



**FII UTIL**  
**7 REGULI DE VIAȚĂ**  
**ARNOLD**  
**SCHWARZENEGGER**

**FII UTIL**



**FII UTIL**  
**7 REGULI DE VIAȚĂ**  
**ARNOLD**  
**SCHWARZENEGGER**

Traducere din limba engleză  
de Adina Avramescu

## Introducere

La câteva luni după ce s-a încheiat mandatul meu de guvernator, în 2011, lumea s-a prăbușit în jurul meu cu un zgomot asurzitor.

Asta nu înseamnă că toate lucrurile merseseră nemaipomenit în anii anteriori. După o victorie zdrobitoare — când am fost reales cu o majoritate de 57% în 2006 —, am aprobat politici de mediu care au inspirat întreaga lume și am făcut cea mai mare investiție în infrastructură din istoria Californiei — de care vor beneficia șoferii, studenții și fermierii din California multă vreme după ce eu nu am să mai fiu —, dar în ultimii mei doi ani și jumătate de la Capitoliu, pe care i-am petrecut în toiul crizei financiare globale, m-am simțit de parcă eram blocat într-un uscător de haine cu o încărcătură de cărămizi. Primeam lovitură după lovitură din toate direcțiile.

În 2008, când a lovit crahul, oamenii au început să-și piardă casele de la o zi la alta, apoi ne-am trezit în cea mai dură recesiune de la marea criză economică, pentru că o mână de bancheri lacomi puseseră pe butuci sistemul financiar. Într-o zi, California se bucura de o creștere neașteptată de buget care îmi permitea să creez fonduri pentru zile negre. În ziua următoare, faptul că bugetul Californiei era prea strâns legat de Casa Albă ne lăsa cu un deficit de 20 de miliarde de dolari și ne ducea în pragul insolvenței. Am petrecut atâtea ore târzii din noapte închis într-o cameră cu liderii ambelor partide din Congres încercând să găsim soluții pentru a ne îndepărta de marginea prăpastiei, încât mă gândeam că nu mai rămânea decât ca statul să ne declare oficial concubini.

Dar oamenii nu voiau să audă nimic din toate acestea. Nu știau decât că le-am redus accesul la servicii și le-am mărit taxele. Ai putea spune că guvernatorii nu au control asupra unui dezastru financiar global, dar adevărul este că, atunci când economia este pe o pantă ascendentă, oamenii îți atribuie ție meritele, chiar dacă ai prea puțin de-a face cu acest lucru, așa că nu putem să spunem decât că este corect să ți se pună în cârcă vina atunci când economia o ia în jos. Doar că nu e un sentiment plăcut.

Să nu mă înțelegi greșit! Eu și echipa mea am avut câteva victorii. Am spulberat

sistemul care dăduse partidelor politice practic un drept de veto cu privire la interesele majore ale oamenilor și îi transformase pe politicieni în niște ratați impasibili. Am învins în lupta cu companiile petroliere care încercau să saboteze progresele noastre din domeniul mediului și am avansat pe această cale cu și mai multă îndârjire: am acoperit statul cu energie solară și din alte surse regenerabile și am făcut investiții istorice pentru a fi frunțași pe plan mondial la tehnologia curată.

Dar am aflat în acei ani de la sfârșitul primului deceniu al secolului XXI că poți să adopți unele dintre cele mai inovatoare și mai revoluționare politici pe care le-ai văzut vreodată guvernul unui stat și să simți totuși gustul eșecului total atunci când un alegător te întreabă de ce nu poți să-l ajuți să-și păstreze casa, când un părinte te întreabă de ce ai redus bugetul școlii la care învață copilul lui sau când muncitorii te întreabă de ce au fost disponibilizați.

Aceasta nu a fost, desigur, singura mea experiență legată de eșecul public. Am suferit pierderi uriașe în cariera mea de culturist, am făcut filme care au sfârșit la closet și aceasta nu a fost prima oară când am văzut că popularitatea mea se prăbușește ca indicele Dow Jones Industrial Average.

În momentul acela eram încă departe de cea mai neagră situație.

Iar lumea mea nu s-a prăbușit din cauza crahului.

S-a prăbușit din cauza mea.

Mi-am distrus familia. Niciun alt eșec nu m-a făcut să sufăr atât de mult.

Nu am de gând să reiau aici acea poveste. Am spus-o altor persoane, iar acestea au spus-o la rândul lor de nenumărate ori. O cunoașteți cu toții. Dacă nu, ați auzit de Google și știți cum să o găsiți. Mi-am făcut destul familia să sufere; și a durat mult până ce am reușit să repar relația cu ai mei; nu am de gând să-i transform în combustibil pentru mașina de bârfe.

Ceea ce vreau să spun este că la sfârșitul aceluia an m-am trezit într-un loc care îmi era străin și, totodată, familiar. Eram la fund. Mai fusesem acolo. Dar de această dată eram cu fața în jos în noroi, într-o gaură neagră, și a trebuit să mă decid dacă merita să mă curăț bine și să încep urcușul lent spre ieșire sau să renunț pur și simplu.

Proiectele cinematografice la care lucrasem de când părăsisem Capitoliul s-au dus pe apa Sâmbetei. Desenul animat inspirat din viața mea? Pa și la revedere! Mass-media m-a tratat ca pe un ratat — povestea mea avea să se încheie după trei etape: Culturist, Actor, Guvernator. Cui nu îi place o poveste cu final tragic, mai ales când cel care se prăbușește este eroul atotputernic?

Dar, dacă ai citit vreodată ceva despre mine, probabil că știi deja că nu m-am dat bătut. De fapt, am savurat provocarea de a trebui să mă cațăr înapoi sus. Strădania este cea care face ca succesul să aibă un gust atât de dulce atunci când îl atingi.

A patra etapă a vieții mele este o amalgamare a tuturor celor trei etape anterioare combinate în așa fel încât să mă facă să fiu cât mai util posibil, la care se adaugă puțin dintr-un lucru la care nu m-am așteptat. Continui cruciada culturismului și fitnessului, trimițând zilnic câte un e-mail cu exerciții de fitness la sute de mii de persoane pasionate și organizând Arnold Sports Festivals în întreaga lume. Munca mea în domeniul politicilor publice se desfășoară la After-School All-Stars, unde ajutam 100 000 de copii din 40 de orașe din întreaga țară; la USC Schwarzenegger Institute for State and Global Policy (Institutul Schwarzenegger pentru Politică de Stat și Globală de la Universitatea din California de Sud), unde promovăm reformele noastre politice pe tot cuprinsul Statelor Unite, și la Schwarzenegger Climate Initiative (Inițiativa Climatică Schwarzenegger), unde vindem politicile noastre de mediu în toată lumea. Și cariera mea în domeniul divertismentului? Din ea le plătesc pe toate celelalte. De data aceasta, după ce am abandonat nebunia hollywoodiană de a face film după film, m-am întors cu un serial de televiziune, un mediu creativ nou pentru mine, care mi-a produs o bucurie enormă încercând să-l stăpânesc.

Am știut întotdeauna că voi continua toate aceste cariere. Așa cum îți spun mereu, I'll be back. Mă voi întoarce. Dar lucrul la care nu m-am așteptat niciodată a fost că, în calitate de produs secundar al întregului acel proces de eșuare, ispășire și reinventare, o să ajung un guru self-help.

Dintr-odată, oamenii mă plăteau la fel de mult ca pe foștii președinți pentru a-mi face apariția și a oferi discursuri motivaționale clienților și angajaților lor. Alții înregistrau aceste discursuri, le puneau pe YouTube și pe rețelele de socializare și ele deveneau virale. Apoi propriile mele canale de pe rețelele de socializare au început să se dezvolte, deoarece, de fiecare dată când le foloseam pentru a-mi împărtăși experiența cu privire la chestiunile arzătoare ale zilei sau pentru a oferi

o voce calmă în plin haos, aceste înregistrări ajungeau să fie și mai virale.

Oamenii păreau să beneficieze cu adevărat de pe urma cunoștințelor mele, la fel cum eu însumi beneficiasem la începutul carierei de pe urma lecturilor din idolii mei și a întâlnirilor cu aceștia, dintre care o bună parte vor fi pomeniți pe parcursul cărții de față. Așa că am perseverat în această direcție. Am început să răspândesc tot mai multă pozitivitate în lume. Și, cu cât vorbeam mai mult, cu atât mai mulți oameni veneau la mine în sala de sport ca să-mi spună că îi ajutasem să treacă printr-o perioadă dificilă. Supraviețuitori ai cancerului, oameni care își pierduseră locul de muncă, oameni care parcurgeau tranziția către următoarea etapă a carierei lor. Am auzit acest lucru de la bărbați și femei, băieți și fete, adolescenți și pensionari, bogați și săraci, oameni de toate culorile, convingerile și orientările din curcubeul umanității.

A fost fantastic și, totodată, neașteptat. Nu știam exact de ce se întâmplau toate acestea, așa că am făcut ceea ce fac întotdeauna când vreau să înțeleg ceva: m-am oprit și am analizat situația. Ceea ce am observat în momentul în care am făcut un pas înapoi a fost că exista foarte multă negativitate, pesimism și văicăreală în lume. Am văzut, de asemenea, că existau o mulțime de oameni cu adevărat nefericiți, în ciuda faptului că experții ne spun în permanență că situația nu a fost niciodată mai bună în istoria civilizației umane decât acum. Nu au fost niciodată mai puține războaie, mai puține boli, mai puțină sărăcie, mai puțină exploatare decât în momentul de față. Aceasta este situația pe care ne-o arată datele. Și este obiectiv adevărată.

Dar mai există un set de date. Un set mai subiectiv, pe care ne este mai greu să-l măsurăm, dar pe care îl putem vedea și auzi de fiecare dată când ne uităm la știri la televizor, ascultăm emisiuni radiofonice sau derulăm fluxul de postări pe rețelele de socializare. Sunt atât de mulți oameni care vorbesc despre faptul că se simt lipsiți de importanță, invizibili sau deznădăjduiți. Adolescențe și femei spun că nu se simt suficient de bune sau destul de frumoase. Bărbați tineri spun că se simt inutili sau slabi. Rata sinuciderilor și a dependențelor este în creștere.

În special ca urmare a pandemiei de COVID-19, asistăm la o epidemie de asemenea trăiri în aproape toate segmentele societății noastre. Începând din 2020, depresia și anxietatea au crescut cu 25% în întreaga lume. În cadrul unui studiu făcut de Școala de Sănătate Publică de la Universitatea Boston și publicat în septembrie 2020, cercetătorii au descoperit că predominanța depresiei în rândul adulților din Statele Unite se triplase în perioada cuprinsă între 2018 și

primăvara anului 2020, după doar câteva luni de lockdown. În vreme ce anterior 75% dintre americanii din același segment al populației raportaseră că nu au simptome de depresie, în aprilie 2020 această cifră scăzuse la sub 50%. Acesta este un declin uriaș!

Dar problema merge dincolo de COVID-19, deoarece există grupuri în lume — instituții și industrii întregi, ca să spunem lucrurilor pe nume — care profită de pe urma nefericirii oamenilor și le vând tot felul de aiureli, le sporesc furia, îi alimentează cu minciuni și le inflamează nemulțumirile. Totul pentru profit și câștig politic. Aceste forțe sunt motivate să-i mențină pe oameni nefericiți și neajutorați și să-i împiedice să se gândească la cât de simplu ar fi pentru ei dacă ar apela la instrumentele utilității și autonomiei — principalele arme în lupta împotriva nefericirii și apatiei.

Așa se explică, zic eu, de ce milioane și milioane de oameni din toate colțurile lumii s-au adunat în jurul podcasturilor, al platformelor Substack și al unor newslettere ca al meu pentru a găsi răspunsuri care să-i lumineze. Lucrurile s-au înrăutățit atât de mult la nivelul societății, încât ei caută persoane în care pot să aibă încredere, care refuză să trișeze și care încearcă să fie necruțător de pozitive atunci când toți ceilalți sunt în permanență negativi.

Aceștia sunt oamenii cu care mă întâlneam la sala de sport în fiecare zi. Și mă simțeam legat de ei, deoarece exprimau multe dintre emoțiile pe care le simțisem și eu când părăsisem postul de guvernator în 2011, iar lumea mea se năruise. Am observat, de asemenea, că, atunci când le ofeream sfaturi sau încurajare, când încercam să le trezesc speranța, să-i liniștesc și să-i îmbărbătez, foloseam un set de instrumente foarte familiar.

Era setul de instrumente pe care îl dezvoltasem pe parcursul a 60 de ani și pe care îl folosisem cu succes în călătoria mea prin cele trei etape anterioare ale vieții mele. Era exact același set pe care îl folosisem cu peste un deceniu în urmă, când ajunsesem la pământ și hotărâsem să mă ridic singur. Acest set nu este revoluționar. Mai curând este atemporal. Instrumentele lui au funcționat întotdeauna. Și vor funcționa întotdeauna. Mă gândesc la ele ca la elementele unui proiect sau ale unei hărți menite să ne conducă spre o viață fericită și utilă, indiferent ce înseamnă acest lucru pentru tine.

Pentru a le folosi în mod eficient, trebuie să știi unde vrei să mergi și cum vei ajunge acolo, precum și să fii dispus să muncești pentru asta și să te pricepi să le



explici celor dragi că această călătorie în care vrei să-i iei cu tine merită tot efortul. Trebuie, de asemenea, să dai dovadă de flexibilitate atunci când te confrunți cu obstacole pe parcurs, să ai mintea deschisă și să înveți din tot ceea ce se întâmplă în jurul tău, pentru a găsi noi căi spre destinația ta. Și, lucrul cel mai important dintre toate, odată ce ai ajuns acolo, trebuie să fii recunoscător pentru tot ajutorul de care ai beneficiat pe parcurs și să oferi la rândul tău ajutor.

Titlul acestei cărți este Fii util pentru că acesta este cel mai bun sfat pe care mi l-a dat tatăl meu. Mi-a rămas în minte pentru totdeauna și sper ca sfatul pe care ți-l dau eu în paginile care urmează să aibă aceeași soartă în ceea ce te privește. Dorința de a fi util a fost factorul motivațional al tuturor deciziilor mele și forța organizatoare a instrumentelor pe care le-am folosit pentru a lua acele decizii. Să fiu campion la culturism, să fiu un lider milionar, să fiu un funcționar public — acestea au fost obiectivele mele, dar nu și motivațiile mele.

Ani de-a rândul, tatăl meu nu a fost de acord cu ceea ce înțelegeam eu prin a fi de ajutor și s-ar putea ca nici eu să nu fiu de acord cu versiunea ta, dacă e să ne referim doar la ea. Dar nu acesta este scopul unui sfat bun. Un sfat bun nu îți spune ce să construiești, ci cum să construiești și de ce acest lucru este important. Tatăl meu a murit la vârsta pe care o aveam eu când totul se prăbușea în jurul meu. Nu am avut niciodată șansa de a-l întreba ce ar trebui să fac, dar cred că știu ce mi-ar fi spus: „Fii util, Arnold!”

Am scris această carte în semn de respect față de aceste cuvinte și pentru a transmite mai departe sfatul lui. Am scris-o în semn de recunoștință față de toți anii pe care eu, spre deosebire de el, i-am apucat și pe care i-am folosit ca să-mi corectez greșelile, să mă ridic de la pământ și să-mi construiesc a patra etapă a vieții mele. Și pentru că eu cred că oricine poate să beneficieze de pe urma instrumentelor la care eu am apelat în fiecare fază a vieții mele și că avem nevoie cu toții de o hartă bună pentru tipul de viață pe care ne-am dorit dintotdeauna să o trăim.

Dar, înainte de toate, am scris-o pentru că fiecare dintre noi trebuie să fie util.

## Capitolul 1

## Construiește-ți o viziune clară

Atât de mulți dintre cei mai buni oameni ai noștri sunt pierduți.

Atât de mulți dintre cei buni nu își dau seama ce fac cu viețile lor. Sunt bolnavi. Sunt nefericiți. 70% dintre ei își urăsc joburile. Relațiile lor sunt nesatisfăcătoare. Nu zâmbesc. Nu râd. Nu au energie. Se simt inutili. Se simt neajutorați, ca și cum viața i-ar împinge pe un drum spre nicăieri.

Dacă știi ce să cauți, îi vei vedea pe acești oameni peste tot. Poate chiar și atunci când te uiți în oglindă. Este OK. Nu ești distrus. Și nici ei. Asta este pur și simplu ceea ce se întâmplă când nu ai o viziune clară asupra vieții tale și ai luat de la ea fie tot ceea ce ai putut să iei, fie tot ceea ce ai crezut că meriți.

Putem să reparăm asta. Pentru că tot ceea ce este bun, toate schimbările nemaipomenite încep cu o viziune clară.

Viziunea este cel mai important lucru. Viziunea este scop și sens. A avea o viziune clară înseamnă să ai o imagine despre cum ai vrea să arate viața ta și un plan pentru a ajunge acolo. Iar oamenii care se simt pierduți nu au niciunul dintre aceste lucruri. Nu au nici imaginea și nici planul. Se uită în oglindă și se întreabă: „Cum naiba am ajuns aici?“, dar nu știu. Au luat atât de multe decizii și au întreprins atât de multe acțiuni care i-au propulsat în acest loc, și totuși nu au nici cea mai mică idee care au fost acestea. Și chiar se vor certa cu tine: „Urăsc lucrul ăsta, de ce l-aș fi ales?“ Doar că nimeni nu le-a băgat verigheta cu forța pe deget sau nu le-a pus în mână al doilea cheeseburger. Nimeni nu i-a obligat să-și ia un job fără nicio perspectivă. Nimeni nu i-a obligat să sară peste o oră de curs sau să nu se mai ducă la sala de sport ori la biserică. Nimeni nu i-a obligat să joace jocuri video până noaptea târziu în loc să doarmă opt ore pe noapte. Nimeni nu i-a obligat să bea acea ultimă bere sau să-și cheltuiască ultimul ban.

Și cu toate acestea, ei cred cu adevărat ceea ce spun. Iar eu cred că ei cred asta. Oamenii aceștia se simt de parcă viața li s-a întâmplat cumva. Sunt convinși că nu au avut de ales în ceea ce privește felul în care a ajuns viața lor.

Și vrei să știi ceva? Ei au dreptate întrucâtva.

Niciunul dintre noi nu putem să ne alegem locul de baștină. Am crescut într-un orășel din Austria la începutul Războiului Rece. Mama era foarte afectuoasă. Tata era foarte sever și mă bătea uneori, dar l-am iubit foarte mult. A fost complicat. Și sunt sigur că și povestea voastră de viață este complicată. Pariez că ai avut o copilărie mult mai dificilă decât cred cei din jurul tău. Nu putem să schimbăm aceste povești, dar putem să alegem în ce direcție o pornim de acolo.

Există motive și explicații pentru toate lucrurile care ți s-au întâmplat până în acest moment, bune sau rele. Dar cele mai multe dintre ele nu ni s-au întâmplat pentru că nu am avut de ales. Avem întotdeauna de ales. Ceea ce nu avem întotdeauna, în afară de cazul în care creăm acest lucru, este ceva la care să ne raportăm alegerile.

Asta este ceea ce îți oferă o viziune clară: un mod de a descifra dacă o decizie este bună sau rea pentru tine, pornind de la faptul dacă ea te duce mai aproape sau mai departe de locul către care vrei să se îndrepte viața ta. Imaginea pe care o ai în minte despre viitorul tău ideal devine mai clară sau mai estompată din cauza acestui lucru pe care te pregătești să-l faci?

Cei mai fericiți și cei mai de succes oameni din lume fac tot ceea ce le stă în putere pentru a evita deciziile proaste care generează confuzie și îi târăsc departe de obiectivele lor. În schimb, se concentrează asupra alegerilor care oferă claritate viziunii lor și îi aduc mai aproape de realizarea ei. Nu contează dacă au în față un lucru minor sau uriaș, procesul de decizie este întotdeauna același.

Singura diferență dintre noi și ei, dintre mine și tine, dintre oricare doi oameni constă în claritatea imaginii pe care o avem despre viitorul nostru, în puterea planului pe care ni l-am făcut pentru a ajunge acolo și în faptul că am acceptat sau nu că alegerea de a transforma această viziune în realitate este a noastră și numai a noastră.

Așadar, cum procedăm? Cum creăm de la zero o viziune clară? Eu cred că avem la dispoziție două modalități de a face acest lucru. Poți să pornești de la ceva mic și să construiești apoi până când începe să se dezvăluie în fața ta o imagine mare, clară. Sau poți să începi de la o imagine foarte generală, pentru ca mai apoi, asemenea obiectivului aparatului fotografic, să o micșorezi până când devine clară. Așa am făcut eu.

## **Pornește de la o imagine generală și focalizeaz-o**

Prima viziune pe care am avut-o despre viața mea a fost foarte generală. Era America. Nimic mai specific de-atât. Aveam 10 ani la vremea aceea. Tocmai începusem să merg la școală în Graz, un oraș mare aflat la răsărit de locul în care am copilărit. Părea că, oriunde mă uitam în acele zile, vedeam numai lucruri uimitoare despre America. În lecțiile de la școală, pe copertele revistelor, în jurnalele de știri difuzate înainte de filmele de la cinematograful.

Vedeam imagini cu podul Golden Gate și cu acele Cadillacuri cu aripile din spate uriașe, care rula pe autostrăzi imense cu șase benzi. Mergeam la filme făcute la Hollywood și la talk-show-uri cu staruri rock-and-roll filmate în New York. Vedeam Chrysler Building și Empire State Building, pe lângă care cea mai mare clădire din Austria părea o magazie de scule. Vedeam bulevarde străjuite de palmieri și fete frumoase pe Muscle Beach.

Era America în sunet surround. Totul era mare și strălucitor. Pentru un puști impresionabil ca mine, aceste imagini erau precum Viagra pentru visuri. Ar fi trebuit însă să fie însoțite de un avertisment, deoarece viziunile asupra vieții din America, pe care le generau, nu dispăreau după patru ore.

Am știut imediat: acolo e de mine.

Ca să fac ce? Nu aveam nici cea mai mică idee. După cum am mai spus, era o viziune generală. Imaginea era foarte neclară. Eu eram foarte tânăr. Ce știam eu? Ceea ce aveam să aflu însă este că unele dintre cele mai puternice viziuni apar în felul acesta. Din obsesiile noastre de când eram tineri, înainte ca opiniile despre ele să ne fie afectate de felul în care le văd alți oameni. Vorbind despre ce poți să faci când ești nemulțumit de viața ta, Garrett McNamara, faimosul surfer pe valuri mari, a spus cândva că trebuie „să te întorci în copilărie la vârsta de 3 ani, să-ți aduci aminte ce-ți plăcea cel mai mult să faci, să te gândești apoi cum ai putea să îl transformi în destinul tău, să faci un plan și să-l urmezi“. El descria procesul de creare a unei viziuni și cred că avea absolută dreptate. Desigur, nu este atât de ușor, dar e atât de simplu și poți începe prin a privi înapoi în timp și a te gândi la lucrurile pe care le iubeai. Obsesiile tale sunt un indiciu pentru cea

mai veche viziune a ta, cu condiția să le fi acordat atenție de la început.

Uită-te la cineva precum Tiger Woods care și-a etalat talentul la putting\* în The Mike Douglas Show când avea doar 2 ani. Sau surorile Williams. Foarte multă lume nu știe acest lucru, dar tatăl lor, Richard, i-a trimis de mici pe toți cei cinci copii ai săi la tenis, și toți s-au dovedit talentați. Dar numai Venus și Serena au devenit pasionate de acest sport. Obsesie. Și astfel tenisul a devenit cadrul pentru modul în care au crescut și s-au văzut pe ele însele.

La fel s-a întâmplat și cu Steven Spielberg. Nu a fost un mare amator de filme în copilărie. Îi plăcea, în schimb, să se uite la televizor. Apoi, într-un an, tatăl lui a primit o cameră video de 8 mm de Ziua Tatălui, pentru a filma excursiile pe care le făcea cu întreaga familie, iar Steven a început să se joace cu ea. Cam pe la vârsta la care eu aflu pentru prima oară despre America, Steven descoperea producția de film. A făcut primul film când avea 12 ani. Un an mai târziu a făcut un altul cu care a câștigat o insignă de merit pentru fotografie din partea Cercetașilor. Lua camera cu el chiar și în excursiile cu aceștia din urmă. Lui Steven, care se mutase cu familia din New Jersey tocmai în Arizona, producția de film i-a dat, pentru prima oară, un oarecare sens al direcției.

Nu s-a gândit să se mute la Hollywood. Să câștige Oscarul pentru cea mai bună imagine sau pentru cel mai bun regizor. Să fie bogat și faimos sau să lucreze cu stele de cinema fermecătoare. Aceste ambiții specifice aveau să vină mai târziu. La început, viziunea lui a fost pur și simplu să facă filme. Era importantă și generală, la fel cum a fost pentru Tiger (golf), pentru Serena și Venus (tenis) și pentru mine (America).

Acest lucru este perfect normal. Pentru cei mai mulți dintre noi, este necesar. Orice viziune mai detaliată devine rapid prea complicată și te ia pe nepregătite. Începi să sari peste pași importanți de pe hartă. O viziune generală îți oferă un loc de pornire ușor și accesibil atunci când vine momentul să afli unde și cum să mărești imaginea.

Aceasta nu înseamnă că vei ajunge la o viziune mai îngustă, ci doar la una mai specifică. Imaginea devine mai precisă. E ca și cum ți-ai concentra tot mai mult privirea asupra unei hărți a lumii atunci când vrei să faci un itinerar pentru o excursie. Lumea este alcătuită din continente. Înăuntrul continentelor sunt țări, înăuntrul țărilor sunt state sau provincii, înăuntrul acestora sunt districte, iar înăuntrul districtelor sunt metropole și sate. Și ideea este că poți să continui tot

așa. Înăuntrul orașelor sunt cartiere, înăuntrul cartierelor sunt cvartale. Cvartalele sunt ținute laolaltă de străzi. Dacă ești turist și tot ceea ce vrei este să vezi lumea, poți să treci de la o țară la alta, de la un oraș la altul, nu contează. Nu trebuie să fii foarte atent. Dar, dacă vrei să cunoști cu adevărat un loc și să profiți la maximum de această experiență, dacă vrei chiar ca acest loc să devină într-o bună zi „acasă“ pentru tine, păi atunci ai face bine să cutreieri străzile, să vorbești cu localnicii, să explorezi fiecare alee dosnică, să înveți obiceiurile și să încerci lucruri noi. Acest lucru se întâmplă atunci când itinerarul pe care încerci să-l creezi sau planul pe care încerci să-l alcătuești pentru a-ți realiza viziunea începe cu adevărat să prindă contur.

Planul meu a început să prindă contur în jurul culturismului, după ce am avut brusc prima imagine clară a viitorului meu. Eram adolescent și l-am văzut pe Mr. Universe de la acea vreme, marele Reg Park, pe coperta uneia dintre revistele de culturism ale lui Joe Weider. Tocmai îl văzusem în acea vară interpretând rolul lui Hercule din Hercule cucerește Atlantida. Articolul descria cum Reg, un puști sărac dintr-un oraș muncitoresc din Anglia, a descoperit culturismul, apoi, după ce a câștigat titlul de Mr. Universe, s-a apucat de actorie. Mi-am dat seama imediat: asta era calea mea spre America.

Pentru tine, calea va fi diferită și la fel va fi și destinația. Poate că va implica o alegere referitoare la cariera profesională și o schimbare de decor. Poate că va presupune un hobby pe care vrei să-l transformi într-un stil de viață sau o cauză pe care vrei să o faci misiunea vieții tale. Nu există un răspuns greșit atâta vreme cât el concentrează viziunea ta și face ca pașii pe care trebuie să-i urmezi pentru a o realiza să fie mai bine conturați.

Și totuși, această parte poate fi foarte dificilă, chiar și pentru oamenii cu cele mai generale viziuni. Când merg la sală zilele acestea, de exemplu, văd uneori câte un individ care se plimbă fără nicio țintă, trecând de la un aparat la altul asemenea unei mingi de ping-pong, și este cât se poate de clar că nu are niciun plan referitor la antrenamentul lui. Mă duc și discut cu el. Am făcut acest lucru de nenumărate ori, iar conversația se desfășoară de regulă în același fel.

— Cu ce scop ai venit la sala de sport? îl întreb.

— Vreau să fiu în formă, îmi răspunde el de obicei.

— Da, foarte bine, fantastic, dar pentru ce vrei să fii în formă? întreb eu.

Este o întrebare importantă, deoarece sunt mai multe tipuri de „a fi în formă“. Să fii în forma unui culturist nu îți va fi de ajutor dacă ești un cățărător pe stânci. La drept vorbind, vei avea doar de pierdut, deoarece vei fi nevoit să cari după tine toată acea masă musculară suplimentară. Tot astfel, să fii în forma unui alergător pe distanțe lungi este un lucru inutil dacă tu ești un luptător, caz în care ai nevoie de putere fizică și de o rapiditate explozivă.

Individul în cauză se blochează, apoi se bâlbâie, căutând un răspuns pe care crede el că aș vrea să-l aud. Dar eu rămân tăcut și nu îl ajut să iasă din încurcătură. În cele din urmă, majoritatea indivizilor din această categorie îmi dau un răspuns sincer.

— Medicul mi-a spus să slăbesc 10 kilograme pentru a-mi regla tensiunea.

— Vreau să arăt bine când mă duc la plajă.

— Am copii mici și vreau să fiu în stare să alerg după ei și să mă iau la trântă cu ei.

Toate aceste răspunsuri sunt grozave. Și pot să lucrez cu fiecare dintre ei. O asemenea concentrare dă viziunii lor o direcție specifică, ajutându-i astfel să se axeze pe exercițiile care sunt cele mai potrivite pentru atingerea acelui obiectiv.

Culturismul presupune o astfel de concentrare. Nu numai asupra obiectivului tău în calitate de culturist, dar și a pașilor pe care trebuie să-i faci la sala de sport pentru a-l atinge. Când am ajuns în America în toamna anului 1968, la vârsta de 21 de ani, și am aterizat în Venice Beach pentru a mă antrena la sala Gold's Gym, aflată sub conducerea marelui Joe Weider, câștigasem deja o serie de titluri, inclusiv Mr. Universe mai devreme în acel an, la debutul carierei mele profesionale. Acele titluri au fost pași pe calea ce m-a adus în atenția lui Joe care m-a adus în cele din urmă în America. Dar nu au fost pașii finali. Joe nu m-a plătit să vin în America pentru că ajunsesem deja campion. El investea în mine deoarece credea că puteam să fiu mai mult decât un campion. Eram încă foarte tânăr după standardele culturismului. Și aveam o sete incredibilă de a munci din greu și o dorință nebună de a ajunge mare. Joe a văzut în mine toate aceste lucruri și a crezut că aveam o șansă reală să devin cel mai mare culturist din lume, poate chiar din toate timpurile. Și m-a ajutat să-mi concentrez viziunea și mai mult, pentru a-mi da seama cu adevărat de ce era nevoie pentru a ajunge cel mai mare din toate timpurile.



Eram în America, eram Mr. Universe și munca abia începea.

## **Creează-ți spațiu și timp**

Desigur, nu toată lumea începe să dezvolte o idee despre ceea ce vrea să facă în viață în jurul vârstei de 15 ani, așa cum am făcut eu. Am avut noroc. Am crescut într-un sătuc cu drumuri desfundate, într-o casă fără apă la robinet și toaletă în interior. Nu aveam nimic în afară de timp și spațiu pentru a visa cu ochii deschiși și a da frâu liber imaginației mele. Eram ca o foaie albă de hârtie. Orice și totul puteau să lase o urmă asupra mea. Și așa s-a întâmplat.

Imagini cu America. Joaca de-a gladiatorii în parc cu prietenii mei. O nouă lectură pentru școală despre un halterofil care a doborât recorduri. Faptul că am descoperit că unul dintre prietenii mei îl cunoștea pe Mr. Austria, Kurt Marnul, și că acesta din urmă se antrena chiar în Graz. Că am văzut filmul Hercule cucerește Atlantida și am aflat că Hercule era jucat de Mr. Universe și că actorul care interpretase personajul principal înaintea acestuia, Steve Reeves, fusese, de asemenea, Mr. Universe. Că am dat apoi peste una dintre revistele de culturism ale lui Joe Weider, l-am văzut pe Reg pe copertă și am aflat că provenea, ca și mine, dintr-un orașel muncitoresc.

Toate acestea au fost momente de inspirație care și-au pus amprenta asupra mea. Ele s-au combinat nu doar pentru a crea prima viziune pe care am avut-o, ci, apoi, și pentru a o face mai clară și mai precisă, fapt care avea să-mi ofere un lucru concret către care să-mi îndrept eforturile în următorii 20 de ani.

Pentru mulți oameni, aflarea acestui tip de viziune este un proces de descoperire pe termen lung, care se poate întinde pe mai mulți ani, dacă nu decenii. Unii nu ajung niciodată aici. Aceștia trăiesc fără să aibă vreo viziune. Nici măcar amintiri ale vreunei obsesii vechi, de pe vremea când erau foarte tineri, care ar putea să devină o viziune acum, la vârsta adultă. Aceste amintiri și posibilitățile pe care ele le poartă le-au fost smulse de confuzia mentală creată de device-urile noastre. Ele au fost șterse de toate acele lucruri care îi fac pe oameni să se simtă neajutorați, ca și cum viața este ceva care li s-a întâmplat.

Este trist, dar, totodată, complet inacceptabil să stai pur și simplu și să nu faci nimic în legătură cu aceasta. Să o faci pe victima. Doar tu poți să construiești viața pe care o vrei pentru tine însuși — nimeni nu o va face pentru tine. Dacă nu ai descoperit până acum cum arată această viață — indiferent de motiv —, nu te neliniști. Ești pe cale de a o face. Ceea ce contează sunt alegerile pe care le vei face de aici încolo. Și chiar în momentul acesta, trebuie să faci două lucruri.

Mai întâi, stabilește-ți mici obiective. Nu te gândi acum la chestiile mari, importante. Concentrează-te pe efectuarea de îmbunătățiri și acumularea de realizări pe o bază zilnică. Aceste obiective pot fi legate de antrenament, nutriție, stabilirea unor relații cu alți oameni, lectură sau aranjarea casei în care locuiești. Începe prin a face lucruri care îți plac sau care te fac să te simți mândru de tine pentru că le-ai adus la îndeplinire. Fă aceste lucruri în fiecare zi cu un mic obiectiv atașat lor și observă cum acest lucru îți schimbă centrul atenției. Dintr-odată, te vei trezi că privești lucrurile într-un mod diferit.

Odată ce ți-ai format un ritm cu aceste mici obiective zilnice, stabilește-ți obiective săptămânale și apoi lunare. În loc să pornești de la o perspectivă mai generală, pe care să o mărești tot mai mult, construiește-ți viața plecând de la acest mic început și lasă-ți viziunea să se deschidă în fața ta din acel punct. Când se va întâmpla acest lucru, și sentimentul propriei inutilități va începe să-și slăbească strânsoarea, este momentul să faci al doilea pas: dă laoparte device-urile și creează-ți spațiu și timp în viața ta, oricât de mic și de scurt ar fi la început, pentru a face loc inspirației și pentru ca procesul de descoperire să aibă loc.

Știi că nu este atât de ușor pe cât pare. Viața devine tot mai plină și mai complicată pe măsură ce înaintezi în vârstă. Poate fi dificil să găsești timp și spațiu și în același timp să nu te simți ca și cum ți-ai lua pe umeri un set mai mare de responsabilități, mai ales acum când ai aceste mici obiective zilnice, săptămânale și lunare pe care reușești să le bifezi. Și știi ce? Chiar este greu la început. Dar știi ce este mai greu? Să duci o viață pe care o urăști. Acest lucru este greu. În comparație cu el, al doilea pas pare o plimbare în parc.

Și poate să fie astfel în sensul propriu. Mulți dintre cei mai mari gânditori, lideri, oameni de știință, artiști și antreprenori din istorie au avut unele dintre cele mai înălțătoare momente de inspirație în vreme ce se plimbau.

Când se ducea la plimbare, Beethoven obișnuia să-și ia la el pagini goale de

partituri și creion. Poetul romantic William Wordsworth obișnuia să scrie în timp ce se plimba în jurul unui lac din apropierea locuinței sale. O serie de filosofi antici greci, precum Aristotel, țineau prelegeri elevilor în timp ce făceau plimbări lungi cu ei, adeseori dezvoltându-și propriile idei în același timp. Două mii de ani mai târziu, filosoful Friedrich Nietzsche avea să spună: „Doar ideile dobândite în timpul plimbării au vreo valoare“. Einstein și-a perfecționat multe dintre teoriile sale despre univers în vreme ce se plimba în jurul campusului de la Princeton University. Scriitorul Henry David Thoreau a afirmat: „În momentul în care picioarele mele se pun în mișcare, gândurile mele încep să curgă“.

Aceștia sunt doar câțiva dintre oamenii faimoși care au înțeles cât de important era să-și creeze timp și spațiu în viața lor pentru a face o plimbare. Dar nu trebuie să fii un geniu sau un copil-minune pentru ca plimbarea ta să fie utilă sau transformatoare. Există multe dovezi care arată că plimbarea sporește creativitatea, inspiră idei noi și schimbă viețile oamenilor, indiferent de cine sunt ei. Un studiu făcut în 2014 de o serie de cercetători de la Universitatea Stanford a arătat că plimbarea sporise gândirea creativă a tuturor subiecților, cărora li se ceruse să se plimbe în timp ce îndeplineau un număr de sarcini creative. Există, de asemenea, tone de mărturii anecdotice. Dați o căutare rapidă pe Google pentru cuvintele „plimbare“ și „schimbare“ și veți vedea o avalanșă de articole cu titluri precum „Cum mi-a schimbat viața o plimbare“. Acestea sunt scrise de tot felul de oameni: bărbați și femei, tineri și bătrâni, voinici și nevolnici, studenți și profesioniști, americani, indieni, europeni, asiatici, de care vreți.

Plimbarea i-a ajutat să-și schimbe rutina și obiceiurile, să găsească soluții neconvenționale la probleme complicate sau să proceseze traume și să ia decizii majore pentru viața lor. Pentru un australian pe nume Jono Lineen, plimbarea a făcut toate aceste lucruri. Când avea 30 de ani, el a luat decizia de a parcurge întreaga lungime a lanțului vestic al munților Himalaya — aproape 2 800 de kilometri — solo. Primul om din istorie care avea să facă acest lucru de unul singur. Era un test pentru el însuși.

Luni bune a mers până la 40 de kilometri pe zi, însoțit de nimic altceva decât gândurile lui și frumusețea impunătoare a munților Himalaya care îl înconjurau. Nu a putut să le ignore pe niciunele dintre ele. În cele din urmă, a avut o revelație. El nu se afla acolo pentru a se pune la încercare, ci pentru a se vindeca. „Mi-am dat seama că de fapt ceea ce făceam acolo, în munți, era să mă împac cu moartea fratelui meu mai mic“, scria el într-un articol despre această experiență, în 2021. El suferise foarte mult în anii care urmaseră decesului fratelui său. Se

trezise prins în ghearele tristeții, iar această experiență simplă, dar dificilă a escaladării munților Himalaya i-a oferit un dram de claritate care l-a eliberat.

Ani mai târziu, Jono a avut o altă experiență transformatoare, de data aceasta parcurgând cei 800 de kilometri ai Drumului Sfântului Iacob, Camino de Santiago de Compostela, faimosul pelerinaj catolic din nordul Spaniei. „Eram prizonierul unui job foarte stresant la Londra și aveam nevoie de o pauză“, a spus el. La sfârșitul pelerinajului, după aproape trei săptămâni în care traversase pe jos câmpuri și orașele, munți și văi, a luat decizia de a abandona jobul pe care-l avea. „Schimbarea mi-a propulsat viața într-o direcție nouă și minunată și sunt recunoscător că mersul pe jos m-a ajutat să realizez acest lucru.“

Experiența lui Jono nu este unică. Peste 300 000 de oameni din întreaga lume parcurg Drumul Sfântului Iacob în fiecare an, mai puțin de o treime dintre aceștia fiind mânați de motive pur religioase. Vasta majoritate, de alte rațiuni. Precum cele ale lui Jono sau ale tale, probabil. Oamenii aceștia caută inspirație sau să aducă o schimbare în viața lor, și ce cale mai bună de a o găsi ar putea fi decât o plimbare?

De-a lungul anilor, eu am folosit sala de sport ca pe un loc pentru a cugeta. Când merg la schi, folosesc cele 10 sau 15 minute din telescaun ca pe un fel de spațiu sacru în care îmi pot lăsa mintea să călătorească. La fel se întâmplă și când merg cu bicicleta. Nimeni nu te poate deranja când ești pe bicicletă, așa că ești liber să-ți lași gândurile să zboare oriunde vor ele. În prezent, îmi creez un spațiu pentru inspirație făcând baie în jacuzzi în fiecare seară. Există ceva în apa fierbinte și aburul ei, în murmurul jeturilor și mulțimea de bule. Sentimentul că plutesc, că nu pot să simt greutatea propriului meu corp, îmi ascute toate celelalte simțuri și mă deschide către tot ceea ce mă înconjoară. Jacuzzi îmi oferă 20–30 de minute de claritate mentală. Este locul în care gândesc cel mai bine. Stând în jacuzzi, mi-a venit ideea pentru discursul meu către poporul american după evenimentele din 6 ianuarie 2021.

La fel ca majoritatea oamenilor, am urmărit desfășurarea protestelor de la Capitoliul Statelor Unite la televizor și apoi, mai în profunzime, pe rețelele de socializare. Și, tot la fel ca majoritatea oamenilor, am trecut printr-o varietate de emoții. Neîncredere. Frustrare. Confuzie. Furie. Și, în cele din urmă, tristețe. Eram trist fiindcă aceasta era o zi întunecată pentru țara noastră. Dar îmi părea, de asemenea, rău pentru toți acei bărbați și femei, tineri și bătrâni pe care camerele de filmat îi găsiseră, în condițiile în care rețelele de televiziune

acopereau momentul istoric și difuzau în întreaga planetă chipurile lor furioase, disperate, alienate. Fie că le plăcea sau nu, aceasta avea să fie amprenta pe care acei oameni o lăsau asupra lumii. Moștenirea lor.

M-am gândit foarte mult la ei în acea seară în timp ce stăteam în jacuzzi și jeturile de apă îmi masau mușchii gâtului și umerilor tensionați din cauza stresului zilei. Am ajuns treptat la concluzia că lucrul la care asistaserăm cu toții în acea zi nu era o exercitare a discursului politic sau o încercare de a reîmprospăta copacul libertății cu sângele patrioților și tiranilor, așa cum ar fi putut spune Thomas Jefferson..., ci un strigăt de ajutor. Și am vrut să-i ajut.

Începând din 2003, acesta a fost centrul de interes al vieții mele. Să ajut oameni. Serviciul public. Să folosesc puterea care vine odată cu faima și funcția politică pentru a asigura o viață mai bună unui număr cât mai mare posibil de oameni. Aceasta a fost direcția pe care a luat-o viziunea mea în a treia parte a filmului vieții mele.

Dar situația aceasta era diferită. Era mai mult decât atât. Mă uitam la toate acele înregistrări video și citeam actualizări în timp real pe Twitter și pe Instagram de la cei care erau acolo. Protestatari. Polițiști. Trecători. Dacă ei puteau să ajungă la mine prin rețelele de socializare — m-am gândit —, atunci puteam să ajung și eu la ei.

În mintea mea s-a cristalizat rapid o imagine. Am putut să mă văd stând la biroul meu, cu sabia din Conan Barbarul în mâini, ținând un discurs care trecea dincolo de toate acele absurdități care ne dezbinau, folosindu-mi platforma într-un fel în care nu o mai folosisem până atunci. În acea duminică am ținut un discurs pe feed-ul Instagramului, în speranța că, vorbind direct cu oamenii care sufereau cel mai mult, aș fi putut să-i ajut și poate că ei s-ar fi putut vindeca. Le-am spus povestea mea. Le-am vorbit despre promisiunea Americii. Apoi am ridicat sabia Conan, exact așa cum vizualizasem cu câteva zile în urmă. Le-am descris modul în care acea sabie ar putea fi o metaforă pentru democrație, dacă voiam noi. Le-am explicat că, pe măsură ce procedeele la care supui o sabie pe parcursul creării ei sunt mai dure — încingere, lovire, răcire, ascuțire, în repetate rânduri —, ea devine mai puternică, mai ascuțită și mai rezistentă.

Am intitulat discursul „O inimă de slujbaş“ nu doar pentru că asta era tot ceea ce trebuia să arătăm cu toții pentru a putea să depășim acea perioadă întunecată, dar și pentru că simțeam că datoram acest lucru țării. Încă de la vârsta de 10 sau 15

ani, considerasem că America este țara numărul 1 din lume și cea mai mare democrație a lumii. Tot ceea ce aveam, tot ceea ce făcusem, persoana care devenisem, toate aceste lucruri fuseseră făcute posibile de America. America este singurul loc de pe planetă unde aș fi putut să-mi transform viziunea în realitate. Acum era amenințată și voiam să o apăr cu inima mea de slujbaș. „O inimă de slujbaș“ descria, de asemenea, viziunea pe care începeam să o dezvolt cu privire la modul în care puteam folosi prezența mea pe rețelele de socializare pentru a ajuta cât mai mulți oameni posibil, din toată lumea, și pentru a face acest lucru într-o manieră mai directă ca niciodată. În acest fel, viziunea mea veche de 20 de ani asupra serviciului public trecea în a patra etapă, care probabil că nu s-ar fi întâmplat dacă nu mi-aș fi făcut obiceiul de a-mi crea zilnic un spațiu pentru a gândi și pentru a face loc inspirației și ideilor noi.

Du-te la plimbare, frecventează sala de sport, citește, plimbă-te cu bicicleta, fă o baie în jacuzzi, nu-mi pasă ce faci. Dacă te blochezi, dacă nu reușești să dobândești o viziune clară despre viața pe care ți-o dorești, tot ceea ce vreau atunci de la tine este să îți stabilești obiective mici ca să poți începe să-ți iei avânt și să îți creezi timp și spațiu în fiecare zi ca să reflectezi, să visezi cu ochii deschiși, să privești în jurul tău, să fii prezent în lume și să faci loc inspirației și ideilor. Dacă nu poți să găsești acel lucru pe care îl cauți, cel puțin dă-i lui o șansă să te găsească.

## **Vizualizează ceea ce vrei să fii**

Când am spus că am putut să mă văd stând la biroul meu de acasă și ținând discursul de pe 6 ianuarie, nu am glumit. Am putut să vizualizez acest lucru foarte bine, ca pe un film care rula în mintea mea. S-a întâmplat în felul acesta întreaga mea viață, cu fiecare viziune măreață pe care am avut-o despre mine însumi.

În copilărie, m-am putut vedea pe mine însumi în America. Nu aveam nici cea mai mică idee ce făceam acolo, dar eram acolo. Puteam să simt razele soarelui tropical pe pielea mea și nisipul între degetele mele de la picioare. Puteam să miros oceanul și să aud valurile, chiar dacă nu văzusem niciodată vreunul dintre aceste lucruri. Eram cel mai aproape de valuri când aruncam pietre în apele

adânci ale Thaler See, un lac artificial aflat chiar la marginea orașului Graz, și priveam freamătul apei iscat în urma lor. Când am ajuns în cele din urmă în California, s-a dovedit că toate impresiile mele fuseseră greșite, unele lucruri arătau mai bine, altele mai rău (nisipul e dezamăgitor), dar faptul că am avut asemenea impresii vii a fost unul dintre principalele motive pentru care am ajuns în California.

Când m-am îndrăgostit de culturism, nu aveam vaga speranță că voi deveni campion, ci o viziune foarte concretă despre acest lucru, împrumutată din fotografiile de pe paginile unor reviste de culturism, cu indivizi precum Reg Park sărbătorindu-și victoriile. Mă puteam vedea pe treapta cea mai înaltă a podiumului ținând trofeul învingătorului. Îi puteam vedea pe ceilalți concurenți de pe treptele inferioare uitându-se la mine cu invidie, dar și cu un fel de teamă amestecată cu respect. Puteam să le văd zâmbetele forțate și chiar culoarea slipurilor. Puteam să-i văd pe membrii juriului aplaudând. Puteam să văd mulțimea dezlănțuindu-se și scandând numele meu. „Arnold! Arnold! Arnold!“ Aceasta nu era o fantezie. Era o amintire care pur și simplu nu se întâmplase încă. Așa o simțeam eu.

Ca actor, înainte chiar de a obține primul meu rol principal, puteam să-mi văd numele scris pe afișele filmelor și pe frontonul cinematografelor, la fel cum văzusem numele lui Clint Eastwood, John Wayne, Sean Connery și Charles Bronson scrise deasupra titlurilor filmelor lor, un lucru care îmi plăcea. Încă de la început, producătorii și directorii de distribuție au încercat să mă convingă să-mi prescurtez numele în Arnold Strong sau alt nume de genul acesta, deoarece, spuneau ei, Schwarzenegger este prea lung și prea greu de pronunțat. Ceea ce nu știau ei, dar eu puteam să văd limpede ca lumina zilei era că Schwarzenegger arată al naibii de bine scris cu litere MARI deasupra titlului unui film.

La fel a fost și cu politica. Ani la rând am avut experiențe minunate, ajutând comunitatea în semn de recunoștință. Am lucrat cu sportivi care se pregăteau pentru Jocurile Olimpice Speciale și cu tineri în situații de risc, în cadrul unor programe afterschool. Am avut onoarea să fiu numit președinte al Consiliului pentru Educație Fizică și Sport în 1990 și să călătoresc în toate cele 50 de state, unde am condus summituri de fitness al căror obiectiv era îmbunătățirea condiției fizice a copiilor noștri. Am aflat astfel că puteam să am o influență la o scară mai mare și am început să mă gândesc la tot felul de modalități prin care aș fi putut să vin în ajutorul unui număr tot mai mare de oameni, inclusiv intrând în politică.

Ideea de a candida la o funcție oficială se cocea de ceva vreme, dar viziunea despre cum ar fi putut arăta aceasta era încă neclară. Imaginea nu era focalizată. Să candidez pentru Congres? Să devin un megadonator? O serie de persoane îmi sugeraseră să candidez pentru postul de primar al Los Angelesului, dar ce om normal la cap ar fi vrut o asemenea slujbă ingrată? Nu puteam să-mi imaginez așa ceva. Apoi, în 2003, guvernatorul Californiei, Gray Davis, s-a confruntat cu perspectiva de a fi revocat de alegătorii californieni. Statul era într-o stare de dezastru complet. Oameni și firme întregi părăseau statul. Penele de curent se țineau în lanț. Taxele erau până la cer. În fiecare săptămână mai apărea câte un articol cu știri proaste despre California și deveneam tot mai furios de la o săptămână la alta, sperând din ce în ce mai mult că acele alegeri pentru revocare urmau să aibă loc. Când a devenit clar că lucrurile aveau să meargă în această direcție, imaginea s-a focalizat imediat. M-am putut vedea la biroul guvernatorului în Sacramento, întâlnindu-mă cu membri ai Congresului controlat de democrați, muncind în echipă și aducând din nou California pe calea ce bună. Aveam de gând să candidez și să câștig.

Imaginea din mintea mea era atât de clară, că puteai să o înrămezi și să o atârni pe perete. Era incredibil de asemănătoare din acest punct de vedere cu viziunea pe care urma să o am în ianuarie 2021. Puteam să văd biroul. Puteam să văd ce era pe birou. Puteam să văd cu ce eram îmbrăcat, încotro aveau să se îndrepte camerele și pe ce ar fi trebuit să cadă lumina. Puteam să văd și să simt sabia Conan în mâinile mele. Puteam să aud cum tonul vocii mele se ridica și cobora în timp ce descriam problemele majore cu care ne confruntam și prezentam soluțiile mele la acestea.

Înainte de a continua, vreau să recunosc faptul că toate acestea par să fie un fel de vorbărie fără sens generată de superstiție, la fel ca în documentarul *The Secret* și în toate acele cărți despre legile atracției, vândute de artiști de doi bani. Nu este vorba despre așa ceva. Eu nu spun că, dacă vizualizezi ceea ce îți dorești, acel lucru va deveni automat adevărat. Doamne ferește! Trebuie să-ți faci un plan, să înveți, să muncești și să eșuezi și apoi să mai înveți, să mai muncești și să mai eșuezi o vreme. Asta este pur și simplu viața. Și astea sunt regulile.

Ceea ce spun este că, dacă vrei ca viziunea ta să rămână, dacă vrei să sporești șansele ca succesul să arate exact așa cum ai sperat când ți-ai dat seama cum ai vrea să arate viața ta, atunci trebuie ca acea viziune să-ți devină limpede precum cristalul și apoi să ți-o tatuezi pe spatele pleoapelor.



Trebuie SĂ O VEZI.

Sportivii de elită înțeleg acest lucru. Ei sunt maeștri ai vizualizării obiectivelor lor. De fapt, vizualizarea a reprezentat diferența dintre sportivii buni și cei mai buni de la cel mai înalt nivel al aproape oricărei competiții sportive majore. Înotătorul olimpic Michael Phelps era faimos, încă din adolescență, pentru că își vizualiza timpii intermediari până la o zecime de secundă pe parcursul antrenamentelor și apoi îi atingea cu fiecare lungime de braț. Înainte de fiecare lovitură, jucătorul australian de golf Jason Day face un pas în spatele mingii lui, închide ochii și își vizualizează strategia — de la abordare, backswing și tot parcursul până la contact, imaginându-și cum mingea lovește locul țintit de el. În timpul multiplelor campionate mondiale la care a participat, pilotul german de Formula 1 Sebastian Vettel era cunoscut pentru faptul că stătea în mașina lui, înainte de sesiunile de calificare, cu ochii închiși și vizualiza fiecare curbă, fiecare schimbare de viteză, fiecare zonă de accelerare și de frânare. În zilele noastre, aproape fiecare pilot de pe pista Formulei 1 poate să-și închidă ochii, să-și pună mâinile în fața lui ca și cum ar ține volanul și să te poarte într-un tur palpitant pe circuitele pe care concurează în fiecare sezon.

Motivul pentru care procedează astfel este că a face ceea ce fac ei la un nivel superior este incredibil de dificil. Doar pentru a intra în rândurile elitei și a fi competitiv este nevoie de un volum incredibil de efort, iscusință și practică. Dacă vrei să câștigi, nu este suficient să ai dorința și abilitatea necesare. Nu poți doar să speri că vei ajunge în cercul învingătorilor. Trebuie să vizualizezi calea care te va duce acolo. Dacă urmărești antrenamentul celor mai mulți dintre marii maeștri ai artelor marțiale mixte, vei vedea că la sfârșitul celei de-a treia sau celei de-a cincea runde de sparring, ei se vor ridica în picioare și vor merge în jurul covorului, ținând armele ridicate în semn de victorie. În acest fel, ei vizualizează rezultatul următoarei lor lupte. „Poți să «fii» ceea ce poți «vedea»“, după cum foarte bine spunea psihologul sportiv Don Macpherson. Trebuie să fii în stare să vizualizezi lucrul pe care vrei să-l obții înainte de a face acest lucru, nu pe măsură ce îl faci. Aceasta este diferența.

Este important să știm atât cum arată succesul, dar și cum nu arată el. Există o mulțime de lucruri în această lume pe care vei sfârși prin a le considera acceptabile și care îți vor oferi o versiune falsă a obiectivelor tale, dar care în cele din urmă te vor șoca dacă imaginea mintală pe care o ai despre viața ta este neclară fie și într-o mică măsură. Știind ce este și ce nu este succesul, vei dobândi o viziune cât se poate de clară, iar odată cu această claritate, am

descoperit, vine un sentiment de calm, deoarece îți va fi mai ușor să răspunzi aproape la toate întrebările.

În 1974, după ce am câștigat al cincilea concurs Mr. Olympia la rând, am primit un telefon de la pionierul fitnessului: Jack LaLanne. Acesta a inventat o serie de aparate de sport, precum și conceptul de cluburi de sănătate. La vremea aceea, avea vreo 200 de asemenea centre și voia ca eu să fiu purtătorul lor de cuvânt. Urma să fiu un fel de ambasador al fitnessului și să fac turnee de promovare și reclame comerciale. S-a oferit să mă plătească cu 200 000 de dolari pe an. Asta însemna o mulțime de bani în 1974. Și chiar și acum. La momentul acela, cei mai buni culturști din lume făceau 50 000 de dolari pe an în cel mai bun caz. Era o ofertă nemaipomenită. Și am refuzat-o fără să mă gândesc prea mult.

Să fiu purtător de cuvânt pentru un club de sănătate în franciză nu făcea parte din viziunea mea. Nu m-am gândit că era jenant, sub nivelul meu sau orice altceva de genul acesta. Pentru orice individ preocupat de condiția sa fizică, Jack LaLanne era un erou. Problema era că acceptarea acestei oferte m-ar fi împiedicat să fac filme, un lucru către care mă purta viziunea mea în acel punct al carierei mele de culturist. Știind acest lucru, nu mi-a fost greu să spun nu. Eram împăcat cu ideea de a refuza toți acei bani și tipul diferit de renume pe care mi l-ar fi adus acel job. Și eram liniștit, știind că tocmai evitasem un lucru care reprezenta o oportunitate uriașă, dar, totodată, o mare abatere de la traiectoria mea.

Dacă nu poți să ai o viziune pe deplin clară — dacă nu poți să-ți imaginezi cum este și cum nu este succesul —, îți este foarte greu să evaluezi oportunitățile și provocările de tipul acesta. Și îți este aproape imposibil să știi cu certitudine dacă ele îți vor aduce lucrurile pe care le vrei sau unele „asemănătoare“ și dacă „asemănătoare“ este suficient de bun pentru tine. Atunci când ai o imagine clară în minte, poți să discerți mai ușor dacă acest lucru pe care te pregătești să-l faci, dacă această opțiune din fața ta reprezintă diferența dintre a comanda coca și a primi pepsi sau dintre a petrece o vacanță de vis în Hawaii și a ateriza în Guam. Ambele sunt insule în Pacific, ambele au o climă plăcută, în ambele poți plăti cu dolari, dar numai una dintre ele are un hotel Four Seasons.

În sport este și mai greu. A ținti spre ceva care este aproape țelul tău, care este asemănător cu acesta reprezintă diferența dintre a câștiga și a pierde. Nimeni nu intră în sport pentru a nu câștiga. Prin urmare, de ce ai trece prin viață dacă nu pentru a aspira la exact ceea ce vrei? Această viață nu este o repetiție generală,

nu este o practică sau o ședință de antrenament, este reală. Și este singura pe care o ai. Așadar, mai întâi vizualizează ceea ce vrei să fii... și apoi fii astfel.

## **Uită-te în oglindă**

Ce vezi când te uiți în oglindă? Un învingător sau un perdant? Un om fericit sau unul nefericit? Pe cineva care are o viziune sau pe cineva care se simte pierdut? Iată o întrebare mai ușoară: Ce culoare au ochii tăi? Și nu-mi spune că sunt albaștri, căprui sau altfel. Astea sunt răspunsuri de 2 lei pentru permisul auto. Ce culoare au ei, în realitate?

Nu mai e atât de simplu, nu-i așa?

Acestea sunt întrebări dificile pentru foarte mulți oameni. Majoritatea oamenilor nu suportă să se uite în oglindă. Și, când o fac, nu se uită aproape niciodată în ochii lor. Este prea inconfortabil. Prea înspăimântător. Pentru că persoana din oglindă este adeseori un străin care nu seamănă deloc cu cea pe care o văd când închid ochii și își imaginează persoana care vor să fie.

Oricât de inconfortabil ar putea fi, trebuie să te uiți în oglindă în fiecare zi pentru a ști care este situația ta. Trebuie să-ți faci o introspecție dacă vrei să fii sigur că ești pe calea cea bună. Trebuie să te asiguri că persoana care se uită la tine din oglindă este aceeași cu cea pe care o vezi când închizi ochii și vizualizezi persoana care încerci să devii. Trebuie să știi dacă viziunea ta se potrivește sau nu cu realitatea alegerilor tale.

Evident, trebuie să faci asta pentru a nu ajunge să te simți pierdut și inutil. Dar și pentru a nu deveni un om rău. Din experiența mea știu că lumea fitnessului, Hollywoodul și politica sunt pline de oameni minunați. I-am cunoscut pe mulți dintre ei. Dar tot acolo întâlnești numeroși ticăloși, pungași și nemernici. Am cunoscut destui și dintre aceștia. Și parcă fiecare era mai rău decât cel de dinaintea lui. Dacă tu crezi că patronii sălilor de sport sunt șmecheri și strânși la pungă, așteaptă să cunoști un manager de studio cu o mulțime de bani și lipsit de gust sau un politician care crede că lumea se învârte în jurul lui pentru că a fost votat de 40 000 de oameni din nu știu ce colțisor al statului său. Să circuli prin

cea mai mare parte a acestor lumi a fost ca și cum aș fi încercat să mă mișc în interiorul unui set de păpuși matrioșka pline de baliverne și gel de păr. Și adevărul este că e foarte ușor să ajungi să fii înghițit de astfel de oameni dacă nu ești sigur de tine și de ceea ce încerci să realizezi.

Diferența dintre oamenii buni și cei răi este simplă și evidentă: conștiința de sine și claritatea viziunii. Cei buni știu exact care este viziunea pe care încearcă să o transforme în realitate și își măsoară întotdeauna alegerile raportându-le la ea. Ei practică introspecția în mod regulat. Viziunea lor se schimbă pe măsură ce ei se schimbă. Ea crește și se dezvoltă odată cu ei. Cei buni nu se tem de oglindă.

Cei răi fug de oglindă ca de ciumă. Mulți dintre ei și-au abandonat viziunea cu multă vreme în urmă și, astfel, cea mai superficială și mai egocentrică versiune a viziunii i-a prins și i-a luat într-o călătorie. Ei nu s-au străduit niciodată să-și clarifice obiectivele sau să se concentreze asupra felului în care ar putea arăta lumea lor în viața reală, dacă ar reuși. Nu au simțit niciodată nevoia să facă acest lucru. Aceștia sunt oamenii care au intrat în domeniul finanțelor pentru că tot ceea ce voiau era să fie bogați. Care s-au dus la Hollywood pentru că voiau să fie faimoși. Care au intrat în politică pentru că voiau să fie puternici. Iar viziunea lor nu a mers niciodată mai în profunzime sau mai departe de atât, pentru că prima și cea mai generală versiune a ei le-a convenit. Ei au atins succesul în singura dimensiune care a contat pentru ei la început; și, la urma urmei, dacă merge, de ce să o schimbi, nu? Chiar și atunci când nu este potrivită pentru nimeni altcineva din jurul tău.

Mi-am petrecut întreaga mea viață de adult uitându-mă în oglindă. În ultimii 20 de ani, ca funcționar public și filantrop, oglinda a luat forma voturilor, statisticilor și datelor. În calitate de guvernator al statului California, de președinte al Consiliului pentru Educație Fizică și Sport, de activist împotriva schimbărilor climatice, nu ai cum să eviți cifrele. Oamenii îți vor arăta prin cuvintele lor, prin voturile și prin acțiunile lor ce cred despre tine și despre ideile tale. Îți vor spune dacă te cred sau nu, sau cred în tine. Vei descoperi foarte rapid dacă viziunea ta este reală sau este doar o fantezie, când vin datele și balanța începe să încline.

Cu 20 de ani înainte de această etapă, la Hollywood, camera de filmat și ecranul erau oglinda. Indiferent de viziunea pe care o aveam în minte cu privire la interpretarea pe care voiam să o ofer într-un film, aceasta pălea în comparație cu ceea ce vedeau 500 de oameni care stăteau laolaltă în întuneric pe ecranul din

fața lor, unde eu aveam aproape 10 metri în înălțime. Camera nu minte. Ea filmează la rezoluție mare și redă toate detaliile cu acuratețe, în 24 de cadre pe secundă. În Terminator am fost pe ecran doar 21 de minute, dar asta înseamnă peste 500 de imagini distincte surprinse pentru eternitate. Ceea ce credeam eu că fac în acele scene era important numai dacă spectatorii vedeau același lucru. Doar atunci puteam să-mi revendic succesul. Doar atunci puteam să spun că îmi realizasem viziunea despre prestația mea de actor în acel film.

Înainte de aceasta, vreme de 20 de ani, cât am fost culturist, oglinda în care mă uitam era adevărată. Făceam asta în fiecare zi. Ore în șir. Era o parte din meseria mea. Oglinda era un instrument esențial. Nu ai cum să știi dacă execuți cum trebuie un exercițiu decât dacă te uiți în oglindă în timp ce îl faci. Nu ai cum să știi dacă un mușchi a dobândit suficientă masă sau suficientă definiție, până ce nu îl flexezi în oglindă. Nu ai cum să știi dacă ai înțeles toate mișcările decât dacă stai în fața unei oglinzi și execuți toate pozițiile una după alta.

În scena de deschidere din *Forme de oțel*, eu și Franco Columbu ne aflăm într-un studio de balet din New York City, luând lecții de mișcare de la o instructoare de balet. Încercăm să ne îmbunătățim poza. Ea ne pune să trecem de la o poziție la alta, corectându-ne postura și privirea, netezind tranzițiile pentru a face ca totul să pară mai fluid și mai impresionant. În timp ce lucrează cu noi, ne spune un lucru uimitor: trebuie să fim atenți la modul în care ne mișcăm între poziții. Pe scenă, jurații nu se uită la tine doar în momentele-cheie când ești pe deplin flexat, când ești în formă maximă. „Ce trebuie să înțelegeți“, spune ea, „este că oamenii se uită la voi tot timpul“. Avea atâta dreptate! E posibil ca pozițiile tale statice să ajungă în cele din urmă în fotografiile din reviste. În felul acesta te vor cunoaște cei care nu au fost prezenți în sală. Iar cei care sunt acolo, cei care contează, vor privi și vor judeca fiecare mișcare a ta, precum și felul în care treci de la un moment-cheie la altul.

Era o metaforă perfectă. Viața nu se rezumă la momentele cele mai frumoase sau la evenimentele importante. Nu înseamnă doar lucrurile care ajung să lase o amprentă puternică în memoria oamenilor sau să fie surprinse în fotografii ce sunt apoi închise în albume. Viața înseamnă și intervalele dintre ele. Ea se desfășoară la fel de mult în aceste tranziții, cât și în pozițiile de poză. Este o singură prestație lungă, iar dacă vrei ca ea să aibă un impact cât mai mare, trebuie să acorzi importanță tuturor acelor mici momente.

Ceea ce nu poți vedea în această primă scenă din film, din cauza unghiului

camerei, este că ceilalți doi pereți ai studioului instructoarei nu sunt nimic altceva decât niște oglinzi. Ca și culturiștii, dansatorii cunosc importanța lor. Nu poți să progresezi dacă nu te privești făcând efortul fizic necesar. Și dacă nu raportezi acest efort la modul în care știi că ar trebui să arate, în mintea și în inima ta. Pentru a oferi o prestație de excepție, pentru a transforma orice fel de viziune în realitate, oricât de nebunească sau de imposibilă ar fi ea, trebuie să fii în stare să vezi ceea ce văd oamenii când se uită la tine cum încerci să o împlinești. Aceasta nu înseamnă să te conformezi așteptărilor lumii, ci să nu îți fie frică să stai în fața oglinzii, să te uiți în ochii tăi și să vezi cu adevărat.

---

\* În jocul de golf, putt este lovitura finală care se execută pe green (zona finală a terenului de golf, unde se află gaura) pentru a introduce mingea în gaură. Putting-ul necesită precizie și este considerat cea mai importantă parte a jocului (N.t.).

## Capitolul 2

## Nu gândi niciodată la scară mică

Până la sfârșitul lui 1987, omorâsem 283 de oameni. De departe, mai mulți decât oricine altcineva de la Hollywood la acea vreme. Am avut nevoie de opt filme, dar am făcut-o. Iar asta însemna ceva.

Însemna că devenisem un star al filmelor de acțiune. Numele meu era deasupra titlului celor mai multe dintre filmele mele. Scris cu litere mari, exact așa cum vizualizasem:

### SCHWARZENEGGER

Dădusem lovitura. Toată lumea spunea asta. Ziariști. Manageri de studio. Agenți. Prietenii mei. Vorbeau cu mine ca și cum munca mea se încheiase. Ca și cum nu mai aveam nimic de demonstrat. „Așadar, ce mai urmează pentru Arnold?“, mă întrebau ei, pe un ton din care răzbătea uimirea față de cât de departe ajunseseam și ca și cum nu-și puteau imagina că ar mai fi ceva de făcut.

Gândeau la o scară prea mică. Obiectivele mele evoluaseră. Ele au fost întotdeauna în creștere. O altă imagine mai mare intrase în centrul atenției mele. Nu voiam să fiu doar o vedetă de filme de acțiune care ajunsese cap de afiș. Voiam să fiu un actor principal. Voiam să fiu cel mai bine plătit actor de film.

Pentru a obține acest lucru, trebuia să le demonstrez oamenilor că nu eram doar mușchi și violență. Trebuia să le arăt latura mea blândă, sensibilă, nostimă, umană. Trebuia să fac comedii.

Nimeni nu credea că era o idee bună. Ziariștii erau de părere că nu o să fiu bun la așa ceva. Managerii studiourilor spuneau că nu o să prindă la public. Agenții mei susțineau că voi fi nevoit să accept un onorariu mai mic. Unii dintre prietenii mei credeau că o să mă fac de râs.



I-am rugat să-mi permită să fiu de altă părere.

În urmă cu un an, devenisem prieten cu strălucitul regizor și producător de comedie Ivan Reitman. I-am vorbit despre viziunea mea și despre ce voiam să fac. El observase toate aceste alte laturi ale mele pe care acum voiam să le arăt și celorlalți. Și a putut să vadă ceea ce văzusem eu când îmi imaginasem următoarea etapă a călătoriei mele.

Ivan a înțeles, de asemenea, că sistemul de la Hollywood este plin de sceptici. Instinctul le spunea să mă țină pe culoarul meu, deoarece acesta era lucrul pe care puteau să-l înțeleagă cel mai ușor. Arnold este un star de filme de acțiune, așadar, trimite-i scenarii pentru mai multe filme de acțiune. În condițiile acestea, nu puteam să mă duc la un grup de manageri și să le cer să mă ia în calcul pentru următoarea mare comedie a studioului. Dacă voiam să joc într-o comedie, trebuia să le duc proiectul și să-l fac în așa fel încât să nu poată să mă refuze. Și asta am făcut noi. Ivan le-a cerut la doi prieteni de-ai lui scenariști să vină cu câteva idei, apoi s-a întâlnit cu mine și le-am analizat împreună până când am găsit una care ne-a plăcut amândurora și despre care credeam noi că avea să-i încânte pe directorii studiourilor.

Acea idee a devenit Gemenii. O buddy comedy despre doi frați gemeni, Julius și Vincent, care au fost concepuți într-un laborator și separați la naștere, și care s-au regăsit după 35 de ani. Eu urma să-l joc pe Julius, fratele „perfect”. Vincent, un infractor mărunț pe care Julius îl scoate din închisoare pe cauciuc când se întâlnesc prima oară, avea să fie interpretat de Danny DeVito.

Am fost o echipă uimitoare. Eu tocmai terminasem Commando și Predator. Danny abia ce filmase Idilă pentru o piatră prețioasă, după cinci sezoane de Taxi. Iar Ivan regizase de curând Vânătorii de fantome. Cine nu ar fi vrut să facă un film vesel cu noi?

După cum s-a dovedit, mai tot Hollywoodul. Toată lumea a acceptat conceptul, dar unii dintre managerii de studio nu puteau să mă vadă ca actor principal de comedie. Ei nu credeau că voi reuși să-mi joc rolul alături de Danny, care era un geniu al comediei. Alții erau însă convinși că o să reușesc, și punct, indiferent de cine juca alături de mine. Și mai erau cei care înțeleseseră ideea și erau încântați de potențialul comic al parteneriatului nostru, dar le venea greu să accepte costurile, mai ales când le puneau în balanță cu posibilitatea eșecului. Toți trei ne aflam la vârful carierei noastre; nu puteam fi plătiți modest. Dacă studioul

accepta să ne plătească onorariul nostru obișnuit, filmul avea să fie scump și trebuia să fie mai mult decât o reușită pentru ca ei să obțină genul de profit pe care îl voiau.

Ivan, Danny și cu mine ne-am pus mintea la contribuție pentru a veni cu un plan. Eram încântați de scenariu și convinși că filmul avea să fie un succes dacă un studio ne dădea banii necesari pentru a-l face. Trebuia doar să găsim o cale de a transforma un sceptic într-o persoană care spune „da“ la toate. Soluția noastră a fost să reducem riscurile studioului cât mai mult posibil, renunțând la orice plată în avans. Dacă un studio era de acord să facă filmul nostru, toți trei acceptam să nu primim niciun salariu. În schimb, aveam să luăm o parte dintre profiturile nete, așa-zisa „plată la final“, în limbajul hollywoodian. Făceam bani numai dacă studioul făcea bani.

Eram conștienți de faptul că încercam să facem un lucru foarte greu. În acele zile, studiourile nu făceau aproape niciodată plăți la final actorilor. (Și nici acum nu fac.) Exista un risc profesional real, pentru fiecare dintre noi, în acest proiect. Iar prin amânarea compensației noastre, exista și un risc financiar. Dar ne-am gândit că, dacă voiam să facem filmul, trebuia să ne implicăm cu adevărat.

L-am găsit pe cel care să spună „da“ la toate în persoana lui Tom Pollock, președintele studiourilor Universal. La fel cum Ivan a văzut în mine ceea ce vedeau eu însumi: actorul principal, Tom a văzut ceea ce noi vedeam ca fiind potențialul filmului Gemenii. El chiar a încercat să ne convingă să luăm bani în avans, dacă îți vine să crezi. Dar noi am refuzat și am rămas fideli planului nostru inițial care ne adusese până în acel punct, iar Tom ne-a dat ceea ce am cerut.

La începutul anului 1988, eram deja la filmări în Santa Fe, New Mexico. La începutul anului următor, nu numai că am avut o premieră prezidențială la Kennedy Center for President Elect George H.W. Bush, dar am obținut peste 100 de milioane de dolari din încasările interne, primul meu film care a atins această cifră. Nici în ziua de azi oamenii nu cred când le spun acest lucru, dar Gemenii rămâne în continuare filmul cu care am făcut cei mai mulți bani din întreaga mea carieră.

***Wenn schon, denn schon***

Dintre persoanele cu care am lucrat la Hollywood, una singură este mai bună decât mine când vine vorba de a gândi la scară mare. James Cameron. Jim și cu mine suntem prieteni de aproape 40 de ani. Am făcut trei filme împreună. Două dintre ele, Terminator 2 și Minciuni adevărate, au fost, în momentul în care au ieșit pe piață, cele mai mari filme care s-au făcut vreodată. Minciuni adevărate a fost primul film care a avut oficial un buget de producție de peste 100 de milioane de dolari.

Dar lucrul în privința căruia Jim realmente ne depășește cu mult pe noi, toți ceilalți, este abilitatea lui de a se dedica total proiectelor sale. Și a demonstrat acest lucru în repetate rânduri. Noi, austriecii, avem o vorbă: Wenn schon, denn schon. Într-o traducere aproximativă, înseamnă: „Dacă ai de gând să faci un lucru, FĂ-L! Pune totul la bătaie pentru el“. Jim este întruparea acestei zicale. Și este de când îl știu astfel, adică dintotdeauna.

Cred că este o trăsătură pe care și-a dezvoltat-o la începutul carierei sale, când era creator de modele fizice și designer de producție. Acestea sunt două profesii în care scopul tău este să faci ca lucrurile să arate cât mai realist și mai autentic posibil. Pentru a reuși, trebuie să te dedici în întregime acestei sarcini. Nu poți să o fușerești. Dacă vrei ceea ce faci să fie credibil, atunci „destul de bun“ nu este niciodată acceptabil. Trebuie să fie întotdeauna perfect. Nu poți să omiți nici măcar un singur detaliu. Lucrurile mici sunt la fel de importante ca lucrurile mari.

La fel stau lucrurile și în culturism, de fapt. Există patru criterii principale de evaluare în orice competiție dedicată acestui sport: masa, proporția, definirea și prezența scenică, și poza. În cadrul fiecărei categorii există o mie de lucruri mici la care trebuie să lucrezi pentru a-ți maximiza scorul. Dacă vrei să câștigi, trebuie să fii în stare să te concentrezi atât pe lucrurile mari, cât și pe cele mici.

La Miami, în 1968, am pierdut prima mea competiție din America, deoarece nu am fost suficient de bun la una dintre cele patru categorii principale: definirea. Învingătorul, un individ mai scund pe nume Frank Zane, era mult mai bine definit decât mine. Eu eram mult prea voluminos. Omisesem un lucru important. Dar apoi, după ce m-am mutat în Venice o lună mai târziu și am început să mă antrenez la Gold's Gym, mi-am dat seama că motivul pentru care omisesem acel lucru important era că pierdeam din vedere câteva lucruri mici: mușchii

abdominali și cei ai gambei.

Profesioniștii din America se concentrau mult mai mult pe mușchii individuali ai abdomenului decât o făceam noi în Europa. Făceam abdomene, ridicări cu genunchii la piept și alte exerciții tipice, pentru a ne lucra mușchii abdominali superiori și inferiori, dar nu ne segmentam antrenamentul fizic mai mult de atât — sau cel puțin eu nu făceam acest lucru — pentru a viza mușchii oblici interni, mușchiul transvers abdominal sau mușchiul serratus aflat sub pectorali. Poți să observi diferența în pozele cu mine și Frank stând unul lângă celălalt pe scenă la Miami. Eu am un abdomen six pack normal, care arată bine, dar Frank arată de parcă fiecare dintre mușchii abdomenului său ar fi fost desenat după manualul de anatomie și dăltuit în granit. Trebuia să încep să fac ceea ce făceau el și alți profesioniști americani, doar că mai mult și pe perioade mai lungi.

Apoi erau mușchii gambei. Aceștia nu sunt la fel de spectaculoși precum mușchii mari (pectoralii și marele dorsal) sau „mușchii de plajă” (bicepsii și deltoizii), dar sunt la fel de importanți dacă vrei să câștigi. Ei reprezintă o parte importantă a procesului de creare a simetriei unui corp perfect, în acord cu idealul grec. Dacă vrei să ajungi mare, trebuie să te ocupi de mușchii gambei.

Din nefericire, pentru că se contractă lent, fiind construiți pentru a rezista la oboseală deoarece îi folosim de fiecare dată când mergem, mușchii gambei sunt, după cum bine se știe, cei mai dificil de dezvoltat. La vremea aceea, o mulțime de tineri nu reușeau să-și construiască masă musculară în zona gambei, așa că fie pur și simplu își acceptau soarta, fie uitau de acești mușchi. Acest din urmă lucru este mai ușor de făcut decât crezi, deoarece ei sunt adeseori acoperiți de pantaloni sau de șosete de sport, și este realmente foarte greu să-i vezi bine, chiar și într-o oglindă din sala de antrenamente.

Dar am putut să văd că ai mei nu erau suficient de mari. Mușchii gambei sunt, în esență, bicepsii picioarelor. Aveam bicepsi de 61 de centimetri, dar mușchii gambelor mele nu măsurau atât. Din cauza aceasta, gândeam eu, corpul meu nu era bine proporționat, iar acest fapt îmi reducea șansele de a câștiga Mr. Olympia și de a deveni oficial cel mai mare culturist din lume. Nu aveam de gând să fiu genul de persoană care permite să se întâmple așa ceva. Nu aveam de gând să las să-mi scape un detaliu și să risc astfel ca el să-mi submineze viziunea mai mare. Venisem în America pentru a fi cel mai bun din lume. Dacă aveam de gând să fac acest lucru, nu-mi rămânea decât să-l fac.

În ziua în care mi-am dat seama de această problemă cu mușchii gambei, am tăiat cracii tuturor pantalonilor de trening, astfel că era imposibil să evit să mă uit la ei în oglindă când îmi lucram alte grupe de mușchi. Apoi am început să-mi lucrez mușchii gambei în fiecare zi. Până atunci fusese ultimul lucru pe care îl făceam înainte de a părăsi sala de sport, acum era primul lucru pe care îl făceam când veneam. Peste 450 de kilograme ridicate la aparatul pentru gambe în zeci de repetări. Șapte zile pe săptămână. Nu numai că-mi era imposibil să nu-mi văd gambele în timp ce mă mișcam prin sala de fitness, dar acum nici rivalii mei nu aveau cum să nu le observe, deoarece începuseră să crească.

Un an mai târziu am câștigat primul dintre cele șapte titluri Mr. Olympia pe care le dețin în prezent. Să fi schimbat situația toate acele seturi de exerciții pentru abdomen și de ridicări pentru mușchii gambei? Probabil că da. Dar îți garantez că ar fi schimbat-o dacă nu le-aș fi făcut.

Jim a înțeles acest lucru. Este unul dintre motivele pentru care producerea filmului Titanic a costat 200 de milioane de dolari, mai mult decât orice film făcut până la el. Când a început să se gândească să facă Titanicul, el voia să spună povestea faimosului naufragiu din istorie într-un fel în care nimeni nu o mai spusese până atunci, deoarece el o aflase aproape ca nimeni altul vreodată. În 1995, el și-a pus toată energia și resursele în acest proiect. A coborât pe fundul oceanului cu un submersibil rusesc și a văzut epava Titanicului cu propriii săi ochi. A vrut ca spectatorii să simtă ce a simțit el când a văzut-o. A vrut ca ei să se simtă ca și cum s-ar afla chiar acolo în mijlocul Oceanului Atlantic, scufundându-se cu vasul. A vrut să-i imerseze în istoria și extravaganta celui mai mare vas de pasageri construit vreodată. „Trebuie să fie perfect“, a spus el.

Și l-a făcut perfect. Și-a construit propriul său Titanic. Înăuntrul unui uriaș rezervor de apă de 40 de milioane de dolari, chiar pe plaja din Baja, Mexic. Vasul avea 236 de metri lungime. O reproducere exactă, aproape la aceeași scară. Secțiunea din față putea să se încline și să intre în apă, iar secțiunea din spate putea să se desprindă și să cadă la 90 de grade. În interiorul vasului a construit părți care se puteau înclina la rândul lor. În exterior a construit un sistem elaborat de iluminare și de camere de filmat, pe o platformă pe care a suspendat-o de o macara, care se mișca înainte și înapoi și în sus și în jos, de-a lungul carenei vasului.

Era un proiect foarte ambițios. Dacă te gândești la toate efectele speciale care au trebuit să fie integrate perfect în efectele practice pe care el și echipa lui le

filmau pe platou, îți dai seama că riscul ca lucrurile să meargă prost era semnificativ. Fiecare detaliu trebuia să fie perfect, altfel exista pericolul să iasă un film răsuflat, plictisitor sau nerealist.

Pentru ca lucrurile să iasă exact cum le vizualizase, Jim știa că trebuie să meargă până la capăt. Fără compromisuri sau scurtături. Fără jumătăți de măsură, fără fușereală. Fiecare detaliu al platoului de filmare trebuia să fie exact din punct de vedere istoric. Covorul, mobila, argintăria, sticla candelabrului, tipul de lemn din care era făcută balustrada, totul era exact așa cum trebuie să fi fost în 1912. A pus ca toată vesela să fie imprimată cu emblema „White Star Line“. Și chiar s-a întâlnit personal cu toți figuranții și le-a dat prezentări individuale. A făcut tot ce se putea, și mai mult decât atât.

Filmarea a durat șapte luni. Premiera filmului a avut loc în Statele Unite pe 19 decembrie 1997. Încasările au ajuns până la 28 de milioane de dolari în prima săptămână și au depășit 100 de milioane de dolari până la finele anului. Până la sfârșitul lansării sale spectaculoase, Titanicul avea să câștige 1,8 miliarde de dolari încasări din întreaga lume, devenind astfel cel mai de succes film din toate timpurile. Și-a păstrat acest loc de onoare 12 ani, până când a fost detronat de un film și mai ambițios, următorul proiect al lui Jim: Avatar.

Oare hotărârea și capacitatea lui Jim de a face tot ce-i stă în putință au făcut ca lucrurile să arate așa pentru Titanic și apoi pentru Avatar? Nu știu. Dar sunt sigur că ar fi arătat diferit dacă el nu ar fi fost astfel.

Iar în felul acesta trebuie să gândești nu numai despre urmărirea obiectivelor tale, ci și despre conceperea lor, indiferent de cât de mici sau de mari sunt în comparație cu ale altor oameni.

Dacă ești primul din familia ta care merge la facultate, nu te duce doar să bei, să pierzi vremea și să pleci de acolo cu o bucată de hârtie în mână. Pune-ți în cap să înveți ceva care îți va schimba viața. Să devii cu adevărat mai bun. Să termini printre primii la învățătură, nu doar cu o diplomă.

Dacă vrei să fii polițist, nu te gândești doar la insignă sau la pensie, ci și la stelele de inspector principal. Propune-ți să-i ajuți pe oameni și să fii un exemplu pentru alții.

Dacă vrei să fii electrician sau mecanic auto, nu trebuie să treci prin școala de meserii și prin ucenicie ca găscă prin apă, visând doar la propria ta firmă. Învăță

cu adevărat meseria și muncește pentru a deveni foarte priceput la ceea ce faci și astfel vei fi de folos întregii comunități.

Dacă cea mai mare dorință a ta este să devii părinte, nu trebuie doar să plătești lucruri sau să crezi că singura ta responsabilitate este să-i asiguri copilului cele necesare traiului. Fii o persoană–model care crește copii sănătoși și iubitori ce au să plece mai târziu în lume pentru a face la rândul lor lucruri mărețe.

Ceea ce vreau să spun este: Dacă ai de gând să faci un lucru, fă-l! Nu doar pentru că făcând tot ceea ce-ți stă în putință îți vei asigura probabil succesul, ci și pentru că, dacă nu vei proceda astfel, vei eșua în mod garantat. Și, ca urmare, nu vei suferi doar tu.

Este precum acel slogan motivațional ieftin: Năzuiește spre Lună! Chiar dacă nu ajungi acolo, vei sfârși printre stele! Lăsând laoparte faptul că acela care a venit cu sloganul n-a dat niciodată pe la cursul de astronomie, ideea este că, dacă îți propui un țel măreț și, deși faci tot ceea ce îți stă în puteri pentru a-l atinge, nu reușești, nu trebuie să disperi, deoarece probabil că ai făcut totuși ceva destul de important: ai absolvit facultatea, ai devenit polițist, mecanic sau părinte și așa mai departe.

Dar cealaltă față a monedei este la rândul ei adevărată și probabil mai importantă. Dacă aspiri doar la obiectivul mai mic, obiectivul mare va fi automat imposibil de atins, în parte pentru că nu mai ești motivat să faci realmente tot ceea ce îți stă în putință și să te concentrezi pe toate acele lucruri mici care fac diferența dintre nemaipomenit și destul de bun.

Dacă m-aș fi mulțumit să fiu Mr. Austria sau Mr. Europe, poate că nu aș fi fost atât de preocupat de nivelul de definire a mușchilor serratus sau de mărimea gambelor mele, și, ca urmare, nu aș fi obținut probabil niciodată titlul de Mr. Olympia. Tot astfel, dacă Jim s-ar fi mulțumit să facă un film vesel de aventură despre Titanic, poate că nu i-ar fi păsat de emblema de pe o ceașcă de ceai pe care spectatorii nu o vor vedea niciodată sau de istoria unui figurant care nu va vorbi niciodată. Și nu am fi văzut niciodată Avatar.

Asta nu înseamnă că a fi Mr. Austria sau a face un film vesel despre o epavă nu sunt viziuni pe care merită să le ai sau că a avea pur și simplu o diplomă, propriul tău service auto sau un copil nu sunt lucruri de care trebuie să fim mândri. Doar că ele nu sunt o scuză pentru a nu da tot ce poți. Indiferent de cât

de mare este visul tău, dacă nu te străduiești din greu, dacă nu faci tot ce îți stă în putință, dacă nu îți tai cracii de la pantalonii de trening când situația o impune, înseamnă că te lași învins. „Niciun om nu este mai nefericit“, spunea filosoful stoic Seneca, „decât acela care nu se confruntă niciodată cu împrejurări potrivnice. Pentru că nu i se dă ocazia să-și dovedească tăria de caracter“.

## **Ignoră-i pe sceptici**

Vor fi întotdeauna oameni în viața ta care se vor îndoii de tine și de visul tău. Îți vor spune că este imposibil. Că nu poți să-l atingi sau că nu poate fi atins. Cu cât este mai mare visul tău, cu atât mai des se va întâmpla acest lucru, și cu atât mai mulți oameni de soiul ăsta vei întâlni.

De-a lungul istoriei, mulți dintre cei mai mari artiști și creatori străluciți ai noștri au fost nevoiți să aibă de-a face cu astfel de oameni, care nu îi înțelegeau. Autorul Împăratului muștelor a fost respins de editori de 21 de ori. Romanul Harry Potter, versiunea originală, al lui J.K. Rowling a fost respins de 12 ori. Marele autor de reviste de benzi desenate, Todd McFarlane, a fost respins de 350 de ori de diferiți editori din domeniu. Andy Warhol a donat Muzeului de Artă Modernă unul dintre desenele sale și cei de acolo i l-au returnat! Producătorii Nașului l-au concediat pe Francis Ford Coppola de mai multe ori, pentru că nu au crezut în scenariul conceput de el. U2 și Madonna au fost respinși de mai multe case de discuri înainte de a obține ce și-au dorit.

La fel se întâmplă și în lumea afacerilor. Fondatorii Airbnb au fost respinși de toți cei șapte investitori pe care i-au abordat când au încercat prima oară să obțină finanțare. Steve Jobs a fost concediat de propria sa companie. Prima companie de animație a lui Walt Disney a dat faliment. Fondatorii Netflix au încercat să vândă start-up-ul companiei Blockbuster pentru 50 de milioane de dolari, iar cei de acolo le-au arătat ușa rîzând. Jack Ma, fondatorul Alibaba, a fost respins de Harvard de zece ori, iar la un moment dat nu a putut să obțină o slujbă nici măcar la Kentucky Fried Chicken. Inventatorul aproape oricărui progres tehnologic major din secolul XX a fost luat în derâdere la un moment dat, pentru nesăbuința sau simțul său nepractic ori pur și simplu pentru că era de-a dreptul stupid, de către cineva care „știa mai bine“. Arthur Jones, inventatorul



aparaturii de fitness Nautilus, a primit o scrisoare de refuz de la un sceptic care spunea: „Vrei să ajungi la o dezvoltare solidă și uniformă a tuturor mușchilor tăi? Nu se poate. Iar asta e pur și simplu o realitate“.

Singurul lucru pe care l-au avut în comun toți acești oameni străluciți este că, atunci când s-au confruntat cu îndoiala și scepticismul, au continuat să meargă înainte.

Scepticii sunt o realitate. Asta nu înseamnă că ei trebuie să aibă un cuvânt de spus în viața ta. Și nu pentru că sunt oameni răi, ci pur și simplu pentru că nu sunt atât de utili pentru cineva ca tine. Ei se sperie de tot ceea ce le este nefamiliar și necunoscut. Le este teamă să-și asume riscuri și să fie deschiși la experiențe noi. Nu au avut niciodată curajul să facă ceea ce încerci să faci tu acum. Nu și-au construit niciodată o viziune uriașă despre viața pe care și-o doresc și nu au conceput apoi vreun plan pentru a o transforma în realitate. Ei nu au riscat pentru nimic. Știi cum am ajuns eu la această concluzie? Gândindu-mă că, dacă ar fi făcut aceste lucruri, nu ți-ar fi spus ție niciodată să renunți sau că nu se poate. Din contră, te-ar fi încurajat, așa cum te încurajez eu acum.

Când vine vorba despre visurile tale, scepticii n-au habar despre ce vorbesc. Și, dacă nu au făcut niciodată vreunul dintre lucrurile pe care tu încerci să le faci, întrebarea pe care trebuie să ți-o pui este: „De ce ar trebui să plec urechea la ce spun ei?“

Răspunsul este că nu trebuie să faci asta. Trebuie să-i ignori. Sau, și mai bine decât atât, ascultă-i ce au de spus și apoi folosește vorbele lor drept motivație.

În 1975, înainte de a participa pentru ultima oară la concursul Mr. Olympia, am dat o mulțime de interviuri unor jurnaliști de la diferite reviste de fitness și culturism, dar și de la canale de știri importante. Toți mi-au pus aceleași două întrebări: De ce păraseam culturismul și ce aveam de gând să fac în continuare? Le-am spus tuturor același lucru, le-am spus adevărul. Realizasem tot ceea ce visasem vreodată și mai mult decât atât în acest sport al culturismului, nu mai simțeam aceeași bucurie pe care o simțisem în trecut când câștigam trofee la culturism, iar pentru mine totul se reducea la bucurie. Voiam o provocare nouă. Le-am spus că aveam să încep să promovez concursuri de culturism. Și că o să mă apuc de actorie, că voiam să devin un actor principal.

Pot să-i număr pe degetele de la o mână pe jurnaliștii care m-au ascultat

descriind ce îmi propuneam să fac în domeniul actoriei și mi-au spus ceva asemănător cu ce avea să-mi spună Ivan Reitman zece ani mai târziu: „Știi ceva, chiar te văd în asta“. Foarte puțini oameni au spus ceva de genul acesta. Ceilalți fie au afișat un zâmbet compătimitor și și-au dat ochii peste cap, fie au râs pe față de această idee. Chiar și unii dintre cei care stăteau în jur și priveau, cum ar fi fotografii sau cameramanii, au râs la rândul lor. Poți să-i auzi în înregistrările video ale acelor interviuri care s-au păstrat.

Dar nu m-am supărat. Am primit cu bucurie îndoielile lor. Îmi dorisem să-i aud râzând când aveam să le spun că vreau să fiu actor. Neîncrederea lor mă stimula. Aveam nevoie de ea. Din două motive.

În primul rând, așa cum se întâmplă cu orice viziune măreață, să treci brusc la actorie este un lucru greu, indiferent de cine ești. Felul în care intenționeam să fac acest lucru, având în vedere experiența mea, era extrem de dificil. Nu voiam să fiu un simplu actor pe care îl vezi cu mașina prin Los Angeles în fiecare zi, mergând la audiții pentru roluri care nu cuprind mai mult de două replici presărate ici-colo. Voiam să fiu un al doilea Reg Park, jucând roluri legendare precum Hercule, sau următorul Charles Bronson, interpretând un personaj de acțiune care îi elimină pe băieții răi. La început, m-am întâlnit cu directori de casting și producători. Le explicam ce voiam să fac, apoi ei mă întrebau dacă puteam să joc rolul unui individ dur, al unui responsabil cu ordinea în localuri sau al unui soldat. Mi-au spus: „Filmele de război vor avea nevoie întotdeauna de ofițeri naziști!“, de parcă ar fi trebuit să fiu fericit auzind acest lucru sau să mă mulțumesc cu el. Îmi aduc aminte că, într-una dintre primele dăți când mi-am exprimat dorința de a juca, poate chiar înainte de a câștiga primul titlu de Mr. Olympia, unul dintre tipii de la Gold's, care era cascador la TV, mi-a spus: „Pot să-ți fac rost chiar acum de un job la Hogan's Heroes!“ Înainte de a începe acea muncă grea necesară pentru a deveni actor — cursuri de actorie, cursuri de improvizație, cursuri de limbă și dicție, cursuri de dans —, aveam nevoie de toată motivația pe care o puteam găsi pentru a învinge opoziția acestor sceptici care se aflau în poziții de putere sau influente și care îmi stăteau în cale.

În al doilea rând, aveam nevoie de neîncrederea și râsul lor, pentru că îmi erau de ajutor. În Austria, unde am crescut, toate formele de motivație implicau o stimulare negativă. Absolut totul era întotdeauna negativ din fragedă pruncie. Una dintre cele mai populare cărți de basme germane cu zâne este intitulată *Der Struwwelpeter*. Aceasta conține zece fabule despre cum copiii care nu sunt cuminți pot să distrugă viața tuturor, cu consecințe îngrozitoare. Când vine acasă

la tine să aducă daruri pentru toți băieții și fetițele cuminți, Sf. Nicolae este însoțit de un personaj, Krampus, care seamănă cu un diavol cu coarne uriașe și al cărui rol este să-i pedepsească pe toți copiii răi și să-i sperie atât de tare, încât să nu mai aibă curajul să se comporte astfel. În satele precum Thal, tații mergeau prin case de sărbătoarea Sfântului Nicolae, purtând măști Krampus, și își speriau îngrozitor copiii unii altora. Krampusul meu era vecinul de la parter. Tata era Krampus pentru o serie de familii din sat.

Krampus și Der Struwwelpeter și-au făcut treaba. I-au ținut pe copii la respect. Dar pentru câțiva mai aparte, care erau din alt aluat, acest tip de stimulare negativă a produs altceva: motivație. Nu pentru „a fi cuminți“, ci pentru a se elibera. Pentru a evada, pentru a trece la lucruri mai bune și mai importante. Am fost unul dintre acei copii care erau dintr-un aluat diferit. Și de atunci am transformat orice fel de negativitate cu care m-am confruntat în motivație. Cea mai rapidă cale de a mă face să împing 227,5 kg din culcat este să-mi spui că nu se poate. Cea mai ușoară cale de a garanta că o să devin un star de cinema a fost să râzi când ți-am vorbit despre planul meu și apoi să-mi spui că nu pot să fac așa ceva.

Când te întâlnești cu sceptici pe drumul către îndeplinirea obiectivelor tale, ai de ales. Poți să-i ignori sau poți să te folosești de ei, dar niciodată să nu-i crezi!

## **Fără planuri B**

Când am devenit guvernator al statului California în 2003, am moștenit imediat zeci și zeci de sceptici sub forma Congresului statului California. Membrii democrați nu voiau să audă nimic din ceea ce aveam eu de spus, pentru că eram un republican care credea că statul trebuie să se întindă cât îi era plapuma, fără a cheltui din banii generațiilor următoare. Membrii republicani nu aveau încredere în mine din cauza vederilor mele referitoare la mediu, legislația cu privire la armele de foc și reforma din sănătate. Era o situație dură cu care mă confruntam, dar am ales să o ignor. Am ales să ignor opoziția lor față de ideile mele. Sarcina mea era să găsesc o cale de a lucra cu toți aceștia pentru a adopta legi care să vină în sprijinul cetățenilor Californiei.

Asta însemna să facem un compromis. Oriunde reușeam să găsim un teren comun, atâta vreme cât nu simțeam că îi dezamăgim pe oameni sau că le facem viața mai grea, aveam să colaborez cu Congresul la acele legi ce aveau obiective asupra cărora puteam cădea cu toții de acord. În timp, liderii de la Sacramento și-au dat seama că eram o persoană rezonabilă și serioasă. Nu eram în solda nimănui, eram un politician cinstit. Puteam să lucrăm împreună. Dar, pe parcursul acelor primi doi ani în care încercam să realizez o serie de lucruri, a existat un moment la sfârșitul întâlnirilor, care mi-a adus treptat în atenție o nouă viziune referitoare la munca mea de guvernator.

Arăta în felul următor: echipa mea și cu mine ne așezam să discutăm cu un congresmen un proiect de lege propus de mine. Îi spuneam cât va costa, cum îi va ajuta pe oamenii din districtul lui și cât de recunoscător o să fiu dacă pot conta pe sprijinul lui. El ne spunea că ar fi trebuit să facem de mult ceva de genul acesta și că este de acord că va fi în beneficiul alegătorilor săi. Și atunci se întâmpla acel lucru. El se lăsa pe spate în scaunul său și spunea: „Îmi place foarte mult..., dar nu pot să mă duc cu asta înapoi în districtul meu“.

Fiind nou în genul acesta de politică, nu știam despre ce vorbea. Ce înseamnă că nu poți să te duci cu așa ceva înapoi în districtul tău? Urcă-te naibii într-un avion, du-te înapoi în districtul tău, mergi la birou, întâlnește-te cu alegătorii tăi și explică-le ce încercăm să facem aici în Sacramento.

Dacă mă duc înapoi cu așa ceva la alegătorii mei, spunea el, voi pierde următoarele alegeri în favoarea altei persoane din propriul meu partid, pentru că aceasta va spune că sprijinul meu pentru acest proiect de lege este o dovadă că fie nu sunt liberal, fie nu sunt suficient de conservator. Sunt pe un „loc sigur“ în Congres, spunea el, dar, prin susținerea acestui proiect de lege, voi face ca locul să devină nesigur... pentru mine.

El vorbea despre ce înseamnă să fii dintr-un district în care rezultatele alegerilor au fost măsluite. Am fost șocat când am aflat cât de răspândită era această practică, nu numai în California, ci în toate centrele electorale din țară, la toate nivelurile. Și asta se întâmpla de 200 de ani! Când am înțeles că unul dintre principalele motive pentru care nu fusese adoptată nicio lege importantă era modul în care erau trasate districtele electorale — la fiecare zece ani, de aceiași politicieni care aveau să beneficieze de pe urma reconfigurării granițelor —, am știut imediat că trebuia să reparăm aceste hărți. Acesta a devenit un obiectiv uriaș pentru mine ca guvernator.

Ai fi zis că încercam să le iau rezerva lor gratuită de insigne cu steagul american, judecând după reacția pe care au avut-o unii politicieni din ambele partide când am introdus o propunere de reformă a procesului de trasare a granițelor districtelor electorale, la scrutinul din 2005. Nimeni nu s-a bucurat. O mulțime de politicieni au fost enervați la culme. Toată lumea a spus că nu era posibil, că nu se va întâmpla, că nu puteam face așa ceva.

Aceasta a fost prima lor greșeală. Când au câștigat în 2005, și propunerea de reformă a căzut la vot, s-au comportat de parcă acesta era sfârșitul. Au crezut că voi renunța și voi trece la altceva, la alte priorități.

Aceasta a fost a doua lor greșeală. Când ceva precum reforma procesului de trasare a granițelor districtelor electorale intră în atenția mea, când devine un obiectiv pentru mine, nu-l abandonez. Nu trec mai departe. Nu-l las baltă. Și nu fac compromisuri. Nu există planul B. Planul B este să realizez planul A.

Și exact acest lucru s-a întâmplat.

Pe parcursul următorilor trei ani, l-am adus în discuție în repetate rânduri. Am vorbit cu oricine se arăta dispus să aibă o conversație onestă și deschisă despre falsificarea rezultatelor electorale. Am solicitat opinii din toate părțile despre cea mai bună cale de a înlăuntrui o schimbare reală. Pentru scrutinul din 2008, am încorporat toată această muncă într-o nouă propunere de reformă a procesului de trasare a granițelor districtelor electorale, care era chiar mai agresivă decât cea pe care o înaintasem în 2005. Aceea căzuse la o diferență de 19 procente. Noua propunere a trecut cu aproape de două ori mai multe voturi decât obținuse prima. În trei ani, noi, practic, am dublat sprijinul pentru reforma procesului de trasare a granițelor districtelor electorale și am pus puterea de a desena hărțile electorale în mâinile oamenilor.

Așa se întâmplă când îți concepi obiectivele la scară mare. Când faci tot ceea ce îți stă în putere. Când îi ignori pe sceptici. Când rămâi ferm pe poziție. Se pot întâmpla lucruri bune ție și tuturor celor de care îți pasă, la un nivel pe care alții nu l-au crezut vreodată posibil.

Dă-mi voie să-ți spun ceva. N-a ieșit niciodată ceva bun din existența unui plan B. În orice caz, nimic spectaculos. Planul B pune în pericol orice vis mareț. Este un plan conceput pentru eșec. Dacă planul A este calea mai puțin bătută, dacă se referă la construirea drumului către viziunea pe care ai creat-o pentru viața ta,

atunci planul B este calea cea mai ușoară. Și, odată ce știi că acea cale este acolo, odată ce ai acceptat că reprezintă o opțiune, ea devine astfel o cale ușor de urmat când situația este dificilă. La naiba cu planul B! În secunda în care crezi un plan de rezervă, nu numai că le dai glas tuturor scepticilor, dar și îți minimalizezi propriul vis, recunoscând validitatea îndoielilor lor. Și, mai rău decât atât, devii propriul tău sceptic. Există deja destui sceptici în lume: nu trebuie să le mai îngroși și tu rândurile.

## **Doboară recorduri și fii deschizător de drumuri**

Există o istorie despre Sir Edmund Hillary, primul om care a ajuns în vârful muntelui Everest. Când s-a întors jos, la tabăra de bază, a fost întâmpinat de reporteri care l-au întrebat cum a fost priveliștea din vârful lumii? El a spus că a fost incredibilă, deoarece, odată ce a ajuns acolo, a văzut un alt munte din lanțul himalayan pe care nu urcase încă și se gândea deja la ruta pe care avea să o urmeze pentru a ajunge în vârful lui.

Când ajungi în vârful muntelui, capeți o perspectivă cu totul și cu totul nouă asupra restului lumii, asupra a ceea ce a mai rămas din viața ta. Observi provocări noi care fuseseră invizibile până atunci și le vezi pe cele vechi cu alți ochi. Cu această victorie uriașă acum în palmares, toate aceste provocări devin posibil de cucerit. După Everest, Hillary a mai escaladat până în vârf și alți munți neumblați, printre care și cel despre care le vorbise reporterilor. După succesul filmelor Terminator și Predator, am virat spre comedie și am făcut Gemenii și Polițist de grădiniță, și fiecare dintre ele a fost cel mai mare film pe care îl făcusem vreodată, la momentul în care a fost lansat. După ce l-a sculptat pe David, Michelangelo nu s-a oprit din creație și a pictat tavanul Capelei Sixtine, una dintre cele mai mari capodopere ale Renașterii italiene. După ce a fost unul dintre cei care au înființat PayPal și a revoluționat sistemul bancar online, Elon Musk nu s-a mulțumit să-și ia banii și să se ducă acasă. El s-a alăturat companiei Tesla și a ajutat la revoluționarea mașinilor electrice, apoi a înființat SpaceX și a revoluționat călătoria în spațiu.

Împlinirea unui vis îți conferă puterea de a vedea mai departe și mai în profunzime — mai departe în lume, spre ceea ce este posibil, și mai în

profunzimea ta, către acele lucruri de care ești capabil. Așa se explică de ce sunt atât de puține povești despre oameni care au făcut ceva mareț, apoi și-au făcut pur și simplu bagajele, s-au dus pe o insulă privată și nu a mai auzit nimeni de ei. Oamenii care gândesc la scară mare și au succes continuă aproape întotdeauna să muncească din greu și să aibă visuri tot mai mari. Gândește-te la ultima dată când ai făcut ceva dificil, de care ai fost mândru. Ai continuat să faci astfel de lucruri după aceea, nu-i așa? Bineînțeles că da. Acel succes ți-a dat mai multă încredere în tine pentru a face alte lucruri. Lucruri noi. Așa sunt toți oamenii mari. E posibil ca ei să nu reușească să ajungă din nou la nivelul celei mai mari realizări a lor. Lumea muzicii este plină de artiști de-o vară. Există o mulțime de scriitori care au avut doar o carte mare în minte sau de regizori care au avut un singur film mare în palmares. Dar ei nu încetează niciodată să lucreze sau să viseze. Nu spun niciodată: „Am reușit, munca mea s-a încheiat“. Atâta vreme cât sunt vii, ei vor munci pentru a transforma în realitate viziunea lor despre viața pe care vor să o trăiască.

Gândirea la scară mare și reușita ne transformă. Pe mine m-a transformat cu siguranță. Am devenit dependent de ele, deoarece am aflat că singurele limite care există cu adevărat sunt în mintea noastră. Mi-am dat seama că potențialul nostru este nelimitat — al meu și al tău! Ceea ce este cu adevărat impresionant, cred, este că și alți oameni își dau seama că potențialul lor este, de asemenea, nelimitat, când se uită la cineva ca tine sau ca mine forțând barierele și deschizând drumuri noi. Când gândim la scară mare și ne transformăm visurile în realitate, acele visuri devin reale și pentru ei.

Nouă expediții eșuate avuseseră loc pe Everest pe parcursul a 32 de ani, înainte ca Sir Edmund Hillary și șerpașul lui, Tenzing Norgay, să ajungă în vârf pe 29 mai 1953. În următorii trei ani, patru alpiniști elvețieni aveau să repete performanța lui Hillary. În 32 de ani, aceeași perioadă de care a fost nevoie pentru a se ajunge la prima ascensiune încununată de succes, peste 200 de alpiniști aveau să atingă vârful muntelui Everest. Cu o zi înainte ca Hillary să atingă vârful, un halterofil canadian, pe numele său Doug Hepburn, a împins 227,5 kg din culcat, pentru prima dată în istorie. Vreme de decenii, 227 fusese un număr mitic în ce privește banca de împins greutăți. Până la sfârșitul deceniului, Bruno Sammartino avea să doboare recordul lui Hepburn împingând 256 kg. Eu însumi am împins 238 kg din culcat. Recordul la împins greutăți fără echipament, care a fost doborât și redoborât de nenumărate ori de atunci, este acum mult peste 340 kg.

Am văzut acest proces desfășurându-se în propria mea viață. Înainte să ajung eu în America, nimeni nu părăsise vreodată Austria. Poate că te duceai în Germania să muncești în fabrică. Dacă erai un adevărat aventurier, te mutai la Londra pentru a intra în domeniul afacerilor. Dar America? Nici vorbă! După ce am câștigat toate acele titluri Mr. Olympia și am făcut filmele din seria Conan, am văzut cum apăreau austrieci și germani peste tot în Los Angeles. Veniseră cu gândul să intre în industria fitnessului, la Hollywood, în toate acele tipuri de activități despre care citiseră că le fac eu, în aceleași reviste în care eu însumi citisem despre Reg Park cu ani în urmă. Fără măcar să fi intenționat acest lucru, deschisesem ușa Americii pentru ei, și, spre meritul lor, acești bărbați și femei îi trecuseră pragul.

Să urmărești cum cineva cu un țel nebunesc în viață face tot ce îi stă în putință pentru a-l atinge și apoi reușește este un lucru care lasă o puternică impresie asupra ta. Este asemenea magiei, pentru că descătușează un potențial despre care nici măcar nu știai că există. Omul acesta ne arată ce este posibil dacă ne punem mintea cu ceva și apoi continuăm procesul printr-un efort susținut.

Dacă Reg Park, un puști dintr-un orășel industrial din Anglia, a putut să ajungă Mr. Univers și apoi o stea de cinema, de ce nu aș putea și eu?

Dacă milioane de imigranți europeni pot să vină în America doar cu o valiză și un vis și să își croiască o viață pentru ei înșiși, de ce nu aș putea și eu?

Dacă Ronald Reagan, un actor, a putut să devină guvernator al Californiei, de ce nu aș putea și eu?

*Și dacă eu am putut să fac ceea ce am făcut, de ce nu ai putea și tu?*

Recunosc, sunt un nebun. Nu fac nimic ca o persoană normală. Nu am visuri normale. Toleranța mea la riscuri când vine vorba despre obiective mari și noi provocări este nelimitată. Tot ceea ce fac fac la scară mare.

Când eram culturist, lucram de două ori pe zi câte patru sau cinci ore. Ca actor, am făcut filme mari care au reprezentat un risc uriaș. În prima și singura mea funcție de politician, am condus cea de-a șasea economie din lume. În calitate de filantrop, m-am axat pe poluarea mediului. Obiectivul meu este să ajut la repararea lumii.

Exact așa gândesc eu. La scară mare.



Mă gândesc deseori cum ar fi arătat viața mea dacă nu aş fi făcut totul în acest fel. Dacă aş fi făcut unele lucruri diferit. Dacă visurile mele ar fi fost mai modeste.

Dacă aş fi rămas în Austria și aş fi devenit polițist ca tatăl meu? Dacă nu aş fi descoperit culturismul sau l-aş fi practicat ca pe un hobby în loc să-l las să devină o chemare? Am încercat să-mi imaginez cum ar fi fost viața mea dacă i-aş fi ascultat pe acei producători care mi-au spus să-mi schimb numele; sau dacă aş fi lăsat opiniile reporterilor să mă afecteze atunci când le-am spus că o să mă apuc de actorie. Cum ar fi arătat, mă întreb, dacă „destul de bine“ ar fi fost suficient de bine?

Nu știu. Și nici nu vreau să știu. O viață cu visuri mai modeste pe care le-am rasolit, făcând și eu ceea ce face toată lumea? Pentru mine, asta sună a moarte lentă. Nu vreau să fiu implicat în așa ceva, și nici tu nu ar trebui să vrei.

De ce să-ți dorești ceva mediocru? De ce să accepți ceva „destul de bun“ înainte de a-ți duce la capăt munca pentru a vedea de ce ești capabil? Ce ai de pierdut? O viziune cu adevărat măreață nu necesită mai multă energie pentru a o concepe decât una modestă. Încearcă! Ia un creion și o bucată de hârtie. Scrie care este viziunea ta. Tai-o apoi cu creionul și scrie alta, de data aceasta însă una mai ambițioasă. Vezi? Aceeași cantitate de energie.

Nu este mai greu să gândești la scară mare decât la scară mică. Singura parte dificilă este să-ți dai voie să gândești în această manieră. Ei bine, eu nu doar că îți dau voie, ci îți și cer acest lucru, deoarece, atunci când te gândești la obiectivele tale și îți construiești o viziune, trebuie să îți aduci aminte că nu este vorba doar despre tine. Poți avea o influență enormă asupra celor din jurul tău. Pentru că, atunci când îți croiești un făgaș nou în viața ta, poți fi un deschizător de drumuri pentru cei despre care nici măcar nu știai că te privesc.

Cât de ambițios este visul tău dacă te dedici cu totul lui sau dacă te dai bătut la primul semn de dificultate — toate acestea sunt importante. Pentru fericirea și succesul tău, evident. Dar și pentru că ele ar putea să conducă la o transformare importantă în lume, cu mult mai mare decât aceea pe care o poți influența tu însuși.

## Capitolul 3

## Pune osul la treabă

Pariez că noi doi avem o mulțime de lucruri în comun. Nu suntem cei mai puternici, cei mai deștepți sau cei mai bogați oameni pe care îi cunoaștem. Nu suntem cei mai rapizi sau cei mai bine conectați. Nu suntem cei mai arătoși sau cei mai talentați. Nu avem cele mai bune gene. Dar ceea ce avem este un lucru pe care mulți dintre ceilalți oameni nu-l vor avea niciodată: dorința de a munci.

Dacă există un adevăr de neocolit în această lume, acesta este că nu poți să realizezi nimic fără trudă. Nu există scurtătură, strategie sau pilulă magică să te ajute să ocolești munca grea când vine vorba să-ți faci bine meseria, să câștigi un lucru pe care ți l-ai dorit sau să-ți îndeplinești visurile. Unii oameni încearcă să o ia pe scurtătură și să sară pași în acest proces, atâta vreme cât munca grea continuă să fie grea. Dar la un moment dat acești oameni rămân în urmă sau sunt întrecuți de noi, deoarece singura cale care funcționează întotdeauna pentru absolut toate lucrurile care merită să fie dobândite este să pui osul la treabă.

Să ne gândim la un lucru pe care majoritatea îl putem înțelege: să devii bogat. Este de-a dreptul uluitor dacă te gândești că unii dintre cei mai puțin fericiți oameni pe care îi vei întâlni vreodată sunt câștigători la loterie sau oameni ai căror bani se datorează faptului că fac parte dintr-o veche familie nobiliară. După unele estimări, 70% dintre câștigătorii la loterie dau faliment în decursul a cinci ani. În rândurile deținătorilor de averi generaționale, ratele depresiei, sinuciderii și abuzului de alcool și droguri tind să fie mai mari decât cele ale clasei de mijloc sau ale celor care au muncit din greu pentru a-și construi averea.

Unul dintre motivele principale pentru care lucrurile stau în felul acesta este că aceia care devin bogați peste noapte câștigând la loto și cei ale căror averi sunt transmise din generație în generație nu au dobândit niciodată vreunul dintre beneficiile datorate muncii canalizate spre un țel important. Ei nu au avut niciodată ocazia să afle cât de bine te simți când faci bani; știu doar cum este să îi ai. Și nici să învețe lecțiile importante pe care le oferă strădania și eșecul. În mod cert, nu au ajuns să culeagă roadele oferite de aplicarea cu succes a acestor lecții la visurile lor.

Imaginează-ți că, în loc să escaladeze muntele Everest timp de două luni în primăvara anului 1953, Sir Edmund Hillary ar fi fost lăsat de elicopter pe vârful lui. Crezi că priveliștea văzută de la acea înălțime ar mai fi fost la fel de frumoasă? Crezi că i-ar mai fi păsat de celălalt munte, mai mic, pe care l-a zărit în depărtare când era acolo sus? Bineînțeles că nu! Dacă nu ai ajuns să vezi cum este să te străduiești din răputeri, să faci mai mult decât ai crezut vreodată că ești capabil și să știi că suferința la care te-ai supus va duce la un progres care ți se datorează în întregime, atunci nu vei aprecia niciodată ceea ce ai, așa cum îl apreciază cineva care l-a câștigat prin muncă.

Munca este cheia succesului. Aceasta este ideea de bază. Indiferent de ceea ce faci. Indiferent de cine ești. Întreaga mea viață m-am lăsat călăuzit de această idee.

În dorința mea de a deveni cel mai mare culturist din istorie, m-am antrenat cinci ore pe zi, timp de 15 ani. Când am ajuns în America, am ridicat nivelul antrenamentelor și am inventat tura dublă: mă antrenam două ore și jumătate dimineața și două ore și jumătate seara, astfel că aveam două antrenamente complete în fiecare zi. Am avut nevoie de doi parteneri de antrenamente pentru a reuși să fac acest lucru — Franco dimineața și Ed Corney sau Dave Draper seara —, pentru că niciunul nu voia să se antreneze atât de mult. Nu erau nebuni ca mine. Când eram într-o formă foarte bună, în zilele mele cele mai grele, mișcam peste 18 000 de kilograme per antrenament. Acesta este echivalentul unei semiremorci încărcate. Majoritatea oamenilor nu voiau să lucreze în felul acesta. Este mult prea dureros. Dar îmi plăceau toate acele repetări. Voiam toată acea durere. Atât de mult, încât primul meu antrenor din Austria credea că sunt trăsnit. Probabil că avea dreptate.

Când m-am retras din culturism și am trecut la actorie, am luat acele cinci ore de antrenament zilnic și le-am alocat muncii necesare pentru a deveni actor principal. Am urmat cursuri de actorie, cursuri de dicție și engleză, cursuri pentru eliminarea accentului din vorbire (aș vrea să primesc înapoi banii pentru acestea). Am participat la nenumărate întâlniri și am citit sute de scenarii — cele care mi-au fost trimise mie, personal, și altele de care am putut să fac rost, pentru a învăța diferența dintre un scenariu prost, un scenariu bun și unul nemaipomenit.

Apoi, dincolo de lectura scenariului și învățarea replicilor, era munca specifică fiecărui film. Pentru Gemenii a trebuit să iau lecții de dans și cursuri de

improvizație. Pentru Terminator, ideea a fost să devin un robot: m-am legat la ochi până când am putut să fac fiecare acrobație cu arma cu ochii închiși și am tras de atâtea ori la poligon, încât nu mai clipeam când declanșa arma. Pentru Terminator 2, am exersat răsucirea puștii pe deget până ce au început să-mi sângereze încheieturile — pentru ceea ce reprezenta două secunde din timpul meu pe ecran. Nu m-am plâns. Totul făcea parte din munca necesară pentru a sparge tiparele și a deveni un nou tip de actor principal — un erou de acțiune.

Am aplicat apoi această filosofie la politică. Pe parcursul campaniei mele din 2003, am devorat broșuri informative despre toate chestiunile importante pentru statul California. Fiecare cuprindea o mulțime de rapoarte detaliate, scrise de experți de top, despre subiecte obscure la care nu îmi imaginasem vreodată că voi fi nevoit să mă gândesc, darămite să mă preocupe sau poate să iau decizii referitoare la ele. Lucruri precum microștanțarea muniției pentru arme și raportul numeric dintre asistente și pacienți în spitalele districtuale. După antrenamentele de dimineață din Venice, primeam la mine acasă pe oricine era doritor să mă învețe despre guvernare și politică, despre lucrurile care erau importante pentru californieni. Eram hotărât să respect promisiunea de a fi un alt fel de politician, pe care o făcusem alegătorilor mei în campanie. Așa că am luat acele cinci ore de antrenament pe care le dedicasem culturismului cândva și apoi meseriei de actor și le-am transformat imediat într-un fel de program de imersiune lingvistică în domeniul politicii și guvernării. În fiecare zi, am studiat și am exersat asemenea unui student străin dintr-un program de schimb universitar, care încearcă să învețe limba locală, recitindu-mi de nenumărate ori însemnările și apoi vorbind din memorie până când cuvintele îmi veneau în mod natural.

Scopul acestei munci grele — toate repetițiile, toată suferința, toată strădania de a merge până la capăt, toate acele lungi ore — a fost același în fiecare etapă a carierei mele. Și este același pentru orice lucru special pe care vei vrea vreodată să-l faci în viața ta, indiferent dacă este vorba să deschizi o afacere, să te căsătorești, să fii fermier, să te faci ceasornicar, să călătorești prin lume, să obții o creștere de salariu și o promovare, să mergi la olimpiade, să coordonezi o linie de asamblare, să înființezi o organizație nonprofit sau orice altceva. Scopul este să fii pregătit. Să fii gata să acționezi când se aprind reflectoarele, când ocazia bate la ușă, când pornesc camerele de filmat, când apare o criză. Nu vreau să mă înțelegi greșit: a face o muncă grea de dragul ei are un merit și un sens, dar motivul real este că, atunci când vine momentul ca visul tău să se împlinească sau ca viziunea ta să devină reală... nu ezita și nu te eschiva.

## Repetări, repetări, repetări

De când am început să practic culturismul, munca mea a însemnat întotdeauna repetări. Nu doar să le execut, ci și să țin o evidență a lor. Când mergeam la clubul local de haltere din Graz, scriam pe tablă tot antrenamentul meu din ziua respectivă, inclusiv numărul de seturi și de repetări, și nu plecam de acolo până ce nu bifam tot. Când mă pregăteam pentru un rol — ani mai târziu —, notam de fiecare dată când citeam până la capăt scenariul, trăgând câte o liniuță cu creionul pe coperta din față, și nu mă opream până ce nu memoram întreaga scenă. (Singura dată când am uitat o liniuță a fost în ziua în care Danny DeVito mi-a jucat o festă pe platoul de filmare al filmului Gemenii, când mi-a schimbat trabucul de la prânz cu unul umplut cu marijuana.) Ca guvernator — și chiar și acum, când țin discursuri — fac același lucru pe prima pagină a textului. Odată ce ajung să-l repet de zece ori, știu că pot face o treabă decentă în ceea ce privește susținerea lui, dar după 20 de repetiții sunt brici. Cuvintele vor curge mult mai natural, ca și cum le-aș rosti spontan, din adâncul inimii. Cu cât exersezi mai mult discursul, cu atât voi fi mai prezent în sală, iar probabilitatea ca oamenii din audiență să se simtă conectați cu mine și cu ideile pe care li le împărtășesc crește.

Secretul este ca aceste repetări să fie bune. Nu din alea de tot rahatul pe care le faci din inerție, cu mintea aiurea, cu mâini de mămligă și spatele rigid. Trebuie să folosești forma corespunzătoare. Trebuie să faci întregul exercițiu. Și trebuie să te străduiești din răsputeri. Nu uita, wenn schon, denn schon! Nu contează dacă vorbim despre o ridicare, o conferință de presă sau o repetare generală a unui întreg discurs. Trebuie să fii cu totul acolo, complet implicat, de fiecare dată. Crede-mă, vorbesc din experiență aici. Nu e nevoie decât de o mică alunecare, de o mișcare greșită, de un cuvânt greșit, pentru a deraia de pe linia progresului, pentru a fi împins înapoi.

Scopul nenumăratelor repetări este să dobândești o bază care te va face mai puternic și mai rezistent la greșelile stupide, nefericite, indiferent ce înseamnă asta pentru tine. Ideea este să sporești încărcătura pe care ești în stare să o manevrezi, astfel încât, când va veni momentul să faci activitatea care contează — lucrurile pe care oamenii le văd și le păstrează în memorie —, să nu

trebuiască să te întrebi dacă poți să o faci. O faci pur și simplu. Totul se va destrăma dacă nu găsești timpul necesar pentru a face lucrurile cum se cuvine. Dacă fușerești repetările și nu ești în stare să fii atent la detalii, baza pe care o construiești va fi instabilă și nesigură.

Așa se explică zicala folosită în instrucția cu arme de foc: „Încet înseamnă bine făcut, iar bine făcut înseamnă repede“. Este motivul pentru care echipajele de primă intervenție, precum cele ale paramedicilor și pompierilor, se antrenează obsesiv și exersează elementele fundamentale ale jobului lor de nenumărate ori, până când devin o a doua natură pentru ei. În felul acesta, când lovește brusc dezastrul — și lucrul ăsta se întâmplă întotdeauna —, ei nu mai trebuie să se gândească la acele părți ale muncii lor care țin de rutină, de salvarea vieților, și pot să folosească acea mică porțiune de spațiu mental suplimentar pentru a încerca să găsească soluții la situații cu care nu s-au mai confruntat până atunci, fără a pierde secunde prețioase.

Și, chiar dacă miza este mult mai mică în majoritatea celorlalte sectoare ale vieții, principiul li se aplică în mod egal celor mai multe dintre ele. Să ne gândim la jazz și la saxofonistul John Coltrane. Acesta este considerat unul dintre cei mai mari interpreți de jazz improvizat din toate timpurile. El și-a creat propriul stil unic, intitulat „sunete în straturi“, care, atunci când îl folosea, suna de parcă se cântau simultan toate notele. Cântând alături de alți mari interpreți de jazz precum Thelonious Monk și Miles Davis la sfârșitul anilor 1950, era greu să ghicești ce avea să iasă din saxofonul lui Coltrane, de la o seară la alta. Dar pe ce puteai paria în timpul zilei era etica fanatică a muncii pe care o avea.

Coltrane exersa în permanență. Un alt saxofonist din epoca lui spunea că acesta exersa „25 de ore pe zi“. El interpreta în mod regulat toate partiturile din cele 256 de pagini ale *Thesaurus of scales and melodic patterns* — ca și cum te-ai uita la Bruce Lee cum „aplică ceara, șterge ceara“ și „vopsește gardul“ timp de 18 ore. Se spune că muzicianul exersa o singură notă timp de zece ore fără întrerupere, pentru a dobândi tonul și volumul perfecte. Acasă, soția lui îl găsea mai tot timpul dormind cu muștiucul în gură. Într-un interviu a declarat că, atunci când era cu adevărat concentrat asupra unei idei, exersa pe parcursul întregii zile, pierzând complet noțiunea timpului.

Ceea ce exersa în privat și ceea ce cânta în public păreau că nici măcar nu făceau parte din aceeași formă de artă, dar erau intim legate. Faptul că muzica improvizată pe scenă suna magic se datora acelei exersări a elementelor

fundamentale. Practica era rigidă și structurată, predictibilă și plictisitoare. Interpretarea lui curgea lin și era spontană și strălucită. Părea că nici măcar nu trebuia să se gândească la note, și chiar nu se gândea. Pentru că nu putea. Dacă stilul lui improvizat trebuia să se armonizeze cu cel al celorlalți cântăreți de pe scenă, nu putea să aibă loc nicio întârziere. Nu avea la dispoziție secunde prețioase pentru a gândi. Asemenea unui paramedic la locul unui accident sau unui pompier aflat într-o clădire pe cale să se prăbușească, el trebuia să știe ce să facă, încotro să se îndrepte și ce mișcare să facă, acum.

Dacă îți place sportul, este ca și cum te-ai uita la cei mai buni fotbaliști, baschetbaliști, hocheiști și schiori cum se antrenează și apoi evoluează pe cele mai mari scene. Ei fac ore și ore de exerciții fizice în fiecare săptămână. Schiază, patinează și aleargă kilometri întregi, concentrându-se pe mișcarea picioarelor, schimbarea direcției, echilibru și mutarea greutății corpului. Fiecare antrenament cuprinde sute, dacă nu mii de repetări ale exercițiului driblării și pasării mingii.

Fanii lui Coltrane din întreaga lume erau îndrăgostiți de intensitatea interpretării lui. Îi auzeai spunând: „Trane a luat foc“. Ceea ce puțini știau era că focul lui de pe scenă era alimentat de nenumărate repetări ale celor mai plictisitoare și mai lipsite de viață elemente, pe care el le practica atunci când nu asculta nimeni. Același lucru se poate spune despre Stephen Curry pe terenul de baschet, Lionel Messi pe gazon, Alex Ovechkin pe gheață sau Hermann Maier pe munte. Ei sunt capabili să ne uimească sub lumina reflectoarelor, tocmai pentru că au făcut toată această muncă grea, nasoală, când nimeni nu se uita.

Aici trebuie să ajungem. Acestea sunt lucrurile pe care trebuie să le facem. Trebuie să ne ocupăm de toate aceste lucruri plictisitoare. Trebuie să le facem cum trebuie și des. Aceasta este singura cale prin care putem să construim acea bază puternică și acea memorie musculară necesare pentru ca execuția, atunci când este importantă, să nu ridice probleme. Să fie cea mai ușoară parte.

## **Durerea trece**

Nu aș fi unde sunt astăzi fără succesul lui Conan Barbarul, care nu ar fi cunoscut succesul comercial și popularitatea la care a ajuns dacă regizorul, John Milius,



nu m-ar fi împins de la spate prin întreaga Spanie, unde au avut loc filmările.

Munca de bază pentru producerea acestui film era destul de grea. Apoi trebuia să mă antrenez cu greutate câte o oră în fiecare zi pentru a fi într-o formă fizică maximă, deoarece pe întreaga durată a filmului eram îmbrăcat sumar. Iar înainte de zilele de filmare, repetam de 30 sau 40 de ori fiecare dintre replicile mele cu un profesor de dialecte. Am învățat să mânuiesc sabia și coregrafie de luptă. M-am antrenat în lupta corp la corp și box pentru scenele de luptă din arenă. Am învățat să călăresc cai, cămile și elefanți. Am învățat cum să sar de pe stânci mari, cum să urc pe frânghii lungi și să atârni în ele, cum să cad de la înălțime. Aș putea spune că am făcut încă o școală profesională, care pregătea eroi de acțiune amatori.

Apoi, ca să pună capac la toate, Milius m-a pus să fac tot felul de lucruri nasoale. M-am târât printre bolovani, cadru după cadru, până când m-am umplut de răni. Am fugit de niște câini sălbatici care au reușit să mă prindă și m-au împins într-un tufiș cu spini. Am mușcat un vultur mort, adevărat, motiv pentru care a trebuit să-mi clătesc gura cu spirt după fiecare mușcătură. (PETA\*\* s-ar fi bucurat nespun să pună gheara pe mine.) Într-una dintre primele zile de filmare m-am ales cu o tăietură adâncă pe spate pentru care a fost nevoie de 40 de copci.

Reacția lui Milius: „Durerea trece, filmul rămâne“.

Și avea dreptate, motiv pentru care niciunul dintre lucrurile acelea nu m-a supărat. Durerea era pur și simplu prețul muncii care trebuia făcută pentru a realiza un mare film tip „fantezie eroică“, așa cum îl numeau ei. Și am plătit bucuros acel preț, deoarece mă ducea mult mai aproape de viziunea mea. Pentru a face lucruri mărețe și trainice, sunt necesare sacrificii.

Aceasta este frumusețea durerii. Nu numai că este temporară — ceea ce înseamnă că nu va trebui să ai de-a face cu ea toată viața —, dar ea îți semnalează și dacă ai început să te dedici suficient visurilor tale. Dacă munca depusă pentru a deveni cineva sau pentru a dobândi ceva special nu te-a făcut să suferi sau nu te-a costat nimic și nici măcar nu ți-a creat disconfort, atunci îmi pare rău că trebuie să îți spun acest lucru, dar nu muncești suficient de mult. Nu sacrifici tot ceea ce ar putea fi sacrificat pentru a-ți împlini întregul potențial.

Durerea nu este doar un indiciu al sacrificiului, ci și o măsură a potențialului de dezvoltare. La sala de sport, dacă un exercițiu nu începe să-mi producă durere,

Înseamnă că nu m-am străduit suficient pentru a descătușa potențialul de creștere a mușchiului pe care îl vizez. Repetările construiesc putere, dar durerea construiește volum. De aceea voiam durere. De aceea în fotografiile și înregistrările video făcute în sala de sport în anii 1970 apar mereu cu zâmbetul pe față. Nu eram masochist. Nu era deloc distractiv să fac genuflexiuni cu bara încărcată cu 270 kg până când nu mai puteam să respir și îmi venea să vomit. Zâmbeam pentru că simțeam durerea efortului, care îmi spunea că la orizont se vedea creșterea. Cu fiecare repetare dureroasă, mai făceam un pas către transformarea visurilor mele în realitate. Asta mă făcea fericit, pentru că acesta era scopul întregii mele munci grele: să câștig titluri și să stau pe cea mai înaltă treaptă a podiumului ținând în mână trofeul de campion.

Nu sunt prima persoană care a înțeles aceste lucruri despre durere. Nici pe departe. Muhammad Ali le-a exprimat atât de bine când a afirmat că el nu începe să numere abdomenele până când nu dor. „Doar acestea contează“, a spus el. „Astea te fac campion“. Bob Dylan a spus că în spatele fiecărei creații frumoase există suferință.

Dar probabil că deja știi că aceste lucruri sunt adevărate. Sunt sigur că ți-au trecut pe la ureche unele dintre acele zicale foarte cunoscute care transmit acest mesaj. Ieși din zona de confort. Nu fugi când dai de greu. Nu te lăsa pradă suferinței. Fă în fiecare zi ceva care te sperie. Acestea nu sunt decât modalități diferite de a spune că, dacă vrei să progresezi sau să ajungi cineva, nu îți va fi ușor. O să suferi puțin. Sau mai mult.

În procesul de selecție pentru Navy SEAL și Army Rangers, instructorii nu încep să-i testeze cu adevărat pe candidați până când aceștia nu se simt în ultimul hal. Ei te storc de puteri până la epuizare, îți urlă în față, îți limitează numărul de calorii și te țin afară sau în apă până când îngheți bocnă și nu te mai poți opri din tremurat. Acesta este momentul în care încearcă să te înece sau să-ți solicite la maximum mintea cu teste de abilități motorii fine sau de lucru în echipă. Dar chiar și atunci, ei nu îți testează, de fapt, competența. Nu vor să știe dacă poți să duci la îndeplinire sarcina. Ei vor să vadă dacă vei ceda sau nu atunci când suferința va fi prea mare. Nu sunt interesați de dezvoltarea abilităților sau fizică. Dezvoltarea abilităților are loc mai târziu. Și știi că un candidat hotărât se va ocupa de partea fizică atunci când va socoti de cuviință. Ei vizează dezvoltarea caracterului. Iar acesta, atunci când cauți să faci fapte mari și să împlinești viziuni mărețe, este uneori cel mai important lucru.

Nimic nu îți clădește mai bine caracterul decât rezistența la durere și perseverența în pofida ei. Nimic nu îți distruge mai mult caracterul decât cedarea în fața durerii și abandonul. Acestea fiind spuse, trebuie să subliniez că a suferi fără vreun motiv este un lucru stupid. Acesta este masochism. Dar nu vorbim despre acest fel de durere aici, cea care nu are la bază niciun motiv. Noi vorbim despre durerea productivă. Despre acel tip de durere care produce creștere, care construiește o bază și un caracter și te duce mai aproape de realizarea viziunii tale.

Marele romancier japonez Haruki Murakami scria cândva: „Pot să suport orice durere, cu condiția să aibă un sens“. Am învățat de-a lungul anilor că acest lucru este adevărat: ca să fie suportabilă, durerea trebuie să aibă un sens pentru tine.

Chiar înainte de Crăciunul anului 2006, mi-am rupt piciorul pe când schiam în Sun Valley, Idaho. Mi-am fisurat femurul. Cel mai gros os din corpul uman. Este greu să-ți rupi femurul. Doare. A trebuit să mă operez imediat pentru a mi se insera o tijă și șuruburi: altă durere! Două săptămâni mai târziu era programată inaugurarea celui de-al doilea mandat al meu de guvernator. De regulă, aceasta implică o ceremonie de investire în fața judecătorului-șef al Curții Supreme a Californiei, urmată de un discurs. Cu alte cuvinte, trebuie să stai mult în picioare.

Echipa mea și personalul care se ocupa de organizarea evenimentului și-au dat seama de dificultatea pe care mi-ar fi provocat-o statul în picioare, așa că s-au oferit să anuleze ceremonia oficială și să facă investirea la mine acasă în perioada de recuperare, dar nu am fost de acord. Prin urmare, aveam două opțiuni: puteam să iau un pumn de analgezice și să-mi țin discursul, sperând că nu voi bolborosi cuvintele precum un lunatic, sau puteam să refuz să iau medicamentele și să-mi rostesc cuvintele cu capul limpede, știind că mă va dura ca naiba să stau în picioare pe podium.

Pot să fac față la 20 de minute de durere. Pot să fac față la o zi întreagă de durere. Indiferent ce hotărâam, piciorul meu tot rupt era. Și urma să am dureri indiferent de locul în care mă aflu: acasă, pe canapea, sau pe scenă, în Sacramento. De ce n-aș fi ales versiunea de durere care includea realizarea viziunii mele de a conduce California spre un viitor mai bun? Din această viziune făceau parte și momente colective precum acesta. Să stau în picioare în fața oamenilor pentru a le arăta că mă voi ridica mereu pentru apărarea lor. Că îmi voi ține promisiunile până la capăt, chiar și atunci când acest lucru îmi

provoacă suferință. Era foarte important pentru mine să pot să fac lucrul acesta. Durerea, așa cum spunea John Milius, a fost temporară. Puterea acelui moment și sentimentul de împlinire pe care le-am avut după scrutinul dur din anul anterior îmi vor rămâne în memorie pentru totdeauna.

## **Nu scăpa nimic din ochi și fă treaba până la capăt**

Zece luni mai târziu, aproape de sfârșitul lui octombrie 2007, California a căzut pradă flăcărilor. Când m-am dus la culcare într-o vineri noapte, rapoartele arătau că pe teritoriul statului izbucniseră câteva incendii. Sâmbătă dimineață când m-am trezit, am aflat de la știri că numărul lor sărise la peste 30. Cele mai grave dintre ele, în termeni de pericol la adresa vieții și proprietății, erau concentrate în San Diego County și aveau să ducă în cele din urmă la evacuarea a peste jumătate de milion de oameni, inclusiv 200 000 de locuitori ai orașului San Diego. Dintre aceștia din urmă, câteva mii au ajuns pe autodromul Del Mar și pe stadionul Qualcomm, unde jucau în trecut San Diego Chargers în NFL.

A fost un scenariu de coșmar pentru instituțiile statului — incendii în lanț într-o regiune dens populată. Făcuserăm simulări de război, stabiliserăm diverse scenarii posibile și organizaserăm exerciții pentru situații de urgență ca aceasta încă de când asistaserăm la oribila tragedie petrecută în New Orleans după uraganul Katrina, în urmă cu doi ani. Instituțiile de stat de la toate nivelurile nu reușiseră să-i ajute pe acei oameni sărmani și, ca urmare, peste 1 500 dintre ei au murit. Declarasem că, dacă ne vom trezi vreodată într-o situație asemănătoare, îi vom putea mobiliza pe oameni și instituțiile potrivite cât mai rapid posibil, vom ști ce se întâmplă încă de la început și vom acționa extrem de rapid în beneficiul victimelor și al celor din prima linie. Acesta era întregul scop al tuturor planurilor și antrenamentelor noastre pentru situații de urgență.

În punctul acesta, foarte mulți oameni se înșală când vine vorba despre activitatea unei persoane aflate într-o poziție de autoritate. Aceștia vor crede că, întrucât, în calitate de guvernator, mă asigurasesm că aveam un plan, că făcuserăm antrenamente pentru dezastre și că fiecare își știa rolul, munca mea era terminată. La fel ca patronul unei companii sau managerul unei echipe, un guvernator are o mulțime de responsabilități. El nu poate să facă totul, ar spune

lumea. La un moment dat, trebuie să delege responsabilitățile și să aibă încredere că planul pe care l-a propus va funcționa, iar cei care au fost angajați pentru a-l pune în aplicare își vor face treaba.

Doar că nu poți să aștepti pur și simplu ca ceilalți oameni să facă exact ceea ce crezi tu că vor face sau ceea ce au spus ei că vor face. În special când vine momentul adevărului, fie că e vorba despre culmile succesului, fie despre pragul dezastrului. (Transformarea visului tău în realitate presupune adeseori același efort necesar pentru a împiedica apariția unei situații de coșmar.) Apar situații de rahat. Se creează neînțelegeri. Unii oameni sunt leneși. Alții sunt de-a dreptul stupizi. Dacă ai o treabă de făcut sau un țel pe care încerci să-l atingi, sau dacă te-ai angajat să aperi ceva sau pe cineva, și este important pentru tine ca totul să se desfășoare așa cum trebuie, depinde de tine ca treaba să fie făcută până la capăt.

În după-amiaza acelei sâmbete, mi-am dat seama că situația din San Diego era pe cale să o ia razna. Puteam să o vizualizez în mintea mea. Erau prea multe elemente în mișcare răspândite pe o arie prea mare, iar evenimentele se schimbau prea rapid pentru a le putea controla. Evacuații intrau deja pe stadionul Qualcomm deoarece era noapte, iar noi nu aveam încă paturi de campanie amenajate sau suficientă apă și știam că mai erau și alte lucruri care ne scăpau. Am fost de părere că trebuie să ne ducem noi înșine acolo, dacă voiam să fim siguri că urma să fie făcut tot ce trebuie.

Pe drum, am aflat de la oamenii de la fața locului din Qualcomm de ce mai aveau nevoie: mai multă apă, evident, dar și scutece, lapte praf, hârtie igienică și, un lucru ciudat, pungi igienice pentru excremente de câini. Nu îți dai seama până ce nu te implici cu adevărat într-o situație precum acțiunile de salvare după un dezastru, dar principalele lucruri de care trebuie să te ocupi după asigurarea unui adăpost sunt problemele copiilor și ale oamenilor în vârstă și apoi igiena. L-am sunat imediat pe șeful Asociației Băcanilor din California, iar acesta și-a trimis oamenii pentru a aduna toate produsele pe care le cerusem și a ni le aduce acolo.

Când am ajuns la stadion, nu sosiseră încă paturile de campanie. Unde erau? Cine le avea? De ce nu ajunseseră încă? Împreună cu echipa mea, i-am întrebat în stânga și în dreapta pe toți cei care ar fi putut să știe ceva și le-am spus să-i sune pe toți cei care ar fi putut să aibă răspunsuri. Am aflat după un șir lung de apeluri telefonice că paturile erau ținute într-un depozit care fusese vândut de persoana cu care încheiasem inițial contractul de închiriere, iar noul proprietar

schimbase încuietorile, neștiind că una dintre clădirile sale era plină cu paturi de campanie care reprezentau un element esențial al planului de salvare după dezastru al Californiei. Și nimeni nu avea cheia!

Nu putea să-ți treacă prin minte o asemenea situație. Dacă nu am fi fost acolo să punem întrebări, să urmărim ce se întâmplă mai departe și să ne asigurăm că toată lumea din jurul nostru își va face treaba până la capăt, acele paturi de campanie s-ar afla și acum în depozit. Slavă Domnului că n-am avut de căutat decât paturile de campanie. Situația ar fi putut să fie și mai de speriat, așa cum a fost pe autodromul Del Mar.

Chiar când ne pregăteam să plecăm duminică noapte, am primit vestea că 700 de rezidenți de la un cămin local pentru vârstnici fuseseră transferați la Del Mar. Faptul că se aflau în siguranță era o ușurare enormă, dar un lucru mă nedumerea foarte tare. Oricine a văzut dulăpiorul cu medicamente al unei persoane în vârstă, fie și cu un număr mediu de afecțiuni medicale, știe că îngrijirea lor este complicată. Într-o situație de urgență, nu poți să le pui pur și simplu într-un pat pe un hipodrom. Așa că m-am dus din nou la Del Mar cu echipa mea și am verificat cum stăteau lucrurile.

Primul motiv de îngrijorare a fost că nu era niciun doctor la fața locului în acel moment. Exista un singur îngrijitor, un bărbat pe nume Paul Russo, care era paramedic în Marină și un ticălos fără margini. El se ocupa de îngrijirea tuturor acestor femei și bărbați dislocați. Al doilea motiv de îngrijorare l-am avut când mă plimbam de colo-colo în vreme ce toată lumea se pregătea de culcare și o doamnă drăguță a venit la mine, speriată și puțin confuză, și mi-a spus: „Nu știu ce să fac, mâine-dimineață ar trebui să mă duc să-mi facă dializă“.

Vorbele ei au declanșat în mine o avalanșă de întrebări suplimentare. Câte alte persoane aveau nevoie de un tratament zilnic de urgență precum dializa? La câte dintre ele le-ar fi mai bine într-un mediu spitalicesc sub supravegherea unui medic? Care este cel mai apropiat spital cu paturi libere? Avem suficiente ambulanțe pentru a transporta pe toată lumea acolo?

Ne-am petrecut restul nopții căutând răspunsurile la acele întrebări. S-a dovedit că erau câteva zeci de persoane care aveau nevoie de îngrijire, dar nu existau paturi de spital libere la mai puțin de 240 de kilometri distanță, pentru a le plasa. Așa că am început să dăm telefoane comandanților fiecăreia dintre specialitățile militare care aveau, toate, baze în California. Un lucru pe care îl află ca

guvernator este că fiecare bază militară are două lucruri: arme și facilități medicale. Am găsit o aripă liberă în spitalul de la Camp Pendleton, baza navală aflată mai sus de noi pe aceeași șosea. Aveam paturi; mai aveam nevoie doar de ambulanțe pentru a-i duce pe toți acești oameni acolo; iar pe acestea le-am găsit în Orange County, la aproape 100 de kilometri spre nord. Am lucrat lângă avionul nostru toată noaptea, dormind câte două ore cu rândul, în timp ce ne aflam pe pista de aterizare, așteptând confirmarea că toți cei care trebuiau să fie mutați din Del Mar au fost mutați. A fost o muncă obositoare în condiții dificile, un lucru firesc în condiții de criză, și doar când s-a încheiat am decolat și ne-am îndreptat către casă.

În felul acesta nu scapi nimic din ochi într-o acțiune și te asiguri că a fost făcută până la capăt. Trebuie să te faci luntre și punte. Trebuie să iei totul la puricat și să te asiguri că nu ți-a scăpat nimic. Trebuie să te convingi că s-a bifat totul. Nici măcar nu vreau să mă gândesc ce s-ar fi întâmplat cu unii dintre vârstnicii de la azil dacă am fi făcut chiar și cu 1% mai puțin decât am făcut. Și totuși, atâția oameni se mulțumesc să se bazeze în întregime pe planuri și sisteme sau să facă minimum din ceea ce li se cere și apoi să se gândească la ei. Totul e pregătit, m-am ocupat de acest lucru. Nu. Nu fi un șmecher leneș. Fă treaba. Și nu ai voie să folosești expresia „m-am ocupat de acest lucru” decât când este gata. Complet.

Sunt un fanatic al muncii duse la bun sfârșit. Din multe puncte de vedere, este aspectul cel mai important al efortului necesar pentru a face lucruri importante, deoarece acestea din urmă nu sunt simple. Ele depind aproape întotdeauna de sincronizare, de alți oameni, de o mulțime de lucruri în mișcare — și nu poți conta pe niciunul dintre aceste lucruri. În mod ironic, să te asiguri că munca a fost făcută până la capăt este de regulă cea mai ușoară parte a unei activități, cel puțin în termeni de energie și resurse; și cu toate acestea, aproape întotdeauna, este lucrul pe care îl considerăm de la sine înțeles sau îl lăsăm să se piardă pe drum. Ne spunem: „Vreau să fac acest lucru mareț, fantastic”, punem în mișcare lucrurile și apoi așteptăm pur și simplu ca ele să meargă în continuare, pentru că ne dorim cu adevărat asta. Ca și cum speranța și bunele intenții ar fi suficiente.

Facem acest lucru chiar și cu noi înșine. Un jucător de golf dintr-un bunker de lângă green nu urmărește până la capăt lovitura cu crosa lui wedge pentru nisip și mingea ajunge aiurea sau zboară peste green. Un jucător de tenis face totul ca la carte pe parcursul unui punct, se poziționează pentru o lovitură de rever în lungul liniei, dar uită să ducă până la capăt balansul, iar mingea pleacă și iese din teren. Același lucru li se întâmplă fotbaliștilor care nu finalizează voleurile one-

touch în careul de pedeapsă sau ceva elementar precum este lovitura de pedeapsă. Am văzut acest lucru și la sala de fitness. Nu pot să vă spun cât de des văd indivizi la helcometru, făcând tracțiuni pentru mușchii dorsali laterali, de exemplu, care nu obțin o întindere completă la vârful mișcării sau o încordare totală în partea de jos a ei. Pur și simplu nu urmăresc mișcarea sau nu merg până la capăt.

La prima vedere pare un lucru minor, dar faptul că nu mergi până la capăt te poate face, în orice moment, să pierzi un meci sau câștiguri potențiale, la fel cum te poate face să pierzi și în viață în general. Este un indiciu că nu ești implicat pe deplin în ceea ce faci, că nu îți folosești toate resursele, că tot ceea ce faci este să treci prin mișcări. Aceasta este o problemă mult mai mare decât crezi, deoarece, dacă tu consideri că o aruncare la coș slab executată sau un antrenament de mântuială pentru mușchii lați dorsali este suficient de bun, vei fi mult mai înclinat să accepți versiuni de mântuială ale altor lucruri mai importante făcute de tine. Lucruri precum rezultatele tale profesionale. Sau modul în care te porți într-o relație. Sau chiar felul în care ai grijă de copilul tău. Individul pentru care este OK să facă pe jumătate patru seturi a câte zece repetări la helcometru are mai multe șanse să nu se priceapă să schimbe scutecele bebelușului sau să uite ce a comandat partenera lui la restaurantul lor favorit decât cel care se străduiește să facă cinci seturi a câte 15 repetări dureroase, dar perfecte, chiar dacă îi iau mai mult timp și îl lasă complet epuizat. Mai ales în acest din urmă caz, aș spune, pentru că asemenea persoane știu cât de bine te simți când muncești din greu și faci lucrurile cum se cuvine.

Woody Allen spunea că 80% din succesul în viață este asigurat de simpla ta prezență. Înaintea lui, Thomas Edison a afirmat că 90% din succes este transpirație. Ei nu se înșală, dar nu pot avea dreptate amândoi. Cifrele nu sunt bune. De fapt, eu cred că Jimmy Dean, cântăreț american de muzică country și cârnățar, este cel care a pus punctul pe „i”. El a spus: „Fă acel lucru pe care ai spus că îl vei face și încearcă să-l faci ceva mai bine decât ai spus că îl vei face”.

Nu scăpa nimic din ochi și fă treaba până la capăt, complet. Fă doar aceste două lucruri, pe care știu că le poți face dacă viziunea ta este suficient de importantă pentru tine, și vei fi deasupra celorlalți. Spre deosebire de vasta majoritate a oamenilor care spun că sunt motivați să facă ceva important sau radical diferit, aceste lucruri îți vor arăta că ești serios când vine vorba să muncești pentru a-ți transforma viziunea în realitate.



## O zi are 24 de ore. Folosește-le!

Mai am câteva vești bune pentru tine. Mai avem ceva în comun, în afară de dorința noastră de a munci. Fiecare dintre noi are la dispoziție 24 de ore pentru a face această muncă. Toate celelalte lucruri din viață pot să fie total diferite — vârsta, banii, unde locuim, la ce suntem buni —, dar avem amândoi același impuls și aceeași cantitate de timp. Este un lucru fantastic! Înseamnă că putem să realizăm tot ceea ce ne punem în cap dacă investim timp și efort.

Întrebarea pe care trebuie să ți-o pui este: Cât risipești din timpul acesta? Câte ore petreci gândindu-te la cum o să începi... în loc să începi? Câte ore le arunci pe toboganul rețelelor de socializare? Câte ore pierzi uitându-te la televizor, jucând jocuri video, mergând la bere sau la petreceri?

Speranța mea este că nu risipești prea mult din timpul tău. Din nefericire, foarte mulți oameni pierd enorm de mult timp. Cei mai vinovați se fac oamenii cu visuri mari, ambițioase, care vor cu disperare să-și schimbe viața, dar când îi întreb ce fac pentru a-și împlini visurile, îmi explică preț de 20 de minute cât de ocupați sunt. Cum e de așteptat, oamenii care se plâng cel mai mult că nu au suficient timp sunt cei care muncesc cel mai puțin.

Altfel spus, ideea că ești ocupat e o aiureală. Cu toții suntem „ocupați”. Cu toții avem lucruri de făcut în fiecare zi. Obligații și responsabilități. Cu toții trebuie să mâncăm, să dormim, să ne plătim facturile. Ce are asta de-a face cu munca necesară pentru a-ți transforma în realitate viziunea? Dacă ea este importantă pentru tine, fă-ți timp.

La jumătatea anilor 1970, îmi atinsesem o serie de obiective uriașe. Ajunsesem în America și câștigasem titlurile Mr. Univers și Mr. Olympia. Eram considerat pretutindeni cel mai mare culturist din lume. Dar munca nu se terminase. Odată ce ai ajuns în vârful muntelui, trebuie să te gândești cum să te menții acolo. În cazul meu, asta m-a făcut să-mi îndrept atenția spre Hollywood, care îmi oferea posibilitatea unui succes și mai mare, dar, înainte de a mă îndrepta într-acolo, a trebuit să-mi petrec o bună bucată de timp construindu-mi o viață decentă la Los Angeles și, în paralel, să mă antrenez în continuare pentru a rămâne în formă

competițională.

Mai întâi, am făcut niște broșuri de culturism și m-am înțeles cu Joe Weider să-mi dea paginile din mijloc din revistele sale pentru a le promova, în schimb, eu renunțam la plata pentru reclamele pe care le făceam la suplimentele sau echipamentele lui. Apoi am început să urmez cursuri, majoritatea de business, la Santa Monica City College și UCLA. Pentru a câștiga niște bani în plus, eu și Franco am intrat în domeniul construcțiilor, făcând muncă de zidărie în mai multe zone din oraș. Cu banii câștigați din broșuri și zidărie, mi-am cumpărat un bloc de apartamente pe care le-am închiriat. Iar când am început în cele din urmă să fac pași mai concreți în direcția Hollywoodului, am mers la toate acele cursuri de actorie și improvizație despre care am vorbit mai devreme. Carnetul meu de bal era plin... inclusiv cu cursuri de dans!

Desigur, niciunul dintre aceste lucruri nu l-am făcut la întâmplare. Dincolo de faptul că fie îmi aduceau bani, fie aveau să-mi economisească banii într-o bună zi, ele mă ajutau să mă apropii mai mult de obiectivele mele. Am scris acele broșuri de culturism pentru că îmi dădeau posibilitatea de a mă face cunoscut și pentru plăcerea de a cunoaște tot mai mulți oameni. Și era, de asemenea, o modalitate de a-i ajuta pe cei care nu își puteau permite să vină la unul dintre cursurile pe care le țineam.

Am ales să fac muncă de zidărie pentru că era ca un fel de antrenament suplimentar. În felul acesta puteam să mă bronzez mai mult și să-mi exerseze engleza vorbind cu oamenii și, totodată, mă bucuram de acel sentiment de mândrie pe care ți-l oferă construirea unei clădiri. Să nu uităm, scopul meu nu a fost doar să vin în America, ci și să devin o parte a ei. Actoria a reprezentat o modalitate esențială de a-l atinge, dar zidurile și aleile din Los Angeles, pe care eu și Franco le-am construit împreună între antrenamente, cu 50 de ani în urmă, și pe care le consider o parte din ceea ce las moștenire, continuă să dăinuie și în ziua de azi, alături de steaua mea de pe Hollywood Walk of Fame și de panourile cu chipul meu de pe Sunset Boulevard.

Am luat cursuri de business pentru a învăța limba afacerilor americane și cu speranța că voi deveni fluent în ea. Voiam, de asemenea, să mă pregătesc pentru partea legată de afaceri a showbizului, ca să nu fiu tras în piept de agenți sau de studiouri.

Am cumpărat un bloc de apartamente, așa că aveam unde să locuiesc și nu

trebuia să îmi mai fac griji pentru plata chiriei, ceea ce a fost întotdeauna unul dintre factorii majori care i-au determinat pe actorii aspiranți să accepte joburi mizerabile ce nu făceau parte din viziunea pe care o aveau despre carierele lor. Nu am vrut să fiu un actor care muncește pentru a se întreține. Am vrut să fiu erou de acțiune și actor principal. Faptul că aveam un acoperiș deasupra capului mi-a permis să aștept răbdător și să refuz toate acele oferte de roluri minore de soldat nazist sau de bătauș skinhead.

Când le povestesc oamenilor despre cum arătau zilele mele la acea vreme — chiar și când le explic de ce erau atât de pline, așa cum tocmai ți-am explicat ție —, sunt uimiți.

„Când mai aveai timp să mănânci?“, mă întreabă ei. În cea mai mare parte a timpului am mâncat la fel ca toată lumea, le spun eu. Sau, dacă eram presat de timp, mâncam în mașină, în drum spre sala de sport, sau când învățam. Și îmi beam, de asemenea, băutura cu proteine în clasă, în fiecare dimineață. Și în rarele situații în care chiar nu aveam timp să mănânc... nu mâncam. Nu moare nimeni dacă sare peste o masă.

„Când te mai distrayi?“, mă vor întreba alții. Nu a fost niciun moment în care să nu mă fi distrat, voi răspunde eu. De ce aș mai fi muncit în halul ăla dacă nu era distractiv? Mi-a plăcut foarte mult să mă antrenez. Mi-a plăcut foarte mult să învăț să fac zidărie de cărămidă, un lucru pe care l-am învățat de la Franco. Mi-a plăcut să cunosc oameni noi și să descopăr cum fac americanii afaceri.

„Când dormeai?“ este o întrebare populară. Trăgeam un pui de somn după antrenamentul de dimineață sau în camion, în timp ce se întărea mortarul de la zidul de cărămidă pe care îl construiam, răspund eu. Dar de obicei dormeam când eram obosit.

„Nu erai mereu obosit?“ Aceasta este întotdeauna întrebarea clarificatoare. Iar răspunsul meu este același de fiecare dată: nu. Acum, ca să fim cinstiți, am avut mereu foarte multă energie, chiar și în copilărie, așa că acest lucru este parțial genetic. Dar mulți oameni scapă din vedere un lucru esențial în legătură cu asta. Când urmărești să transformi în realitate o viziune și te străduiești să atingi un obiectiv important, nimic nu îți dă mai multă energie decât progresele pe care le faci.

Când ajungeam să înțeleg vreunul dintre conceptele de la cursurile de business,

imediat voiam să-l studiez mai în profunzime. Când am observat că engleza mea începuse să sune mai bine, am vrut să vorbesc cu oamenii și să exersezi mai mult. La sala de culturism, când simțeam cum pompează mușchii, știam că făceam progrese, iar acest lucru mă făcea să vreau să ridic greutate până ce îmi cădeau brațele. Uneori chiar asta făceam. Ridicam greutate până când simțeam cum pompează mușchii, apoi continuam până când mă dureau realmente, exact cum povestea Ali, și mai făceam câteva repetări până ce nu mă mai puteam mișca. În unele zile, acesta era singurul mod în care mă puteai scoate din sală. Și, cu toate că eram, în mod evident, epuizat fizic, din punct de vedere mintal eram foarte activ. Debordam de entuziasm și energie, pentru că tocmai petrecusem două ore avansând spre împlinirea viziunii mele.

Cum poți să crezi că aș putea dormi într-un moment ca ăsta?

Acesta este tipul de stare mintală la care oamenii se referă când vorbesc despre alunecarea într-o „stare de flux“. Timpul se dilată și se prăbușește simultan. Te implici într-o activitate, începi să faci progrese și apoi bum, te uiți în jur și este dimineață.

Scriitorii, muzicienii, programatorii, maestrul de șah, arhitecții, artiștii, oricine are un hobby de care este pasionat cu adevărat, toți au asemenea povești. Povești despre exercitarea unei activități care pare să sfideze limitele duratei de concentrare a atenției și ale fiziologiei și pe parcursul căreia, la un moment dat, timpul pare că îi ajunge din urmă și le oprește creierul. Și uneori chiar se întâmplă acest lucru, ca atunci când Coltrane adormea cu saxofonul în gură, când un designer de jocuri video se prăbușește inconștient pe tastatura calculatorului sau un detectiv adoarme în mijlocul dosarelor lui. Dar, la fel de des, vezi programatori de software mergând la hackathon-uri de 36 de ore, creând jocuri sau aplicații care schimbă lumea. Sau vezi o poveste precum cea a regizorului Sam Peckinpah care a rescris scenariul la Hoarda sălbatică în trei zile, pe când se afla în deșert. Sau află că Black Sabbath și-au înregistrat albumul de debut într-un interval de 12 ore. Sau că lui Keith Richards i-a venit în minte refrenul din Satisfaction când era pe punctul de a adormi după o zi lungă la studio.

Indiferent dacă ții sau nu de intrarea în starea de flux, ceea ce au în comun persoanele care duc lucrurile la bun sfârșit este că ele găsesc timpul, își fac timp sau îl transformă pe cel pe care îl au în ceea ce trebuie pentru ca ele să-și poată îndeplini sarcinile cu care se confruntă. Când auzi istorii precum acestea — dacă încă mai ești preocupat de lucruri precum mâncarea, energia, somnul,

distracția —, ar trebui să te gândești că poate problema ta nu este timpul. Poate că e vorba despre acele lucruri cu care îți ocupi timpul. Știi de câte ori îi aud pe oameni spunând că nu au timp să facă sport, și apoi le cer să-și scoată telefonul și să-mi arate timpul de utilizare, și văd acolo că au stat trei ore și jumătate pe rețelele de socializare? Ceea ce îți lipsește nu sunt orele dintr-o zi, ci o viziune despre viață care să facă timpul irelevant.

Sau poate că tu chiar ai o viziune puternică, minunată care te motivează, dar timpul necesar pentru a o transforma în realitate este atât de mare, încât drumul către succes a devenit copleșitor și paralizant. Aceasta este o posibilitate reală și înspăimântătoare totodată. O știu foarte bine. Construirea unui corp cu care să câștigi în cele din urmă concursuri de culturism nu se întâmplă peste noapte, într-un an sau nici măcar în doi-trei ani. A fost nevoie de câțiva ani de muncă zilnică și constantă, pe care nimeni nu mă plătea să o fac, pentru ca trupul meu să ajungă la mărimea și proporțiile ce aveau să atragă în cele din urmă atenția evaluatorilor, a lui Joe Weider și a publicului. Apoi a mai fost nevoie de și mai mulți ani pentru a-mi perfecționa corpul și a-l menține la nivelul la care trebuia să fie pentru a câștiga titluri Mr. Olympia consecutive și a juca roluri precum Conan și Terminator.

Dacă m-aș fi concentrat doar asupra rezultatului final sau aș fi încercat să înghit elefantul dintr-o singură mușcătură, potrivit zicalei, în mod sigur m-aș fi înecat. Aș fi eșuat. Singura cale de a ajunge la acel tip de succes durabil și transformator pe care îl doream a fost să fac o muncă grea, progresivă, de dimineața până seara. Trebuia să mă concentrez pe repetări și pe o bună execuție. Trebuia să fiu atent la durere și să construiesc treptat dezvoltarea care avea să se materializeze în cele din urmă. Trebuia să merg în fiecare zi până la capăt cu planul pe care-l creasem pentru transformarea viziunii mele în realitate.

Același principiu ți se aplică și ție, indiferent de ceea ce încerci să realizezi și oricât de ocupat ești în viața ta actuală. Iată, îți voi demonstra. Haide să facem un exercițiu pe care eu îl numesc „Numărătoarea inversă a 24 de ore“:

Câte ore pe zi dormi? Să zicem că opt ore, pentru că toate teoriile științifice din ziua de azi spun că este intervalul ideal pentru a fi într-o formă maximă și pentru longevitate. Așadar, rămân 16 ore dintr-o zi.

Câte ore muncești pe zi? Să zicem că tot opt ore. Înseamnă că ne mai rămân opt ore dintr-o zi.

Cât timp îți ia să faci naveta? În Statele Unite, naveta durează în medie mai puțin de o jumătate de oră pe fiecare sens, dar haide să rotunjim pentru a-i include pe cei care locuiesc lângă marile orașe și să spunem că se ridică la 45 de minute pe sens. Asta înseamnă o oră și jumătate. Acum am ajuns la șase ore și jumătate dintr-o zi.

Cât timp petreci cu familia, incluzând aici micul-dejun, cina și uitatul la televizor? Haide să punem trei ore și jumătate, ceea ce este nemaipomenit. Acesta este un timp cu adevărat de calitate. Am ajuns acum la trei ore dintr-o zi.

Cât timp îți ocupă în fiecare zi antrenamentul la sala de fitness sau orice altă activitate fizică? Pentru majoritatea oamenilor, acesta ocupă în medie circa o oră, inclusiv plimbatul câinelui, treburile casnice și antrenamentul. E fantastic, o oră pe zi de activitate este foarte importantă. Ne mai rămân două ore.

După ce am dat socoteală de toate aceste ocupații din viața cotidiană tipică, mai ai încă două ore pentru a avansa spre viziunea ta. Parcă aud deja întrebarea venită din partea multora: Cum rămâne cu timpul pentru odihnă și relaxare? Mai întâi, odihna este pentru bebeluși, iar relaxarea pentru pensionari. În care categorie te încadrezi? Dacă vrei să faci un lucru special, dacă ai un vis măreț pe care vrei să ți-l împlinești, cred că va trebui să lași deoparte relaxarea pentru o vreme. Bine, dacă vrei un pic de relaxare, ia-ți jumătate din timpul rămas pentru un pui de somn. Și tot mai rămâi cu o oră în fiecare zi în care poți să muncești pentru a-ți atinge obiectivul.

Ai idee cât de mult înseamnă o oră pe zi? Dacă vrei să scrii un roman, așază-te la birou și scrie timp de o oră în fiecare zi. Nu îți propune mai mult de o pagină. La sfârșitul anului vei avea un manuscris de 365 de pagini. Asta este o carte întreagă! Dacă vrei să ajungi să fii în formă, arde în fiecare zi 500 de calorii mai mult decât consumi. În felul acesta, într-o săptămână vei pierde aproape jumătate de kilogram. Într-un an, ai putea pierde circa 25 de kilograme! Cum poți să arzi mai mult decât mănânci? Încearcă să folosești ora care ți-a rămas pentru a te plimba cu bicicleta. Chiar și la o viteză moderată, chiar și cinci zile pe săptămână, la sfârșitul anului vei fi mers mai mult decât distanța dintre Los Angeles și Boston. Vei fi traversat țara!

Acestea sunt realizări fantastice care necesită foarte mult efort. Dar este o muncă pe care poți să o faci cu ușurință dacă ai planificat-o din vreme și ai împărțit-o în mici obiective zilnice care nu necesită mai mult de o oră sau două pentru a fi

realizate. La naiba, poți fi chiar la fel de nebun ca mine și tot nu ai nevoie de mai mult de cinci ore pe zi de muncă. Iar asta înseamnă că îți vor rămâne 19 ore pentru a face toate celelalte lucruri. Mănâncă un pic mai repede, caută să faci o navetă mai scurtă, dormi ceva mai rapid și vei găsi orele de care ai nevoie. Așa că nu îmi spune mie că nu ai timp să te antrenezi, să studiezi, să scrii, să cultivi relațiile cu ceilalți sau să faci oricare alt lucru necesar pentru transformarea viziunii tale în realitate.

Închide televizorul. Aruncă-ți device-urile pe fereastră. Păstrează-ți scuzele pentru altcineva. Și treci la treabă!

---

[\\*\\* People for the Ethical Treatment of Animals, organizație pentru drepturile animalelor \(N.t.\).](#)

## Capitolul 4



## Vinde, vinde, vinde

Unul dintre marile șocuri culturale pe care le-am trăit când am ajuns în America a fost faptul că oamenii cunoșteau prea puține lucruri despre culturism. După tot ceea ce citisem despre acest sport în revistele lui Joe Weider, mă așteptam la mai mult decât am găsit.

Nu mă înțelege greșit, subcultura culturismului era în mod cert prezentă. Aveam reviste și suplimente nutritive. Aveam circuitul nostru competițional cu diferitele lui titluri și trofee. Existau săli foarte bune de culturism în toată țara, inclusiv două mari în Los Angeles, unde mă aflam eu. Și existau, de asemenea, admiratori și fani înfocați. Dar foarte puțini oameni din afara comunității de culturiști știau ceva despre acest sport.

Când făceam cunoștință cu cineva la o petrecere sau conversam cu un străin în timp ce stăteam amândoi la coadă la magazin și acesta observa cât de bine construit eram (ceea ce nu era prea greu, având în vedere că umblam tot timpul în șort și maiou), îmi spunea ceva de genul: „Uau, ia te uită ce mușchi, ce ești tu, fotbalist?“, eu răspundeam: „Nu, mai ghicește o dată“, iar el spunea de regulă că sunt luptător sau bodyguard. Nu ghiceau aproape niciodată că eram culturist.

Am observat că principalele ziare și reviste de sport nu conțineau articole despre culturism. Canalele TV nu pomeneau nici ele de noi. Iar când o făceau, prezentau de regulă o competiție în modul în care prezintă azi evenimente precum Concursul Internațional de Mâncat Hotdog al lui Nathan. Eram o ciudățenie. O noutate. Puteai să-ți dai seama de asta după felul în care ne descriau. „Mușchi pompați“ și „anormali“ (sau „monștri“) erau cuvintele care apăreau în aproape toate articolele. Ele insinuau în permanență că, după toate probabilitățile, eram proști, homosexuali sau narcisici. Acest lucru îmi crea o stare de confuzie. De ce li se părea ciudată o persoană care era în formă fizică maximă? Și de ce erau acestea singurele descrieri?

De ce se axau pe slipurile noastre de poză sau pe uleiul pe care îl foloseam pentru a evidenția definiția musculară? Ignorau anii de muncă și de sacrificiu pe care noi, toți, îi investiserăm în acest sport și reduceau un campionat mondial la

cea mai elementară imagine vizuală: un grup de bărbați cu pielea bronzată, lucioasă, încordându-și mușchii unul lângă celălalt pe scenă, supracompensând, evident, ceea ce trebuie că ne lipsea din interiorul minusculului articol de îmbrăcăminte pe care îl aveam pe noi.

I-am întrebat pe câțiva dintre americanii de la Gold's de ce stăteau lucrurile în felul acesta. Nu știau. „Trebuie să vorbim cu acești ziariști!“, am spus eu, dar majoritatea nu au vrut să se implice. Spuneau că toți acei ziariști și reporteri aveau opinii preconcepute sau erau invidioși și de aceea erau întotdeauna atât de nedrepti față de noi. „De ce ar fi diferit de data asta?“, spuneau ei. Dar explicația asta nu avea niciun sens pentru mine. De unde să știe un ziarist câte ore lucrăm pe zi? De unde să știe câtă greutate ridicăm, cât de puternici suntem sau cât de disciplinați trebuie să fim? De unde să știe toate aceste lucruri dacă noi nu le spuneam? Colegii mei de la sala de culturism nu voiau să vorbească cu ziariștii, pentru că aceștia descriau în mod eronat cine eram și ce făceam, dar faptul că nu vorbeam cu ei era, înainte de orice, motivul pentru care ajunseserăm în situația de a fi înțeleși greșit.

La vremea aceea eram unul dintre cei mai tineri sportivi de la sală, dar făcusem tot felul de activități legate de vânzări în Europa, așa că aveam destulă experiență pentru a ști că, dacă vrei să captezi atenția publicului cu ceva și să-ți dezvolti afacerea — chiar dacă acea afacere este un sport neconvențional —, trebuie să le vorbești oamenilor despre ea. Trebuie să comunici și să o promovezi pentru ca oamenii să afle că există. În felul acesta, ei vor ști despre ce este vorba și de ce ar trebui să fie interesați de ea. Cu alte cuvinte, trebuie să o vinzi.

Ăsta este jobul nostru, le-am spus băieților, să explicăm publicului ce este culturismul.

Ziare, spectacole TV, jurnaliști? Aceștia nu trebuie să fie dușmanii noștri, ci partenerii noștri. Ei au nevoie de povești pentru a-și umple paginile și timpul de emisie tot atât de mult pe cât avem noi nevoie ca povestea noastră să ajungă acolo. Dacă vrem ca sportul nostru să devină important, trebuie să umplem toate acele spații ale lor cu propriile noastre descrieri ale sportului pe care-l practicăm și cu propriile noastre idei despre ceea ce îl face să fie special. Nu puteam să ne așteptăm ca ei să le umple în felul în care puteam noi să o facem și, evident, nu puteam conta pe ei să facă acest lucru în felul în care voiam noi să-l facă. Nu trebuie decât să te uiți la ce s-a întâmplat când au fost lăsați de capul lor. Dacă voiam să schimbăm imaginea culturismului, noi trebuia să fim cei care îi educam

pe jurnaliști și, prin urmare, publicul. Noi trebuia să fim cei care le explicau acest sport, îl promovau și îl vindeau.

Când antreprenorii, atleții și artiștii îmi cer sfatul în ziua de azi — nu contează dacă vorbesc despre cel mai recent produs al lor, despre ultimul rol sau despre cum să găsească un agent —, singurul lucru despre care le spun că trebuie să-l facă în mai mare măsură este promovarea. Comunicare. Vânzare. Vinde, vinde, vinde! Poți să ai cea mai uimitoare idee, cel mai fantastic plan, cel mai bun produs din categoria sa, dacă nimeni nu știe că există sau ce este, atunci este o pierdere de timp și de efort. Ar fi putut foarte bine să nu existe deloc.

Când vine vorba despre realizarea visurilor tale, nu poți să lași pur și simplu acest lucru în voia sorții, pentru că nimeni nu este mai bine echipat sau mai motivat decât tine să vândă viziunea ta lumii. Nu contează dacă vrei să-ți muți familia într-o altă țară sau echipa de fotbal într-un oraș nou, dacă vrei să faci filme sau să vii cu ceva nou, dacă vrei să înființezi o afacere, să cumperi o fermă, să intri în armată sau să creezi un imperiu. Indiferent de mărimea visului tău, trebuie să știi cum să-l vinzi și cui să-l vinzi.

## **Cunoaște-ți clientul**

Să îți vinzi viziunea înseamnă să fii deschis cu privire la ceea ce încerci să realizezi și să-ți spui povestea în așa fel încât să fie percepută în cea mai favorabilă lumină posibilă de către oamenii de care ai nevoie sau de la care vrei să obții un „da”. Cu alte cuvinte, de la clienții tăi.

Când am făcut tranziția inițială la actorie, și apoi am trecut de la filme de acțiune la comedii, a trebuit să-mi vând viziunea unor agenți, regizori, producători și directori de studio, pentru ca ei să spună „da” și să-mi dea un rol în filmele lor. Întregul spectacol pe care Ivan, Danny și cu mine l-am făcut în biroul lui Tom Pollock pentru a-l convinge să facă filmul Gemenii nu a fost decât un procedeu obișnuit de vânzare pentru un client important care căuta să-și reducă riscurile. Sarcina noastră a fost să-i spunem lui Tom o poveste care să facă viziunea noastră despre film să pară că era exact ceea ce căuta el.

— Ascultă, gândim cu toții la fel, crede-mă, i-am spus. Avem cu toții aceeași viziune creativă despre acest film. Nimeni nu se crede mai deștept aici.

— Știu exact cum să filmez asta, Tom, a spus Ivan. Nu trebuie decât să-mi dai 16 milioane și o să-ți aduc filmul la timp și în limitele bugetului.

— Apoi o să ne putem bucura cu toții de succesul lui, a spus Danny. Și nu trebuie să-ți bați deloc capul cu salariile.

Tom s-a aplecat peste biroul lui și a dat mâna cu noi. Înțelegea că aceasta era o afacere bună pentru toți și era pe punctul de a ne arăta cât de bună credea el că este pentru noi. S-a ridicat de pe scaun, a ieșit din spatele biroului, s-a aplecat și și-a întors pe dos buzunarele goale de la pantaloni.

— Știți ce tocmai mi-ați făcut? ne-a întrebat. M-ați jefuit fără milă și mi-ați tras-o. Asta ați făcut. Felicitări!

Am râs cu toții. Un alt client satisfăcut!

Când am început să primesc roluri principale, a trebuit să mă vând pe mine însumi și filmele mele mai degrabă mass-mediei și publicului decât regizorilor și directorilor. Trebuia să le dovedesc iubitorilor de film că eram bun ca actor și să-i conving pe critici că filmele mele erau creații artistice bune. Vreau să spun bune nu doar din punct de vedere calitativ, ci și pentru societate.

Prima dată când s-a întâmplat acest lucru la un nivel major a fost la lansarea filmului Terminator. Erau mulți jurnaliști care nu voiau să vorbească decât despre violența din acest film. După toate acele crime imaginare pe care le făcusem în Conan, ei se întrebau de ce voiam să joc rolul unei mașini de ucis în următorul meu film. Pare ceva aproape bizar acum, dar să ne aducem aminte că, la începutul anilor 1980, criticii de film aveau un cuvânt foarte greu de spus. Critici precum Gene Siskel, Roger Ebert, Pauline Kael, Rex Reed, Leonard Maltin puteau să-ți îngroape filmul cu o recenzie proastă.

Am luat decizia fermă ca, de câte ori aveam să mă confrunt cu acest tip de întrebări referitoare la violență în interviurile dedicate premierei filmului Terminator, să răspund la critici în mod direct. L-am întrebat pe un reporter dacă citise Biblia și era de acord că, după numărul victimelor, este una dintre cele mai sângeroase cărți scrise vreodată. I-am reamintit unui alt reporter că acesta era un film SF, că personajul interpretat de mine era o mașină și că reprezenta un

avertisment referitor la tehnologie adresat omenirii. Am explicat că scenariul pe care îl scrisese James Cameron era, prin definiție, 100% în favoarea omenirii. De fiecare dată când am avut ocazia, am prezentat acea versiune a Terminatorului care fusese, de fapt, în intenția lui Jim, și nu pe cea despre care toți acei jurnaliști păreau disperați să scrie. Rezultatul vorbește de la sine: filmul a fost un succes de box-office și a primit recenzii grozave din toate părțile.

Am fost norocos, pentru că era cât se poate de evident cui trebuia să vând. Dacă vei examina cu răbdare propriul tău mediu, ar putea fi la fel de evident și pentru tine. Oamenii cărora trebuie să le vinzi și se vor face cunoscuți, iar tu vei putea să-ți concentrezi eforturile asupra lor.

Să spunem că vrei să-ți urmezi pasiunea pentru olărit. Ai o viziune în care faci vase de ceramică frumoase și le vinzi la piața locală a fermierilor sau online, pe propriul tău site web. Nu ai nevoie de cineva care să spună „da“ la acest vis. Nu există paznici ai lumii ceramicii... cu excepția cazului în care vrei să faci un împrumut pentru a-ți finanța tot echipamentul și materialele de care ai nevoie. În acest caz, ai nevoie de o bancă (sau de o rudă, sau de un prieten cu bani) care să spună „da“, ceea ce înseamnă că ea este clienta ta acum și că sarcina ta este să-i vinzi această viziune.

Dar, chiar dacă nu ai nevoie să faci un împrumut, rămâne în continuare problema celor de la care vrei să obții un „da“, doar pentru a ști că sunt de partea ta. În acest caz, aceștia ar putea fi partenerul sau părinții tăi, care se tem că, dacă îți vei abandona școala sau jobul, vei rămâne fără bani și vei da faliment. Ei nu sunt sceptici în sensul tradițional, ci doar le este teamă, pentru tine și pentru ei înșiși. Jobul tău este să le vinzi viziunea ta pentru a-i liniști și pentru a-i face să treacă de la un potențial „nu“ la un „da“ ideal sau cel puțin la un „OK“. Evident, nu ai nevoie de aprobarea lor pentru a-ți urma visul și nu trebuie să te oprești dacă aprobarea lor nu vine, dar, dacă poți să le-o vinzi, cu atât mai bine, pentru că vei avea mai mulți oameni de partea ta.

Când eram adolescent, în Austria, am învățat o mulțime de lucruri despre vânzări în școala profesională și ca ucenic la un magazin de bricolaj din Graz. Am făcut toate muncile care se pot face la un asemenea magazin: livrare, inventar, re aprovizionare, curățenie, contabilitate, serviciu clienți și, desigur, vânzare. Acolo, la fața locului, urmărindu-l pe patron, Herr Matscher, am învățat cele mai multe lucruri despre vânzări și de ce oamenii cumpără lucrurile pe care le cumpără — nu numai produse și servicii, dar și idei.

*Herr Matscher putea să vândă tot felul de lucruri la tot soiul de oameni, pentru că era atent la ei și se străduia să-i înțeleagă. Mi-aduc aminte că într-o după-amiază au venit un soț și o soție să se uite la gresie. Herr Matscher a salutat-o pe soție și apoi și-a îndreptat atenția spre bărbatul acesteia — un lucru obișnuit într-o cultură precum cea austriacă de la începutul anilor 1960, deoarece el era capul familiei. Herr Matscher a luat de pe raft mai multe tipuri de gresie și le-a așezat în fața celor doi. A început să explice avantajele și dezavantajele fiecărei culori și ale fiecărui model în parte, adresându-se soțului. L-a întrebat pe acesta dacă prefera un anumit model mai mult decât altul, o anumită culoare în defavoarea alteia. L-a întrebat în ce încăpere avea să fie montată gresia, care era bugetul lui și când vor avea nevoie de ea. Foarte curând, soțul a început să se arate enervat de toate aceste întrebări, lucru pe care nu l-am putut înțelege. Toate întrebările lui Herr Matscher erau standard și necesare. Un client obișnuit ar fi nemulțumit dacă nu i s-ar pune aceste întrebări. Apoi l-am văzut pe Herr Matscher că se întoarce cu tot corpul spre soție. Aceasta era interesată de întrebările lui. Avea părerile ei despre plăcile de gresie. Era atentă la el și lua în considerare tot ceea ce le spunea.*

*Herr Matscher își dăduse seama că nu vorbise cu cine trebuie. Poate că bărbatul era acela care făcea banii, dar ceea ce conta era opinia și decizia soției lui. Ea avea o viziune clară despre ceea ce aveau să facă cu gresia. Soțului nu-i păsa, era acolo doar pentru a o face fericită și a scrie cecul. El era cumpărătorul — tehnic vorbind —, dar ea era adevăratul client. Ea era cea de la care Herr Matscher trebuia să obțină un „da”. Imediat, acesta și-a canalizat întreaga energie în direcția ei și, după o conversație lungă care nu l-a inclus niciun moment pe soț, amândoi au ajuns la o decizie.*

— Ce crezi, dragă? l-a întrebat ea pe bărbatul ei.

— Da, da, ia-o pe care vrei tu, a spus el fără măcar să se uite la gresia aleasă de ea.

*Herr Matscher i-a prezentat factura cu costul total, iar el a scris pe loc un cec, fără să pună niciun fel de întrebare.*

— Ce ai învățat de aici? m-a întrebat Herr Matscher după plecarea cuplului.

— Cum să vând marfa noastră, am răspuns eu, fără a fi sigur de sensul întrebării lui.

— Da, dar aceasta este doar una dintre lecții, a spus el. Ai văzut cum m-am întors și am început să-i acord atenție femeii? Am făcut asta, pentru că ea era cea care lua deciziile în privința acelei cumpărături. La inițiativa ei au venit amândoi să caute gresie pentru baia lor. Ea a propus ce culoare trebuia să aibă. Așa că m-am concentrat asupra ei.

— Am observat asta, am spus.

— Când intră în magazin un cuplu sau un grup, trebuie să-ți dai seama cine este șeful, cine este pasionat de acel lucru pe care îl vinzi, cine este acela care interacționează cel mai mult cu tine, a spus el. Trebuie să știi cine este clientul, cine este șeful și cine ia deciziile.

Nu o să uit niciodată acea întâmplare și ce m-a învățat ea despre cât este de important să le acorzi atenție oamenilor și să te străduiești să-i înțelegi. Nu poți să fii sigur niciodată cine este clientul tău. Nu este niciodată evident pe cine trebuie să împingi în direcția unui „da” și pe cine trebuie să-l îndepărtezi de un „nu”. Dacă nu ești atent la cine este atent la tine, este imposibil să știi cu certitudine cine este atras într-o manieră pozitivă de viziunea ta și pentru cine impactul ei este negativ.

O parte importantă a procesului de vânzare a viziunii tale constă în a observa cum reacționează lumea din jurul tău la ceea ce încerci să faci. În a-ți da seama cine vrea să spună „da” și de cine ai nevoie să spună „da”. Dacă poți să faci acest lucru, vei ști care sunt clienții tăi, chiar înainte ca aceștia să știe că le vinzi lor.

## **Fă din țăntar armăsar**

Dacă te gândești foarte bine, tu ești primul tău client. Scopul eforturilor tale de a-ți stabili cât mai clar viziunea și mijloacele de a o atinge este să-ți vinzi ție însuși posibilitatea propriului tău vis. Dar în cele din urmă va trebui să o vinzi, de asemenea, și lumii. Unul dintre cele mai ușoare și mai autentice moduri de a face acest lucru este să-ți faci auzită vocea interioară de către cei din jur. Trebuie să începi prin a spune altor oameni toate acele lucruri pe care ți le spui ție însuși despre ceea ce vrei să realizezi.

Pentru unii oameni, faptul că se angajează în mod public la transpunerea în realitate a viziunii lor este esențial, deoarece, în caz contrar, ei devin prizonierii planificării interminabile în loc de a acționa. Este întotdeauna mai ușor să visezi decât să faci. Angajarea publică în direcția unui obiectiv important este o modalitate minunată de a pune lucrurile în mișcare. Și este, de asemenea, un pas important pentru mulți dintre noi, cei care vrem ca oamenii să știe despre visurile noastre, pentru ca ele să-și atingă întregul potențial. Poate fi vorba despre deschiderea unui restaurant sau a unui service auto, despre inaugurarea unei campanii politice — despre orice lucru pentru care este nevoie de clienți sau de vreun fel de suporteri. Dacă vrei ca oamenii să știe de visul tău, trebuie să le vorbești despre el. Iar dacă vrei să sporești efectul expunerii visului tău în lume, nu te mărgini la a le spune oamenilor despre el, poartă-te de parcă a devenit deja adevărat. Poți să faci asta vorbind deschis despre acel lucru către care îți îndrepti strădaniile, dar eliminând viitorul „voi fi“ din vocabularul tău.

Nu spune: „Voi fi un mare culturist“, ci: „Mă văd un mare culturist“.

Nu spune: „O să ajung actor principal“, ci: „Mă pot imagina ca actor principal“.

Politicienii fac în permanență lucrul acesta în timpul campaniilor electorale. Nu se spune: „Haideți să-l întâmpinăm cu aplauze pe cel care va fi următorul guvernator al Californiei...“ Se spune întotdeauna: „Haideți să-l întâmpinăm cu aplauze pe următorul guvernator al Californiei...“

Această manieră de exprimare are un impact foarte mare, din două motive: mai întâi, ea prezintă lumii viziunea ta ca și cum ar fi reală, iar acest lucru te obligă să muncești din greu, chiar acum, pentru a o transforma în realitate. În al doilea rând, în cazul în care ai nevoie ca și alți oameni să creadă în viziunea ta, pentru ca ea să atingă cele mai mari înălțimi, fă-o să sune ca și cum faptul că a ajuns deja acolo este suprema strategie de marketing. Pentru cei care vor să facă parte din campania ta, din mișcarea ta sau orice o fi ea, faptul că le dai de înțeles că visul s-a adevărit este ca o chemare la arme.

În aceasta a constatat geniul lui Joe Weider și al fratelui său, Ben. Ei nu spuneau: „Culturismul va fi un sport uriaș într-o bună zi“. Spuneau: „Culturismul este un sport uriaș“ și răspândeau acest mesaj oriunde puteau. În turneele de promovare în alte țări, încercând să înființeze o rețea de federații naționale de culturism, ei le spuneau politicianilor locali: „Culturismul\*\*\* înseamnă construirea nației“. Ce afirmație!



Când eram adolescent, la începutul anilor 1960, și citeam revistele lor, și mă uitam la reclamele lor, nu aveam niciun motiv să nu cred că acest sport era tot ceea ce spunea Weider că era. Trebuia să fie un sport important cu fani în toată lumea. La urma urmei, campionii de culturism apăreau în filme. Erau pe copertele revistelor și în poze cu femei frumoase, în locuri faimoase precum Muscle Beach (Plaja mușchilor). Făceau reclame la produse. Toate aceste lucruri nu s-ar întâmpla dacă nu ar fi un sport uriaș culturismul, nu-i așa?

Nu.

Când am ajuns în Venice Beach la sfârșitul anului 1968, am aflat rapid că Joe exagerase puțin lucrurile. Muscle Beach era închisă de aproape un deceniu. Culturiștii nu se plimbau de colo-colo cu o placă de surf sub un braț și cu o fată blondă în bikini sub celălalt. Nu erau nici bogați și nici faimoși. Weider Nutrition, despre care credeam că este o operațiune masivă, aflată nu numai în centrul industriei culturismului, dar și al industriei în general, și punct, nu era în realitate decât o companie americană cu un succes obișnuit. Avea un număr substanțial de angajați, în numeroase birouri, care vindeau o cantitate impresionantă din acest produs, dar avioanele cu numele lui Weider pe ele, pe care le văzusem în revistele lui, nu existau. Weider închiriasse un avion pentru o ședință foto și pusese pe el un logo fals.

Dar toate acestea nu au contat pentru mine. De-a lungul anilor, Joe ne convinsese pe mine și pe milioane de alți indivizi ca mine că America era locul în care trebuia să fim pentru a da viață viziunilor noastre și pentru a face următorul pas în călătoria noastră spre succes. Iar Los Angeles era locul în care trebuia să fim pentru a face un alt pas după aceea. În plus, pentru tânărul de 21 de ani, muncitor și plin de energie care eram, faptul că a trebuit să muncesc puțin mai mult decât îmi imaginasem pentru a face din culturism un curent dominant nu m-a deranjat. Joe făcuse destule eforturi pentru a promova acest sport până în punctul în care m-a atras și m-a determinat să merg în America. Acum era rândul meu să sar în ajutor, să vând viziunea, să dezvolt și mai mult sportul și să-i atrag pe toți ceilalți.

Am decis să angajez un agent de publicitate care m-a ajutat să apar în emisiuni de televiziune: The Dating Game, The Mike Douglas Show și, mai târziu, în The Tonight Show cu Johnny Carson. Am ținut cursuri de culturism în toată țara, în completarea broșurilor mele pentru antrenament, pentru a face acest sport mai cunoscut și pentru a-i educa pe cei care erau interesați. Am folosit toate

oportunitățile pentru a spune povestea culturismului în felul în care Joe și eu credeam că trebuie spusă, inclusiv discuția avută cu Charles Gaines și George Butler, în 1973, pentru cartea lor, Pumping Iron, care a creat contextul pentru tot ceea ce avea să se întâmple până la sfârșitul deceniului.

În vara anului 1974, am făcut un interviu cu un jurnalist de la Los Angeles Times, în care m-am apucat să demontez toate prejudecățile legate de culturism și să explic în ce constă, de fapt, acest sport. I-am vândut acest sport reporterului aproape în același fel în care Joe mi-l vânduse mie în articolele sale. Rezultatul a fost o prezentare lungă, corectă, în care eram numit „Babe Ruth al culturismului” și care includea o fotografie cu mine în întregime, pe prima pagină a secțiunii dedicate sportului, sub un titlu care trâmbița câți bani eram în stare să fac doar din culturism. Câteva luni mai târziu, în Sports Illustrated a apărut un articol despre concursul Mr. Olympia, care se ținuse în Madison Square Garden în acel an și care era scris în limbajul folosit de jurnaliștii sportivi pentru a-i descrie pe cei mai buni exponenți ai celor mai populare sporturi ale zilei.

La mai puțin de doi ani, concursul Mr. Olympia avea să fie difuzat pentru prima oară la televiziunea americană, la emisiunea Wide World of Sports de pe canalul ABC. Am fost fotografiat și pictat de artiști renumiți precum Andy Warhol, Robert Mapplethorpe, Leroy Neiman și Jamie Wyeth. În februarie 1976, Frank Zane, Ed Corney și cu mine am fost solicitați să pozăm pentru un grup de istorici și critici de artă de la Whitney Museum din New York, în cadrul unei expoziții intitulate „Musculatura definită: corpul masculin în artă”, pe care Sports Illustrated a descris-o ca pe o oportunitate ca noi să fim priviți „nu în termeni sportivi, ci ca artiști care trăiesc în interiorul propriei noastre creații”. Evenimentul a fost atât de popular, încât muzeul a rămas fără scaune libere și a fost nevoit să le ceară celor mai mulți dintre spectatori să stea pe podea!

La începutul deceniului, ideea că niște „ciudați cu mușchii pompați” din această mică subcultură bizară vor fi numiți artiști sau opere de artă, sau că publicații precum Los Angeles Times și Sports Illustrated vor include articole cu știri legitime despre noi ar fi părut imposibil de imaginat. Și totuși, ajunseserăm aici. Transformându-mă efectiv în imaginea culturismului, am putut în cele din urmă să prezint și să explic acest sport într-un mod care îndrepta narațiunea către lucrurile pe care încercam să le realizăm.

Până în 1975 sau 1976, culturismul evoluase de la subcultură la parte a unei culturi. La sfârșitul deceniului, toată lumea, de la dansatori la medici, încerca să

se antreneze cu greutate. Oamenii ridicau greutate pentru a arăta bine, pentru a se simți bine și pentru a fi într-o formă generală bună. Foloseau greutate în cadrul fizioterapiei și reabilitării. Cei care practicau alte sporturi ridicau mai mult, evident, pentru a dobândi un avantaj competitiv. Drept urmare, au început să răsară săli de fitness peste tot.

Cred că Joe a contat pe faptul că toate aceste lucruri aveau să se întâmple. A fost unul dintre motivele pentru care mi-a cumpărat biletul de avion și m-a ajutat să mă organizez la început. Știa că sunt genul de entuziast care nu va precupeți niciun efort pentru a vinde culturismul astfel ca propriul meu vis să se împlinească și că acest lucru va face ca visul lui să devină, la rândul său, adevărat.

În aceasta constă importanța a ceea ce a făcut John Weider și, dacă o apreciezi, ar putea să descătușeze întregul potențial al viziunii tale. Prin talentul său de vânzător, Joe a făcut culturismul să pară mai mult decât era de fapt, dar fiecare decizie pe care a luat-o și fiecare pas pe care l-a făcut după aceea au avut ca scop transformarea acelor promisiuni de marketing în realitate. Ceea ce a făcut el, ca visător, vânzător și om care se promovează pe sine, a fost să proiecteze o lume în care știa că propria lui afacere și culturismul ar putea să funcționeze, dacă el continua să facă ceea ce făcea. El arăta oricui avea un vis similar care erau harta și destinația și, dacă voiai să i te alături în această misiune de a face culturismul popular, puteai să ai un rol important în ceea ce se întâmpla. Ideea că nu ajunsese acolo încă nu era complet falsă. Căci nu se punea problema dacă va ajunge, ci când va ajunge. Astăzi, industria de fitness are venituri anuale de peste 100 de miliarde de dolari.

Joe era cu un pas înaintea timpului său. Mulți dintre renumiții antreprenori de azi au mers pe urmele lui, chiar dacă nu își dau seama de acest lucru, deoarece modelul lui de promovare și vânzare a fost folosit de start-up-uri de succes din Silicon Valley, precum Airbnb, de exemplu, pentru a deveni „unicorni” globali de miliarde de dolari. Dacă în loc de a vorbi despre posibilitatea revoluționară ca o persoană cu venituri medii să-și poată petrece noaptea în casa altcuiva, oriunde în lume, fondatorii companiei ar fi discutat doar despre ideea lor originală de a fi o alternativă de cazare pentru cei veniți la o conferință în orașe în care toate hotelurile sunt ocupate, ar fi fost imposibil ca afacerea lor să ajungă la proporțiile de azi. Chiar dacă fondatorii ar fi spus: „Hei, suntem gata să ne dezvoltăm dincolo de această idee și suntem nerăbdători să vedem unde ar putea duce ea!”, nimeni nu i-ar fi crezut dacă nu ar fi prezentat și vândut, totodată,

viziunea mai largă ca și cum s-ar fi aflat deja la jumătatea drumului antreprenorial. Acest lucru l-am învățat de la Joe foarte devreme.

Există un mesaj motivațional care îmi place foarte mult: „Trebuie să-l vezi. Trebuie să crezi în el. Trebuie să-l dobândești“. Dar cred că lipsește un pas intermediar: Trebuie să-l explici. Înainte de a-ți putea atinge obiectivele, trebuie să le exprimi. Să le împărtășești. Trebuie să recunoști față de tine însuși și să le comunici și altora că acest lucru care a început în mintea ta ca o mică idee a explodat într-un vis de proporții, cu un potențial uriaș în ceea ce privește beneficiile pentru viața ta și a lor.

## **Lasă-i să te subestimeze**

Un vânzător bun știe că, pentru a face o vânzare și a câștiga un client pe viață, trebuie să-i ofere acestuia mai mult decât se aștepta să obțină și să-i creeze impresia că el este cel care obține cele mai multe avantaje de pe urma afacerii. Când te vinzi pe tine însuși, cea mai bună cale de a depăși așteptările de fiecare dată este să le menții la un nivel modest cât mai mult posibil. Sau, mai bine zis, nu trebuie să te temi să-ți lași clientul să rămână cu așteptările lui modeste, pentru că atunci îți va fi cu atât mai ușor să le spulberi și să-i vinzi ce ai în ofertă.

Cu două săptămâni înainte de referendumul din 2003, am luat parte la o dezbatere televizată cu ceilalți patru candidați principali. A fost momentul decisiv al acelei campanii bune. Cinci sute de membri ai mass-media au făcut cerere de acreditare. Existau cel puțin 60 de camere de filmat în încăpere. Dezbaterăa a fost transmisă în direct de toate canalele de știri din țară, precum și de fiecare rețea locală afiliată. Potrivit sondajelor din acea săptămână, două treimi dintre potențialii alegători declaraseră că rezultatul dezbaterii avea să-i influențeze substanțial în privința alegerii candidatului pe care îl vor vota. Principalul candidat democrat, viceguvernatorul Cruz Bustamante, conducea în sondaje. Nimeni nu știa la ce să se aștepte, dar, judecând după știrile din avanscena dezbaterii, toată lumea credea că o să-mi rup gâtul.

Săptămâni la rând nu fuseseră decât întrebări legate de credibilitatea mea. Este actor, de ce l-am lua serios? Este culturist, cum să aibă vreo idee? Oare chiar este

atât de deștept? Este bogat și faimos, de ce i-ar păsa de oameni? Cum ar putea să fie calificat să conducă 40 de milioane de oameni și să coordoneze a șasea economie a lumii ca mărime?

Nu o să te mint: pentru egoul meu, aceste întrebări erau al naibii de frustrante. Avusesem de-a face cu acest tip de scepticism de când mă mutasem în America, în fiecare etapă, pe fiecare arenă, în opinia mea, pentru același motiv, din câte îmi dau seama, de fiecare dată: nimeni nu văzuse pe cineva ca mine înainte. În anii 1970 nu erau prea mulți indivizi plimbându-se prin Los Angeles cu mai bine de 106 kilograme de mușchi pe ei. În anii 1980, Hollywoodul nu avea nici eroi de acțiune care să arate ca și cum ar putea omorî cu adevărat răufăcători și nici actori principali cu mușchi la fel de puternici precum accentul lor. Îmi aduc aminte când m-am dus la primul meu talk-show de la miezul nopții și am răspuns la cea mai simplă întrebare, iar gazda a exclamat: „Poți să vorbești! Ah, Doamne, doamnelor și domnilor, poate să vorbească!“ Și toți au râs. Același lucru se întâmpla acum, când intram în politică.

Dacă te vei găsi vreodată într-o situație asemănătoare, cu oameni care se află în poziții de putere și influență și cărora trebuie să le vinzi viziunea ta, gândește-te că ei îți oferă o oportunitate inestimabilă. Când ești diferit, când ești unic și nimeni nu a avut vreodată de-a face cu cineva ca tine înainte, oamenii te subestimează masiv.

Nu îți lăsa egoul să învingă. Nu-i corectă. Dacă reușești să rămâi concentrat pe dorința de a învinge și de a-ți atinge obiectivele, poți să folosești împotriva lor îndoielile și subestimarea exprimate de ei la adresa ta și să redirectionezi cu ușurință conversația, interviul sau negocierea spre orice dorești tu să discuți.

Redirecționarea este o tehnică de comunicare pe care o poate folosi oricine pentru a prelua controlul asupra unei conversații ostile sau pentru a evita o întrebare la care nu vrea să răspundă, îndreptând discuția spre un subiect care îi este mai favorabil lui decât persoanei aflate de partea cealaltă a microfonului sau a mesei de negocieri. Am aflat pentru prima oară despre redirectionare de la regretatul Jim Lorimer, vechiul meu prieten, mentor și partener de afaceri la Arnold Sports Festival. Jim era jurist, agent FBI, politician local, director executiv la o agenție de asigurări, profesor de Drept și autorul a numeroase cursuri de Drept. Omul știa câte ceva despre cum să răspundă la întrebările la care voia să răspundă, nu la cele pe care i le puneai tu. Sfatul lui pentru mine a fost că niciunul dintre cei care îți pun microfonul în față și te întreabă o mulțime

de lucruri nu se gândește să îți facă în felul acesta o favoare. Ei au propria lor agendă, fie că este vorba să găsească o cale de a umple un articol, să smulgă de la tine o declarație controversată care atrage mai multă atenție sau, în unele cazuri, să încerce pur și simplu să te facă să arăți ca un netot.

Nu le datorezi nimic. În mod cert nu le datorezi răspunsul pe care ei cred că îl merită. Acesta este timpul tău în aceeași măsură în care este și timpul lor. Și este o oportunitate pentru tine de a-ți spune povestea și de a-ți vinde viziunea, la fel cum este o oportunitate pentru ei de a crea materialul care îi interesează. Așadar, folosește acest timp și această oportunitate pentru a redirecționa conversația de la ceea ce vor ei să audă spre ceea ce trebuie să spui tu pentru a-ți atinge obiectivele.

Modalitatea de a face acest lucru, m-a învățat Jim, este să ascuți întrebarea care îți este pusă și apoi să-ți începi răspunsul acceptând premisa întrebării, cu scopul de a stabili un temei comun cu cel care îți adresează întrebarea. În felul acesta, îl vei face să se simtă ceva mai confortabil și apoi vei putea să reformulezi imediat întrebarea și să spui ce vrei să spui. Îți voi arăta cum în cele ce urmează:

— Arnold, nu ai candidat niciodată pentru o funcție oficială, la niciun nivel. Ce te face să crezi că ești suficient de pregătit pentru a conduce cel mai mare stat din țară?

— Este o întrebare excelentă, dar, știi, o întrebare mai bună ar fi cum poate cel mai important stat din țară să-și permită să meargă în continuare pe acest drum cu același tip de politicieni care ne-au băgat în această mizerie?

Este la fel ca în judo. Nu vrei să te opui elanului celor care te subestimează. În schimb, vrei să folosești acest elan împotriva lor, preluând controlul asupra lui, apoi pivotând și aruncându-le fundurile afară din ring. Vrei să redirecționezi mișcarea lor de rahat spre gunoi, unde îi este locul.

Fără să-și dea seama, criticii și jurnaliștii reușiseră, prin întrebările lor condescendente care prefiguraseră această dezbatere, să facă redirecționarea spre agenda mea să-mi pară asemenea unei plimbări în parc. Tot ceea ce făcuseră ei cu poveștile lor simpliste despre candidatura mea a fost să coboare ștacheta în privința lucrurilor pe care alegătorii aveau nevoie să le audă de la mine pentru a mă considera un candidat viabil la funcția de guvernator. În noaptea dezbaterii, părea că tot ceea ce trebuia să fac era să-mi fac apariția nebăut și să stau treaz, și

În felul acesta aveam să mă ridic la nivelul așteptărilor jurnaliștilor în ceea ce privește prestația mea.

Am decis să fiu mai bun decât atât. În condițiile în care dezbaterile a alunecat în haos și candidații au început să sară unul la gâtul celuilalt, de pe fiecare parte a acelui podium ciudat în formă de V, eu m-am concentrat pe redirectionarea fiecărei întrebări retorice adresate de moderator și a fiecărui comentariu sarcastic făcut de rivalii mei spre o discuție despre leadership, enunțarea rapidă a câtorva dintre ideile mele politice și, în plus, strecurarea unor glume oportune. Arianna Huffington nu a fost deloc încântată când i-am spus că am un rol pentru ea în Terminator 4. La fel cum lui Cruz Bustamante nu i-a plăcut să fie numit „Gray Davis: Partea a II-a”. Scopul meu pe parcursul acelei nopți a fost să arăt că eram un bun ascultător, un comunicator eficient, un luptător și un patriot care simțea că era vremea să-și arate recunoștința, punând California pe primul loc. În esență, am vrut să le arăt alegătorilor că eram opusul tuturor celor care ne împinseseră spre referendum în primul rând.

Am reușit.

Cu o zi înainte de dezbateri aveam aproximativ 25% sprijin în sondaje. În ziua alegerilor, cu doar două săptămâni mai târziu, am obținut 48,6% din voturi — 4,2 milioane de voturi în total. Cu peste 300 000 de voturi mai mult decât finaliștii de pe locurile 2 și 3 la un loc.

Oamenilor nu le-a venit să creadă. După alegeri, presa din întreaga țară a scris articole despre ascensiunea mea fulminantă. Doar că nu urcasem nicăieri. Mă pregătisem ore întregi, repetasem glumele pentru condimentarea discuției, recitisem de nenumărate ori ideile principale ale discursului meu până când ajunsesem să le știu pe de rost și aveam o mulțime de propuneri referitoare la toate politicile pe care le consideram a fi importante pentru viitorul Californiei. Pe scurt, eu mă aflam exact acolo unde fusesem întotdeauna. Doar că toți, ceilalți, s-au ridicat în cele din urmă până la nivelul meu, recunoscând ceea ce subestimaseră până atunci.

**Fii tu însuși, asumă-ți povestea, culege răsplata**

La data de 10 noiembrie 2005 eram guvernator al Californiei de doi ani și tocmai mi se tăbăcise fundul la un referendum special pe care-l convocasem, în ciuda faptului că mulți oameni mă sfătuiseră să nu fac acest lucru, pentru a le prezenta alegătorilor patru idei politice cu care nu reușeam să fac progrese lucrând cu Congresul. Așa cum am declarat grupului de reporteri care s-au adunat la Capitoliu pentru conferința de presă imediat după referendum, când vreau să fac ceva în care cred cu adevărat, acționez în forță și sunt nerăbdător uneori.

A fost o campanie dură. Eu și echipa mea am cheltuit o grămadă de bani. Am intrat în nenumărate confruntări, publice și private, iar relatările din presă ale acestor bătălii nu au fost tocmai prietenoase. La final, rata mea de aprobare a scăzut la 33%, mai mică decât a lui George W. Bush în California, fapt care spune ceva. În condițiile în care campania pentru realegerea mea bătea la ușă, analiștii au anticipat că, interpretând greșit peisajul politic, pecetluisem soarta perioadei care îmi mai rămăsese din mandatul de guvernator.

Californienii mă aleseseră să arunc în aer statu-quoul și să lupt împotriva intereselor speciale care controlau Capitoliul. Ceea ce îmi spuneau ei acum, la urna de vot, era ceva de genul: „Hei, Șnițel, te-am adus aici să faci treabă, nu să ne-o pui nouă în cârcă!“ Când m-am adresat celor 35 de milioane de locuitori ai Californiei, prin intermediul reporterilor din încăpere și al camerelor TV din spatele lor, am vrut să-i asigur că promisem mesajul lor clar și răspicat.

„Îmi asum întreaga responsabilitate pentru acest referendum“, am spus. „Îmi asum întreaga responsabilitate pentru eșecul lui. Sunt unicul responsabil“.

Echipa mea stătea în spatele meu. Îmi petrecusem ziua anterioară împreună cu ei, citind rapoarte, examinând referatele făcute după numărătoarea voturilor și dobândind, astfel, o mai bună înțelegere a cifrelor. Erau înfiorătoare. Trei dintre cele patru măsuri căzuseră, cu un procent cu două cifre. Nu era vina echipei mele și le-am spus oamenilor exact acest lucru. Înainte de a veni să vorbesc cu presa, stătusem ore întregi la un mic-dejun de lucru cu ușile închise, împreună cu oameni din conducerea Senatului și a Adunării. În meniu fuseseră umilinte garnisite cu „Ți-am spus eu!“ și mi-am înghițit porția din amândouă. Când anunțasem referendumul, în urmă cu cinci luni, nu așa vizualizasem scena în care pășeam la microfon și îmi asumam responsabilitatea pentru rezultatul lui.

Pune-te în locul meu pentru o clipă. Cum crezi că m-am simțit? Să stau în fața adversarilor mei, dar și a oamenilor care credeau în mine cel mai mult, în fața



întregului stat, a întregii țări de fapt, și să recunosc că înțelesesem greșit? Că făcusem o eroare. Supărasem foarte multă lume, și era doar vina mea, a nimănui altcuiva.

Poate o să te surprindă, dar nu a fost deloc dificil. Desigur, asumarea responsabilității pentru un întreg referendum — și a înseși existenței lui, dacă e să fim onești — era un lucru unic pentru un politician faimos. Dar nu și pentru mine. Nu fug de responsabilitate. Aceasta era doar cea mai recentă situație în care mă confruntam cu o decizie controversată sau cu un adevăr inconfortabil, pe care mi-l asumam. În timpul campaniei pentru referendum, am fost întrebat dacă în trecut consumasem marijuana. Spre deosebire de alți politicieni, nu am dat-o cotită. Am răspuns: „Da, și am tras în piept“. Când ziariștii au scos la iveală un filmuleț incendiar pe care îl făcusem pentru Playboy în timpul Carnavalului, la începutul anilor 1980, nu am încercat să explic acest lucru sau să-l neg, am spus pur și simplu: „M-am distrat grozav atunci“. Pentru că așa a fost.

De ce să mint? La ce ajută? Unul dintre principalele motive pentru care oamenii m-au votat a fost că nu sunt un politician tipic, unul care se dă drept o persoană fără cusur. Sunt un individ normal căruia îi place să facă lucruri haioase. De ce aş pretinde că lucrurile care m-au adus unde sunt și m-au făcut ceea ce sunt nu s-au întâmplat? Nu aş face decât să mă pun în situația de a vinde povestea unei persoane pe care nu o cunosc.

Trebuie să reflectezi la acest lucru. Ce sens are să te dai drept altcineva decât ești? Să ascunzi adevărata ta poveste și să lași pe altcineva să o spună? Unde crezi că te vor duce toate astea în final? Îți spun sincer: la nimic bun. Acceptă-te așa cum ești! Asumă-ți povestea! Chiar dacă nu-ți place. Chiar dacă nu este o poveste de care poți să fii mândru. Dacă fugi și te ascunzi de trecutul tău, dacă îți negi povestea și încerci să vinzi una diferită — chiar dacă intenția ta este bună —, vei părea un șarlatan. Sau, mai rău, un politician.

În lumina acestor lucruri, asumarea responsabilității pentru referendum a fost o alegere ușoară. De asemenea, era cel mai corect și mai inteligent lucru pe care trebuia să-l fac dacă mai voiam încă să transform în realitate viziunea pe care o avusesem despre California când mă hotărâsem prima oară să candidez pentru postul de guvernator. Dacă nu ieșeam să explic ce s-a întâmplat, de ce s-a întâmplat, cine era responsabil, cum am putea să schimbăm lucrurile și încotro aveau să ne îndreptăm din acel punct — dacă nu puneam pe masă lucrurile acestea mai întâi —, atunci toți adversarii mei și toți acei ziariști care stăteau în

fața mea aveau să le explice ei înșiși, în felul lor propriu, răstălmăcindu-mi ideile și folosind cuvintele altor oameni, a căror viziune era probabil diferită de a mea.

Așadar, ce s-a întâmplat mai exact? În mod ironic, nu am reușit să spun bine povestea. Nu am reușit să vând propunerea valoroasă a fiecărei măsuri pe care o supusesem la vot și nu am reușit să leg aceste măsuri suficient de bine de viziunea mea pentru California. Nu am reușit să comunic eficient liniile majore ale fiecărei măsuri. De ce eșuasem? Am avut o retorică prea agresivă. Am fost prea tehnic în explicațiile mele. Am presupus că oamenii știau sau vor afla despre ce vorbeam, pentru că erau chestiuni importante, cu consecințe majore pentru viața lor.

Frate, uitasem cine erau clienții mei! Votanții moderați și indeciși pe care trebuia să-i conving nu vedeau deloc ce legătură exista între toate aceste măsuri și viața lor. Reforma statutului de titular al profesorilor. Limite pentru cheltuielile bugetare. Cotizațiile sindicale și contribuțiile sindicatelor la campaniile politice. Nici măcar reforma politicii de trasare a granițelor electorale ale districtelor nu le-a stârnit interesul. Și asta pentru că am pus accentul pe mecanica retrasării granițelor districtului, și nu pe filosofia din spatele acestui proiect: să luăm puterea din mâinile politicianilor, pentru ca districtele statului să reflecteze mai bine la modul în care trăiesc oamenii.

Pe scurt, venisem cu tot feluri de rahaturi pe care majoritatea californienilor nu erau interesați să se chinuie să le înțeleagă la acel moment. Era vina mea și nu aveam de gând să le mai fac oamenilor așa ceva vreodată. Și nici să-i pun în situația de a trebui să rezolve dispute iscate între biroul meu și Congres. De aici înainte aveam să stabilem acele chestiuni la care putem lucra împreună și să ne concentrăm apoi pe adoptarea unor legi cu privire la ele. Aceasta a fost promisiunea pe care le-am făcut-o oamenilor la conferința de presă și exact acest lucru s-a întâmplat.

Nu mă crezi? Dă-mi voie să-ți povestesc cum s-au desfășurat următorii ani. Pe parcursul anului care a urmat, am lucrat cu Congresul ca niciodată până atunci. Am avut ședințe de lucru nemaipomenite, constructive, care au dus la Assembly Bill (AB) 32, o lege de referință cu privire la mediu, al cărei scop era reducerea emisiilor de gaze de seră cu 25% până în 2020; Senate Bill (SB) 1, cea mai ambițioasă lege cu privire la energia solară avansată vreodată, care a ajuns să fie cunoscută ca inițiativa „Un milion de panouri solare” și un pachet de legi referitoare la investiții de 50 de miliarde de dolari în infrastructură în vederea

reconstruirii de autostrăzi, drumuri, poduri, săli de clasă, baraje, locuințe la un preț decent și căi ferate, printre alte lucruri. Și știi cum i-am convins pe oameni să accepte pachetul pentru infrastructură? După ce mi-am învățat lecția în 2005, rareori am mai folosit asemenea cuvinte tehnice precum „infrastructură” de unele singure. În schimb, am vorbit despre necesitatea de a ne repara vechile șosele și de a construi altele noi, pentru ca părinții să nu mai rămână blocați în trafic și să piardă atât de des antrenamentele la fotbal ale copiilor lor. Am vorbit despre repararea podurilor și a căilor ferate, pentru ca oamenii să poată cumpăra lucrurile de care au nevoie când au nevoie de ele. Cu cât circulă mai rapid în zonă oamenii și mărfurile — le-am spus alegătorilor californieni —, cu atât crește puterea noastră economică. Nu am mai vorbit despre corupție și inechitățile politicilor noastre cu privire la retrasarea granițelor electorale ale districtelor, în schimb, le-am explicat alegătorilor că voiam să iau puterea de la politicieni și să le-o dau oamenilor. Mi-am spus povestea folosind un limbaj care făcea trimitere la viața oamenilor pe care încercam să-i conving. Apoi, în iunie 2006, am fost reales guvernator cu un procent (55,9) și cu un număr total de voturi (4,85 de milioane) mai mari decât în 2003.

Imaginează-ți cum ar fi fost dacă nu aș fi convocat acea conferință de presă post-referendum. Dacă, în schimb, m-aș fi retras în biroul meu și aș fi refuzat să vorbesc cu cineva sau să dau vreo declarație. Refuzul de a-mi asuma responsabilitatea pentru boacănă mea și de a-mi cere iertare în fața alegătorilor m-ar fi transformat într-un politician tipic, care ar fi fost exact opusul a ceea ce alegătorii au spus că vor când m-au ales pe mine. Și chiar mai rău decât atât, ar fi dat fiecărei surse de informare care relata despre referendum un cec în alb pentru a pune în fața publicului propria ei versiune a evenimentelor. Fără îndoială, articolele ar fi fost oribile. Ideea lor principală ar fi fost ceva de genul: „Nu a fost nevoie decât de doi ani pentru ca Arnold să devină parte a sistemului — un alt politician fără scrupule, arogant, rupt de realitate”. Parcă și văd titlurile batjocoritoare: **ARNOLD A FOST TERMINAT DE ALEGĂTORI. ULTIMA ACȚIUNE ZERO. HASTA LA VISTA, DOMNULE GUVERNATOR!**

Numai că niciunul dintre aceste titluri nu s-a adeverit. Articolele de știri care au urmat nu au semănat deloc cu cele despre dezbaterile din campania pentru funcția de guvernator și despre referendumul pentru revocarea din funcție. Nu emanau un sentiment de șoc sau surpriză. Nu erau pline de bârfe sau de născociri. În cel mai rău caz, articolele din 2005 au fost plicticoase. Despre fapte concrete. Aproape neinteresante. Ele conțineau analize și comentarii politice tipice. Pentru că eu alesesem, la fel cum și tu ai de ales, să-mi asum povestea, să

o scriu eu însumi, cu cuvintele mele.

În acele prime două zile după referendum, pentru analiștii care preziceau căderea mea era de neconceput ca unui congres controlat de democrați să-i treacă măcar prin minte să lucreze cu ceea ce mai toată lumea presupunea că era un guvernator pe ducă. Iar ideea că aveam să fiu reales cu o majoritate covârșitoare peste mai puțin de opt luni... suna probabil precum un scenariu de film SF. Dar s-a dovedit a fi o poveste adevărată.

Nimic nu prinde mai bine la public decât o poveste adevărată spusă de o persoană onestă. Mai ales când este despre acea persoană. Iar acest lucru nu se întâmplă doar pentru că te afli ales într-o funcție publică sau apari pe copertele unei reviste. Este la fel dacă încerci să obții o mărire de salariu de la șeful tău, să captezi atenția cuiva de care ești interesat sau să capeți binecuvântarea familiei tale când te înrolezi în armată. În fiecare caz, oricare ar fi visul tău, te vinzi pe tine însuși și vinzi povestea vieții pe care încerci să o clădești pentru tine. Fie faci tu această treabă — în mod deschis și onest, cu propriile tale cuvinte —, fie o va face altcineva și va culege roadele pe socoteala ta.

Poate că ți se pare un lucru înspăimântător în momentul acesta, dar poți să-l faci, îți garantez. Nu m-am născut ieri. Am cunoscut o mulțime de oameni fericiți, prosperi, din toate colțurile lumii. Oameni faimoși. Oameni puternici. Oameni interesanți, inventivi. Oameni normali, buni, muncitori. Ceea ce au toți aceștia în comun este că nu lasă niciodată pe altcineva să le scrie povestea. Ei știu mai bine ca oricine altcineva cum să-și vândă viziunea și pășesc senini prin lume, încrezători în știința lor.

---

\*\*\* În engleză, în original, „bodybuilding“, care se traduce literal prin „construirea corpului“ (N.t.).

## Capitolul 5

## Schimbă abordarea

În martie 2020, eram închis în casă la fel ca majoritatea oamenilor și stăteam cu ochii lipiți de ecranul televizorului, urmărind știrile despre virusul mortal care se răspândea rapid pe glob și închisese aproape întreaga Americă. La începutul pandemiei, tot ceea ce auzeam de la președintele Statelor Unite și guvernatorul Californiei, statul în care locuiam, era că nu avem suficiente ventilatoare, măști sau alte echipamente de protecție personală (EPP) pentru angajații spitalelor și salvatorii din prima linie. Aveam ceva materiale în rezervele strategice, ne spuneau ei, dar acestea nu mai aveau să se epuizeze repede și ar fi fost nevoie de săptămâni, poate chiar de luni ca să se asigure suficiente EPP pentru acoperirea nevoilor în continuă creștere, iar în ce privește ventilatoarele, nu exista o perioadă determinată.

Nu îmi venea să cred ceea ce auzeam. Mi se părea a fi o nebunie totală. Statele Unite sunt a treia țară din lume ca populație și cea mai mare economie din lume. Cum adică nu putem să facem rost de suficiente măști? Imposibil!

Am sunat la câteva spitale din jurul Los Angelesului cu care avusesem contacte de-a lungul anilor, ca pacient sau politician: UCLA Medical Center, Cedars-Sinai, Martin Luther King Jr. Community Hospital, Keck Hospital of USC și Santa Monica Medical Center. I-am întrebat pe directorii din fiecare unitate care e situația. Toți aveau dificultăți majore în a face rost de EPP. La câteva spitale, doctorii și asistentele își luau măștile acasă pentru a le spăla și apoi le refoloseau în tura următoare. Celelalte spitale nu erau departe de această situație, dar sperau că statul va reuși să iasă la liman înainte ca ele să ajungă acolo.

Lucrul acesta mă nemulțumea foarte mult. În 2006, în timpul unei epidemii de gripă aviară din Asia, alocasem peste 200 de milioane de dolari pentru construirea unei rezerve strategice de aparatură și echipamente medicale pentru statul California, numită „Inițiativa pentru capacitatea de evaluare și îngrijire medicală a unui număr semnificativ crescut de pacienți”, în cazul apariției unei pandemii exact ca aceasta. Rezerva conținea 50 de milioane de măști N95 și aproape 2 500 de ventilatoare, împreună cu tot echipamentul necesar pentru a construi spitale mobile de mărimea unui teren de fotbal și finanțarea necesară

pentru a menține stocul. Cinci ani mai târziu însă, pe fondul unui deficit bugetar, succesorul meu a pus capăt finanțării stocului pentru a economisi câteva milioane de dolari pe an. În cele din urmă, toate măștile și ventilatoarele au ajuns de nefolosit, pentru că nimeni nu a asigurat fonduri suplimentare pentru întreținerea lor.

Dacă nu s-ar fi întâmplat acest lucru, rezerva noastră strategică ar fi putut, la începutul pandemiei, să acopere cu ușurință nevoile tuturor acestor spitale. Iar acum iată-ne ajunși în situația în care directorii de spital din al doilea oraș din țară ca mărime se uitau la conducerea celui mai mare stat al țării, care, la rândul ei, se uita la conducerea celei mai bogate țări din istoria lumii și nimănui nu-i trecea naibii prin cap vreo idee despre ce să facă. Nu-i de mirare că oamenii îi urăsc pe politicieni. Nu auzise niciunul dintre ei despre piața deschisă? Mergi pe alibaba.com și comandă 10 milioane de măști de la o serie de fabrici din China, m-am gândit eu. Sau sună la una dintre acele companii uriașe de logistică a căror întreagă activitate constă în procurarea de mărfuri angro, precum măștile, și expedierea lor peste tot în lume.

Această dovadă de incompetență m-a scos din sărite. Cu toate acestea, nu am făcut nicio declarație publică și nu l-am sunat pe niciunul dintre lideri. Pentru că, în ce mă privește, fusesem și eu într-o poziție de autoritate și știam că situațiile de criză, în care soluțiile par evidente din afară, sunt întotdeauna mai complicate decât par. Dar, înainte de orice, eu am o regulă: nu trebuie să te plângi de o situație dacă nu ești pregătit să faci ceva pentru a o îmbunătăți. Dacă vezi o problemă și nu vii cu o potențială soluție, nu vreau să te aud văitându-te cât de rău este. Nu poate să fie atât de rea situația dacă nu te-a motivat suficient de mult pentru a încerca să o rezolvi.

Și la ce bun să te plângi? Te ajută să-ți atingi obiectivele? Trebuie să faci eforturi pentru a împlini un vis, nu o să-i dai viață văicărindu-te. În plus, problemele și piedicile sunt o parte normală a vieții fiecărei persoane. Oricare ar fi viziunea ta, vei avea de înfruntat dificultăți. Vremuri grele. Lucruri care te vor face să te caci pe tine de frică. Trebuie să înveți cum să controlezi aceste momente. Trebuie să ajungi să te pricepi la schimbarea abordării și la descoperirea părții pozitive a lucrurilor. Trebuie să știi cum să reformulezi eșecul pe care l-ai suferit și să înțelegi riscurile pe care ți le asumi. Dacă alegi să înfrunți problemele în loc să te plângi de existența lor, vei avea șansa să practici toate aceste talente.

În cazul meu, cu penuria de măști, mi-am dat seama că schimbarea abordării —

de la a-i certa pe Lulu și pe Whiskey (măgarul și calul meu în miniatură), în vreme ce mă uitam la știri, pe veranda casei mele, la rezolvarea problemelor pe care neghiobiiăștia de politicieni le creaseră — mi-ar fi dat ocazia să-mi realizez viziunea pentru acea etapă a vieții mele, care consta în a ajuta cât mai mulți oameni posibil.

I-am telefonat șefului personalului meu. Soția lui lucra pentru una dintre companiile de logistică pe care tocmai le-am menționat. „Sun-o“, i-am spus, „vezi dacă putem să facem ceva pentru a-i ajuta pe acești oameni“.

Am reușit să dăm de cineva la telefon în acea după-amiază și, ce să vezi, compania de logistică, Flexport, lucra deja cu cineva care încerca să rezolve această problemă în cadrul unei campanii de strângere de fonduri intitulată Frontline Responders Fund. Această persoană pusese ceva bani în fond, ne-au spus reprezentanții Flexport, dar, dacă voiam să ne alăturăm și noi, ar fi fost fantastic, deoarece ei aveau deja informații despre milioane de măști și alte forme de EPP care se produceau în China cu destinația Statele Unite. Singura întrebare era câte milioane aveam de gând să cumpărăm.

Primul meu gând a fost cum de președintele, guvernatorul sau senatorii noștri, sau oricare senator nu știau nimic despre acest lucru? Te-ai fi așteptat să se facă măcar că le pasă de ce se întâmplă, și nu să-i doară în fund. Dar m-am abținut. Nu era momentul să-mi arăt nemulțumirea. Nu puteam să las frustrarea mea legată de eșecul sistemului să mă împiedice să ajut la găsirea unei soluții la această problemă.

Următorul meu gând a fost: Cât de repede puteam să le dau acestor oameni un milion de dolari? Și apoi cât de repede puteam să dau măști fiecăruia dintre spitalele locale cu care fusesem în legătură? Flexport a transmis că vor ajunge la fața locului în Statele Unite în trei zile, iar containerele cu EPP vor fi marcate pentru fiecare spital. Am sunat imediat la biroul meu și le-am spus celor de acolo să trimită un milion de dolari către Frontline Responders Fund, chiar în acea zi. La sfârșitul săptămânii, containerele pline cu sute de mii de măști fiecare se aflau în drum spre spitale.

**Schimbă abordarea și descoperă latura pozitivă**



Abia recent, sociologii au înțeles de ce se pare că reacționăm într-o manieră mai puternică la lucrurile negative decât la cele pozitive. Facem click pe imaginile și știrile negative mai des decât pe cele pozitive. Consumăm mai multă energie îngrijorându-ne de rezultatele negative decât sperând în producerea unor pozitive. Și avem chiar mai multe cuvinte pentru a descrie emoțiile negative decât pentru cele pozitive. Acest fenomen poartă numele de „înclinație spre negativitate“, și oamenii de știință ne spun că este probabil un mecanism de supraviețuire. Strămoșii noștri care nu se gândeau atât de mult la ceea ce le putea pune în pericol viața sau sănătatea piereau pe capete, așa că, în ultimele șase milioane de ani de evoluție, noi ne-am adaptat pentru a fi mult mai sensibili la influențele negative decât la cele pozitive. Avem multe înclinații moștenite din trecutul nostru îndepărtat, care nu mai sunt la fel de utile cum erau odată, iar aceasta este fără îndoială una dintre ele.

Dacă te gândești bine, ea are un sens cât se poate de clar, dar am să fiu sincer cu tine: nu-mi slujește la nimic în viață. În opinia mea, a te concentra pe toată acea negativitate este o pierdere de timp, pentru că eu vreau nu doar să supraviețuiesc, ci și să prosper, și mai vreau, totodată, să prosperi și tu. De aceea eu cred că trebuie să ne educăm cu toții pentru a accepta circumstanțele în care ne găsim și pentru a schimba perspectiva noastră asupra vieții în așa fel încât să vedem în orice situație partea plină a paharului.

Știu că acest lucru nu este la fel de ușor pentru toată lumea. Eu am fost așa de când mă știu. Toți prietenii mei îți vor spune că una dintre trăsăturile mele caracteristice este capacitatea de a găsi plăcere în tot ceea ce fac. Faptul că am o atitudine pozitivă mi-a făcut pur și simplu viața mai bună. Știu că o astfel de atitudine îți poate îmbunătăți și ție viața. Și chiar ar putea să ți-o salveze într-o bună zi. Vorbește cu un oncolog bun și îți va spune că un pacient cu o atitudine pozitivă este un pacient cu un prognostic bun. Sună aproape ca un basm, știu, dar doctorii care tratează cancerul știu mai bine decât oricine că, dacă te simți neputincios în ce privește schimbarea circumstanțelor tale, ai dreptate. În cazul în care crezi că poți triumfa asupra lor — nu doar să supraviețuiești în pofida lor, ci chiar să prosperi datorită lor —, atunci ai, de asemenea, dreptate.

Mă gândesc adeseori la cât de diferită ar fi fost viața mea dacă nu aș fi fost o persoană pozitivă, dacă aș fi reacționat diferit la modul în care am crescut în Thal. Nu am avut apă caldă sau carne în mod regulat la masă până când am

plecat în armată, în adolescență. În fiecare dimineață trebuia să aduc apă și să tai lemne, o muncă dură pe timpul iernii, care nu-mi aducea niciun fel de simpatie din partea tatălui meu care trecuse prin situații mult mai grele în copilărie. În familia lui Gustav Schwarzenegger nu puteai să pleci când vrei de acasă, iar mesele nu erau gratuite. Trebuia să fac 200 de genuflexiuni în fiecare dimineață doar pentru a-mi „câștiga” micul-dejun. Nu există metodă mai bună de a-ți face poftă de mâncare decât mișcându-te sus-jos, asemenea unui pogo stick, pe stomacul gol.

Duritatea acestei trude umile și nerăsplătite ar fi putut să mă deprime sau să mă facă să mă uit ca la un vis imposibil de atins la imaginile cu America din reviste sau din jurnalele de știri difuzate înaintea filmelor. Ar fi putut să-mi înfrângă instinctul de a privi dincolo de realitatea imediată. În mod cert, acasă nu mă încuraja nimeni să mă gândesc la cum era viața dincolo de dealurile din sud-estul Austriei. Mă aștepta o slujbă bună la poliție, după ce terminam armata. Măcar de-ar fi și alții la fel de norocoși, se gândea tata. Nici nu înțelegea și nici nu aproba interesul meu pentru culturism. Credea că ține de egolatrie și egoism. „De ce nu tai tu niște lemne, mai degrabă”, îmi spunea el, „în felul ăsta, o să ajungi mare și puternic, și cel puțin vei fi de folos altcuiva”. Apoi venea uneori beat acasă după muncă și ne bătea. Noaptea acelea erau foarte grele.

Aș fi putut să mă las copleșit de toate acestea, dar am ales să privesc partea pozitivă a lucrurilor. Am preferat întotdeauna să recunosc că, în majoritatea zilelor, tatăl meu a fost un tată bun și mama mea a fost cea mai bună mamă. Viața aceea nu a fost interesantă sau deosebit de confortabilă — în niciun caz nu după standardele moderne —, dar a fost o viață bună. O viață în care am învățat foarte multe, mi-am descoperit pasiunea, țelul și mentorii.

În ciuda lucrurilor categoric rele, prefer să-mi aduc aminte că ele m-au făcut, mai mult decât altceva, să evadez, să muncesc din greu și să devin persoana care sunt azi. Dacă ar fi fost un pic mai bună copilăria mea, nu ai ține cartea asta în mână azi. Și nu ai ține-o nici dacă ea ar fi fost un pic mai rea, pentru că aș fi căzut în capcana alcoolismului în care a căzut fratele meu și care l-a făcut în cele din urmă să-și piardă viața într-un accident de mașină în 1971.

Datorez foarte multe lucruri educației pe care am primit-o. Am fost făcut pentru ea și de ea. Nu aș fi cine sunt azi fără vreuna dintre aceste experiențe. Stoicii au un termen pentru această atitudine: amor fati. Iubește-ți destinul. „Nu căuta ca lucrurile să se întâmple în felul în care vrei tu”, a spus Epictet, marele filosof și

fostul sclav. „Mai degrabă să-ți dorești ca tot ce se întâmplă să se întâmple în felul în care se întâmplă. Atunci vei fi fericit.“

Și Nietzsche vorbește despre o astfel de atitudine. El spune: „Formula mea pentru măreția ființei umane este amor fati: să vrei ca niciun lucru să nu fie diferit, nici din trecut, nici din viitor, nici din întreaga eternitate. Nu numai să înduri ceea ce este necesar... ci să-l și iubești“.

Pentru a ajunge în acest punct este nevoie de foarte mult efort. Nu ne stă în fire să privim în față nenorocirile sau neplăcerile și să gândim: „Da, ăsta este lucrul de care aveam nevoie. Pe acesta l-am vrut. Îl iubesc“. În mod ironic, înclinația noastră naturală spre negativitate ne împinge spre toate lucrurile rele care se întâmplă în lume, dar ne face, totodată, și să vrem să o luăm la fugă, să negăm și să ignorăm greutățile atunci când ne ies în cale. Iar dacă această abordare nu funcționează, atunci nu facem decât să ne plângem de ele. Se întâmplă chiar și celor mai buni dintre noi. Cu toții ne facem vinovați de așa ceva, tot timpul, atât în ceea ce privește lucrurile importante, cât și cele mai puțin importante.

De fiecare dată când mă aflu într-o situație de rahat și simt că îmi vine să mă dau cu fundul de pământ, mă opresc, respir adânc și îmi spun că e momentul să îmi schimb abordarea. Apoi vorbesc cu mine cu voce tare și îmi reamintesc să caut partea pozitivă a situației mele.

În martie 2018 m-am trezit într-una dintre cele mai de rahat situații posibile: în secția de terapie intensivă, după ce o procedură ce trebuia să fie „minim-invazivă“, de înlocuire a unei valve, s-a transformat într-o operație pe cord deschis. La un moment dat pe parcursul operației, chirurgul mi-a perforat accidental peretele inimii, așa că a trebuit să-mi deschidă rapid pieptul și să-mi înlocuiască valva conform procedurii clasice.

Dacă lucrurile s-ar fi desfășurat normal, aș fi ieșit din spital în câteva zile, iar după alte câteva zile aș fi fost din nou pe picioarele mele, ca și cum nimic nu s-ar fi întâmplat. Acesta fusese singurul motiv pentru care hotărâsem să mi se facă acea procedură. În urmă cu câteva săptămâni fusesem într-o întâlnire cu un domn în vârstă de 92 de ani care trecuse prin aceeași procedură doar cu câteva zile înainte și arăta de parcă tocmai ieșise de la spa. Acesta ar fi momentul cel mai potrivit, m-am gândit. Știam că trebuia să mi se înlocuiască valva, a cărei durată de viață este de 10 până la 12 ani. Îmi fusese introdusă inițial în 1997, când suferisem prima mea operație pe inimă pentru a-mi trata o valvă aortică

bicuspidă, care este un fel de anomalie cardiacă congenitală ce poate să nu producă niciun fel de simptome la unele persoane, dar poate să fie fatală pentru altele, așa cum a fost pentru mama mea chiar în anul următor. Tot amânasem operația de înlocuire a valvei, pentru că eram ocupat și pentru că, ultima oară când auzisem despre chirurgia cardiacă, intervenția era încă destul de neplăcută. Acum mi se spunea că era aproape ca o procedură artroscopică, și exact de acest tip de intervenție aveam nevoie, pentru că trebuia să fiu în câteva luni la Budapesta ca să încep filmările la Terminator: Destin întunecat. Planul era să termin repede operația, să mă odihnesc o săptămână și apoi să mă întorc la sala de fitness ca să mă pregătesc pentru filmări.

Apoi m-am trezit. Medicul stătea aplecat asupra mea și aveam îndesat pe gât un tub de respirație. „Îmi pare rău, Arnold“, mi-a spus medicul, „au apărut complicații. A trebuit să te deschidem“.

În timp ce medicul îmi explica situația, mi se învârteau prin cap o sumedenie de gânduri și emoții. Eram speriat, pentru că aproape că mă omorâse. Eram enervat la culme pentru că aceasta avea să fie o problemă majoră pentru producerea filmului. Eram supărat pentru că mi-am adus aminte cât de greu mi-a fost să mă refac după prima mea operație pe inimă, și aveam doar 21 de ani atunci. A fost, de asemenea, deprimant când doctorii mi-au spus că voi rămâne în spital pentru cel puțin o săptămână și că nu voi putea să fac niciun fel de ridicări timp de cel puțin o lună după ce aveam să fiu externat. Și că nu mă vor lăsa să plec până ce nu voi putea să respir adânc fără a-mi agrava starea plămânilor, să merg fără sprijin și să mă cac — sau, așa cum îmi spuneam eu, „să declar victorie“ — fără ca cineva să mă ajute să intru și să ies din baie.

Am lăsat toate aceste emoții să se desfășoare în mintea mea, dar, după ce medicii au părăsit în cele din urmă salonul, mi-am spus în sinea mea: „OK, Arnold, nu e ceea ce ai fi vrut, dar ești în viață. Haide să schimbăm abordarea aici. Acum ai un scop: să pleci din locul ăsta. Și ai o misiune: să-ți faci toate exercițiile și să obții acele rezultate care vor duce la externarea ta. E timpul să treci la treabă“.

Am apăsat pe butonul de apel de lângă patul meu. A intrat o asistentă, pe care am rugat-o să șteargă o porțiune de pe tabla prinsă de peretele din fața mea și să scrie în partea de sus cuvintele „Respirație“ și „Mers“ și apoi să le sublinieze. De fiecare dată când terminam un set de exerciții de respirație sau mergeam și îmi atingeam destinația stabilită — capătul holului, în jurul recepției, până la lifturi —, o rugam să adauge câte o liniuță pe tablă. Aveam de gând să tratez

aceste exerciții ca pe vechile antrenamente din Graz sau ca pe pregătirile pentru filme, sau discursuri. Era un sistem care funcționa. Știam cum să procedez. În plus, îmi permitea să-mi urmăresc vizual progresul — lucru care îmi dădea încredere și avânt. Și însemna că nu trebuie să mă gândesc la el, astfel că puteam să folosesc întreaga energie mintală pentru a ignora senzația de arsură pe care o aveam în plămâni în timp ce inspiram și expiram într-un aparat care arăta ca o combinație între un pahar de laborator și o jucărie pentru pisici. Faptul că nu eram nevoit să ghicesc dacă făceam progrese mi-a permis să mă concentrez pe mobilizarea piciorului, brațului și mușchilor spatelui în timp ce mă plimbam pe holurile spitalului, mai întâi cu un cadru de mers, apoi cu un baston și în cele din urmă doar cu stativul pentru perfuzii, pe care se afla punga conectată la tubul de drenaj ce ieșea din pieptul meu.

Am „declarat victorie“ cu o zi mai devreme decât m-am așteptat și am ajuns acasă după doar șase zile petrecute în secția de terapie intensivă. La o lună după operație — poate cu o zi sau două mai înainte, dacă mă gândesc bine — eram în sala mea de sport de acasă, cu stativul pentru perfuzii lângă mine și cu tubul de drenaj ce ieșea din pieptul meu, atârnat peste bara helcometrului pentru dorsali, executând o serie de repetări fără greutate pentru a-mi dezmoți mușchii. Peste încă o lună, adăugam greutate la fiecare ridicare — 10 kilograme, apoi 20, apoi 30 și așa mai departe. La o lună după asta, eram în avion spre Budapesta pentru a începe filmările, exact la timp.

Nu povestesc această întâmplare foarte des, dar când o fac, foarte mulți oameni mă întreabă dacă i-am dat în judecată pe doctori pentru că aproape că m-au ucis pe masa de operație. Acest lucru mă surprinde, deoarece nu mi-a trecut niciodată prin minte așa ceva. Oamenii fac greșeli. De fapt, știam dinainte că se pot produce greșeli în timpul acestui tip de procedură. Actorul Bill Paxton a murit în urma complicațiilor apărute pe parcursul unei proceduri similare de înlocuire a valvei, care avusese loc la același spital cu un an înainte. Acesta a fost motivul pentru care le-am spus administratorilor spitalului că nu voi face operația acolo dacă echipa pentru operații pe cord deschis nu avea să fie prezentă în sală în timpul efectuării procedurii mele. Dincolo de acest lucru, și dincolo de faptul că mă pregătisem pentru această posibilitate, medicii sunt doar niște oameni. Ei au făcut tot ceea ce le-a stat în putință. Și, să nu uităm, mi-au salvat viața! Ce sens ar avea să-i dau în judecată? Nu ar schimba cu nimic ce s-a întâmplat. Cine ar avea de beneficiat de pe urma acestui proces, în afară de avocați? Ce lucru pozitiv am putea extrage oricare dintre noi din acea experiență dacă ea s-ar încheia cu o trimitere în judecată?

Viktor Frankl, faimosul psiholog austriac și un supraviețuitor al Holocaustului, spunea: „Nu poți controla ceea ce ți se întâmplă în viață, dar poți controla întotdeauna ceea ce simți și ceea ce întreprinzi în legătură cu lucrurile care ți se întâmplă“. Așa că îți pun o întrebare: Câte ore crezi că irosești în fiecare săptămână plângându-te de lucrurile care ți s-au întâmplat și asupra cărora nu ai control? Cât timp îți petreci făcându-ți griji pentru lucruri care ți s-ar putea întâmpla și pe care nu le poți preveni sau anticipa? Câte minute pe zi te lași în voia lecturii unor articole și postări de pe rețelele de socializare care te deprimă, dar care nu au nimic de-a face cu viața ta? De câte ori te-ai enervat în trafic și ai dus cu tine această emoție negativă la birou, în sala de cursuri sau dincolo de pragul casei tale? Tocmai ce am vorbit despre cât de încărcat este programul tău zilnic și despre cum trebuie să-ți aperi acele câteva ore prețioase pe care le ai în fiecare săptămână pentru realizarea viziunii tale. Cedând în fața negativității, nu faci decât să permiți acestor lucruri să fure din timpul tău sau din cel alocat visurilor tale, sau oamenilor care îți sunt cei mai apropiați și pe care ai sarcina să-i conduci, fie că este vorba despre familia ta, de echipa de sport de la facultate, de colegii de muncă cu care lucrezi la un proiect, de unitatea ta militară sau de oricine altcineva.

Dar poți să recuperezi acel timp! Poți să-i dai un alt scop. Poți să-l faci productiv. Poți să transformi o situație negativă într-o experiență pozitivă. Tot ce trebuie să faci este să te oprești de fiecare dată când începi să te plângi, să-ți spui că trebuie să schimbi abordarea și apoi cauți partea bună a lucrurilor. Dacă poți alege bucuria în locul geloziei, fericirea în locul urii, iubirea în locul ranchiunei, pozitivitatea în locul negativității, atunci ai instrumentele necesare pentru a extrage ce e mai bun din orice situație, chiar și dintr-una care pare a fi un eșec.

## **Privește eșecul din altă perspectivă**

Vin mereu oameni la mine și mă întreabă: „Arnold, nu mi-am atins scopul pe care mi l-am propus, ce trebuie să fac?“ Sau îmi spun: „Arnold, am invitat-o pe prietena mea în oraș și m-a refuzat“. Sau: „Nu am reușit să obțin săptămâna asta promovarea pe care mi-o doream, ce să fac acum?“

Răspunsul meu pentru ei este simplu: învață din greșelile tale și apoi spune-ți:

Mă voi întoarce!

Adeseori, acesta este singurul sfat de care au nevoie oamenii. Ei sunt doar puțin speriați sau poate puțin disperați și au nevoie de o brumă de încurajare pentru a-și reveni la normal. Dar mai sunt și ceilalți, care vor să se plângă că viața este nedreaptă pentru că lucrurile pe care și le-au dorit atât de mult nu s-au întâmplat exact când au vrut ei și care evită să se gândească la posibilitatea că poate nu au muncit suficient de mult pentru a obține rezultatul dorit.

Nu spun acest lucru cu reproș; am trecut și eu prin așa ceva. Când am pierdut în favoarea lui Frank Zane — la prima mea competiție de culturism pe pământ american din 1968 —, m-a cuprins disperarea. Am plâns după aceea toată noaptea în camera mea de hotel. Mă simțeam de parcă se prăbușise cerul pe mine. Ajunsesem chiar să mă întreb ce fusese în capul meu când hotărâsem să vin în America. Eram departe de părinții mei, departe de prietenii mei, nu vorbeam limba, nu cunoșteam pe nimeni în Miami. Eram singur cuc. Și pentru ce? Pentru a ajunge pe locul doi, după un tip care era mai mic decât mine?

Dădeam vina pe toată lumea pentru înfrângerea mea. Judecata nu fusese corectă. Judecătorii îl favorizaseră pe Frank, care era american. Drumul de la Londra și chestiile mizerabile pe care le mâncasem în aeroport cu câteva zile înainte îmi afectaseră corpul și antrenamentul. Înfrângerea era mult prea dureroasă pentru mine ca să fiu în stare să mă uit în oglindă și să recunosc că poate nu mă străduisem suficient de mult pentru a câștiga, că era vina mea.

În dimineața următoare, la micul-dejun, Joe Weider m-a invitat să vin la Los Angeles. Abia după ce m-am antrenat cu băieții de la Guy's în următoarele câteva săptămâni am fost în cele din urmă în stare să îmi dau seama de diferența dintre Frank și mine și să recunosc că el câștigase cinstit. Pur și simplu nu aveam un corp la fel de bine definit. Iar acest lucru era adevărat nu numai prin comparație cu Frank, ci și cu aproape toți americanii cu care mă antrenam. Eram mai mare decât ei și aveam o simetrie mai bună, dar ei făceau un lucru pe care eu nu-l făceam și datorită căruia ajungeau să aibă un corp foarte bine conturat. Dacă voiam să fiu cel mai bun, trebuia să-mi dau seama care era acel lucru și să încep să-l fac și eu însumi. Așa că, odată ce m-am instalat în noul meu apartament din Santa Monica, l-am invitat pe Frank să vină să stea cu mine pentru a putea să ne antrenăm împreună și pentru ca el să poată să-mi arate câteva lucruri. Spre cinstea lui, mi-a acceptat invitația. A locuit cu mine o lună, ne-am antrenat împreună zilnic la Gold's, mi-a arătat exercițiile pe care le făcea pentru a-și

asigura o musculatură perfect definită, iar după aceea nu m-a mai învins niciodată.

Vreau să mă fac foarte bine înțeles în privința unui lucru. Și asta pentru oricine a cunoscut vreodată eșecul, adică pentru fiecare dintre noi: eșecul nu este fatal. Știu, știu, acesta este un clișeu atât de comun! Dar întregul discurs pozitiv despre eșec a devenit un clișeu în acest moment, pentru că știm cu toții că este adevărul. Oricine a realizat un lucru de care este mândru, pe care noi, ca societate, îl admirăm, îți va spune că a învățat mai mult din eșecurile decât din succesele lui. Îți va spune că eșecul nu înseamnă sfârșitul. Și are dreptate.

La drept vorbind, dacă te uiți la el din perspectiva care trebuie, eșecul este, de fapt, începutul succesului măsurabil, pentru că eșecul este posibil doar în situațiile în care ai încercat să realizezi ceva dificil și realizabil. Nu poți eșua când nu încerci. Din acest punct de vedere, eșecul e un fel de raport al progresului pe calea spre obiectivul pe care ți l-ai propus. Îți arată cât de departe ai ajuns și îți reamintește cât de mult mai ai de parcurs și ce eforturi trebuie să faci pentru a ajunge acolo. Este o oportunitate de a învăța din greșelile tale, de a-ți dezvolta abordarea și de a reveni mai pregătit ca niciodată.

Prima oară am învățat acest lucru, la fel cum am învățat multe altele, la antrenamentele pentru concursurile de haltere de pe vremea când eram mai tânăr. Frumusețea exercițiului de haltere este că eșecul face parte din practică. Întregul scop al ridicării de greutate este să-ți lucrezi mușchii până la eșec, un lucru pe care îl uităm uneori. Când nu poți să te forțezi să faci ultima repetare sau să întinzi coatele înainte de a lăsa să cadă haltera, simți de regulă un soi de frustrare, dar apoi trebuie să-ți amintești că faptul că ai eșuat la acea repetare nu înseamnă că ai pierdut. De fapt, înseamnă că antrenamentul a fost bun, că mușchii tăi sunt complet obosiți. Înseamnă că ți-ai făcut treaba.

În sala de sport, eșecul nu este egal cu înfrângerea, ci cu succesul. Este unul dintre motivele pentru care m-am simțit întotdeauna confortabil când am forțat limitele în tot ceea ce am făcut. Când eșecul este o parte pozitivă a jocului pe care-l joci, nu mai pare atât de înspăimântător să cauți limitele capacității tale — fie că aceasta se referă la stăpânirea limbii engleze, la interpretarea unor roluri în filme importante sau la soluționarea unor mari probleme sociale — și apoi, după ce ai descoperit aceste limite, să te dezvolți dincolo de ele. Singurul mod de a face acest lucru însă este să te testezi în mod constant într-o manieră care implică riscul unui eșec repetat.



Acesta este modul în care sunt proiectate concursurile de haltere. Într-o competiție tradițională, primești trei ridicări. Prima ridicare este un lucru cert. Este o greutate pe care ai ridicat-o înainte și cu care te simți confortabil. Scopul este să-ți găsești o poziție fermă, să te liniștești și să te asiguri că ai marcat o ridicare bună. A doua ta ridicare este ceva mai dificilă: ridici ceva care este egal sau aproape de recordul tău personal la greutate, cu scopul de a pune ceva presiune pe rivalii tăi. Poate că nu vei câștiga la final, dar cel puțin vei pleca știind că ți-ai atins limita maximă anterioară. La cea de-a treia ridicare, încerci o greutate pe care n-ai mai ridicat-o până atunci. Încerci să deschizi drumuri noi, pentru tine ca halterofil și pentru sportul însuși. Ridicarea finală este etapa în care sunt doborâte recorduri și sunt câștigate victorii. Și este, de asemenea, etapa în care se produce foarte frecvent eșecul. Ca halterofil, am eșuat la zece ridicări finale diferite cu haltera de la piept cu o greutate de 227 kg, într-o vreme în care nu auzise aproape nimeni de această cifră. Odată ce am reușit în cele din urmă să fac acest lucru, împingerea cu haltera de la piept a 227 kg a devenit mai ușoară și m-a făcut să mă pregătesc pentru a ridica 238 kg.

Această a treia ridicare este un microcosmos în care poți să-ți urmezi visurile în lumea reală. Îți va fi greu, iar terenul îți va părea nefamiliar. Oamenii se vor uita și vor judeca, iar eșecul este o posibilitate reală. Eșecul este inevitabil din multe puncte de vedere. Dar când vine vorba despre realizarea viziunii tale, nu referitor la eșec trebuie să-ți fac griji, ci la renunțare. Eșecul nu a ucis niciodată un vis; abandonul ucide fiecare vis pe care îl atinge. Niciunul dintre cei care au obținut un record mondial, au înființat o afacere de succes, au stabilit un scor mare la un joc video ori au făcut orice alt lucru dificil în domeniul de care erau pasionați nu s-a dat bătut prea ușor. Aceștia au ajuns unde sunt după numeroase eșecuri. Au atins culmea profesiei lor, au inventat produse revoluționare, și-au realizat cele mai nebunești viziuni pentru că au perseverat, în ciuda eșecului, și au fost foarte atenți la lecțiile pe care eșecul este menit să ni le dea.

Să ne gândim la cineva precum chimistul care a inventat sprayul lubrifiant WD-40. A fost numit astfel în registrul lucrărilor de laborator ale chimistului, deoarece cele 39 de versiuni anterioare ale formulei eșuaseră. El a învățat din fiecare dintre aceste eșecuri și a atins succesul după cea de-a 40-a încercare.

Thomas Edison este faimos pentru faptul că a învățat din eșecurile sale. Atât de mult, încât a refuzat până și să le numească eșecuri. În anii 1890, de exemplu, Edison și echipa sa încercau să creeze o baterie de fier nichelat. Pe parcursul a circa șase luni, ei au creat peste 9 000 de prototipuri care au eșuat toate. Când

unul dintre ajutoarele sale a afirmat că era păcat că nu ajunseseră la niște rezultate promițătoare, Edison a replicat: „Nu e adevărat, omule, pentru că am obținut o mulțime de rezultate! Acum știu despre câteva mii de lucruri care nu funcționează!“ Acesta era modul în care Edison privea lumea — ca om de știință, inventator și afacerist. Și acest tip de atitudine pozitivă, acest mod de reformulare strălucită a eșecului, a fost cel care îl condusesese, cu mai puțin de un deceniu în urmă, la inventarea becului și la o mie de alte brevete care i-au fost eliberate până la moartea sa.

Atunci când te gândești la lucrul pe care vrei să-l faci sau la ceea ce vrei să lași în urmă, amintește-ți că sarcina ta nu este nici să eviți eșecul, nici să-l cauți în mod activ. Sarcina ta este să pui osul la treabă pentru a-ți realiza viziunea — a ta și doar a ta — și să accepți eșecul care va veni negreșit. La fel ca acele ultime repetări dureroase de la sală, care îți semnalează că te apropii de obiectivul tău, eșecul îți semnalează în ce direcție să faci pasul următor. Sau, așa cum ar spune Edison, în ce direcție să nu o apuci. Acesta este motivul pentru care merită să ne asumăm riscul eșecului și apoi să-l acceptăm: el ne arată ce nu merge și ne îndreaptă spre lucrurile care funcționează.

În ceea ce mă privește, eu pun o serie de succese pe care le-am avut în calitate de guvernator, inclusiv realegerea mea, pe seama faptului că am învățat din eșecul referendumului din 2005 și apoi am folosit aceste lecții pe post de ghid pentru acțiunile mele următoare. Alegătorii mi-au spus că a fost o greșeală uriașă din partea mea să aduc neînțelegerile dintre mine și Congres la ușa lor. Și că nu agreeau faptul că le vorbeam ca un tehnocrat sau ca un politician pedant, și nu ca persoana normală și nonpoliticianul pe care îl aleseseră. Dacă voiam să am succes — îmi spuneau californienii —, trebuia neapărat să renunț la aceste abordări. Prin voturile lor, ei îmi cereau explicații într-o engleză clară și mă trimiteau în direcția adversarilor mei, spunându-mi că soluția la problema mea era acolo.

Așa că i-am ascultat. După alegeri, i-am invitat pe liderii ambelor partide, din ambele Camere ale Congresului, în avionul meu, și am zburat împreună la Washington, D.C., pentru a ne întâlni cu întreaga delegație congressională a Californiei și a discuta despre cum puteam să-i slujim mai bine pe cetățeni. Timp de cinci ore la fiecare zbor, am stat foarte aproape unul de celălalt, la peste 10 000 de metri deasupra Americii, și am discutat nu ca adversari politici, ci ca funcționari publici cu o cauză comună: să-i ajutăm pe cetățenii Californiei să ducă o viață mai fericită, mai îmbelșugată și mai sănătoasă. Când am ajuns acasă

câteva zile mai târziu, principiile generale ale unor inițiative bipartide fuseseră schițate.

Dacă aș fi ignorat lecțiile din 2005, dacă aș fi ales să mă plâng de rezultatul referendumului, dacă mi-aș fi demonizat adversarii în loc să sfidez convențiile politice și să-mi asum responsabilitatea pentru eșecurile mele politice, ar fi existat puține șanse să realizez vreunul dintre aceste lucruri și nici măcar una singură să fiu reales un an mai târziu. Nu exagerez când spun că aceste succese de care am avut norocul să mă bucur au fost rezultatul direct al învățării din eșecuri.

## **Încalcă regulile**

În 1972, comicul George Carlin a lansat un album de comedie intitulat *Class Clown*, care conținea o înregistrare care avea să devină una dintre cele mai cunoscute din toate timpurile. Intitulată „Șapte cuvinte pe care nu poți să le spui niciodată la televizor“, ea este o serie lungă de glume despre cele șapte cuvinte vulgare pe care nu poți să le spui la televiziunile americane.

În casa Schwarzenegger avem propriile noastre cuvinte vulgare: „Așa se face dintotdeauna“. Când le aud, văd roșu înaintea ochilor. Mă supără când oamenii le folosesc pentru a explica de ce spun „nu“ la lucruri noi pe care nu le înțeleg. Dar ceea ce mă scoate din sărite cu adevărat este când oamenii care fac lucrurile noi ce sunt întâmpinate cu obiecții acceptă acest statu-quo creat de aceste cuvinte și dau înapoi. Acest lucru mă face să vreau să joc secvența cu „John Matrix în șopron“ — versiunea necenzurată.

Când cauți să împlinești o viziune măreață, trebuie să te aștepți la obstacole. Oamenii care nu au o viziune se simt amenințați de cei care au. Instinctul lor este să-și pună mâinile în cap și să spună: „Nu! Așteaptă un pic, hai să o lăsăm mai moale cu asta“. Ei nu cred că nu poți să faci acel lucru — precum scepticii tipici —, ci în primul rând că nu trebuie făcut. Ideile noi îi sperie. Proiectele mari îi intimidază. Nu se simt confortabil în prezența oamenilor care vor să spargă tiparele sau să facă valuri. Indiferent de motiv, se simt mai bine cu cei care acceptă fără să pună întrebări că există pur și simplu un mod în care lucrurile au

fost făcute întotdeauna.

Evident, eu nu fac parte din această categorie de oameni. Bănuiesc că nici tu nu te numeri printre ei. Toată viața mea am căutat să fac lucrurile într-un mod diferit de cum au fost ele făcute întotdeauna. Când eram culturist, am făcut două antrenamente complete pe zi, nu unul ca toată lumea. Ca actor, nu am acceptat roluri mici în spectacole de televiziune sau filme — așa cum îmi recomandau producătorii să fac —, ci am fost interesat doar de rolurile principale. Ca politician, nu am candidat pentru un post de consilier local, primar sau senator al vreunui stat american — așa cum îmi spuneau șefii de partid sau persoanele influente că trebuie să fac —, ci m-am înscris direct pentru postul de guvernator. Viziunea mea, încă de la bun început, a fost să fiu cel mai bun culturist, apoi cel mai mare star de cinema și apoi să ajut cât mai mulți oameni posibil. Nu cândva, nu în cele din urmă, ci cât mai curând posibil. Nu am avut în plan să acumulez mai întâi o îndelungată experiență, să urc o scară invizibilă sau să aștept să-mi dea cineva permisiunea.

Acest lucru nu a fost pe placul persoanelor influente, patronilor din politică și apărătorilor statu-quoului cu care m-am confruntat în fiecare dintre aceste etape al vieții mele. Singurul lucru care i-a deranjat mai mult decât dorința mea de a face valuri a fost faptul că nu mi-a păsat de obiecțiile lor.

Această situație s-a văzut cel mai bine pe parcursul mandatului meu de guvernator. Am încălcat foarte multe reguli cât am stat în Sacramento și nimeni nu s-a supărat mai mult decât oamenii din propriul meu partid. Când am angajat-o pe Susan Kennedy, o democrată, ca șefă a cancelariei mele, s-au comportat de parcă tocmai dădusem drumul vulpii în cotețul găinilor. Un senator republican, foarte îngrijorat, a venit în biroul meu, s-a așezat pe sofa de lângă scaunul meu, a aruncat o privire speriată prin încăpere, apoi mi-a șoptit la ureche pe un ton conspirativ că este lesbiană, în caz că nu știam acest lucru. Ca un avertisment. Știam deja asta, desigur, dar ce conta?

— Dar știai că și-a ars sutienul!? a spus el, într-o încercare disperată de a-mi schimba opinia.

— Și? am răspuns eu. Nu am avut nevoie de el.

Și asta nu a fost nimic în comparație cu reacția pe care au avut-o republicanii când au aflat că jumătate dintre cei numiți de mine în funcții judiciare erau

democrați. Ai fi crezut că profanasem mormântul lui Abraham Lincoln în timp ce îl înjuram pe Ronald Reagan. Numirea judecătorilor este una dintre acele zone ale politicii în care majoritatea politicianilor — fie că e vorba despre guvernator, fie despre președinte —, preferă oameni din propriul lor partid aproape fără excepție. Le-am spus oamenilor mei că nu o să facem asta. Le-am spus să-mi trimită cei mai buni candidați și să elimine afilierea politică din dosarele de prezentare. De ce? Pentru că le-am promis alegătorilor că voi fi un alt fel de slujbaș public, diferit de cel vechi, și asta însemna să-i aleg pe cei mai buni oameni pentru o funcție. Rezultatul a fost jumătate democrați, jumătate republicani. Cât se putea de corect și de reprezentativ, în opinia mea.

Am spus această istorie în 2012, în cadrul discursului meu de inaugurare a USC Schwarzenegger Institute — un think tank dedicat sprijinului bipartit și situării oamenilor deasupra politicii, a cărui întregă misiune constă, de fapt, în ignorarea statu-quoului și în încălcarea regulilor. Le-am explicat celor prezenți că secăturile din partid, aflate în Sacramento, nu puteau înțelege gândirea mea și nu suportau că le ignoram. Apoi le-am spus că, dacă învățasem un singur lucru din campania electorală și din anii de guvernare, acesta fusese că vechiul mod de a face lucrurile nu mergea. Felul în care lucrurile fuseseră făcute întotdeauna... nu ducea nicăieri. Statu-quoul nu mai era în folosul oamenilor (acesta era motivul pentru care oamenii mă aleseseră pe mine în primul rând) și pentru că misiunea mea era să-i slujesc pe toți oamenii cât de bine puteam, am încălcat cu bucurie regulile care stăteau în calea viziunii mele referitoare la progres și schimbare și la o Californie mai bună.

Acest lucru nu mi-a ușurat sarcina — din punct de vedere politic —, dar intenția mea după referendum a fost să nu îmi mai fac griji în privința statu-quoului și să-i ignor pe cei obsedați de modul în care au fost făcute lucrurile întotdeauna. În schimb, m-am concentrat pe construirea unor relații funcționale cu oamenii — din Sacramento și Washington, și din întreaga lume, în unele cazuri —, care erau la fel de sătui ca și mine de vechile reguli și mult mai interesați ca lucrurile să fie făcute. Tuturor celorlalți le-am spus să mi se alăture sau să se dea laoparte din drumul meu și, în caz că nu optau pentru niciuna dintre acestea două, să se aștepte să fie obligați să facă unele lucruri sau să fie ignorați.

Există vreun risc în a adopta acest tip de abordare pentru realizarea viziunii tale supreme? Poate că da. Dar aceasta este viața ta, iar visurile acestea despre care vorbim sunt tale, nu ale lor. Prin urmare, îți voi spune că, pentru a-ți transforma visurile în realitate și a-ți construi viața pe care ți-o dorești, merită să-ți asumi

riscul.

## **Riscul este relativ**

Dacă ești o persoană care se teme de riscuri — un lucru pe care-l înțeleg, credemă —, ți-ar putea fi de ajutor să reformulezi riscul, la fel cum am reformulat eșecul. Riscul, în opinia mea, nu este real. Nu este ceva pe care să îl poți menține sau pe care să poți conta. Nu există doi oameni care să dea aceeași definiție a riscului. Este o țintă în mișcare. Este fabricat. O percepție.

Riscul este doar numele pe care îl dăm concluziei la care ajungem fiecare dintre noi, în mod independent, atunci când evaluăm o opțiune referitor la șansele ei de succes comparativ cu consecințele eșecului ei. Dacă tu crezi că un lucru are prea puține șanse să-ți reușească, iar consecințele eșecului sunt negative, vei ajunge probabil la concluzia că opțiunea este destul de riscantă. Dacă opusul este valabil — că succesul este foarte probabil și eșecul nu ar fi foarte costisitor —, atunci probabil că opțiunea nu pare deloc riscantă. Doar că lucrurile nu sunt întotdeauna atât de precise, deoarece trebuie să evaluăm partea pozitivă a succesului. Dacă această parte nu este suficient de mare, uneori nu merită să ne asumăm nici măcar un risc mai mic. Dar când este destul de mare, așa cum este adeseori în cazul visurilor noastre, atunci chiar și un lucru despre care știi că este foarte dificil din punct de vedere tehnic poate să merite riscul. Realitatea este că, atunci când vrei foarte mult un lucru care înseamnă enorm pentru tine, trebuie să fii dispus, la un moment dat, să te lupți pentru premiul cel mare și să nu-ți pese de riscuri. Trebuie să accepți că uneori este adevărat clișeul „cu cât este mai mare riscul, cu atât este mai mare răsplata“.

Să ne gândim la cineva precum Alex Honnold, cățărător pe stânci. Când a făcut prima ascensiune în solo integral de până atunci pe El Capitan din Yosemite National Park, în 2017, mulți au crezut că era nebun. Au crezut că voia să moară. Dar, după ce documentarul despre escalada sa a fost lansat un an mai târziu și a câștigat Oscarul, iar el a devenit faimos și a primit o serie de contracte de promovare, dintr-odată nu mai azeai atât de mulți oameni vorbind despre cât de nebun a fost. Înainte de a avea faimă și bani, a fost un temerar excentric. După ce a ajuns să aibă faimă și bani, a fost un cățărător atent, experimentat. Un om

harnic, un profesionist care călătorea prin lume și era plătit pentru a fi afară, în natură. Nu mai avea o influență proastă asupra oamenilor, ci era o sursă de inspirație pentru ei!

Desigur, Honnold nu a văzut niciodată lucrurile astfel, alții le-au văzut astfel. După ce au vizionat documentarul și au citit interviurile cu el, percepția lor despre șansele lui de succes s-a schimbat substanțial, iar opiniile lor despre consecințele eșecului (care erau accidentarea sau moartea) au amuțit când au văzut cum arăta partea pozitivă a succesului. Era același individ care fusese și înainte ca vreunul dintre noi să fi auzit de numele său; singurul lucru care s-a schimbat a fost cât de multe știam despre el.

Ironia este că, în vreme ce, în opinia noastră, caracterul riscant al activității sale s-a diminuat, percepția lui despre acesta a crescut probabil. Și asta nu pentru că șansele de succes ale cățărării s-au redus (mai degrabă au crescut, odată cu experiența), ci întrucât consecințele negative ale eșecului au sporit pentru el. Dincolo de simpla accidentare sau de moarte, care erau întotdeauna prezente în încercările sale de solo integral, el are acum o fiică și o soție care îl iubesc și o fundație umanitară care depinde de el. Are mai mult de pierdut acum.

Pentru mine, aceasta este întotdeauna adevărata întrebare când mă gândesc la riscuri: ce am de pierdut? Motivul pentru care toleranța mea la riscuri a fost întotdeauna foarte ridicată și, prin urmare, am făcut atât de multe lucruri despre care oamenii credeau că sunt improbabile sau imposibile este că în cea mai mare parte a tinereții mele nu am avut prea multe de pierdut. Și, pe măsură ce am înaintat în vârstă, am avut mai mult succes și am început să fac lucruri noi, am știut cum să minimizez inconvenientele în caz că eșuam.

Când te gândești cum am crescut, ce am avut de pierdut petrecând ore întregi într-o sală de sport din Graz pentru a-mi lucra corpul și apoi mutându-mă la München pentru a lucra cu un străin în sala lui de sport, înainte de a veni în America?

Ce am avut de pierdut apucându-mă de actorie? Dacă nu aș fi fost bun de nimic la așa ceva și nimeni nu ar fi vrut să-mi dea o altă șansă, aș fi rămas în continuare câștigătorul a șapte titluri Mr. Olympia. În continuare aș fi fost sprijinit de Joe Weider, aș fi putut să-mi vând broșurile de antrenament, iar blocul meu de apartamente mi-ar fi oferit un acoperiș deasupra capului.

Ce am avut de pierdut intrând în politică? Dacă pierdeam referendumul de revocare — chiar dacă mă prezentam slab la dezbaterile televizată și mă făceam de râs —, aş fi rămas în continuare o vedetă de cinema cu o mulţime de hobby-uri. Aş fi fost în continuare bogat şi faimos, putând să-mi folosesc banii şi influenţa pentru a susţine cauze la care ţineam foarte mult, precum Special Olympics şi programul After-School All-Stars.

Desigur, ai putea spune că riscam să-mi pierd reputaţia dacă vreunul dintre aceste lucruri pe care le urmărisem ar fi ieşit îngrozitor de prost. Dar asta presupune că mi-ar fi păsat de ceea ce credea lumea despre obiectivele pe care voiam să le ating în viaţa mea. Că voiam sau aveam nevoie de aprobarea vreunui grup de oameni pentru a-mi urma visurile. Singura aprobare pe care am căutat să o obţin vreodată a fost cea exprimată de arbitri la concursurile de culturism, de amatorii de film la casele de bilete şi de alegători la urna de vot. Şi, dacă nu am obţinut-o, dacă am pierdut sau dacă am eşuat, nu m-am plâns. În schimb, am folosit-o ca pe o experienţă din care am învăţat ceva. M-am întors la sala de culturism, la planşeta de desen sau la mapele de prezentare şi am muncit pentru a deveni mai bun şi mai deştept, şi pentru a mă întoarce mai puternic data următoare.

Unde este riscul în toate acestea? Cel mai rău lucru care ţi se poate întâmpla când te străduieşti să elimini obstacolele, în loc să fugi din faţa lor, este să eşuezi din nou şi, în felul acesta, să afli despre încă o cale care nu funcţionează. Acest lucru te obligă apoi să schimbi abordarea, un pas care te va duce mai aproape de obiectivul tău, pentru că acum ai mai multe şanse să te îndrepţi în direcţia potrivită.

Pe bune, ce ai de pierdut?



## Capitolul 6

## Închide gura, deschide-ți mintea

Primul adult căruia i-am spus despre viziunea mea referitoare la a deveni campion la culturism și care m-a luat în serios și mi-a susținut visul a fost un bărbat pe nume Fredi Gerstl. Fredi a fost tatăl prietenului meu, Karl, cu care mă antrenam la sala de sport din Graz în adolescență. Povestea lui Fredi este uimitoare. Era evreu, dar a pretins că este catolic în timpul Celui de-Al Doilea Război Mondial, ca să scape de naziști, și apoi s-a alăturat Rezistenței pentru a contribui la înfrângerea acestora. După război, s-a întors în Graz și s-a ocupat de afaceri locale, de politică locală și, mai ales, de tinerii din localitate. Împreună cu soția sa, a deschis două tutungerii, numite Tabakladen, în spații comerciale de primă mână: la gară și în piața centrală. Acestea erau perfect situate pentru ca el să poată să ia pulsul vieții din Graz și din împrejurimile acestui oraș, un lucru care avea să-l ajute să-și împingă cariera politică până la nivelul președinției Camerei superioare a Parlamentului austriac. L-am cunoscut pe Fredi la începutul anilor 1960, când el a organizat un grup de băieți pentru antrenamente sportive și activități în aer liber care ne-au învățat să fim duri și să ne descurcăm singuri, dar care ne-au făcut, totodată, să ne simțim legați unul de celălalt aidoma unor gladiatori romani care au ridicat tabăra pe câmp și se pregătesc de bătălie. Era foarte distractiv, dar exista și un truc la mijloc. Așa cum i-a declarat Fredi unui reporter de la Los Angeles Times în timpul campaniei mele pentru funcția de guvernator din 2003: „I-am adus împreună pe acești tineri pentru a face sport, dar condiția a fost ca ei să asculte“.

Să asculte ce? Toate lucrurile de care Fredi era interesat și pe care el le considera importante pentru noi, iar acestea s-au dovedit a fi foarte multe. El nu ne ținea lecții asemenea unui profesor. Nu dădea lucrări de control la sfârșitul săptămânii. Tot ce făcea era să planteze semințe. „Poate că acum nu înțelegeți acest lucru“, spunea el despre vreo idee care ne trecea celor mai mulți dintre noi pe lângă ureche, „dar într-o bună zi îl veți înțelege și vă veți bucura că îl știți“. La vremea aceea, nu cunoșteam acest termen, dar Fredi a fost un om al Renașterii. Era pasionat de operă, câini, sport, filosofie și istorie, pe lângă afaceri, politică și nenumărate alte lucruri, așa cum aveam să aflăm în cei peste 50 de ani ai prieteniei noastre. Dar, dintre toate, interesul lui pentru învățătură și preocuparea de a

rămâne deschis la lucruri noi — trăsăturile distinctive ale omului renascentist, în opinia mea — au avut cel mai mare impact asupra vieții mele și sunt convins că și asupra vieții multora dintre ceilalți băieți.

Fredi a devenit o figură paternă pentru noi, într-un fel în care tații noștri nu puteau să fie, deoarece el avea o viziune diferită de a lor. În cazul meu, pentru că eram mult mai mare decât băieții de vârsta mea, Fredi a putut să vadă că statutul de culturist serios ar fi putut să-mi deschidă uși, în vreme ce tatăl meu credea că potențiali angajatori aveau să-mi trântescă ușa în nas, deoarece culturismul nu era ceva serios. Fredi era mai tânăr decât toți tații noștri și fusese în război de partea celor buni, iar, în opinia mea, acest lucru l-a ajutat, pe măsură ce a înaintat în vârstă, să-și păstreze o atitudine deschisă față de ce se întâmpla în jurul lui, pentru că nu a fost împovărat de regret sau de rușine, precum mulți dintre tații noștri. Când ai luptat pentru ceva în care ai crezut și ai învins — când ai contribuit literalmente la salvarea lumii —, îmi închipui că îți este mai ușor să vezi plăcerea și posibilitățile din lucrurile noi și frumoase.

Încă de la început, Fredi ne-a spus tuturor că antrenarea minții noastre era la fel de importantă precum cea a corpului. Ne-a învățat că nu putem să fim însetați doar de bani și succes, de faimă și de mușchi. Trebuie să fim însetați și de cunoaștere. Faptul că ești într-o formă fizică bună, că ai un corp puternic și musculos te va ajuta să ai o viață lungă și sănătoasă; îți va aduce fete pe tavă și îți va permite să faci multă muncă grea pentru a avea grijă de familia ta; iar în ce mă privește, a fost un lucru necesar pentru a deveni campion la culturism. Dar dacă vrem să avem succes în tot ceea ce alegem să facem în orice moment al vieții noastre, la tinerețe sau la bătrânețe, și să ne maximizăm potențialul și oportunitățile, atunci trebuie să avem un cap bun pe umerii noștri și o minte activă.

Fredi ne-a făcut să vedem lumea ca pe o sală de clasă importantă și să înțelegem că noi trebuie să fim asemenea unor bureți care absorb cât pot din ea. Iar pentru a deveni acel tip de burete care absoarbe doar cea mai utilă cunoaștere, trebuie să fim întotdeauna curioși. Să privim și să ascultăm mai mult, dar să vorbim mai puțin. Iar când vorbim, să punem mai degrabă întrebări bune decât să facem comentarii istețe. Și trebuia, de asemenea, să apreciem că toată informația pe care o absorbeam, din indiferent ce sursă, putea fi folosită oricând, pentru a aborda orice oportunități, probleme sau încercări, poate mâine, poate peste 20 de ani de acum încolo. Nu aveam cum să știm cu certitudine. Dar puteam fi siguri de aceste lucruri: cunoașterea înseamnă putere și informația te face util.

## **Lumea poate să fie sala ta de clasă**

Ca tată, om de afaceri și funcționar public, nimic nu mă scoate din sărite mai mult decât sistemul american care încearcă să bage fiecare copil într-o facultate. Desigur, studiile superioare sunt importante. O diplomă de licență este un lucru bun. Dar își are locul ei. Dacă vrei să te faci doctor, inginer, contabil sau arhitect, atunci facultatea este locul potrivit pentru tine. Există joburi pe lumea aceasta pentru care este nevoie de o diplomă de facultate și de studiul aferent. Acest lucru este de înțeles. Nu vrem ca spitalele să fie pline de medici care nu au studiat niciodată chimia sau avioanele comerciale care transportă zilnic șase milioane de persoane să fie proiectate de oameni care nu au văzut niciodată cum arată o sală de clasă în care se predă matematica.

Dar dacă nu te-ai decis încă ce vrei să faci cu viața ta? Sau dacă ești sigur că, indiferent care va fi acel lucru, nu vei avea nevoie de o diplomă de licență? Mai are atunci sens să te împovărezi pe tine sau familia ta cu un credit pentru studii universitare de 250 000 de dolari? Pentru ce? Pentru o bucată de hârtie? Pentru că la aceasta se reduce experiența universitară în ochii multor tineri. Întreabă-i de ce se duc la facultate și îți vor răspunde că pentru a obține o diplomă. Este ca și cum ai spune că motivul pentru care te duci luni la muncă este să ajungi în weekend. Cum rămâne cu toate celelalte lucruri dintre începutul și sfârșitul săptămânii? Dar cu scopul?!

Acesta este elementul lipsă al ecuației. Scopul. Viziunea. Noi nu le oferim tinerilor spațiul și timpul necesare pentru a descoperi un scop sau pentru a-și crea o viziune despre ei înșiși. Noi nu lăsăm lumea să le arate ce are de oferit pentru viața lor. În schimb, chiar în punctul în care ei au cel mai puțin de pierdut și, totodată, cel mai mult de câștigat petrecând o parte din timpul lor în lume, noi îi extragem din ea și îi introducem în facultăți care sunt exact opusul lumii reale.

Eu sunt dovada vie că sala de clasă în care tinerii au probabil cel mai mult de învățat este afară, în lume. Am învățat despre vânzări ca ucenic într-un magazin de bricolaj, în cadrul practicii prevăzute de școala profesională. Am învățat cum să mă gândesc la probleme fundamentale stând în sufrageria lui Fredi. Toate celelalte lucruri importante pe care le-am învățat și le-am purtat cu mine tot

restul vieții fie le-am învățat la sala de sport, fie le-am practicat și le-am perfecționat acolo între 16 și 25 de ani. Cum să-mi stabilesc un obiectiv, cum să-mi fac un plan, cum să muncesc din greu, cum să depășesc eșecul, cum să comunic și cum să înțeleg cât de mult prețuiește ajutorul acordat altor oameni — pentru toate aceste lucruri, sala de sport a fost laboratorul meu. Ea a fost liceul, facultatea și masteratul la un loc. Când în cele din urmă am trecut pragul unei săli reale de cursuri a unei facultăți, în anii 1970, am făcut-o cu un scop, în slujba viziunii mele. Și am încheiat cu succes acele cursuri, pentru că le-am abordat în același fel în care învățasem să-mi atac obiectivele din culturism. Așa cum am mai spus, pentru mine, toate drumurile duc înapoi la sala de sport.

Și, da, aici vorbim despre mine. Sunt fanatic cu genul ăsta de lucruri, am mai discutat deja despre asta. Dar când intru în sală la Arnold Sports Festival din Columbus, Ohio, în fiecare martie, văd zeci de mii de oameni cu povești asemănătoare. Bărbați și femei din toată lumea care și-au găsit drumul spre fitness și apoi către o viață prosperă prin fitness. Vorbesc despre proprietari de săli de sport, pompieri, strongmen, antreprenori care vând aparate de fitness, suplimente nutritive, băuturi fortifiante, echipament pentru kinetoterapie și așa mai departe. Majoritatea acestor oameni nu sunt absolvenți de facultate. Iar dintre cei care sunt, când vorbești cu ei, mulți îți vor spune că, de fapt, nu folosesc prea mult din ce au învățat pe băncile facultății în activitățile lor de zi cu zi.

Părinții, profesorii, politicienii, liderii comunităților — orice persoană care are influență asupra tinerilor — trebuie să înțeleagă că există milioane de oameni în lume care și-au creat o viziune despre ei înșiși și și-au construit o viață fericită și prosperă în afara sistemului universitar. Există instalatorii, electricienii, lucrătorii care curăță covoare sau recondiționează mobilă, pe care îi chemăm de fiecare dată când avem o problemă pe care nu știm cum să o rezolvăm singuri. Există antreprenori generali, agenți imobiliari, fotografi. Ei sunt profesioniști în ocupații pe care le-au învățat practicându-le, în timp real, în lumea reală. Mai mult decât atât, ei sunt adezivul care ține economia laolaltă.

Trebuie să le explicăm aceste lucruri tinerilor noștri. Trebuie să le spunem că pot să-și construiască viața lor de vis cu un ciocan și cuie, cu un pieptăn și foarfeci, cu un fierăstrău și șmirghel. Și trebuie să facem asta nu doar în beneficiul lor, ci și pentru propriul nostru interes. În țări de pe tot globul nu avem suficienți oameni care să facă aceste munci despre care vorbesc. În Marea Britanie și zona euro, lipsa muncii calificate a paralizat lanțul de aprovizionare din unele regiuni.

În Statele Unite, unde liderii politici încearcă să readucă în țară producția de cipuri pentru calculatoare, nu există muncitori calificați suficienți pentru a construi clădirile care ar urma să adăpostească echipamentul de fabricație. Aceasta nu este o problemă recentă. Și este motivul pentru care în timpul mandatului meu de guvernator am făcut investiții uriașe în educația vocațională și educația pentru carieră. Nu numai pentru a-i sprijini pe meseriași, dar și pentru a-i face pe oameni să înțeleagă că munca acestora este deosebit de importantă și că trebuie să încurajăm tot mai mulți tineri să se îndrepte spre aceste domenii.

Nu cred că putem înțelege exact de ce am ajuns în această situație, dar cred că o bună parte din explicație este că am fost orbiți de statut și că acest lucru ne-a făcut să avem prejudecăți culturale. Este motivul pentru care apreciem mai mult numărul de diplome pe care le are cineva decât pe cel al clienților fericiți pe care i-a servit. Este motivul pentru care suntem pasionați de poveștile despre antreprenori, dar, dacă muncești cumva cu mâinile tale și deții propria afacere, nu îți spunem antreprenor, ci persoană fizică autorizată. Iar ironia situației este că, dacă compari o „persoană fizică autorizată” cu tipul de antreprenor în domeniul tehnologic, pe care îl venerăm azi (fiindcă veni vorba, o parte dintre invențiile acestora ne înstrăinează unii de alții), individul care lucrează cu mâinile sale are mai multe șanse să fie mai fericit și să devină proprietarul casei lui înainte ca antreprenorul cu studii superioare să fi făcut primele plăți pentru creditul de studii. Chiar și persoanele care au abandonat studiile și pe care le preamărim în cultura noastră — precum Bill Gates și Mark Zuckerberg —, au abandonat studiile la Harvard, nu la liceu sau la vreo universitate de stat de care nu ai auzit niciodată.

Dă-mi voie să-ți povestesc despre un tip diferit de abandon școlar. Persoana pe care o am în minte se numește Mary Shenouda. Locuiește în Venice, mai jos de mine. Mary este un chef privat, cu rezultate excepționale, care oferă servicii culinare unor sportivi profesioniști, actori, antreprenori și manageri care se numără printre cei mai buni din domeniul lor și care trebuie să se mențină tot timpul în top, ceea ce înseamnă că și ea trebuie să se mențină la vârful activității ei. O activitate pe care a învățat-o singură. Ca chef, ca specialist în domeniul ei, Mary este complet autodidactă.

Mary a învățat singură tot ceea ce știe încă de când a abandonat liceul în clasa a XI-a. În loc să încerce să intre la facultate, Mary și-a găsit un job în vânzările de produse electronice și, la fel cum am făcut și eu la magazinul de bricolaj din Graz când eram de vârsta ei, a învățat cum să vândă orice. Și se pricepea cu

adevărat la așa ceva. În afară de tenis, vânzările au fost primul lucru despre care ea a descoperit că era foarte bună, așa că a început să practice intens în domeniu.

După câțiva ani însă, Mary a început să devină interesată de gătit. Era forțată de împrejurări. Fusese grav bolnavă practic întreaga ei adolescență, acesta fiind unul dintre motivele pentru care renunțase la școală. Abia pe la vârsta de vreo 20 și ceva de ani, a descoperit că avea intoleranță la soia și gluten și, deosebit de severă, la lactoză. Alimentele care se găseau de regulă la restaurante și la magazinele alimentare îi atacau sistemul imunitar și îi produceau un număr impresionant de inflamații. Dacă voia să se mai simtă vreodată bine în propriul ei corp și să mănânce din nou mâncărurile ei favorite, trebuia să găsească o cale cu totul nouă de a le prepara în așa fel încât să se împace cu sistemul ei.

Și chiar asta a făcut, devenind incredibil de pasionată de gătit pe parcursul acestui proces. Practic, s-a transformat într-un bucătar specialist într-un timp mai scurt decât cel de care are nevoie o persoană obișnuită pentru a trece printr-o școală de gastronomie. Iar acest lucru s-a întâmplat chiar în momentul în care lumea din jurul ei trecea prin revoluția dietei paleo, dar și prin cea a dietei keto și a dietei fără gluten. Din ce în ce mai mulți oameni își înlocuiau laptele din cafea sau din înghețată cu lapte de migdale sau de nucă-de-cocos (acum este laptele de ovăz). Acestea au fost domeniile culinare pe care ea a ajuns să le exploreze căutând să gătească mâncăruri delicioase și hrănitoare pentru ea însăși.

Nu a durat prea mult și Mary și-a dat seama că se afla în fața unei reale oportunități de afaceri. Pentru că ea crescuse în Silicon Valley și locuia la acel moment în San Francisco Bay Area, era înconjurată de oameni care, dacă ar fi fost în locul ei, s-ar fi înscris imediat la o școală de business. Dar, pentru că abandonase liceul, această cale nu îi era atât de accesibilă pe cât ar fi fost pentru alții. Și, chiar dacă ar fi fost, fiind deja o persoană cu experiență în vânzări, cu o idee despre care știa că este bună și într-o piață despre care știa că era în creștere, intuiția îi spunea că era momentul să profite de această oportunitate. Și a ascultat-o.

Mary a început să se recomande Paleo Chef și a învățat tot ceea ce a putut despre cum să transforme această pasiune cu un scop definit într-o afacere. A citit cărți și a învățat singură cum să descifreze articole din reviste medicale. A discutat cu patroni cu vechime și experți din toate domeniile pe care trebuia să le înțeleagă. A cerut opinii de la cumpărători și clienți. A urmărit modul în care alți oameni fără bani, ca ea, și-au construit afacerea pornind de la zero. Și-a făcut timp și i-a

ascultat pe toți cei care erau dispuși să o ajute.

Asta se întâmpla în 2012. De atunci ea și-a construit afacerea de private chef și a creat un produs alimentar pentru performanță sportivă, numit Phat Fudge, pe care l-a transformat nu numai într-o afacere de succes menită să îmbunătățească sănătatea oamenilor (printre clienții ei se numără campioni NBA și câștigători de Oscar), ci și într-un stil de viață care îi conferă flexibilitate și control asupra propriului său destin. Și-a transformat viziunea în realitate. Și toate acestea au fost realizate de o persoană care a abandonat liceul, dar a avut o minte deschisă și o etică a muncii de fier.

O spun ca să fie clar: nu recomand abandonarea studiilor liceale. Nu știi niciodată ce ar putea să te împiedice să muncești fizic sau să-ți urmezi viziunea și, astfel, să te oblighe să o iei pe o cale mai tradițională pentru o vreme. În cazuri precum acesta, a avea o diplomă de bacalaureat este aproape ca și cum ai avea un permis auto. Nu te face să fii mai bine echipat, dar le semnalează celorlalți că ești în sistem și știi cum să funcționezi în interiorul lui.

Acestea fiind spuse, ai toate condițiile să faci ceea ce a făcut Mary, cu aproape orice lucru la care ești bun sau orice problemă pe care ești interesat să o rezolvi, toate fără a fi nevoit măcar să te gândești la facultate, dacă nu vrei. Nu contează dacă te interesează să gătești mâncare fără gluten, soia sau lactoză, să devii un profesionist în domeniul fitnessului sau un pictor peisagist, ori să-ți transformi hobbyul într-o afacere secundară după ce ai ieșit la pensie.

Știu că s-ar putea să ți se pară că am ceva cu studiile universitare, dar adevărul este că cea mai ușoară cale de a face o persoană opacă la idei noi este să o convingi că nu își poate permite să viseze, iar facultatea a făcut exact acest lucru cu numeroase persoane. Dacă poți să eviți să ți se întâmple așa ceva, dacă poți să fii atent la lumea din jurul tău și să observi ce te face să te trezești cu poftă de viață în fiecare dimineață, vei vedea că nu este atât de dificil să găsești o pasiune sau un scop în jurul căruia să-ți construiești o viziune.

**Fii curios**



Am fost întotdeauna mai degrabă ca Julius, pe care l-am interpretat în Gemenii, decât ca John Matrix din Commando. Nu sunt genul de supersoldat care știe întotdeauna ce să facă și este cu un pas înaintea tuturor; sunt un om serios și muncitor, poate puțin naiv când vine vorba despre o serie de lucruri pe care alții le iau ca de la sine înțelese, dar care de cele mai multe ori este doar curios să afle lucruri noi despre lume.

Ca imigrant, așa cum pariez că sunteți mulți dintre voi, și ca persoană care a avut mai multe cariere profesionale, la fel ca mulți dintre voi, curiozitatea a fost un fel de superputere pentru mine. Este o forță magnetică. Prin simplul fapt că mi-a deschis mintea la minunile lumii care mă înconjoară, curiozitatea mi-a atras multe oportunități uimitoare. Și a atras, de asemenea, nenumărați oameni buni și inteligenți în viața mea. Din categoria celor cărora le place să-i învețe, să-i susțină și să-i ajute să avanseze pe alții. Printre aceștia se află o serie de oameni cu adevărat remarcabili pe care i-am întâlnit de-a lungul timpului, iar pe mulți dintre ei sunt onorat să-i consider prietenii mei. Oameni precum Reg Park — chiar la începuturile carierei mele —, apoi Muhammad Ali, Nelson Mandela, Mihail Gorbaciov, și chiar Dalai Lama și doi papi. Prietenilor mei le place să îmi spună Forrest Gump, pentru că m-am întâlnit cu fiecare președinte american începând cu Lyndon Johnson. Spre deosebire de Forrest, nu m-am aflat din întâmplare în aceeași încăpere cu aceste mari personalități istorice, ci le-am întâlnit pentru că eram faimos. Dar am ajuns să le cunosc și să dezvolt relații cu ele pentru că am fost curios. Le-am pus întrebări despre ele și experiențele lor. Le-am cerut sfatul. Și apoi le-am ascultat.

Oamenii puternici, interesați, importanți sunt atrași de cei care pun întrebări bune și știu să asculte. Când ești curios și suficient de modest pentru a recunoaște că nu știi totul, oameni ca aceștia vor să vorbească cu tine. Vor să te ajute. Curiozitatea și modestia ta le arată că egoul tău nu este atât de infatuat, încât să nu plece urechea la ce spun ei. Când ești sceptic față de nou, ei știu că nu are rost să-și răcească gura de pomană. Ce sens are ca ei să încerce să te învețe ceva dacă tu ești deja sigur că le știi pe toate?

Răbdarea și modestia cu care îl asculți pe celălalt sunt ingrediente esențiale ale curiozității și reprezintă secretul învățării. Câțiva dintre cei mai înțelepți gânditori și filosofi din istorie ne-au propovăduit asemenea lucruri mii de ani, făcând afirmații precum: „Avem două urechi și o gură pentru a putea să ascultăm de două ori mai mult decât vorbim“. Și vedem că această idee apare în repetate rânduri de-a lungul istoriei. În Biblie: „Orice om să fie grabnic la ascultare, încet

la vorbire“.\*\*\*\* În cuvintele lui Dalai Lama: „Când vorbești, nu faci decât să repeți ceea ce știi deja. Dar dacă asculți, s-ar putea să înveți ceva nou“. Ernest Hemingway a spus: „Când oamenii vorbesc, ascultă cu cea mai mare atenție! Majoritatea oamenilor nu ascultă niciodată“. Regretata judecătoare Ruth Bader Ginsburg mărturisea: „Cred cu tărie că este foarte important să asculți și să înveți de la alții“.

Acestea nu sunt decât modalități diferite de a-ți spune că nu știi atât de multe lucruri pe cât crezi, așa că închide gura și deschide-ți mintea. Am învățat această lecție într-un fel magistral când am purtat discuțiile pentru Terminator, un film pe care aș fi putut să-l pierd cu ușurință dacă mi-aș fi lăsat agenții și propriul ego să intre în polemici cu acela care avea să devină unul dintre cei mai mari regizori din toate timpurile.

L-am întâlnit pe Jim Cameron pentru prima oară în primăvara anului 1983, la un prânz într-un restaurant din Hollywood, unde venisem pentru a discuta despre scenariul pentru Terminator, care îmi fusese dat de un individ pe nume Mike Medavoy, directorul studioului care avea să producă în cele din urmă filmul. Mă pregăteam să filmez urmarea la Conan Barbarul, iar împreună cu Mike și agenții mei credeam că acesta ar putea fi următorul meu film și că ar trebui să-l joc pe Kyle Reese, eroul poveștii.

Acest din urmă lucru avea sens pe hârtie: Kyle Reese era un soldat din viitor trimis să o salveze pe Sarah Connor și, prin extensie, întreaga specie umană de o mașină de ucis cu tehnologie avansată. Nici că se poate ceva mai eroic de-atât. La întâlnirea noastră de la prânz însă, am vorbit aproape numai despre Terminator însuși. În mod categoric, era personajul pe care îl consideram cel mai fascinant și care mă interesa cel mai mult. Citind manuscrisul, aveam o mulțime de întrebări și câteva idei despre cum ar trebui să joace cineva rolul unui robot care era proiectat să arate ca o ființă umană. L-am bombardat pe Jim cu toate acestea pe durata întâlnirii. Mi-am putut da seama din reacția lui față de mine că amploarea curiozității eminate de întrebările mele și profunzimea interesului din care veneau întrebările mele îl luaseră prin surprindere. Cred că se așteptase să se întâlnească cu un netot. A fost de acord că Terminator era personajul cel mai important. Am căzut de acord până și asupra câtorva dintre lucrurile concrete pe care actorul care urma să-l interpreteze pe Terminator trebuia să le facă pentru a reprezenta mai bine faptul că era o mașinărie.

La un moment dat în timpul prânzului, Jim a ajuns să fie convins că eu trebuia să

fiu Terminatorul. Sau cel puțin era convins că puteam fi Terminatorul. Și mie îmi trecuse prin minte că aș putea fi, dar totuși nu acesta era rolul pe care voiam să-l joc, și i-am spus acest lucru. Eu eram Conan. Conan era un erou. Lumea se aștepta să joc roluri de eroi. Scopul meu era să fiu următorul mare erou de acțiune. Și nu ajungi acolo jucând în roluri de ticăloși. Jim m-a ascultat cu atenție în timp ce îi explicam poziția mea, pe care a înțeles-o. Ceea ce descriam eu nu era nimic altceva decât înțelepciunea populară hollywoodiană.

Apoi a fost rândul meu să ascult. Ideea lui Jim era că acesta nu avea să fie un film de acțiune hollywoodian obișnuit. Narațiunea cuprindea o călătorie în timp. Cuprindea tehnologie futuristă. Și era științifico-fantastică. În SF, regulile sunt diferite. În plus, Terminatorul nu era ticălosul. Ticălosul era cel care îl trimisese pe Terminator din viitor. Terminatorul doar... este. Putem să facem din personaj ce vrem noi, în funcție de cum mă hotărâsc eu să îl joc și de cum decide el să-l filmeze, a spus Jim. Cu alte cuvinte, dacă eu mă decideam să accept acel rol.

În acea noapte, cu cât mă gândeam mai mult la acel proiect, cu atât îmi era mai greu să-mi scot din minte imaginea mea în rolul Terminatorului. Nu mă puteam gândi decât la conversația cu Jim. Cuvintele lui îmi mai răsunau încă în urechi. Jim nu mai făcuse decât un film înainte de acesta, dar scenariul lui era atât de original, și el părea că știe ce voia să facă din acesta, încât nu am putut să nu fiu atras de tot ceea ce spusese el când încercase să mă convingă să joc acel rol în loc de Kyle Reese. În plus, nici eu nu jucasem decât într-un singur film până în acel moment. Cine eram eu ca să spun că știu mai bine?

L-am sunat pe Jim a doua zi și i-am spus că accept.

Agenții mei nu au fost de acord cu această mișcare. Ei erau adepții înțelepciunii populare care spunea că eroii nu joacă în roluri de ticăloși. I-am auzit, dar nu i-am ascultat. În schimb, mi-am ascultat instinctul și m-am dus încotro m-a împins curiozitatea. Și, lucrul cel mai important, mi-am păstrat mintea deschisă și l-am ascultat pe Jim. L-am ascultat cu adevărat. Iar acest lucru a atras după sine cea mai importantă alegere din cariera mea. Nu pentru că Terminator a avut succes, deși acesta a fost un lucru bun pentru contul meu bancar. Ascultându-l pe Jim când vorbea despre Terminator la întâlniri sau când mă îndruma la repetiții și pe platoul de filmare, apoi privindu-l cum îmi edita scenele, mi-am dat seama că puteam să fiu mai mult decât un erou de acțiune. Puteam să fiu o stea de cinema. Un actor principal.

Prima viziune mare pe care am avut-o despre viața mea a apărut când l-am văzut pe Reg Park pe marele ecran în Graz, în 1961. Ea s-a dezvoltat substanțial în timp ce îl ascultam pe Jim Cameron la prânzul din Venice în 1983 și mi-a ghidat alegerile din următoarele două decenii. Hemingway a avut dreptate. Când oamenii vorbesc, trebuie să-i ascuți.

## **Fii un burete!**

Să fii curios și un bun ascultător sunt două modalități esențiale în care îți poți folosi în mod eficient relațiile cu alți oameni pentru atingerea obiectivelor tale. Și nu trebuie să faci acest lucru pentru a manipula, ci din rațiuni practice. Când vine vorba despre așa ceva, oamenii sunt resurse. Însă doar atunci când înveți să absorbi ceea ce îți spun acești oameni — nu doar să lași să-ți intre pe-o ureche și să-ți iasă pe alta —, începi cu adevărat să te faci util altora și să devii tu însuși o resursă.

Când am candidat pentru postul de guvernator, oamenii care mă cunoșteau mi-au spus că o să-mi placă foarte mult să merg în campanie, dar că nu o să suport să stau în biroul guvernatorului analizând atent diferite politici, pentru că întotdeauna eu vreau acțiune, acțiune, acțiune. Cei care nu mă cunoșteau gândeau la fel, dar dintr-un motiv ușor diferit. Aceștia credeau că voiam întotdeauna atenție, atenție, atenție. Ambele perspective erau corecte, într-o oarecare măsură, dar și eronate. Ele nu luau în calcul faptul că postul de guvernator reprezenta pentru mine cea mai mare sală de clasă din lume și nu apreciau pe deplin faptul că am fost un burete care a absorbit cunoștințe și informații noi toată viața mea, începând de pe vremea când eram mai tânăr și învățam de la Fredi și de la alți culturiști.

La sala de sport, dacă vedeam pe cineva încercând o tehnică nouă pe care nu o înțelegeam, nu-i spuneam „frunte“ (prietenul meu, Bill Drake, le spunea tuturor „frunte“, sugerând că aveau o frunte îngustă precum un neanderthalian). Îi puneam întrebări despre ea, gândindu-mă că poate mi-ar fi de folos. Când l-am văzut pe marele Vince Gironda, în acele zile, făcând exercițiul pentru extensia tricepsilor din poziția întins pe o parte, la sala lui de sport din North Hollywood, de exemplu, mărturisesc că m-am gândit că arăta ca Mickey Mouse cu gantera

aia micuță pe care o folosea. Dar, în loc să critic vehement exercițiul pentru că arăta ca unul „pentru fete” sau să-l resping în întregime pentru că Vince nu avea pregătire de halterofil, l-am încercat. Am făcut 40 de seturi pe parcursul următorului antrenament pentru brațe, despre care auzisem că era cea mai bună modalitate de a vedea ce impact avea asupra corpului o mișcare nouă, iar tricepșii mei exteriori au tremurat toată ziua următoare. Exercițiul a fost atât de eficient, încât a trebuit să-l întreb pe Vince despre el.

*Cum ai ajuns la acest exercițiu? De ce este mai eficient decât alte mișcări similare? Care este calea cea mai bună pentru a-l integra în antrenamentul meu?*

Întrebările mele aveau mai multe scopuri. Răspunsurile, dacă le înțelegeam, aveau să-mi domolească toate dubiile sau îngrijorările. Prin faptul că mă arătam curios, un lucru despre care tocmai ce am vorbit, demonstrez modestie și am devenit aliatul lui Vince, sporindu-mi astfel șansele ca el să-mi împărtășească și alte tehnici valoroase de instruire. Dar cel mai important dintre toate este faptul că, punând întrebări bune de tipul „cum” și „de ce” despre un lucru de care ești interesat, sporești probabilitatea ca acele informații să rămână în mintea ta și să se conecteze cu altele înrudite, făcându-le pe toate mai utile pentru tine, când vine vremea să le pui în slujba altora.

Acesta este motivul pentru care mi-a plăcut funcția de guvernator mai mult decât oricare altă ocupație pe care o avusesem până atunci. A fost o oportunitate de a absorbi toate aceste informații despre cum funcționează societatea noastră, în timp ce mă aflam în poziția de a le folosi pentru a ajuta milioane de oameni. Într-un moment aflam că aveam nevoie de mai mulți paznici pentru închisori, deoarece paznicii făceau atât de multe ore suplimentare, încât condițiile lor de muncă deveneau tot mai puțin sigure. Ei ajungeau să fie afectați de o oboseală permanentă care îi predispunea la erori și omisiuni legate de protocoalele de securitate. În următorul minut eram informat despre prețurile la medicamentele prescrise și costurile asigurărilor de sănătate sau stăteam de vorbă cu cei mai scilipitori oameni de știință din lume și aflam că milioane de oameni mor în fiecare an din cauza poluării. A doua zi, puteam fi la o întâlnire cu o echipă de ingineri constructori care îmi explicau cum se prăbușeau cei peste 20 000 de kilometri de diguri ale statului. Nu știam nici măcar că aveam atâția kilometri de diguri, mai mult decât Olanda sau Louisiana. Apoi, odată ce întâlnirea cu inginerii lua sfârșit, era timpul să mă întâlnesc cu un grup de asistente medicale care voiau să-mi explice că spitalele din California aveau nevoie de mai mult de

o asistentă la șase pacienți. Cu șase pacienți este aproape imposibil ca asistentele să-și facă toată treaba pe durata unui schimb. De exemplu, o asistentă nu poate să ridice un bărbat cu o greutate normală de una singură, astfel că, atunci când acel pacient trebuie să se ridice din pat și să meargă la baie — o situație prin care am trecut și eu după operația la inimă din 2018 —, este nevoie uneori de încă două asistente, care sunt luate de la munca pe care trebuie să o facă pentru pacienții lor. Toate acestea le-am aflat dintr-o singură conversație cu un grup de asistente!

Mi-a plăcut enorm. Învățam în permanență. Cu cât învățam mai mult și cu cât puneam mai multe întrebări celor de la care învățam, cu atât înțelegeam mai bine modul în care lucrurile erau conectate între ele și deveneam un lider mai bun. În fiecare zi petrecută în Sacramento m-am simțit ca și cum primeam piese de puzzle pentru a alcătui o imagine a modului în care funcționau diferite sisteme, asemenea unei schițe mintale. Și de fiecare dată când nu înțelegeam imaginea vreunuia dintre aceste sisteme sau schița părea distrusă, știam că era momentul să facem ceva.

Am fost norocos. În calitate de guvernator, chiar dacă nu aș fi fost curios în mod natural, puteam să-i pun pe o serie de oameni să-mi explice lucruri legate de modul în care funcționează statul până ce le înțelegeam, indiferent cât de mult timp ar fi fost necesar pentru asta. Majoritatea oamenilor nu sunt atât de norocoși. Ei nu au puterea de a-i pune pe alții să le explice cum se întâmplă lucrurile sau nu au mentori precum Fredi Gerstl, care să le arate cum să-și deschidă mintea și să absoarbă lumea ca un burete. Și trebuie să încerce să-și dea seama singuri, un lucru care poate fi de natură să te intimideze și să te descurajeze atunci când nu beneficiezi de un sprijin.

Acesta, cred, este unul dintre motivele pentru care atât de mulți oameni se simt captivi în viața lor. Ei trăiesc într-o lume pe care nu o înțeleg. Lumea este ceea ce este și ei sunt cine sunt, iar acesta este un lucru pe care trebuie să-l accepte și cu care trebuie să aibă de-a face. Este soarta lor. Poate că s-au născut într-o lume în care alții erau bogați și ei erau săraci sau alții erau înalți sau înzestrați din punct de vedere fizic, iar ei erau opusul acestor lucruri, și nimeni nu le-a explicat că există unele circumstanțe pe care nu le poți schimba, dar și altele pe care le poți schimba fiind curios și acționând ca un burete și apoi folosind acea cunoaștere pe care ai câștigat-o pentru a-ți construi o viziune proprie.

Există o replică faimoasă în Terminator: „Nu există destin, ci doar ceea ce facem

pentru noi înșine“. Nimeni nu le-a spus acestor biete suflete că pot să-și facă propriul lor destin. Că își pot schimba circumstanțele atât de radical, încât lucrurile de neschimbat vor deveni irelevante. Oricine poate să facă asta, de fapt. Oricine poate să-și croiască propriul său destin. Și tu poți să faci asta, începând chiar din acest moment. Alegând această carte, poate ai făcut-o deja. Și dacă da, este un lucru fantastic. Acum vreau să mă adresez unei persoane din viața ta care poate că nu a început să facă eforturi pentru a-și schimba circumstanțele, deoarece nu crede că acest lucru este posibil. Este important să ajungem la acești oameni, deoarece curiozitatea este primul lucru care moare într-un om care a fost crescut în spiritul ideii că lumea este așa cum este și că el nu poate face nimic pentru a o schimba. După ce moare curiozitatea, buretele care este mintea lui se transformă într-o cărămidă crăpată care se chinuie să absoarbă tot ceea ce este nou și devine incredibil de fragilă când se confruntă cu decizii dificile.

Fă pentru el ceea ce Fredi Gerstl a făcut pentru mine și ceea ce eu, cu această carte, încerc să fac pentru tine. Lumea are nevoie de mai mulți bureți. Are nevoie de mai mulți oameni cu viziune inteligentă, optimiști, hotărâți și utili. Are nevoie de oameni ce pot să viseze la lumea de mâine, o lume care poate deveni realitate doar atunci când oamenii sunt mai întâi capabili să absoarbă cunoașterea lumii de azi.

## **Folosește-ți cunoașterea pentru o cauză bună**

*Use it or lose it. Ce nu folosești dispăre. Această zicală este valabilă pentru atâtea sectoare ale vieții, încât ar trebui să fie considerată o lege universală.*

La sala de forță, dacă nu folosești un mușchi, se zbârcește și moare. Acest fenomen se numește atrofiere.

La Hollywood, dacă nu îți folosești faima pentru a face proiecte mari sau pentru a-ți exercita influența, steaua ta va păli și, odată cu ea, șansa de a mai face vreunul dintre aceste lucruri.

La guvernare, dacă ai bani alocați pentru ceva în bugetul anual și nu îi folosești în acel an, vor dispărea în următorul an și nu îi vei mai vedea niciodată.

*Use it ore lose it este regula pentru fructul copt, bunăvoința politică, atenția mass-mediei, cupoane, oportunitățile economice, spațiul de depășire pe autostradă și pentru tot felul de alte lucruri. Dar, lucrul cel mai important, ea este valabilă pentru cunoașterea pe care o absorbi de-a lungul vieții tale. Dacă nu îți încordezi în mod regulat mintea ca pe un mușchi și nu îți folosești cunoașterea, ea își va pierde în cele din urmă puterea.*

Una dintre primele dăți când am constatat personal influența pe care poți să o ai dacă îți folosești cunoașterea a fost la jumătatea mandatului meu de președinte al Consiliului Prezidențial pentru Educație Fizică și Sport, deținut din 1990 până în 1993. Am lucrat sub conducerea directă a președintelui Bush, iar una dintre sarcinile mele a fost să vizitez școli din toate cele 50 de state. M-am întâlnit cu lideri locali pentru a vorbi despre politici publice. Am ținut discursuri în școli pentru a-i motiva pe copii și pentru a-i convinge pe părinții lor să închidă televizorul și să meargă afară. Am condus mese rotunde și discuții ale Consiliului cu educatori, experți medicali, profesioniști ai fitnessului, persoane cu funcții de conducere din domeniul medical, experți în nutriție și cu oricine altcineva despre care am crezut că poate să ne ajute în lupta noastră împotriva obezității la copii sau să susținem programe de educație fizică, programe care fuseseră eliminate de statele ce se luptau cu deficite bugetare. Am vorbit foarte mult în aceste vizite, dar în cea mai mare parte a timpului am fost ca un burete: am privit, am ascultat și am pus întrebări, încercând să aflu de la oamenii de la fața locului ce se întâmpla în statul lor. Cu ce probleme se confruntau? Ce lucruri încercaseră să facă pentru a salva programele de educație fizică? Care dintre ele funcționase? Care eșuase? De ce aveau nevoie? Și pentru ce?

Am plecat de la fiecare eveniment cu capul plin de informații și pentru o vreme cel puțin nu am avut unde să le pun în altă parte decât în rapoartele și recomandările pe care consiliul le producea în fiecare an. Apoi, în 1992, am întâlnit un om minunat, pe numele său Danny Hernandez, care conducea un program intitulat Inner-City Games (ICG) din incinta Hollenbeck Youth Center, East Los Angeles, la mai puțin de 25 de kilometri de casa mea.

Danny s-a născut și a crescut într-o zonă dură din East Los Angeles, numită Boyle Heights. A absolvit liceul militar acolo, s-a întors acolo pentru a merge la facultate după ce și-a făcut serviciul militar în Vietnam, pentru care a primit o decorație, și locuiește tot acolo până în ziua de azi. El este ochii, urechile și bătaia inimii cartierului său. De-a lungul anilor, Danny observase că vara, când școala era închisă, era perioada când copiii din cartierul său erau cei mai



vulnerabili la droguri și la violențele de stradă, deoarece nu aveau un loc în care să se ducă sau vreun lucru constructiv pe care să-l facă zilnic. Astfel, în 1991, el a fondat ICG — o competiție academică și sportivă asemănătoare jocurilor olimpice — pentru copiii din East L.A., ca o modalitate de a-i îndepărta de pe străzi.

L-am cunoscut pe Danny după violențele din Los Angeles. Achitarea celor patru polițiști în acea primăvară, pentru loviturile aplicate lui Rodney King pe marginea drumului cu un an în urmă, făcuse să explodeze tensiunile rasiale din oraș. Protestele față de verdict au condus la o săptămână de jafuri, incendii, violențe și distrugere a proprietăților pe scară largă, majoritatea acestora având loc în cartiere mai sărace, precum cel în care lucra Danny. Magazine, blocuri de apartamente, malluri și chiar străzi întregi au dispărut în flăcări. Danny și-a dat seama că vara, care avea să se instaleze peste mai puțin de o lună, avea să fie una foarte importantă nu doar pentru copiii din Boyle Heights, ci din tot Los Angelesul. Lucrurile puteau să ia foarte rapid o întorsătură urâtă pentru toată lumea dacă liderii comunității nu erau atenți, dacă nu erau cu ochii în patru ca să zicem așa, în condițiile în care o jumătate de milion de copii cu vârste cuprinse între 5 și 18 ani aveau să se reverse din sălile de clasă pe străzile orașului. Ideea lui Danny era să extindă ICG dincolo de East L.A., pentru a-i include pe copiii din întregul oraș și el căuta sprijin din partea liderilor politici și a personalităților locale în vederea popularizării și finanțării Inner-City Games.

Acesta a fost momentul în care am apărut eu. Danny mi-a făcut un tur al Hollenbeck Youth Center. Acest centru avea o sală de sport, un ring de box și foarte multe echipamente sportive. Exista un vestiar prevăzut cu dușuri. În centru existau și găseau locuri mai ferite în care copiii puteau să-și facă temele pentru acasă și tutori care să-i ajute. Avea chiar și o sală cu foarte multe calculatoare, un lucru de necrezut pentru anul 1992. Cu excepția calculatoarelor, locul mi-a reamintit de sala de sport din Graz — era un templu plin de posibilități.

Am absorbit tot ceea ce mi-a spus Danny despre munca lui din ultimul deceniu și i-am pus o mulțime de întrebări cu privire la speranțele sale legate de Inner-City Games. Cu cât știam mai multe, cu atât aveam să fiu mai capabil să ajut și voiam cu adevărat să înțeleg acest loc și misiunea lui Danny.

Voiam mai ales să înțeleg de ce nu existau și alte programe ca al lui. Vizitasem școli din aproape fiecare stat până în acel moment și nu văzusem sau auzisem

nicăieri de vreun program precum Inner-City Games. Danny mi-a spus că îi fusese întotdeauna greu să facă rost de finanțare de stat sau federală, așa că acesta era probabil motivul. Și tot acesta era motivul pentru care el vorbea cu mine despre programul lui, și nu cu primarul sau guvernatorul.

Danny mi-a făcut o impresie profundă. Ambiția lui în ceea ce privește centrul și Jocurile Inner-City mi-a reamintit propriile ambiții de la începutul carierelor mele de culturist și actor. Amândoi aveam visuri despre care foarte mulți oameni gândeau probabil că sunt nebunești, dar, dacă ai fi putut vedea ceea ce vedeam noi și dacă ai fi știut cât de multă muncă eram dispuși să investim pentru a transforma acele visuri în realitate, ți-ai fi dat seama că la urma urmei nu eram atât de nebuni.

Auzisem destule lucruri. Am acceptat să mă alătur acestui proiect în calitate de președinte executiv al Jocurilor pentru a-l ajuta pe Danny să extindă ICG în tot Los Angelesul. Foarte curând, am înființat Inner-City Games Foundation ca organizație nonprofit și mi-am petrecut restul verii prezentând proiectul unor prieteni și boși de la Hollywood și solicitându-le bani pentru el, în vreme ce Danny asigura finanțările corporatiste. Nu am reușit să organizăm Jocurile la timp pentru vacanța de vară — orașul se refăcea încă după proteste —, dar mai târziu în acea toamnă, ICG a găzduit 100 000 de copii locali în mai multe săli din Los Angeles, aceștia participând la peste o duzină de evenimente sportive diferite, precum și la concursuri de eseuri, dans și artă, unde puteau să câștige burse. În plus, au fost organizate târguri de joburi și evaluări gratuite ale sănătății și condiției fizice pentru copii și familiile lor.

A fost un succes uriaș. Eforturile noastre s-au bucurat de foarte multă atenție, adică exact de lucrul de care ai nevoie când încerci să vinzi o viziune ca aceasta unui oraș de mărimea Los Angelesului. Jocurile din 1992 au fost, de asemenea, făcute cunoscute de mass-media națională, un lucru cu atât mai bun, deoarece ne-a permis mie și lui Danny să promovăm ICG aproape în același fel în care promovasem în trecut culturismul și filmele mele. Am putut astfel să răspândim mesajul ICG în termenii noștri, un lucru care a avut drept efect atragerea unor lideri comunitari din alte orașe, precum Atlanta și Chicago, care auziseră de ceea ce făcuse Danny cu un an înainte și voiau să vadă cu ochii lor dacă ar fi putut funcționa și în altă parte.

Dacă ICG ar fi funcționat sau nu și în acele orașe era o întrebare la care nu eram pregătit să răspund. Ceea ce știam cu certitudine, după experiența mea ca țar al

fitnessului, este că fiecare dintre acele orașe și zeci de alte orașe aveau nevoie de un program ca acesta, deoarece se confruntau cu aceeași problemă pe care o avea Los Angelesul. În fiecare vară, sute de mii de copii nu aveau unde să se ducă și pe nimeni care să aibă grijă de ei.

Dar mai știam un lucru. Aceasta nu era doar o problemă de vară, cu care se confruntau orașele. Era, de asemenea, o problemă cotidiană după terminarea cursurilor. Începusem să o văd și să aud de ea în turul meu prin școlile americane. La sfârșitul orelor, am observat că unii copii erau luați de părinții lor, unii se înghesuiau în autobuze, dar foarte mulți alții nu făceau niciunul dintre aceste lucruri. Aceștia rămâneau prin zonă și pierdeau vremea sau plecau în grupuri mici cine știe unde. Am văzut acest pattern în repetate rânduri, în special la școlile gimnaziale, care nu au același tip de activități sportive extracurriculare pe care îl au liceele. Eram curios dacă exista o explicație pentru această situație, așa că le-am pus întrebări despre ceea ce vedeam profesorilor și directorilor. Aceștia mi-au spus că nu mai puțin de 70% dintre elevii lor aveau părinți care fie nu erau prezenți, fie munceau, dar nu își permiteau să angajeze pe cineva care să aibă grijă de copiii lor, astfel că aceștia erau singuri acasă după ore, ceea ce însemna că erau, practic, nesupravegheați până când părinții lor se întorceau de la muncă. Am aflat, de asemenea, de la șefii poliției locale că se refereau la perioada cuprinsă între sfârșitul zilei de școală și cel al zilei de muncă — aproximativ între orele 15:00 și 18:00 — folosind termenul de „zonă periculoasă”, când copiii erau cei mai vulnerabili la droguri și alcool, la bandele de cartier și infracțiuni, iar pentru fete exista riscul a de rămâne însărcinate înainte de împlinirea vârstei majoratului.

În succesul Inner-City Games din toamna anului 1992 și apoi din vara anului 1993 am văzut o oportunitate de a-l ajuta pe Danny Hernandez să extindă ICG dincolo de granițele Los Angelesului, la nivel național. Speranța mea era că în cele din urmă, cu sprijin și finanțare suficiente, am fi putut extinde misiunea dincolo de Jocurile din Vară, pentru a include un program afterschool care să se întindă pe tot parcursul anului. Aveam mai mult decât speranțe, totuși. Aveam o viziune și credeam că posedam cunoștințele și capacitatea necesare pentru a o transforma în realitate.

Aceasta era o misiune în care puteam în cele din urmă să profit de renumele pe care mi-l creasem în cele două decenii anterioare. Puteam să folosesc toate relațiile pe care mi le făcusem în acea perioadă. Puteam să telefonez oricărui politician, membru al guvernului și expert în domeniu pe care îi întâlнисem pe

parcursul turneului meu de țară al fitnessului în toate cele 50 de state americane. Puteam să utilizez fiecare informație pe care o aflasem la debaterile publice, mesele rotunde și sesiunile de întrebări la care participasem, din Anchorage până în Atlanta. Absorbisem ca un burete — așa cum învățasem de la Fredi Gerstl — atât de multe informații valoroase, iar acum era vremea să storc buretele și să le folosesc pe toate în favoarea copiilor vulnerabili din întreaga țară.

Sunt adeptul zicalei „bate fierul cât e cald“, astfel că, împreună cu Bonnie Reiss, o femeie foarte energică, am creat o mașină de lobby și strâns fonduri, cât de repede am putut, și am luat-o din loc. Ne-am dus în orașe de pe tot cuprinsul țării, despre care credeam că ar putea folosi un program precum Inner-City Games și versiunea lui mult mai robustă pe care plănuiam să o construim. Pe banii mei, folosind propriul meu avion, ne-am dus peste tot și am făcut lobby pe lângă fiecare oficialitate locală sau de stat, dispusă să stea de vorbă cu noi. Le-am ascultat cum descriau problemele cu care se confruntau, multe dintre ele fiind legate de găsirea unei surse de finanțare pentru a sprijini programul în orașul lor sau măcar într-una dintre școlile lor. La fel cum făcusem pe timpul mandatului meu de consilier al președintelui, am absorbit toate aceste informații și le-am încorporat în perspectiva pe care o aveam cu privire la problemele mai mari pe care încercam să le rezolvăm. Apoi, lucrând cu Bonnie și Danny, cu filantropi din rețeaua noastră și cu agențiile federale și de stat, ne-am folosit toate cunoștințele pentru a oferi soluții acestor state prin Fundația ICG.

Rezultatul a fost extinderea constantă a ICG până la nouă filiale în întreaga țară pe parcursul următorilor câțiva ani. În același timp, am început să dezvoltăm un program pentru școli desfășurat pe toată durata anului și intitulat After-School All-Stars, în care sunt implicați în prezent peste 100 000 de copii zilnic în peste 450 de școli din 40 de orașe americane. Mă simt foarte mândru că sunt încă implicat în acest program, deoarece este un exemplu strălucit de ce se poate întâmpla atunci când închizi gura și îți deschizi mintea. Când asculți, înveți și abordezi o problemă cu o preocupare sinceră. Când ești hotărât și nu precupești niciun efort pentru a face din colțul tău de lume un loc mai bun.

Curiozitate. Foame de informații. Să fii deschis la minte. Să-ți pui cunoștințele în slujba unui scop bun.

Aceasta, după cum s-a văzut, este rețeta potrivită pentru oricine vrea să producă o schimbare reală, semnificativă în lume, indiferent dacă este de natură personală, profesională sau politică. Ea este, de asemenea, modalitatea prin care

poți să-ți modifici circumstanțele și să creezi spațiu pentru ca viziunea ta să se dezvolte și să avanseze, acesta fiind un lucru esențial, deoarece știu că și tu vrei să te dezvolti și să avansezi.

---

\*\*\*\* [Biblia, Iacob 1:19, trad. Dumitru Cornilescu, ed. revizuită din 2016 \(N.t.\).](#)

## Capitolul 7

## Sparge-ți oglinzile

Am o regulă. Poți să-mi spui Șnițel, poți să-mi spui Termie, Arnie sau Schwarzie, dar nu-mi spune niciodată că sunt un om care s-a realizat prin propriile forțe.

Când eram mai tânăr și nu înțelegeam engleza scrisă la fel de bine ca acum, mă deruta întotdeauna când oamenii vorbeau în acest fel despre mine. Un om realizat prin propriile forțe? Știam că este un compliment, dar asta nu mă împiedica să mă întreb: Despre ce vorbesc oamenii ăștia? Cum rămâne cu părinții mei? Ei m-au făcut literalmente. Cum rămâne cu Joe Weider? El m-a adus în America și mi-a împlinit cele mai vechi visuri ale mele. Cum rămâne cu Steve Reeves și Reg Park? Ei m-au făcut să visez că într-o bună zi voi trece de la culturism la actorie într-un mod realist. Cum rămâne cu John Milius? El m-a făcut Conan Barbarul.

Poate că luam prea literal expresia „realizat prin propriile forțe“, dar nu am crezut niciodată că eram un astfel de om. Credeam că sunt un exemplu de vis american devenit realitate. Credeam (și încă mai cred) că oricine poate să facă ceea ce am făcut eu. Dar simțeam, la drept vorbind, că acest lucru mă făcea să fiu opusul individului realizat prin propriile forțe. Să ne gândim puțin la ce înseamnă asta. Dacă sunt un exemplu de ceea ce este posibil în America, cum aș mai putea să fiu un om realizat prin propriile forțe, de vreme ce am avut nevoie de America pentru oricare dintre succesele despre care am constatat că sunt posibile? Eram îndatorat existenței unei întregi țări înainte de a ridica prima halteră!

Pe măsură ce am înaintat în vârstă, am înțeles mai bine nuanțele și istoria din spatele expresiei „om realizat prin forțe proprii“, am înțeles că, de fapt, ceea ce oamenii încercau să facă era să mă laude pentru hărnicia, disciplina, fermitatea și devotamentul meu — toate calitățile de care ai nevoie pentru a-ți atinge obiectivele. Și aveau dreptate, bineînțeles. Posedam toate aceste calități. Nimeni nu ridica greutăți, spunea replici sau plătea facturi în locul meu. Dar asta nu înseamnă că eram realizat prin propriile forțe. Cine sunt, unde mă aflu, de ce sunt aici și ce am avut oportunitatea să fac, toate acestea se datorează influenței a

sute de oameni speciali din viața mea.

Nu sunt singurul în această situație. Suntem cu toții aici ca urmare a contribuției altor oameni. Chiar dacă nu ai avut parte niciodată de nicio influență pozitivă în viața ta; chiar dacă fiecare individ cu care te-ai intersectat a fost un obstacol, un dușman sau nu a făcut decât să te rănească, toți te-au învățat însă ceva. Că ești un supraviețuitor. Că ești mai mult decât atât și mai bun decât ei. Ți-au arătat cine nu trebuie să fii și ce nu trebuie să faci. Te afli aici astăzi, chiar în acest moment, citind această carte în încercarea de a deveni mai bun, datorită oamenilor din viața ta, cu bunele și cu relele lor.

Dacă te gândești bine, niciunul dintre noi nu a făcut ceva vreodată de unul singur. Am beneficiat întotdeauna de ajutor sau îndrumare. Alții au bătătorit drumul pentru noi sau ni l-au indicat într-o formă sau alta, indiferent dacă am fost conștienți de la început de acest lucru sau nu. Și acum, pentru că tu știi acest lucru, este important să recunoști că ai responsabilitatea de a oferi la rândul tău ceva. De a-i ajuta pe alții. De a trimite scara înapoi jos și de a ridica următorul grup de oameni. De a face și tu la rândul tău ceva pentru alții. De a fi util.

Și dă-mi voie să-ți spun ceva: în momentul în care îți vei asuma pe deplin această responsabilitate, ea îți va schimba viața și o va îmbunătăți pe cea a nenumărați alți oameni. Te vei întreba de ce nu ți-ai dat seama de acest lucru mai devreme. Ceea ce a început ca o responsabilitate va deveni rapid o datorie, pe care o vei resimți în cele din urmă ca pe un privilegiu pe care nu vei vrea să-l abandonezi și nu-l vei lua ca de la sine înțeleș niciodată.

## **Toată lumea beneficiază când dai ceva înapoi**

O carte precum aceasta este o conversație între doi oameni: autorul și cititorul. Tu și eu. Eu nu mă adresez întregii lumi, mă adresez ție. În opinia mea, aceasta este o relație profundă și sacră. Dar se întâmplă uneori lucruri ciudate cu cărți precum aceasta, unde scopul autorului este să te motiveze pe tine, cititorul, pentru a-ți crea o viziune despre viața ta, pentru a gândi la scară mare și pentru a face tot ceea ce trebuie ca să-ți împlinești această viziune. Asemenea cărți pot să devină un fel de formular de acord pentru egoism. Ele pot fi folosite pentru a



justifica o atitudine de genul „eu împotriva tuturor“ care transformă procesul de autoperfecționare într-un joc cu sumă zero. Pentru ca tu să devii mai bogat, cineva trebuie să devină mai sărac. Pentru ca tu să devii mai puternic, cineva trebuie să devină mai slab. Pentru ca tu să învingi, toți ceilalți trebuie să piardă.

Dă-mi voie să-ți spun, în afară de competiția sportivă directă, aproape toate acestea sunt gargară. Viața nu este un joc cu sumă zero. Putem să creștem toți împreună, putem să ne îmbogățim împreună, putem să devenim mai puternici împreună. Fiecare dintre noi poate să învingă, la momentul potrivit pentru el și în felul lui propriu.

Iar acest lucru se întâmplă atunci când ne concentrăm asupra tuturor modalităților în care putem să-i ajutăm la rândul nostru pe oamenii din viața noastră, fie că este vorba despre membrii familiei, prieteni, vecini sau colaboratori de-ai noștri, fie pur și simplu despre ființe umane care se întâmplă să respire același aer ca și noi. Cum putem să-i ajutăm să-și transforme viziunile în realitate? Cum putem să-i sprijinim în atingerea obiectivelor lor? Cum putem să-i ajutăm să-și îmbunătățească performanțele în activitățile pe care adoră să le facă? Ce putem să le oferim celor aflați la nevoie? Ceea ce vei descoperi răspunzând la fiecare dintre aceste întrebări pentru tine însuși, în ceea ce privește propriile tale relații, este că vei primi înapoi exact ceea ce dai.

Am simțit acest lucru prima oară, și cel mai puternic, în sala de sport, cu tovarășii mei de antrenament. Ne stimulam întotdeauna unul pe celălalt. Împărtășeam tehnici de antrenament și sfaturi legate de dietă. Ne susțineam reciproc cu încurajări, dar și literalmente, sprijinindu-ne unul pe celălalt când ridicam greutăți maxime sau când eșuam în astfel de ridicări. Cu toții ne dădeam seama că aveam să concurăm unul împotriva celuilalt în cele din urmă, așa că nu se poate spune că nu eram conștienți de faptul că fiecare dintre noi își ajuta rivalul să devină mai bun, dar știam, de asemenea, că, dacă partenerii noștri de antrenament deveneau mai puternici, asta însemna că puteau să ne stimuleze mai mult și, prin urmare, că puteam să devenim cu toții mai puternici.

Un astfel de ajutor reciproc nu ne-a adus beneficii doar nouă, culturistilor individuali, ci a fost și în folosul sportului pe care îl practicam. În anii 1970 eram imaginea culturismului internațional, dar nu așa fi fost altceva decât o noutate, iar culturismul nu ar fi părut nimic mai mult decât o paradă de circ dacă m-aș fi aflat pe scenă cu niște concurenți de zeci de ori mai puțin musculoși sau definiți decât mine. Și cine știe dacă aș fi ajuns la nivelul la care am ajuns. Nu știu dacă aș fi

ajuns să am corpul pe care l-am avut de fiecare dată când am câștigat titlul Mr. Olympia dacă nu ar fi fost Franco Columbu care să mă stimuleze ca partener de antrenament sau dacă Frank Zane nu ar fi locuit cu mine câteva luni și nu mi-ar fi arătat trucurile lui pentru obținerea unei definiri mai bune. Culturismul a atins culmile pe care le-a atins pentru că întregul nostru grup s-a antrenat împreună în aceleași săli de sport și întrucât ne-am ajutat reciproc pentru a deveni mai buni, iar acest lucru a condus la competiții mai bune, care, la rândul lor, au făcut ca acest sport să fie tot mai important.

Am cunoscut același circuit de reacție pozitivă când am jucat în filme. Hollywoodul este plin de actori foarte nesiguri pe ei care, atunci când nu primesc o îndrumare corespunzătoare sau sprijin din partea cercului lor de persoane apropiate, ajung să transforme un film într-un joc cu sumă zero. Vor încerca să domine fiecare scenă în care se află, să obțină mai mult timp pe ecran decât ceilalți protagoniști și să-i îndepărteze pe alți actori de pe ecran. Ei cred că asta fac marii actori. Că în felul acesta devin staruri sau câștigă premii. Realitatea este că acest tip de ambiție personală și de comportament egoist înrăutățește filmele, făcându-le oarecum penibile și afectând într-o manieră negativă experiența urmăririi lor. Dar când actorii se ajută reciproc la filmarea scenelor lor, când se susțin unul pe celălalt, când își dau reciproc posibilitatea de a avea momente nemaipomenite și de a juca memorabil, un film bun devine o capodoperă și protagoniștii lui stabilesc o legătură mult mai profundă cu spectatorii. Filmul are, în felul acesta, succes. Iar un film de succes înseamnă printre altele că actorii din distribuția lui au șanse mai mari de a primi oferte pentru alte filme, mai importante și mai profitabile decât cel pe care tocmai l-au făcut împreună.

Prin generozitatea ta și ajutorul pe care-l oferi partenerului tău de scenă, rivalului sau colegului tău, ușurezi viața tuturor și ajuți la crearea unui mediu pozitiv în care poți să progresezi și să-ți găsești la rândul tău fericirea. Din acest motiv iubim serialele de televiziune în care sunt distribuiți numeroși actori mari, cu un timp aproximativ egal pe ecran. Din acest motiv admirăm companii precum Patagonia, care își pun clienții și angajații mai presus de profituri. Și tot acesta este motivul pentru care ridicăm în slăvi mari echipe sportive precum Golden State Warriors din 2017 sau acea uimitoare echipă națională de fotbal a Spaniei, pentru că jucătorii lor pasează excelent mingea și practică un joc de echipă, care include pe toată lumea și îi ajută pe toți să devină mai buni.

De cealaltă parte, acesta este și motivul pentru care nutrim sentimente atât de

complicate pentru superstarurile egocentrice din sport, directorii de companie egoiști și politicienii narcisici. Aceștia nu îmbunătățesc aproape niciodată performanța altora. Chiar și când sunt în „echipa noastră“, îi acceptăm doar atâta vreme cât sunt învingători. În momentul în care încep să piardă sau lucrurile încep să ia o întorsătură proastă, vrem să-i schimbăm, să-i concediem, să votăm în favoarea scoaterii lor din echipă. Deoarece, odată ajunși în acest punct, ce sens mai are să tolerezi un ticălos egoist care nu se gândește decât la el?

Dar nu este nevoie să urmărești un țel sau o viziune importantă pentru a cunoaște beneficiile ajutorului acordat altora. Există nenumărate dovezi științifice care arată că simplul gest de a oferi ajutor sporește semnificativ fericirea celui care oferă, iar această creștere începe să se producă aproape imediat. În 2008, o serie de cercetători de la Harvard au făcut un experiment în cadrul căruia au dat unui grup de participanți 5 dolari, iar altui grup 20 de dolari și le-au spus să cheltuiască suma pentru ei înșiși sau să o dăruiască. Iar când au venit să-i verifice — la sfârșitul zilei —, cercetătorii au descoperit că participanți care făcuseră cadou banii au raportat că au avut o zi mult mai bună decât cei care păstrasera banii.

Dar iată care a fost partea cu adevărat interesantă: nu a existat nicio diferență semnificativă în ceea ce privește nivelul de fericire între indivizii care au făcut cadou 5 dolari și cei care au oferit 20 de dolari. Cu alte cuvinte, cei care au făcut cadou 20 de dolari nu au fost de patru ori mai fericiți. Așadar, nu este vorba despre cantitatea pe care o oferi, ci despre simplul fapt că oferi. Gestul de a oferi este cel care produce fericire.

Gândește-te la acest lucru: poți să faci ziua mai frumoasă cuiva și ție însuți cu același gest de bunătate și generozitate. Și nu trebuie să fii bogat sau plin de bani pentru asta.

## **Cum să oferi la rândul tău ajutor**

Este ușor pentru mine, având în vedere experiența mea de viață și resursele de care dispun, să stau aici și să-ți spun cât de important este să oferi la rândul tău ajutor și cât de bine te simți când îi ajuți pe alții. Dar știi că beneficiile nu sunt

Întotdeauna evidente când ești tânăr și sărac și încă nu te-ai decis cum vrei să arate viața ta în viitor. Și știi, de asemenea, că nu este atât de simplu când ești mai în vârstă și ai mai multe joburi, când ai o mulțime de guri de hrănit și când ești nevoit să te gândești de dimineața până seara la problemele tale.

Simți că nu mai ai timp și pentru a oferi ajutor altora. Și, când găsești ceva timp, toate eforturile tale au fost concentrate atâta vreme în direcția studiului intens, a întreținerii familiei sau a transformării viziunii tale în realitate, încât acum îți vine greu să-ți dai seama cum să folosești cel mai bine acest timp sau dacă el poate fi măcar de folos altora.

În cele din urmă sfârșești prin a-ți spune lucruri precum: „Cine sunt eu? Sunt un nimeni care încearcă să se strecoare prin viață“. Sau: „Ce pot să fac? Nu am niciun talent special“. Sau: „Ce am eu de oferit? Nu sunt bogat și faimos ca alți oameni“.

Primul lucru pe care trebuie să-l înțelegi este că, la cel mai simplu nivel, nu trebuie să-ți rearanjezi viața pentru a-i ajuta pe alții. Nu trebuie decât să-ți ții ochii și urechile deschise și să fii implicat în lumea din jurul tău. Când vezi că cineva nu se descurcă — cu o plasă de cumpărături sau cu o emoție dificilă —, oprește-te și dă-i o mână de ajutor sau o îmbrățișare. Dacă un prieten cu care nu ai mai vorbit de ani buni te sună în miezul nopții, răspunde la telefon. Dacă te întâlnești cu o persoană care arată de parcă ar avea nevoie de ajutor, răspunde la chemarea ei, indiferent dacă îți cere ajutorul sau nu. Ușurează-i povara, chiar dacă o faci preț de 5 minute sau 20 de metri. Ajutorul oferit altora este o practică simplă pentru care nu este nevoie decât de înțelegere, voință și puțin efort. Fără să cauți acest lucru în mod activ, doar prin faptul că ești conectat la mediul tău, vei întâlni în fiecare zi oportunități de a-i ajuta pe alții. Și crede-mă când îți spun, te vei simți minunat când o vei face.

Al doilea lucru pe care trebuie să-l înțelegi este că ai mai multe de oferit decât crezi. De exemplu, știi că ai timp pentru asta. Dacă ne gândim la toate cele 24 ore ale unei zile, îți garantez că ai cel puțin o oră pe care o poți rezerva o dată sau de două ori pe săptămână. Vorbești o limbă străină? Ești bun la matematică? Știi să citești? Poți să dai meditații copiilor de la clasele I–VIII o dată pe săptămână în cadrul unui program afterschool din apropierea locuinței tale. Poți să le citești unor copii de școală primară la biblioteca locală sau pacienților dintr-un spital pentru copii. Ai o mașină încăpătoare sau o dubă? Poți să distribui mâncare persoanelor în vârstă sau să-i duci pe bătrânii de la cămin la clinica la

care au programare la fizioterapie. Ești îndemânat? Ai unelte? Poți să ajuți la repararea terenurilor de sport din orașul tău înainte de a începe sezonul.

Nici măcar nu trebuie să ai aptitudini atât de complicate. Ești în stare să mergi și îți permiți să cumperi o cutie cu pungi mari de gunoi? Marele scriitor american David Sedaris a strâns atâta vreme gunoi de pe străzile din apropiere de casa lui aflată într-un sătuc englezesc, în timp ce își făcea plimbarea de dimineață, încât autoritățile locale au numit camionul de gunoi în cinstea lui și regina Elisabeta I-a a invitat odată la ceai la Palatul Buckingham.

Asta nu înseamnă că trebuie să ai o casă drăguță care să te motiveze să strângi gunoaiele din cartierul tău. Nu ai nevoie nici măcar de o casă. În West Los Angeles, un bărbat fără adăpost, pe numele său Todd Olin, a devenit o legendă locală pentru că își petrecea ore întregi, în fiecare zi, curățând străzile din cartierul său, Westchester. Strângea gunoiul, rupea buruienile, ștergea graffitiurile, curăța scurgerile și grătarele canalelor. Și la început nu a avut nimic altceva decât două cărucioare de cumpărături și un clește pentru colectarea deșeurilor.

Nu trebuie să oferi ajutor în fiecare zi. În 2020, o elevă de liceu de 16 ani din Tucson, Arizona, Lily Messing, a înființat un grup intitulat „100+ adolescenți cărora le pasă de Tucson“, care se întrunește doar de patru ori pe an. Fiecare membru al organizației, care este alcătuită din elevi de liceu, contribuie cu 25 de dolari pe trimestru — adică 100 de dolari pe an —, apoi identifică o organizație locală care are nevoie de ajutor, colectează banii pentru acel trimestru și îi donează direct organizației. Începând din 2020, ei au donat peste 25 000 de dolari unor grupuri care se ocupă de copii, animale, victime ale abuzului domestic și persoane fără adăpost din orașul lor. 25 de dolari de patru ori pe an. Doar de atât a fost nevoie pentru a avea un asemenea impact!

Dacă încă te mai străduiești să identifici modalități în care ai putea să oferi la rândul tău ajutor, nu te concentra pe ce ai sau pe ce știi, fă un inventar a ceea ce alții au făcut pentru tine în viața ta și încearcă să-ți manifesti recunoștința făcând același lucru pentru alte persoane care s-ar putea afla într-o situație similară. Dacă ai avut un antrenor grozav de fotbal în copilărie, implică-te în fotbalul pentru copii. Dacă ai primit o bursă de la o organizație locală de caritate care te-a ajutat să mergi la facultate, intră în legătură cu această organizație și vezi cum ai putea să contribui la fondul lor de burse pentru grupul actual, selectat dintre elevii aflați în ultimul an de liceu. Ca o modalitate de a-mi arăta recunoștința

pentru gestul generos al lui Joe Weider de a mă aduce în America, unul dintre lucrurile pe care le fac este să caut cetățeni străini ambițioși și cu visuri mari, valoroase și să îi ajut să obțină viză sau permis de rezidență permanentă, scriind pentru ei scrisori de recomandare pe hârtie personalizată cu sigiliul guvernatorului Californiei în antet. Nu trebuie să ai relații sau să fii creativ pentru a fi la rândul tău de ajutor, trebuie doar să reflectezi puțin.

În ultimul capitol am discutat foarte mult despre faptul că a fi curios, a fi asemenea unui burete și a pune întrebări bune sunt modalități de a ne deschide mintea la posibilitățile lumii. Și sunt, totodată, modalități de a ne deschide inima pentru problemele ei și pentru felurile în care am putea ajuta la soluționarea lor. Uneori, aceste probleme sunt minore și nu afectează decât o persoană care are nevoie de puțin ajutor foarte rapid. Alteori, problemele pot fi mari, cronice sau sistemice, iar contribuția la rezolvarea lor devine o cauză prin intermediul căreia îți manifesti recunoștința, așa cum s-a întâmplat în cazul lui Lily Messing, sau o parte a misiunii vieții tale, cum a fost pentru Danny Hernandez și Mary Shenouda.

Desigur, poți face ambele lucruri. Eu trimit zilnic câte un newsletter la sute de mii de oameni pentru a-i inspira să se mențină sănătoși și într-o formă fizică bună. Aceasta este, din multe puncte de vedere, o continuare și o evoluție a activității pe care am desfășurat-o în vederea combaterii obezității la începutul anilor 1990 în calitate de țar al fitnessului. În același timp, îmi face foarte multă plăcere să petrec 10 minute cu un moș excentric ca să-i arăt cum să facă o tracțiune la helcometru sau să stau de vorbă cu un puști de 17 ani care vrea să-și înființeze propria sa firmă de montaj de acoperișuri.

În ambele cazuri, fie că ai ajutat sute de oameni cu munca ta, fie că ai schimbat o viață cu cuvintele tale de înțelepciune, ți-ai arătat recunoștința în cel mai profund mod, pentru că ai schimbat lumea. Dacă nu ești încă sigur în privința a ceea ce ai de oferit, atunci nu trebuie decât să fii prezent și să te concentrezi pe lucrurile mici. Lucrurile mici au întotdeauna tendința de a deveni lucruri mari și sunt încredincioși că într-o zi un lucru mic te va conduce către un lucru mare pentru care te vei simți pregătit să-ți arăți recunoștința într-un mod mai substanțial.

Așa stau lucrurile deseori cu copiii care se străduiesc să devină Cercetaș Vultur, cel mai mare grad în programul Cercetașilor. Ultimul pas înainte de a deveni un Cercetaș Vultur constă în realizarea unui proiect de caritate care să aibă un impact semnificativ asupra comunității locale. În esență, copiii trebuie să-și

stabilească propria modalitate de a oferi la rândul lor ajutor. Cei mai mulți dintre ei se decid în scurt timp cum vor să arate proiectul lor de caritate pentru că au avut ochii și urechile deschise ani la rând, s-au implicat în viața comunității lor și au fost pregătiți să le răspundă celor care aveau nevoie de ajutor.

Poate că ei îi ajută întotdeauna pe oameni să-și urce pe trotuar căruciorul de cumpărături sau căruciorul de copii, deoarece bordurile din orașul lor sunt prea înalte, astfel că, pentru proiectul lor, decid să obțină o autorizație de construire, să strângă bani de la afaceriști locali și să găsească un antreprenor care să ajute la repararea drumurilor și la construirea în tot orașul a unor rampe care să facă bordurile accesibile persoanelor cu handicap.

Poate că ei își ajută vecinii să-și caute câinii care scapă mereu dintr-un parc din apropierea casei lor deoarece gardul care îl împrejmuiește este vechi și are găuri în el. Așa că decid să reproiecteze și să reconstruiască gardul împreună cu câțiva dintre tovarășii lor cercetași — folosind materiale donate de magazinul local de bricolaj —, apoi trimit o petiție consiliului local prin care solicită ca spațiul respectiv să fie desemnat oficial ca parc pentru câini și în felul acesta să fie asigurată întreținerea lui viitoare.

Există mii de versiuni ale acestei povești despre Cercetașii Vulturi, dar cel mai important lucru este că există milioane de feluri în care te poți inspira din ea pentru a-ți folosi timpul, talentele și resursele în beneficiul altora. Și știu din propria mea experiență că, odată ce ai pornit, nu te mai oprești.

## **Recunoștința devine o dependență**

Prima mea experiență legată de recunoștința manifestată într-un mod organizat datează de la sfârșitul anilor 1970 când am primit invitația de a antrena la powerlifting sportivi de la o universitate situată în colțul nord-vestic al Wisconsinului, pentru Special Olympics. Pe parcursul a două sau trei zile, am lucrat cu grupuri de adolescenți cu grade diferite de dizabilități intelectuale, în cadrul unui studiu care își propunea să vadă dacă ridicarea de greutate era un sport lipsit de pericole pentru ei și benefic, în calitate de instrument terapeutic. Întreaga experiență a fost absolut impresionantă, dar prima noastră zi împreună,

când ne-am concentrat pe împingeri cu haltera de la piept, mi-a rămas încă foarte vie în memorie.

Îmi aduc aminte că băieții erau puțin precauți și rezervați la început. Îmi aduc aminte că mi-am încordat mușchii, am pozat pentru ei și i-am lăsat să-mi strângă bicepșii sau să-mi lovească pieptul cu pumnul, pentru a-i face să iasă din carapacea lor. Îmi aduc aminte cât de bine m-am simțit când le-am câștigat încrederea și când am văzut cum le-a sporit entuziasmul în momentul în care, unul câte unul, s-au așezat pe bancă și s-au poziționat sub bară pentru a ridica greutatea pentru prima oară în viața lor. Îmi aduc aminte cum se sforțau câțiva dintre ei. Când au văzut bara direct deasupra capului lor și au simțit apoi cum gravitatea trăgea greutatea în jos spre ei, prin mâinile lor, le-a fost puțin frică. Senzația le era probabil la fel de străină acelor copii pe cât îmi era mie să comunic cu ei și să îi învăț. Dar îmi aduc aminte că m-am gândit că, dacă ei aveau curajul și puterea de a-și înfrunta temerile și de a încerca ceva nou, nu puteam să las incertitudinea mea să-mi stea în cale și să mă facă să-i dezamănesc. Prin urmare, am încercat să mă ridic la nivelul bunătății, entuziasmului și deschiderii lor. Până la sfârșitul zilei, îmi aduc aminte, fiecare copil făcuse mai multe seturi de împingeri cu haltera de la piept. Chiar și cei mai speriați dintre băieți s-au așezat sub bară și au făcut rapid câteva repetări, inclusiv unul care s-a panicat inițial și a început să țipe până când am reușit să-l calmez punându-l să stea lângă mine și făcându-l numărătorul meu oficial de repetări.

Nu am să-l uit niciodată pe acel băiat. După ce m-a ajutat să număr repetările făcute de câțiva dintre ceilalți băieți, mi-am dat seama că începea să se simtă ceva mai confortabil în preajma greutăților. Îi urmărise pe băieți ridicând haltera și văzuse că aceasta nu îi strivise. L-am întrebat dacă vrea să mai încerce o dată și a spus că da. Prietenii lui erau foarte bucuroși pentru el. El s-a întinsă pe bancă cu capul între suporturile verticale ale barei; am stat în spatele lui și i-am pus încet bara în mâini.

— Acum fă-mi zece repetări, am spus.

Și el le-a făcut rapid, fără să clipească. Prietenii lui au sărit în sus de bucurie. Un zâmbet cât haltera de larg i-a înflorit pe față.

— Cred că ești pregătit pentru mai multă greutate, am spus.



Am adăugat câte un disc de 4 kilograme și jumătate la fiecare capăt.

— Încearcă să-mi faci trei repetări, am zis.

Prietenii lui l-au încurajat bucuroși. El a respirat adânc și le-a împins aproape fără efort.

— Uau, ești foarte puternic! am spus. Cred că s-ar putea să am parte de concurență foarte curând. Poți să faci mai mult?

A încuviințat din cap entuziasmat. Așa că am mai pus încă două discuri de câte 4 kilograme și jumătate. Iar el a făcut încă trei repetări. În decursul unei ore și jumătate, băiatul acesta trecuse de la a fi complet îngrozit de halteră la ridicarea a aproape 50 kg de trei ori și fără ajutor. S-a ridicat de pe bancă, am dat high-five, iar prietenii lui s-au strâns plini de admirație în jurul lui.

Stând acolo și privindu-i pe acei băieți cum sărbătoreau succesul prietenului lor, am fost cuprins de un fel de bucurie care era aproape nepământească. Eram atât de copleșit, încât nu știam ce să mai cred. Nu câștigasem bani, iar aceasta nu era o acțiune de natură să-mi promoveze cariera. Asemenea gesturi nu făceau încă parte din viziunea mea mai generală. Și, dacă e să fiu sincer, nu m-am simțit ca și cum făceam prea mult în termeni de efort sau de sacrificiu. Atunci, de ce eram atât de fericit?

Mi-am dat seama că eram astfel pentru că îi ajutasem pe acei copii. Prin lucruri atât de simple, precum să-mi fac apariția în fața unor copii, să le ofer sprijin și încurajare și să-i învăț câteva lucruri, schimbasem viața acelui băiat. Acum, el avea dovada că putea să facă asta, că era suficient de puternic nu numai pentru a ridica greutate, dar și pentru a-și învinge temerile. Îl ajutasem să învețe ceva despre el însuși, ceva cu care putea să înfrunte situații noi, inconfortabile și înspăimântătoare tot restul vieții lui. După acea zi, el nu avea să mai fie niciodată la fel. Nici prietenii săi. Și nici eu.

S-a dovedit că această experiență a fost foarte importantă pentru mine, doar că nu în sensul în care obișnuiam să evaluez lucrurile înainte. Am fost capabil să-mi folosesc cunoștințele și experiența pentru a ajuta acest grup de adolescenți care nu aveau atâtea avantaje ca mine să devină mai buni la ceva, mai puternici, mai încrezători și să aibă o părere mai bună despre ei înșiși. Îmi arătasem recunoștința și făcusem acest lucru doar pentru că acei copii aveau nevoie de ajutor și cineva mă rugase.

Imediat am vrut să fac mai multe asemenea gesturi. Dacă ai fi fost în locul meu, te-ai fi simțit probabil și tu în felul acesta. Dar dacă nu mă crezi pe cuvânt, uită-te la dovezile științifice. În cadrul a nenumărate studii făcute în ultimii 40 de ani, o serie de psihologi și neurologi au descoperit că recunoștința — manifestată fie prin donații, fie prin voluntariat — eliberează ocitocină și endorfine. Aceștia sunt hormonii pe care creierul tău îi produce în timpul actului sexual și al antrenamentelor fizice. Se știe, de asemenea, că recunoștința produce un neurohormon numit vasopresină, care este asociat cu iubirea. Mai mult decât atât, simplul fapt că ne gândim la acte de caritate sau ne aducem aminte de momentele în care am fost generoși declanșează eliberarea acestor hormoni.

Oamenii de știință au un nume pentru acest fenomen: „euforia celui care oferă ajutor“. Atât de puternică este recunoștința. Este un drog natural care te face să te simți bine și creează o puternică dependență. Acum știu toate aceste lucruri, dar în lunile și anii care au urmat după weekendul de la Wisconsin nu am făcut decât să alerg după euforia dată de ocitocină și endorfine, așa cum aleargă un dependent după vaporii drogului.

După weekendul în care am lucrat împreună, cercetătorii de la universitate și oficialitățile de la Special Olympics au descoperit că ridicarea de greutăți le-a dat copiilor mai multă încredere decât aproape orice alt sport pe care îl făcuseră. Impactul a fost atât de important, încât mi-au cerut să organizez un concurs de haltere pentru Special Olympics Games și să stabilesc ce greutăți ar trebui incluse în cadrul Jocurilor. Am fost bucuros că mi se oferea această oportunitate. Ne-am decis să începem competiția cu împingeri cu haltera de la piept și îndreptări, pentru că acestea sunt cele mai simple mișcări și riscul pe care îl prezintă pentru copiii cu probleme de echilibru sau coordonare motorie este cel mai mic. Ele sunt, de asemenea, cele mai atractive pentru cei care le privesc sau le practică, deoarece implică cel mai mare număr de greutăți de ridicat. După ce am ajutat la crearea programului, am lucrat cu grupuri de copii în alte orașe din țară și apoi am devenit instructor internațional oficial. În doi ani, powerlifting-ul avea să fie inclus la evenimentele Special Olympics regionale din Statele Unite și a devenit în cele din urmă o probă principală la Jocurile Internaționale, unde se numără în continuare printre cele mai populare sporturi atât în rândul sportivilor, cât și al spectatorilor. Până în ziua de azi, îmi place să-i încurajez pe acei bărbați și femei puternici de la Special Olympics Games și sunt incredibil de mândru că fiica și ginerele meu s-au alăturat cauzei ca ambasadori globali.

Mai târziu, întreaga mea activitate cu sportivii Special Olympics a fost cea care

l-a convins pe președintele Bush să-mi propună conducerea Consiliului pentru Educație Fizică și Sport. La acel moment eram la fel de ocupat și de solicitat ca întotdeauna. Filmam două pelicule pe an și făceam toată promovarea internațională pentru ele. Câștigam 20 de milioane de dolari pe fiecare film. Dar bucuria de care aveam parte ajutându-i pe acei copii de la Special Olympics să capete încredere în ei era mai mare decât orice senzație pe care o avusesem vreodată pășind pe covorul roșu și era mai prețioasă decât vreo altă plată uriașă, așa că șansa de a reproduce acel sentiment ajutând și mai mulți copii, inclusiv o parte dintre cei mai vulnerabili din țară, era extraordinară. Am acceptat imediat și am decis ca în timpul întregului meu mandat să călătoresc pe banii mei, să folosesc avionul meu și să plătesc pentru masa și cazarea tuturor, pe parcursul turului nostru în cele 50 de state.

Sarcinile mele tot mai numeroase din cadrul Special Olympics și al Consiliului Prezidențial îmi ocupau o bună parte din timpul liber, dar nu atât de mult, încât să mă împiedice să caut tot mai multe căi de a-mi arăta recunoștința. Eram absorbit cu totul. Nu am nicio îndoială că euforia celui care oferă ajutor a jucat un rol important în aducerea mea și a lui Danny Hernandez în aceeași încăpere pentru prima oară în 1992, de exemplu. Și știi că tot ea a condus în bună măsură la extinderea Inner-City Games în alte orașe pe parcursul deceniului și la dezvoltarea lor pentru a include un program afterschool național, desfășurat în tot cursul anului.

Asta se întâmplă când dorința de a-ți oferi la rândul tău ajutorul pune stăpânire pe tine. Asemenea unui drog, vrei nu numai să faci mai multe asemenea gesturi, ci și ca ele să fie tot mai importante. Vrei să ajuți mai mulți oameni, mai des, cu mai multe lucruri. În cazul meu, această dorință m-a făcut să renunț în cele din urmă la cecurile grase primite pentru filme, să candidez pentru postul de guvernator al Californiei, să refuz salariul asigurat de plătitorii de taxe și apoi, odată ce mandatul meu s-a încheiat, să-mi îndrept eforturile spre Schwarzenegger Institute at USC și Schwarzenegger Climate Initiative, unde obiectivele noastre — reformarea sistemului politic pentru a trece puterea din mâinile politicienilor în cele ale cetățenilor și eliminarea poluării — au potențialul de a ajuta sute de milioane, dacă nu miliarde de oameni.

În fiecare zi mă trezesc gândindu-mă la aceste lucruri, iar ele îmi dau un sentiment incredibil de scop. Același sentiment îl poate avea oricine, inclusiv tu, odată ce faci primul pas spre a oferi la rândul tău ajutor și a lăsa endorfinele să curgă prin venele tale.

## Sparge oglinda

Este interesant să privesc înapoi la cei mai bine de 40 de ani care au trecut de când am făcut acea călătorie la Wisconsin și să văd cum a evoluat viziunea mea după ce mi-am schimbat prioritățile. La început, am fost sută la sută concentrat asupra mea, iar viziunea mea era legată în întregime de succesul profesional, de faima și averea personale. Această viziune mi-a ghidat toate deciziile și măsura în care eram fericit ajutându-i pe alți oameni a fost definită în mare parte de felul în care se potrivea acest lucru cu viziunea mea. Dar, pe măsură ce a trecut timpul și recunoștința a devenit o parte tot mai mare din viața mea, eforturile mele s-au concentrat tot mai mult pe „noi“. Eram fericit să-i ajut pe alții nu pentru că acest lucru mă apropia mai mult de obiectivele mele personale, ci pentru că era obiectivul meu personal. Încetase să mai fie un mijloc de atingere a unui scop, era un scop în sine și pentru sine.

Decizia de a face din ajutorul acordat altor oameni un punct focal al vieții mele a fost cimentată la puțină vreme după ce a luat sfârșit misiunea mea la Consiliul Prezidențial, în timpul unui discurs ținut de regretatul meu socru, Sargent Shriver, în fața absolvenților Universității Yale. Sarge, așa cum îl numeau prietenii lui, a fost un om bun, inteligent și atent cu oamenii. A fost un lider onest, cum nu mai întâlnisem până la el. Îi păsa foarte mult de oameni și și-a pus banii (și timpul) în slujba ideilor sale.

Sarge a întemeiat Peace Corps, Head Start, VISTA (Volunteers in Service to America), Job Corps, Upward Bound și o serie de alte organizații caritabile care au ajutat grupuri defavorizate din America și întreaga lume. A fost, de asemenea, președintele Consiliului de Administrație al Jocurilor Special Olympics pe care soția lui, Eunice, soacra mea, le-a fondat pe lângă celelalte activități ale ei, în sprijinul persoanelor cu dizabilități. Nu exagerez când spun că soții Shriver și-au petrecut întreaga lor viață adultă în sprijinul umanității.

La vremea în care a susținut discursul de la Yale, Sargent se apropia de 80 de ani. Văzuse lumea și trecuse prin multe. Era plin de înțelepciune referitor la ce înseamnă să ai puterea de a face din lume un loc mai bun, pe care voia să o împărtășească generației următoare de lideri. Dar avea și un sfat de dat.

„Spargе-ți oglinzile!“, a spus el. „Da, chiar așa, fă țăndări oglinda! Într-o societate ca a noastră care este atât de preocupată de sine, caută să te uiți mai puțin la tine însuși și mai mult unul la celălalt. Află mai multe despre chipul vecinului și mai puțin despre al tău. Când vei ajunge la vârsta de 30, 40, 50 sau chiar 70 de ani, vei avea parte de mai multă fericire și mulțumire numărându-ți prietenii decât numărându-ți banii. Vei obține mai multă satisfacție din faptul că ai contribuit la progresul cartierului, orașului, statului, țării și concetățenilor tăi decât din mușchii, chipul, automobilul, casa sau banii tăi din bancă. Vei fi mai răsplătit în calitate de pacificator decât ca războinic. Spargе oglinzile!“

Sargent a ținut acest discurs în 1994, cu aproape 30 de ani în urmă. Mesajul lui este și azi la fel de relevant ca atunci, nu crezi? Și cred că va rămâne astfel pentru multe generații viitoare. Spun asta pentru că îmi dau seama că un sfat precum cel al lui Sargent pare deseori că vine din partea unor elite cărora le place să vorbească despre salvarea lumii de la dezastru în vreme ce se relaxează în confortul și siguranța iahtului lor sau a casei lor de vacanță păzite.

Poate că îți spui în sinea ta: „Îi e ușor să vorbească“.

Ceea ce trebuie să înțelegi este că Sargent nu spunea că nu există valoare sau fericire în ambiția personală. El recunoștea faptul că, deși a avea mușchi nu este cel mai important lucru din lume, un corp sănătos este bun pentru tine și esențial pentru o viață lungă. Știa că o mașină arătoasă care merge bine și pe care te poți baza înseamnă o grijă mai puțin pentru tine. Și mai știa că a avea o casă suficient de mare pentru a încăpea toată familia ta, în care te simți în largul tău, este o sursă de mândrie.

Ideea lui Sargent era că recunoștința îți oferă mai multă mulțumire, în parte pentru că pune ambiția personală într-o perspectivă adecvată. Eu aș face chiar un pas mai departe — și acum eu sunt cel care vorbește din experiență — și aș spune că spargerea oglinzilor și atenția oferită tuturor celor aflați dincolo de ele, cărora le-ar fi de folos ajutorul tău, nu sunt pur și simplu o sursă mai importantă de fericire, ci ele fac, de fapt, ca acele lucruri pe care le vrei pentru tine însuși să fie mai pline de sens și mai valoroase.

Toate acestea sună foarte filosofic, știu, dar eu le-am văzut cum arată în practică pe parcursul incendiilor din timpul mandatului meu de guvernator. Între iunie și octombrie, în fiecare an, ajungeam cel puțin o dată la locul unui masiv incendiu forestier, pentru a mă întâlni cu pompierii de acolo în pauza dintre schimburile

care durau 12 până la 18 ore, pe parcursul cărora ei se băteau cu ziduri de flăcări periculoase, ce se mișcau rapid, în condiții de căldură extremă, pentru a salva case și vieți omenești. Îi vedeam cât de epuizați erau din cauză că trebuiau să străbată văi, să taie copaci și să sape în pământ pentru a opri înaintarea incendiului și îi întrebam cum se simt, iar ei erau la fel de modești pe cât de eroice erau acțiunile lor. Dar cel mai mult m-au impresionat pompierii care se aflau în prima linie a luptei cu focul, în vreme ce propria lor casă probabil că ardea până la temelie. Tot ceea ce aveau ei mai scump, locul în care își creșteau copiii, toate acestea puteau fi pe punctul de a fi înghițite de flăcări, iar ei nu stătuseră nici măcar o secundă să se gândească dacă să se întoarcă pentru a încerca să-și salveze casa sau să rămână acolo, în zona care împiedica extinderea incendiului, străduindu-se să-și ajute vecinii.

Uită de oglinzi, aceștia erau genul de oameni care nu avuseseră niciodată oglinzi! Ei aveau întotdeauna grijă de ceilalți. Tot ceea ce făceau ei era să-și arate recunoștința și să ajute. Erau concentrați sută la sută pe „noi“ și din acest motiv, începând de atunci, m-am uitat întotdeauna cu respect la ei, considerându-i modele de generozitate și sacrificiu. Cu toții ar trebui să fim așa. Ce-i drept, cred că puțini dintre noi pot să ajungă la acest nivel de generozitate, dar putem în mod sigur să aspirăm către el.

În cazul meu, pot spune că viața mea este azi concentrată în cea mai mare parte pe „noi“, iar principalul motiv pentru care o parte din ea este concentrată pe mine este că în felul acesta pot să fac bani pentru a susține toate lucrurile din sfera „noi“ de care îmi pasă. Astfel, am putut să trimit atât de rapid un milion de dolari către First Responders Fund în martie 2020, de exemplu, tocmai pentru că am continuat să aloc timp ambițiilor personale și pentru că am știut că vor exista întotdeauna bani în zona aceea pentru a-mi arăta recunoștința și a ajuta la rezolvarea unor probleme mari, urgente, care sunt abordate superficial de politicienii prea puțin interesați să-i ajute pe alții.

Eu nu îți împărtășesc aceste istorii pentru a te îndemna să faci și tu ceea ce am făcut eu sau ceea ce fac pompierii, luptătorii din trupele de elită sau membrii echipelor de prim ajutor. Și nu îți cer să fii Robin Hood sau Maica Tereza, ori să renunți la ambiția personală sau la proprietățile tale. Îți cer doar să-ți spargi oglinzile și să faci pentru alții ceea ce poți să faci tu. Îți cer să-ți arăți recunoștința. Să-i ajuți la rândul tău pe alții. Să fii util de câte ori poți. Și îți cer să faci aceste lucruri din același motiv pentru care fiecare dintre noi a ales să fie la rândul lui de ajutor. Pentru că datorăm recunoștință oamenilor care ne-au făcut

să fim ceea ce suntem azi. Pentru că putem face pentru generația următoare exact ceea ce generația dinaintea noastră a făcut pentru noi. Pentru că în felul acesta vom trăi într-o lume mai bună. Pentru că vei fi mai fericit, într-un fel pe care nu ai fi putut să-l prevezi niciodată.

Unul dintre lucrurile pe care le vei afla când vei ajunge în punctul în care vei fi trăit suficient de mult și vei fi muncit destul de greu pentru a-ți vedea împlinite cele mai nebunești visuri este că toate acestea sunt interconectate. Suntem cu toții în acest lucru numit viața împreună. Nu este un joc cu sumă zero, ci unul care poate avea mai mulți câștigători. Chiar așa, un număr nesfârșit de câștigători... atâta vreme cât faci din manifestarea recunoștinței una dintre regulile jocului. Când facem din manifestarea recunoștinței o parte din viața noastră, când ne spargem oglinzile pentru a-i putea vedea pe toți oamenii din spatele sticlei — căroră le-ar fi de folos ajutorul nostru —, atunci devenim cu toții câștigători.

Nu contează cât de tânăr sau cât de bătrân ești, cât de mult sau cât de puțin ai, cât de multe lucruri ai făcut sau cât de multe lucruri ai lăsat pentru mai târziu. În toate aceste situații, dând mai mult, vei primi mai mult. Vrei să te ajuți pe tine? Ajută-i pe alții. Învață cum să pornești din acest punct și în felul acesta vei deveni cea mai utilă versiune a ta, pentru familia ta, pentru prietenii tăi, pentru comunitatea ta, pentru țara ta... și pentru lume.

## Mulțumiri finale

Când am citit Meditațiile lui Marcus Aurelius, am fost impresionat de faptul că primul capitol din ceea ce este în esență un jurnal vechi de două mii de ani nu cuprindea altceva decât o listă cu oameni din viața autorului, care l-au ajutat sau l-au învățat un lucru valoros. Un mod cât se poate de evident de a-ți reaminti că nu ești o persoană realizată prin propriile forțe.

În timp ce lucram la această carte, iar amintirile despre oamenii aflați în centrul tuturor acestor istorii pe care tocmai le-am relatat au început să-mi revină foarte clar în minte, m-am gândit că, în loc de secțiunea tradițională de mulțumiri, ar fi mult mai util să închei cartea în felul în care Marcus Aurelius a început-o pe a sa.

Odată ce o termini de citit, ar trebui să-ți faci propria ta listă. Te va ajuta să-ți păstrezi modestia. Iar când vei avea nevoie de sfaturi, ajutor sau inspirație, lista va fi, de asemenea, utilă pentru a fi consultată în acest scop.

Am învățat disciplina și despre cât de important este să fii util, indiferent de situație, de la tatăl meu.

Am învățat despre dragoste și sacrificiu de la mama mea.

Karl Gerstl și Kurt Marnul mi-au arătat cum să ridic greutatea. Harold Maurer m-a antrenat.

Steve Reeves și Reg Park le-au deschis culturistilor calea spre a deveni stele de cinema și mi-au oferit prototipul. Clint Eastwood a fost idolul meu din lumea filmului, iar mai târziu mi-a devenit un prieten drag.

Fredi Gerstl mi-a deschis mintea și mi-a transformat curiozitatea naturală într-un talent de a pune întrebări bune.

Franco Columbu a fost cel mai bun prieten, confidentul și susținătorul meu timp de peste 50 de ani. A fost, de asemenea, instructorul meu și, împreună cu alți



parteneri de antrenament precum Dave Draper și Ed Corney, m-a stimulat să ridic greutatea tot mai mari, să merg mai departe, să devin tot mai important.

Albert Busek a fost primul dintre jurnaliștii de la revistele de culturism care a văzut că promiteam, declarând că începuse „era Schwarzenegger“ în culturism, și a făcut unele dintre cele mai bune și mai vechi fotografii cu mine, fotografii care i-au atras atenția lui...

Joe Weider care mi-a plătit biletul de avion spre America și mi-a oferit un loc cald în care să aterizez. A fost un vânzător priceput și un creator de branduri sclipitor, de la care am învățat foarte multe lucruri.

Frank Zane și Sergio Oliva m-au inspirat să găsesc o nouă abordare, dându-mi șuturi în fund. Ei mi-au devenit prieteni și mi-au împărtășit gratuit cunoștințele lor legate de antrenament, chiar dacă eram rivali.

Olga Assad m-a învățat cum să investesc în afaceri imobiliare.

În cariera mea cinematografică, Sylvester Stallone m-a inspirat cu talentul său incredibil și a devenit rivalul de care aveam nevoie pentru a-mi alimenta dorința de a juca la Hollywood și apoi un prieten drag pe care îl pot suna oricând.

John Milius, Jim Cameron și Ivan Reitman și-au asumat, fiecare, riscuri în ceea ce mă privește și m-au lăsat să le demonstrez că mă ridic la înălțimea exigenței de a fi un star în filmele clasice și un actor principal.

Sargent și Eunice Shriver au fost modelele mele în ceea ce privește manifestarea recunoștinței.

Președintele George W. Bush m-a povățuit și mi-a arătat cum să-mi transform dorința de a-mi plăti datoria față de țară într-un serviciu public real.

Nelson Mandela m-a ajutat să înțeleg pe deplin ororile rasismului și prejudecăților, dar și puterea iertării.

La Muhammad Ali am văzut cum arată hotărârea și perseverența adevărate și de ce sacrificiu este nevoie pentru a rămâne ferm pe poziție.

Mihail Gorbaciov m-a făcut să înțeleg cum funcționează în realitate sistemul geopolitic și de ce este atât de greu să faci ce trebuie pentru majoritatea

oamenilor.

Vechiul meu prieten și mentor Jim Lorimer m-a învățat atât de mult lucruri, că aș putea să scriu o carte despre ele. Dar nu am să uit niciodată că a fost un susținător entuziast, alături de mine, al Arnold Sports Festival, și că, atunci când m-am gândit să candidez pentru postul de guvernator, a fost singurul care mi-a spus în mod clar și răspicat că trebuie să fac acest lucru, că sunt pregătit pentru el. Mi-a dat foarte multă încredere în mine.

Toți cei de la After-School All-Stars și toți sportivii noștri Special Olympics pe care i-am urmărit și cu care am lucrat sunt dovezi ale faptului că lucrurile în viață nu merg întotdeauna în direcția în care vrei la început, dar aceasta nu poate să fie o scuză pentru a înceta să mai încerci, pentru a înceta să te mai străduiești sau pentru a nu fi recunoscător pentru lucrurile pe care le ai.

Am avut, de asemenea, norocul să fiu iubit de niște femei minunate. Vreme de decenii, Maria mi-a susținut fiecare decizie pe care am luat-o și a fost întotdeauna o mamă fantastică pentru copiii noștri. În ultimii zece ani, Heather a fost partenera și confidenta mea, a împărțit cu mine și bunele, și relele și a înmulțit în fiecare an menajeria noastră.

Copiii mei, indiferent de vârstă, m-au făcut să cobor cu picioarele pe pământ, când a fost nevoie. Și au fost cei care m-au motivat să fac tot ce îmi stă în putere pentru a construi o lume care va fi mai bună multă vreme după ce eu nu voi mai fi. Același lucru îl pot spune și despre alegătorii californieni, că tot veni vorba.

Ultima, dar nu și cea mai puțin importantă, este echipa mea: bărbații și femeile care s-au adunat în jurul meu de-a lungul anilor și au stat lângă mine în numeroasele etape ale vieții mele, inclusiv cei care mi s-au alăturat mai recent pentru proiecte precum această carte sau serialul Netflix. Voi mă mențineți activ, mă ajutați să strălucesc, mă faceți mai deștept și, lucrul cel mai important, chiar dacă muncim din greu, suntem întotdeauna veseli.

Aș putea să continui și să adaug pe listă persoane care m-au ajutat să-mi împlinesc visurile și să-mi clădesc viața pe care mi-am imaginat-o pentru mine însumi cu multă vreme în urmă, în satul meu din Austria, dar cred că ai înțeles deja care este ideea.