawdzili, czy pasuje do którejś z kategorii wymienionych przez Hyruma Smitha. Jeżeli nie, poświęćcie chwilę, by je doprecyzować. Wasze powody muszą być potężniejsze niż chwilowe doznania; muszą żyć w Waszych sercach. Jeżeli będą tam żyły, zawsze będziecie w stanie odnaleźć w sobie motywację. Wybór, by działać, pozostanie Wasz. Jestem pewien, że jesteście najwspanialszymi ludźmi na Ziemi i dlatego zrobicie, co trzeba!

FOREVER Wasz,

Rex Maughan

