***BRIAN TRACY***

***SUCCESUL ÎN VIAŢĂ***

***DEPRINDERI ŞI STRATEGII CARE VĂ VOR REVELA PUTERILE ŞI CALEA SPRE SUCCES***

*CUVÂNT DE RECUNOŞTINŢĂ*

Această carte este dedicată, cu mare dragoste,

minunatei mele soţii, Barbara, cea mai buna prietenă, soţie, mamă si parteneră pe care mi-as fi putut-o dori vreodată.

Dumnezeu să te binecuvânteze pentru tot. Ai făcut din mine un om foarte fericit.

A scrie o carte este o muncă incredibilă, în special dacă nu ai mai facut-o înainte, întrucât necesită ani de cercetare, de experienţe şi apoi luni de scris şi rescris. Această carte este rezultatul a mii de ore de seminare pe care le-am ţinut şi a ne­numărate sugestii primite de la mii de oameni cu care am avut plăcerea de a lucra.

Viaţa mea a fost un proces lung şi continuu pentru evo­luţie personală şi profesională, care a inclus lectura a mii de cărţi şi articole, audierea a mii de ore de audiocasete şi ţinerea a nenumărate cursuri şi seminare. După cum spune Tennyson în poemul „Ulysses": „Eu sunt parte din tot ceea ce am întâl­nit ". Am fost ajutat de mulţi oameni şi vreau să le mulţumesc câtorva, pentru că au făcut posibilă existenţa acestei cărţi.

În primul rând, le mulţumesc minunaţilor participanţi la seminarele şi conferinţele mele, a căror observaţii şi expe­rienţă mi-au fost de un enorm folos. Ştiţi cine sunteţi, iar re­cunoştinţa mea faţă de voi este fără limite!

În mod special îi mulţumesc celui care a fost John Boyle, pentru că mi-a deschis ochii asupra puterii minţii de a aduce tot ceea ce ni se întâmplă în viaţă, îi mulţumesc lui Earl Nightingale pentru minunatele idei legate de potenţialul omului obişnuit şi lui Denis Waitley pentru principiile succe­sului din programul său, Psihologia învingătorului, înregis­trat pe casetă.

Am fost foarte influenţat de minunaţii gânditori, scri­itori şi vorbitori Stephen Covey, Ken Blanchard, ca şi de Tom Peters, Zig Ziglar, Jim Rohn, Tony Robbins şi Wayne Dyer.

Le sunt fosrte recunoscător prietenilor mei de la Night-ingale-Conant Corporation, Vie Conant, Kevin McEneeley, Mike Willbond şi Jill Schachter, care mi-au asigurat calitatea înregistrărilor audio. Le sunt în mod special recunoscător celor care mi-au sponsorizat seminariile, permiţând milioa­nelor de oameni să afle aceste principii: John Hammond, Dan Bratland, Jim Kaufman şi Suanne Sandage.

În prezent, ca şi în trecut, în compania mea există câţi­va oamni care m-au ajutat foarte mult. Le mulţumesc lui Vic­tor Risling, care m-a ajutat enorm, de dimineaţa până seara, să-mi formez cariera; prietenului şi partenerului meu, Michael Wolff; directoarei de marketing, Donna Villerilli; secretarelor mele, Mavis Hancock şi Shirley Whetstone, fără ajutorul cărora acesta carte nu ar fi putut fi scrisă şi redactată.

Le mulţumesc prietenilor mei de la Simon & Schuster, în special editorului meu, Bob Bender, pentru sprijinul şi încu­rajarea pe care m-i l-au acordat în pregătirea şi publicarea acestei cărţi. Poate că cea mai importantă personă din acest în­treg proces a fost Margaret McBride, agentul meu literar, a cărei încredre în mine şi în munca mea au fost scânteia ce a pornit scrierea cărţii. Mulţumesc, Margaret.

Una dintre cele mai importante lecţii pe care le-am învăţat în viaţă este că nimeni nu reuşeşte de unul singur. Cu toţii depindem de ceilaţi, pentru absolut orice. Aş vrea să le mulţumesc atât de multor oameni, încât nu-mi ajunge spaţiul - deci daţi-mi voie să închei, mulţumindu-i minunatei mele soţii, Barbara, pentru tot - dar, în special, pentru că m-a su­portat cu răbdare pe parcursul lunilor în care m-am ocupat numai de carte. Le mulţumesc dragilor mei copii, Christina, Michael, David şi Catherine, din viaţa cărora am lipsit cât timp am lucrat. Vă promit că voi recupera acest timp.

*INTRODUCERE*

Sistemul pe care urmează să-l aflaţi citind această carte vă poate schimba viaţa. Cartea de faţă conţine o sinteză unică de idei, metode şi tehnici, adunate pentru prima dată la un loc. Totuşi, componentele individuale ale acestui sistem nu sunt noi; ele au fost învăţate şi reînvăţate de-a lungul întregii perioa­de de existenţă a omului. Aceste principii şi metode au fost tes­tate şi s-au dovedit a fi valabile pentru milioane de bărbaţi şi fe­mei, iar toate marile succese se bazează pe ele.

Integrând aceste idei şi metode în viaţa de zi cu zi vă veţi simţi mai fericiţi, mai sănătoşi şi mai încrezători în propriile for­ţe. Veţi simţi că sunteţi mai puternici, mai conştienţi de idea­lurile şi de ţelurile voastre. Veţi gândi mai pozitiv, mai optimist, veţi fi mai concentraţi pe ceea ce faceţi şi mai capabili să vă atingeţi scopurile. Veţi reuşi să comunicaţi mai bine cu oamenii importanţi din viaţa voastră, veţi avea mai mult succes în cari­eră si vă veţi simţi minunat în ceea ce vă priveşte.

Veţi învăţa cum să eliberaţi uriaşul potenţial încă nedes­coperit, ce zace în adâncul fiinţei voastre. Făcând exerciţiile ce însoţesc fiecare capitol, veţi obţine rezultate care va recompen­sa efortul pe care îl depuneţi. Viaţa voastră va merge pe calea succesului, a realizărilor şi a unei fericiri pe care poate n-aţi cu-noscut-o niciodată.

Pentru a folosi o analogie simplă, viaţa este asemeni unei combinaţii de încuietoare, dar care conţine mai multe cifre. Da­că descoperiţi combinaţia, uşa seifului se deschide pe loc. Nu e vorba de un miracol şi nici nu depinde de noroc. Nici măcar nu contează cine sunteţi, atâta timp cât aveţi cifrele potrivite. Tot aşa există si o combinaţie de gânduri şi acţiuni care vă vor per­mite să realizaţi aproape tot ceea ce vă doriţi - şi puteţi găsi combinaţia ideală, dacă o căutaţi.

Sănătatea, bunăstarea, fericirea, succesul şi pacea interi­oară sunt supuse aceluiaşi principiu. Dacă faceţi lucrurile potrivi­te, în modul potrivit, veţi obţine rezultatele dorite. Dacă puteţi stabili cu exactitate ce anume vă doriţi, puteţi afla cum au obţi­nut alţii acelaşi lucru înaintea voastră. Apoi, dacă faceţi exact aceleaşi lucruri pe le-au făcut şi ei, obţineţi aceleaşi rezultate pe care le-au obţinut aceştia. Acest „secret al succesului" este atât de simplu, încât foarte mulţi oamenilor îl ignoră. Puteţi avea ab­solut tot ce vă doriţi, dacă vă doriţi cu adevărat şi dacă sunteţi gata să perseveraţi suficient de mult, pentru a face ceea ce alţii au făcut înaintea voastră ca să obţină lucruri similare.

Nu are importanţă dacă sunteţi tânăr sau în vârstă, bărbat sau femeie, alb sau de culoare. Nu contează dacă v-aţi născut într-o familie bogată sau într-una săracă. Natura este neutră. Ea nu respectă doar anumite persoane şi nu face favoruri. Vă îna­poiază ceea ce îi oferiţi, nimic mai mult, nimic mai puţin. Doar voi sunteţi cei (are hotărâţi ce anume îi oferiţi.

Cândva, Goethe a scris: „Natura nu ştie de glumă; ea este întotdeauna sinceră, întotdeauna serioasă; are mereu dreptate, iar erorile si rătăcirile îi aparţin întotdeauna omului. Pe omul incapabil să o aprecieze îl dispreţuieşte; ea i se supune si îşi dezvăluie1 secretele numai celui capabil, pur si autentic."

Oamenilor fără succes le este greu să înţeleagă această idee, deoarece sunt obişnuiţi să caute, în exterior, explicaţii pentru ceea ce li se întâmplă în viaţă. Dar dovada se află pretu­tindeni în jurul nostru. Oriunde priviţi, vedeţi oameni din toate categoriile - tineri si vârstnici, de culoare şi albi, educaţi şi nee­ducaţi - realizând lucruri extraordinare şi contribuind semnifi­cativ la progresul societăţilor în care trăiesc.

În acelaşi timp, vedeţi oameni care beneficiază de avan­tajul unei familii de calitate şi a unei educaţii foarte bune, dar care nu au nici o direcţie în viaţă. Ei au servicii care nu le oferă satisfacţii, se complac în relaţii care nu îi bucură si trăiesc mult sub potenţialul lor de împlinire si fericire. Modul în care puteţi avea succes şi să fiţi fericiţi, în care puteţi avea ceea ce vă doriţi cu adevărat în viaţă, este să descoperiţi combinaţia încuietorii de la uşa seifului, în loc să staţi, sperând ca roata norocului să ia o turnură norocoasă, ca la ruletă, mai bine studiaţi şi urmaţi exemplul celor care deja au făcut ceea ce doriţi voi să faceţi si au obţinut rezultatele pe care doriţi voi să le obţineţi.

Despre asta e vorba în această carte. Ea adună la un loc tot ceea ce s-a descoperit mai bun în legătură cu realizarea individuală, într-un limbaj simplu, deloc complex sau sofisticat, gata să fie pus în practică. Sistemul prezentat vă oferă combi­naţiile închizătorilor pentru toate domeniile vieţii voastre.

Ştiu că aceste idei acţionează din două motive impor­tante. Primul, le testez şi le verific valabilitatea de mulţi ani. Al doilea, am prezentat acest sistem în faţa a mai bine de un mili­on de oameni şi el a funcţionat în cazul fiecărei persoane care a aplicat aceste idei cu seriozitate.

Unii oameni studiază dreptul, alţii ingineria. Unii citesc gazetele de sport şi devin experţi în fotbal, baschet sau tenis. Alţii îşi petrec multe ore învăţând despre secretele gastrono­miei, despre istorie, computere, timbre sau despre o mulţime de alte subiecte. Eu am studiat succesul în multiplele sale for­me, încă de tânăr, am dorit să ştiu de ce unii oameni au mai mult succes decât alţii. Eram contrariat de diferenţele uriaşe dintre oameni, în ceea ce priveşte bogăţia, fericirea şi influenţa - diferenţe pe care le vedeam la tot pasul în jurul meu. Unde­va, în adâncul sufletului, ceva îmi spunea că trebuie să existe motive pentru această inegalitate aparentă şi eram hotărât să aflu care erau acestea.

Provin dintr-o familie săracă - şi asta nu mi-a plăcut. Tatăl meu nu era întotdeauna angajat permanent şi niciodată nu ne ajungeau banii pentru alte lucruri decât cele de strictă necesi­tate. Majoritatea hainelor pe care le-am primit în primii zece ani de viaţă proveneau de la diferite organizaţii de caritate.

Când am crescut, am avut probleme de comportament. Intram mereu în câte o încurcătură, eram furios şi mă răzbu­nam pe viaţă, ori de câte ori aveam ocazia, fără să ştiu de ce. Am fost suspendat în câteva rânduri şi exmatriculat de la două licee. Am primit, din clasa a şaptea până într-a douăsprezecea, mai multe pedepse decât oricare alt copil din şcoală. Am fost nevoit să abandonez liceul, întrucât n-am reuşit să absolv sase din cele şapte cursuri din ultimul an. Prima mea slujbă adevă­rată a fost cea de spălător de vase, în bucătăria unui mic hotel. După aceea, am făcut tot felul de munci, am locuit în pensiuni, hoteluri ieftine sau garsoniere, iar uneori am dormit în propria maşină, sau pe pământ, lângă ea.

Am lucrat apoi la un joagăr, unde am stivuit cherestea, împreună cu echipe de pădurari cu care am tăiat buşteni şi arbuşti, folosind fierăstrăul mecanic. Un timp am săpat fântâni. Am muncit în construcţii ca muncitor şi într-o fabrică, la o linie de asamblare. La 21 de ani am obţinut o slujbă ca ajutor de bu­cătar pe un vas norvegian şi am pornit să colind lumea, în ur­mătorii ani am călătorit până am rămas fără bani; apoi am muncit, până ce mi-am permis să călătoresc din nou.

La 23 de ani încă mai lucram ca zilier la diverse ferme, unde munceam ziua, iar noaptea dormeam în fânul din şo­pron. Când n-am mai putut obţine o slujbă de muncitor, am in­trat în comerţ, unde am lucrat contra comision, iar din banii pe care îi primeam în fiecare seară puteam să-mi asigur doar hra­na şi să-mi plătesc chiria pentru ziua respectivă.

Pe parcursul acestor experienţe care m-au învăţat multe despre viaţă, am continuat să caut răspunsul la întrebarea: „De ce unii oameni au mai mult succes decât alţii?"

Eram un cititor împătimit. Eram dornic să cunosc, să înţe­leg. Citeam orice carte găseam şi care mă ajuta să înţeleg sen­sul lucrurilor şi al situaţiilor pe care le vedeam în jurul meu şi să le aşez într-o ordine. Era o căutare permanentă pentru mine, ca Don Quijote care ataca morile de vânt - dar exista o deose­bire importantă.

Eu sunt o fire pragmatică. Căutam explicaţii logice şi clare pentru anumite lucruri pe care le puteam face imediat, ca să obţin rezultate mai bune. Nu aveam răbdare pentru teorii labo­rioase, sau principii abstracte. Singura întrebare pe care mi-o puneam pentru fiecare idee nouă era: „Funcţionează?"

La câteva luni de când lucram în domeniul vânzărilor, m-am întrebat: „De ce unii vânzători au mai mult succes decât alţii?" Am atacat problema cu pasiune, citind tot ce se putea, as­cultând toate casetele audio disponibile şi participând la toate seminarele care se ţineau. Am întrebat oameni de afaceri impor­tanţi cum au reuşit să-şi crească vânzările si cum au rezolvat pro­blemele permanente cu care se confruntau în acest domeniu.

Am încercat tot ce mi s-a părut relevant şi mi-am îmbu­nătăţit activitatea din mers. Vânzările mele au început să creas­că, încetul cu încetul, în şase luni am ajuns cel mai bun agent de vânzări din compania la care lucram. Curând, am început să-i învăţ pe alţii ce au de făcut pentru a reuşi şi mulţi dintre ei au ajuns şi ei agenţi de vânzări plini de succes.

Când am intrat în domeniul managementului, am citit tot ce mă putea ajuta să devin mai eficient în obţinerea unor rezul­tate pozitive, interacţionând cu ceilalţi. Am folosit ceea ce am în­văţat, pentru a fonda o agenţie de vânzări cu 95 de oameni în şase ţări şi am câştigat milioane de dolari pe lună din afaceri noi.

Când am decis să intru în domeniul afacerilor imobiliare, m-am întors din nou la o mulţime de cărţi. Am obţinut o licenţă în domeniul imobiliar si am citit tot ce se găsea despre acest subiect. Pentru primul meu proiect, fără a avea o experienţă anterioară în acest sens, am hotărât să finanţez, să construiesc şi, în final, după ce l-am închiriat, să vând un centru comercial în valoare de trei milioane de dolari. Am învăţat tot ce aveam nevoie, prin studiu individual şi punându-le întrebări oamenilor de succes din acest domeniu.

În următorii cinci ani m-am ocupat de cumpărarea, reno­varea, proiectarea, dezvoltarea, construirea, închirierea şi vân­zarea de proprietăţi comerciale, industriale şi rezidenţiale, în valoare de milioane de dolari.

Am ajuns de la o garsonieră cu mobilă închiriată, la pro­priul meu apartament, apoi într-o casă, iar apoi într-o casă mai mare, cu piscină şi garaj pentru trei maşini.

Am studiat domeniul vânzărilor, managementului şi afa­cerilor si, astfel, am învăţat cum să-mi construiesc o viaţă mai bună. Am terminat liceul la seral şi prin corespondenţă.

Datorită experienţei mele de viaţă şi a unui punctaj mare obţinut la testul de aptitudini, am fost admis la un program MBA, unde am studiat, timp de trei ani, teoria afacerilor, deve­nind specialist în planificare strategică şi marketing.

Ulterior, am devenit consultant în management şi mi-am folosit cunoştinţele şi experienţa, sfătuindu-mi clienţii cum să economisească sau să câştige milioane de dolari.

Fericirea a fost întotdeauna un subiect care m-a fascinat, întrebându-mă mereu de ce unii oameni erau, în mod evident, mai fericiţi şi mai împliniţi decât alţii. Pentru a afla răspunsul, am studiat psihologie, filozofie, religie, metafizică, ştiinţe moti-vaţionale şi de realizare personală.

Pentru a-mi rezolva problemele de personalitate, am stu­diat relaţiile interumane, psihologia interpersonală, tipurile de comunicare şi cele referitoare la personalitate. După ce m-am căsătorit, am citit şi am ascultat tot ce se putea în ceea ce pri­veşte creşterea şi educarea copiilor. Pentru a-mi îmbunătăţi mo­dul în care aveam relaţii cu ceilalţi, am studiat cărţi care m-au ajutat să mă înţeleg mai bine pe mine însumi şi motivele pen­tru care simţeam şi acţionam într-un anumit fel.

Am studiat istorie, economie şi politică, pentru a înţelege mai multe despre trecut şi prezent şi pentru a afla motivele pentru care unele ţări sau regiuni sunt mai bogate decât altele.

În total, am adunat, probabil, mai mult de 20.000 de ore de studiu, într-o perioadă de 25 de ani. Multe dintre aceste stu­dii le-am făcut simultan. Unele mi-au luat perioade îndelunga­te, de doi sau trei ani, devenind pentru mine aproape o obse­sie, însă toate aceste studii aveau un singur lucru în comun: toate aveau ca scop dezvoltarea unei gândiri pragmatice. Ele au reprezentat o căutare continuă pentru idei testate şi experi­mentate, moduri de gândire şi metode care puteau fi aplicate, pentru a avea rezultate pozitive imediate. Am făcut o mare descoperire. Am aflat că puteam să învăţ orice îmi era necesar pentru a deveni un om de succes, în orice domeniu care mă interesa cu adevărat. Cunoaşterea face totul posibil.

Mi-au trebuit 20 de ani pentru a scăpa de sărăcie şi de grija permanentă a banilor. Am ajuns la concluzia că, dacă aş grupa ceea ce am învăţat despre succes, într-un sistem de idei pe care oricine l-ar putea folosi, aş oferi oamenilor metode care le-ar economisi mii de dolari şi ani de muncă istovitoare.

În 1981 am alcătuit un „sistem al succesului" pentru uzul celorlalţi. L-am conceput sub forma unui seminar cu durata de două zile, intitulat Jocul interior al succesului şi l-am făcut cu­noscut prin Internet şi prin anunţuri în ziare.

Eram fascinat de ideile seminarului. Doream intens să le împărtăşesc şi altora. Ştiam că aceste idei sunt viabile şi eram convins că oricine ar aplica chiar şi o mică parte a acestui sis­tem, ar putea avea rezultate rapide şi pozitive în viaţa sa.

Tot ceea ce este important necesită timp. Au trebuit trei ani pentru ca seminarul să devină popular, în tot acest timp, am făcut tot ce am putut pentru a îmbunătăţi conţinutul şi pre­zentarea cursului. Treptat, pe măsură ce aduceam lucruri noi, popularitatea eminarului a crescut. Tot mai mulţi oameni ve­neau, chiar şi din locuri din ce în ce mai îndepărtate.

Încă de la început, oamenii au descris seminarul în cuvinte precum: „Este ca şi cum ai prinde o nouă şansă în vi­aţă", sau „Acest seminar este ca o poliţă în alb pentru viitor", în cele din urmă, am schimbat denumirea cursului în Semina­rul Phoenix- numindu-l astfel după simbolul mitic al transfor­mării si apariţiei unei noi vieţi.

în 1984, Nightingale-Conant Corporation, cel mai mare distribuitor din lume de programe de instruire prin sistemul au­dio şi video, a lansat seminarul pe o casetă audio sub titlul Psihologia Realizării, în scurt timp, a devenit best-seller şi s-a vândut în aproape 500.000 de exemplare.

în anul 1985, cererile pentru seminar au depăşit posibili­tatea de a-l prezenta personal. L-am înregistrat pe o casetă vi­deo, însoţită de un manual de instrucţiuni şi am pregătit oa­meni pentru a-l prezenta în mod profesionist. Am intitulat-o Seminarul Phoenix despre Psihologia Realizării. Versiunea video a devenit atât de populară, încât este tradusă în 12 limbi şi este prezentată în 24 de ţări. Acest seminar este folosit ca un curs de bază, atât în ceea ce priveşte transformarea personală, cât şi cea a unei firme. Cei care urmează programul devin mai optimişti în ceea ce-i priveşte pe ei înşişi, familiile lor, munca lor şi fiecare aspect al vieţii. Ei se simt mai încrezători, mai com­petenţi şi mai capabili să conducă şi să-şi controleze vieţile, într-un mod productiv.

Companiile folosesc Seminarul Phoenix despre Psiholo­gia Realizării pentru a-şi îmbunătăţii productivitatea, perfor­manţa şi rezultatele. Ele îl folosesc drept curs de bază, atât pen­tru munca în echipă, cât şi pentru programele de management al calităţii - descoperind că, după ce formează „oameni de cea mai bună calitate", aceştia, la rândul lor, vor dezvolta compania.

Cartea de faţă este răspunsul meu la cererile miilor de cursanţi care m-au rugat să prezint aceste concepte într-o for­mă scrisă. Sistemul pe care-l veţi studia în următoarele pagini este acelaşi sistem predat în cadrul Seminarului Phoenix des­pre Psihologia Realizării. El reprezintă un mod de abordare complet şi cuprinzător pentru atragerea bunăstării, pentru a trăi o viaţă caracterizată de fericire, armonie, sănătate şi pros­peritate reală.

Încă ceva, înainte să începem: de-a lungul anilor, mii de absolvenţi au revenit - uneori numai la câteva ore după ce au studiat sistemul - şi mi-au spus: „Nu o să-ţi vină să crezi ce mi s-a întâmplat!" Apoi, mi-au povestit lucrurile minunate care au avut loc în serviciile şi în vieţile lor personale, după ce au în-(oput să aplice aceste idei.

Aşa că, aş vrea să ştiţi că eu cred de la bun început orice s <ir întâmpla. Ştiu că atunci când veţi începe să aplicaţi aceste principii în viaţa voastră, veţi trăi succese la care nici nu aţi fi vis<n vreodată că ar fi posibile - şi, cu cât veţi folosi mai mult ,k rsir idei, cu atât mai bine vor funcţiona ele pentru voi.

Viiorul vă va fi limitat doar de imaginaţia voastră!

CAPITOLUL l

**TRANSFORMAŢI-VĂ VIAŢA ÎNTR-O CAPODOPERĂ**

Trăim într-o perioadă a realizărilor. Niciodată nu au reali­zat oamenii mai multe lucruri în domenii diferite, decât reali­zează în zilele noastre. Mulţi oameni obţin succesul într-un ritm mai rapid decât în orice altă perioadă din istorie. Niciodată nu au existat mai multe ocazii de a vă transforma visele în reali­tate decât există astăzi.

Futurologi de frunte şi oameni de afaceri importanţi sus­ţin că omenirea se află în pragul unei Ere de Aur. Idealurile oc­cidentale de democraţie, libertate individuală şi liberă iniţiativă sunt prezente pe tot globul şi aduc prosperitate, dezvoltare şi libertate umană, acolo unde sunt aplicate în mod serios. Pro­babil că nu a existat o perioadă mai bună pentru ca noi să ob­ţinem mai mult succes, mai multă libertate, fericire şi o inde­pendenţă financiară mai mare decât acum.

Această carte vă va arăta cum să vă îmbunătăţiţi viaţa, cum să vă atingeţi scopurile şi cum să vă folosiţi întregul poten­ţial pentru a avea succes şi fericire. Indiferent cine sunteţi şi care este situaţia voastră, aveţi în voi, chiar acum, capacitatea să realizaţi mai mult decât oricând înainte. Aveţi potenţialul de a vă depăşi toate nivelurile anterioare de realizare. Puteţi fi, avea şi face mai mult decât v-aţi imaginat vreodată. Tot ceea ce tre­buie să faceţi este să învăţaţi cum, iar apoi să aplicaţi practic ceea ce aţi învăţat.

Tot ce scrie în această carte a fost testat şi experimentat în creuzetul vieţii reale. Propria mea experienţă m-a transfor­mat într-un cobai pe care au fost aplicate aceste idei. Dacă mi-aş fi conceput viaţa ca pe un studiu de caz ideal, probabil că nu aş fi reuşit să o fac mai bine. Am pornit de la un nivel atât de jos, încât nimeni nu m-ar fi putut acuza dacă nu aş fi reuşit să fac nimic.

POVESTEA MEA

M-am născut în Canada, în 1944. Părinţii mei erau oameni buni şi muncitori, dar niciodată nu aveam suficienţi bani. încă mi-aduc aminte cum părinţii mei spuneau în permanenţă: „Nu ne permitem, nu ne permitem, nu ne permitem". Indiferent despre ce era vorba, nu ne permiteam. Trecuseră prin Marea Recesiune Economică şi nu-şi reveniseră niciodată complet din obişnuinţa de a-şi face în permanenţă griji pentru bani.

Adolescent fiind, mi-am dat pentru prima dată seama că multe alte familii păreau că o duc mult mai bine decât noi. Aveau case mai frumoase, haine mai noi şi maşini mai bune. Păreau să nu-şi facă prea multe griji pentru bani, aşa cum ne făceam noi - şi-şi puteau permite o mulţime de lucruri la care familia noastră nici măcar nu visa. Cam pe atunci am început să mă întreb: de ce unii oameni au mai mult succes decât alţii?

Am început să mă întreb de ce unii oameni câştigau mai mulţi bani, aveau familii şi relaţii mai fericite, locuiau în case mai frumoase şi, în general, obţineau mai multă bucurie şi sa­tisfacţie de la viaţă decât alţii.

Am avut suficient timp să mă gândesc la această între­bare, deoarece petreceam foarte mult timp de unul singur. Eram ceea ce se numeşte „un ratat", în clasă mă făceam de râs. Mă afişam cu prieteni care nu erau văzuţi bine. întotdeauna ţi­pam ca să atrag atenţia asupra mea şi am sfârşit prin a deveni foarte nepopular.

Se spune că fiecare este bun la ceva - măcar că poate fi dat ca exemplu negativ. Aşa eram eu. Eram pustiul pe care pă­rinţii şi profesorii îl foloseau ca pe un avertisment. „Dacă nu te îndrepţi", îi spuneau ei unui copil „vei ajunge ca Tracy."

La 16 ani am avut prima revelaţie care mi-a schimbat cur­sul vieţii. Brusc, mi-am dat seama că, dacă vreau să schimb lu-(nirile în favoarea mea, depindea de mine să schimb totul.

Dacă nu-mi plăcea să fiu nefericit, nepopular şi permanent cu probleme, atunci de mine depindea să fac ceva în acest sens. Astfel am început să caut în mod serios, timp de o viaţă, răspunsul la întrebarea: „De ce unii oameni au mai mult succes decât alţii?" După ce m-am lăsat de liceu şi am lucrat ca munci­tor timp de doi ani, am economisit, în sfârşit, câţiva bani şi am plecat să văd lumea.

De atunci, am călătorit sau am muncit în mai mult de 80 de ţări, pe sase continente. M-am aflat în situaţii şi am avut ex­perienţe, pe care mulţi oameni nici nu si le pot imagina. Am fost sărac lipit pământului, fără mâncare şi am dormit direct pe pământ, de nenumărate ori, în ţări străine şi îndepărtate.

Am locuit şi în hoteluri frumoase şi am mâncat în restau­rante renumite din marile oraşe ale lumii. Cu timpul, am deve­nit director executiv la o companie de 265 milioane de dolari. M-am întâlnit cu patru preşedinţi şi trei prim-miniştri. împreună cu soţia mea, am luat masa cu preşedintele SUA, la mai puţin de şase luni de când mi-am stabilit acest lucru drept scop.

Privind retrospectiv, îmi dau seama că, de-a lungul anilor, am învăţat o mulţime de lecţii, una dintre cele mai importante fiind aceasta: Nu poţi lovi o ţintă pe care nu o vezi. Nu poţi rea­liza lucruri minunate în viaţă, dacă nu ai idee ce reprezintă ele. Mai întâi de toate, trebuie să ştii cu exactitate ceea ce doreşti, dacă vrei cu adevărat să eliberezi extraordinara putere care se află în tine.

Fiecare succes de care m-am bucurat a venit după ce ză­boveam un timp pentru a-mi imagina cum ar arăta scopul meu, o dată atins. De atunci, m-am întâlnit şi am vorbit cu mulţi oa­meni care au obţinut succese mari si toţi au în comun acelaşi lucru. Au ştiut cu exactitate ceea ce îşi doreau. Ei aveau în minte o imagine clară despre cum ar arăta vieţile lor ideale şi realizările lor. Această viziune a tipului de viitor pe care doreau să-l creeze pentru ei a devenit o puternică motivaţie care i-a îm­pins înainte. Realizarea scopurilor lor părea să decurgă firesc din exerciţiul de a le stabili încă de la început.

Stabilirea scopului este un element important al acestui sistem - subiect pe care îl voi explica în detaliu în Capitolul 5. Dar mult înainte de a face acest lucru, trebuie să faceţi ceea ce puţini oameni fac. Pentru ca acest sistem să funcţioneze este absolut esenţial să stabiliţi exact ce înseamnă „succes" pentru voi. Trebuie să stabiliţi cum va arăta viaţa voastră, dacă ar fi să o transformaţi într-o capodoperă.

lată cum trebuie să începeţi. Folosiţi „gândirea redusă la punctul zero". Imaginaţi-vă că reveniţi la începutul fiecărei situ­aţii din viaţa voastră şi o luaţi de la capăt. Ca şi când v-aţi uita printr-o ramă de tablou la diferite aspecte ale vieţii şi relaţiilor voastre, puneţi-vă următoarea întrebare: „Dacă ar trebui să iau această decizie astăzi - ştiind ceea ce ştiu acum –ce aş face?"

Când vă daţi răspunsul, refuzaţi orice compromis. Fiţi absolut sinceri cu voi înşivă. Definiţi-vă idealul în orice situaţie, înainte de a vă lăsa copleşiţi de toate motivele pentru care acesta nu ar putea fi atins. Toate marile realizări încep prin a stabili ce anume vă doriţi cu adevărat - şi apoi prin a vă impli­ca, trup şi suflet, în obţinerea lor.

CELE ŞAPTE COMPONENTE ALE SUCCESULUI

Orice aţi dorit vreodată, sau orice factor pe care îl consi­deraţi important pentru fericirea voastră poate fi plasat în unul din cele şapte componente. Aceste şapte componente ale suc­cesului sunt compatibile cu tot ceea ce s-a scris sau s-a desco­perit despre succes şi fericire. Ele caracterizează viaţa şi reali­zările tuturor oamenilor de succes. Ele includ tot ceea ce v-aţi fi putut dori vreodată.

Viaţa voastră ideală este un amestec al acestor şapte componente, combinate astfel încât să vă facă fericiţi în orice moment. Definind succesul sau fericirea voastră, în funcţie de una sau mai multe dintre aceste şapte componente, vă creaţi o ţintă clară pe care să o atingeţi.

Apoi, puteţi măsura cât de bine procedaţi pentru a vă atinge scopul. Puteţi identifica domeniile în care va trebui să faceţi schimbări, dacă doriţi să vă îmbunătăţiţi viata.

Trebuie să începeţi cu scopul stabilit, cu modul vostru de a vă vedea viitorul perfect, începeţi să vă descătuşaţi puterile interioare, atunci când vă „vedeţi" viaţa, exact ca şi când ea ar fi perfectă din toate punctele de vedere. Primul lucru pe care îl aveţi de făcut este să creaţi un proiect, o imagine clară a ţelu­lui spre care vă îndreptaţi şi cum va arăta acesta atunci când îl veţi realiza. Această imagine, vă va servi mai apoi drept un prin­cipiu organizator, un ghid, un punct de reper la care să vă ra­portaţi, pentru a putea evalua progresul pe care-l faceţi în pro­cesul de materializare a scopului stabilit.

**PACEA INTERIOARĂ.**

Prima dintre cele şapte componente ale succesului, dar si cea mai importantă, este pacea interioară. Acesta este bunul cel mai de preţ al omului. Fără ea, nimic altceva nu are valoare. De aceea o căutăm toată viaţa. Obişnuim să analizăm cât de bine ne este la un moment dat, în funcţie de gradul nostru de pace sufletească.

Pacea interioară este busola voastră internă. Când trăiţi în armonie cu cele mai înalte valori ale voastre şi cu cele mai in­time convingeri - când aveţi un echilibru perfect în viaţă - vă bucuraţi de pace interioară. Dacă, dintr-un motiv sau altul, vă compromiteţi valorile, sau acţionaţi împotriva ghidului vostru interior, pacea sufletească este prima care suferă.

Pacea interioară - sau armonia - este esenţială pentru performanţa maximă a tuturor grupurilor umane - de la rela­ţiile noastre cu prietenii şi cu membrii familiei, până la cele de serviciu, cu firmele sau organizaţiile în care lucraţi. Toate rela­ţiile interumane înfloresc, atunci când există armonie. Toate deprinderile, principiile morale, normele de comportament şi diplomaţia se învârt în jurul dorinţei pe care o are fiecare per­soană de a-şi asigura pacea interioară proprie, fără să deranje­ze pacea interioară a celorlalţi.

în companii, pacea interioară poate fi măsurată prin gra­dul de armonie care există între angajaţi. Companiile productive, profitabile, sunt cele ale căror angajaţi se simt bine si mul­ţumiţi de ei înşişi. Ei se simt fericiţi şi în siguranţă la serviciu. Ei pot fi ocupaţi, sau chiar implicaţi total în activitatea lor, dar sunt liniştiţi în interior.

Adevărul minunat legat de pacea interioară este că ea constituie condiţia normală, firească a fiecăruia dintre voi. Feri­cirea este dreptul vostru din naştere. Ea vă aparţine. Nu este ce­va ce trăiţi ocazional, dacă aveţi noroc. Pacea interioară este esenţială pentru însăşi existenţa umană. Este condiţia de bază pentru a ne putea bucura de toate celelalte.

Atingerea păcii interioare trebuie să fie principiul organi­zator principal al vieţii voastre. Acesta trebuie să devină scopul suprem cărora li se subordonează celelalte ţeluri. De fapt, aveţi succes ca persoană, în măsura în care vă atingeţi propria feri­cire, propria mulţumire de sine, sentimentul de bunăstare per­sonală - pe scurt, propria pace sufletească.

Însăşi ideea de a-mi face din fericire un scop mi-a provo­cat, la un moment dat, multă confuzie şi nelinişte. Educaţia mea religioasă mi-a inoculat ideea că propria mea fericire nu este considerent concludent atunci când iau decizii, sau pen­tru modul meu de comportament.

Mai mult decât orice, am fost educat că fericirea este doar un produs secundar al unei vieţi în care îi faci pe ceilalţi fericiţi. Dacă se întâmpla să fiu fericit, mi se spunea că eram doar norocos. Dacă nu, atunci asta era soarta mea. însăşi ideea de a-mi face din fericire un scop personal, a fost catalogată drept egoistă şi lipsită de grija faţă de ceilalţi.

Totul a luat o turnură majoră, atunci când am învăţat două lucruri. Primul, am învăţat că dacă nu mă voi strădui să ating feri­cirea, nimeni altcineva nu o va face pentru mine. Dacă scopul vieţii mele era doar să-i fac pe alţii fericiţi, asta însemna că voi li mereu la mila sentimentelor altora, oricine ar fi aceştia. Am mai descoperit că încercarea de a-mi organiza viaţa în jurul ideii de a-i face pe alţii fericiţi este un nesfârşit exerciţiu de frustrări si dezamăgiri, pentru că, pur şi simplu, acest lucru nu e posibil.

În al doilea rând, am descoperit că nu pot oferi ceea ce nu am. Nu puteam face fericit pe cineva, fiind eu însumi nefe­ricit. Aşa cum spunea, odată, Abraham Lincoln: „Nu-i poţi ajuta pe săraci, devenind unul dintre ei". Am descoperit că nu pu­team să-i fac pe alţii fericiţi, dacă nu deveneam, în primul rând, eu însumi fericit.

Pacea interioară este atât de importantă pentru tot ceea ce realizaţi, încât trebuie supusă unei analize riguroase. De unde vine ea? în ce împrejurări apare? Cum poţi avea mai mul­tă pace interioară?

În termenii cei mai simpli, vă simţiţi fericiţi si liniştiţi, ori de câte ori vă eliberaţi complet de emoţiile distructive de tea­mă, furie, îndoială, vinovăţie, resentiment şi îngrijorare, în ab­senţa emoţiilor negative, vă bucuraţi firesc, fără eforturi, de pa­ce interioară. Secretul fericirii este să eliminaţi sistematic - sau cel puţin să minimalizaţi - acele aspecte din viaţă care vă cau­zează stres de orice fel, sau vă induc un sentiment negativ.

Ideea m-a fermecat din clipa în care am întâlnit-o pentru prima oară, cu mulţi ani în urmă. la gândiţi-vă! Secretul pentru a avea o viaţă fericită, productivă este de a obţine propria pace interioară, eliminând sistematic din jurul nostru persoanele, situaţiile si emoţiile negative care ne fac nefericiţi.

Măi, să fie!!! Poate fi fericirea chiar atât de simplu de ob­ţinut? Aici încep problemele. Obstacolul major în eliminarea negativismului ce stă în calea fericirii noastre este ataşamentul faţă de persoanele negative si de situaţiile care îl produc. Min­tea raţională vine cu tot felul de argumente logice în favoarea complacerii în situaţia existentă, în loc să lucreze pentru noi, să ne ofere soluţii la probleme, uluitorul nostru creier lucrează de zor pentru a ne menţine în continuare înnămoliţi în ele.

În această carte vă voi prezenta, puţin mai încolo, o serie de modalităţi de a controla şi, în cele din urmă, de a elimina emoţiile negative. Vă voi arăta metode utile pe care le puteţi utiliza pentru a neutraliza, în câteva clipe, mânia şi îngrijorarea. Vă voi arăta cum puteţi avea control total asupra emoţiilor şi cum să le păstraţi pozitive în majoritatea timpului.

Totuşi, pentru început, trebuie să vă implicaţi în ceea ce se numeşte „mod de a gândi ce ţinteşte spre culmi". Proiectaţi-vă gândurile spre viitor şi imaginaţi-vă viaţa voastră ideală. Ce combinaţie de componente ar trebui să existe pentru ca să fiţi perfect fericiţi?

Nu vă îngrijoraţi pentru ceea ce este posibil sau nu, pen­tru acest moment. Eliberaţi-vă mintea de toate limitările si fiţi perfect egoişti. Imaginaţi-vă doar viaţa exact aşa cum ar trebui să fie, pentru ca voi să vă bucuraţi de pacea interioară pe care o doriţi.

Ce aţi face? Unde aţi trăi? Cine ar fi alături de voi? Cum v-aţi petrece timpul? Amintiţi-vă că nu puteţi atinge o ţintă, dacă nu o vedeţi. Dar, dacă v-o puteţi imagina clar, există o probabi­litate mai mare să o atingeţi!

Dacă sunteţi om de afaceri, creaţi-vă o viziune a viitorului ideal - a modului în care ar arăta serviciul vostru, dacă ar fi per­fect în cel mai mic detaliu. Ce aţi face mai mult (sau mai puţin) pentru a atinge, în mediul în care lucraţi, nivele mai înalte de armonie şi cooperare?

Cum ar fi viaţa de familie, dacă voi şi cei la care ţineţi aţi trăi într-o stare de pace şi mulţumire perfecte? Ce anume aţi face pentru a-i ajuta pe alţii să fie fericiţi, în cadrul procesului de a atinge propria voastră fericire?

Când vă propuneţi drept scop pacea interioară si planifi­caţi totul, hotărând ce anume vă ajută, sau nu, în atingerea sco­pului stabilit, probabil că nu veţi mai face niciodată greşeli. Veţi face şi veţi spune ceea ce trebuie. Vă veţi trezi că acţionaţi con­form unor principii mai înalte. Vă veţi simţi minunat în propria piele. Pacea interioară este cheia.

**SĂNĂTATEA SI ENERGIA**

A doua componentă a succesului o constituie sănătatea si energia, întocmai cum pacea interioară este starea voastră mentală normală si firească, sănătatea şi energia reprezintă starea normală si naturală.

Corpul vostru are o tendinţă naturală spre sănătate, în absenţa interferenţelor mentale sau fizice, el produce energie cu uşurinţă şi din abundenţă, iar sănătatea perfectă apare în absenţa oricăror dureri, tulburări, sau boli. E minunat faptul că trupul vostru este alcătuit astfel încât, atunci când încetaţi să faceţi anumite lucruri, deseori se reface şi devine sănătos şi plin de energie, fără ajutor din afară.

Dacă obţineţi tot felul de lucruri în plan material, dar vă pierdeţi sănătatea şi pacea interioară, nu vă puteţi bucura aproape deloc de realizările voastre.

Imaginaţi-vă că aveţi o sănătate perfectă. Gândiţi-vă cum aţi arăta, dacă aţi fi imaginea ideală a perfecţiunii fizice. Ce înfăţişare aţi avea? Cum v-aţi simţi? Care ar fi greutatea voastră? Ce fel de alimente aţi mânca şi ce exerciţii fizice aţi face? Ce anume aţi face mai mult - şi ce mai puţin?

La unul dintre seminarele mele a venit un om de afaceri care, după ce s-a gândit la „imaginea ideală", mi-a spus că, dacă ar fi perfect sănătos, ar putea să termine o probă de mara­ton. Problema lui era că avea 40 de ani, 10 kg în plus şi nu avea nici o pregătire fizică. El se îndoia că aşa ceva ar fi fost posibil, dar procesul gândirii a început să funcţioneze.

Cu cât se gândea mai mult la cum ar putea fi - în loc să se gândească la cum era de fapt - cu atât devenea mai intere­sat de ideea de a se antrena pentru maraton, începea să se vadă deja mai slab şi mai în formă. A început să devină din ce în ce mai convins că putea să o facă.

Şi-a cumpărat câteva cărţi de jogging şi a început să alerge câte puţin în fiecare zi. Si-a cumpărat echipamentul potrivit şi pantofi sport adecvaţi. Si-a mărit distanţele de aler­gare în fiecare săptămână şi, curând, a început să alerge „de plăcere" în mini-maratonuri. Peste un an a alergat la primul său maraton: 42,5 km. Si-a împlinit visul şi a devenit persoana care si-a imaginat că ar putea fi. Mai mult, s-a simţit mai antrenat, mai zvelt, mai puternic şi mai energic decât se simţise ani la rândul.

**RELAŢII PLINE PE IUBIRE**

A treia componentă a succesului o constituie relaţiile pline de iubire. Acestea sunt relaţiile cu oamenii pe care-i iubiţi şi la care ţineţi, persoanele care vă iubesc şi ţin la voi. Ele repre­zintă etalonul în ceea ce priveşte felul în care vă descurcaţi cu adevărat, ca fiinţă umană. Cele mai multe momente de fericire şi nefericire din viaţă provin din relaţiile noastre cu alţii - şi aceste relaţii sunt cele care definesc, cu adevărat, calitatea noastră de oameni.

O calitate esenţială a unei persoane normale este abili­tatea acesteia de a crea si menţine relaţii de prietenie şi intime pe termen lung cu ceilalţi oameni. Esenţa personalităţii voastre se dezvăluie prin felul în care comunicaţi cu ceilalţi şi prin modul în care ei se înţeleg cu voi.

Puteţi măsura oricând starea în care se află relaţiile voas­tre, printr-un test simplu: râsul. Singura măsură certă a felului în care merg lucrurile este dată de cât de mult se râde într-o fami­lie, sau cât de mult râd doi oameni care sunt împreună. Când o relaţie este cu adevărat fericită, oamenii râd foarte mult când sunt împreună. Când o relaţie se strică, primul lucru care dis­pare este râsul.

Acest lucru este adevărat si pentru companii. Organi­zaţiile performante, profitabile sunt acelea în care oamenii râd si glumesc împreună. Ei se bucură unul de altul şi de munca lor. Ei funcţionează bine şi eficient în echipă. Sunt mai opti­mişti, mai deschişi spre idei noi, mai creativi şi mai flexibili.

Obişnuiam să cred că oamenii reprezintă o verigă impor­tantă a oricărei afaceri. Apoi am învăţat un adevăr mare: oame­nii sunt chiar afacerea.

Mobila şi accesoriile pot fi înlocuite. Produsele, serviciile si clienţii se vor schimba în timp. Dacă, însă, aveţi oamenii po­triviţi, compania va continua să prospere.

Singura şi cea mai importantă responsabilitate a condu­cerii este să asigure armonia şi fericirea angajaţilor, să creeze un climat de optimism, entuziasm şi moral ridicat. Acest „spirit de solidaritate" este calitatea distinctă a tuturor organizaţiilor mondiale de înaltă clasă.

Care este relaţia ideală pentru voi? Cu cine ar fi şi cum ar arăta? Dacă aţi putea concepe fiecare relaţie importantă din viaţa voastră, în cel mai mic detaliu, ce aţi dori mai mult - sau mai puţin? Ce aţi putea face, începând de azi, pentru a crea aceste condiţii în viaţa voastră?

Dacă nu aveţi o idee clară despre ceea ce doriţi cu adevă­rat într-o relaţie cu o altă persoană, vă veţi găsi probabil în situ­aţii pe care nu le-aţi ales voi. în viaţă, problemele sunt aproape invariabil „probleme cu ceilalţi oameni". Ele se află pretutindeni.

Problemele cu ceilalţi contribuie în mai mare măsură la destabilizarea liniştii interioare - şi vă subminează sănătatea, mai mult decât oricare alt factor. Din această cauză, unul dintre ţelurile voastre majore trebuie să fie acela de a crea un mediu uman în care să puteţi fi fericiţi, mulţumiţi şi împliniţi. Trebuie să vă examinaţi relaţiile, una câte una, şi să dezvoltaţi un plan pen­tru a face ca fiecare în parte să fie plăcută şi satisfăcătoare.

Numai atunci când veţi avea control asupra relaţiilor voastre şi ele se vor desfăşura armonios, vă veţi putea focaliza gândurile spre autoexprimare şi autorealizare, care vă permit folosirea întregului vostru potenţial.

LIBERTATEA FINANCIARĂ.

A patra componentă a succesului este libertatea financi­ară. A fi liber din punct de vedere financiar înseamnă a avea destui bani pentru a nu-ţi mai face tot timpul griji din cauza lor, aşa cum face majoritatea oamenilor. Nu banul stă la originea oricărui rău, ci lipsa banilor. Obţinerea propriei independenţe financiare reprezintă unul dintre cele mai importante scopuri şi responsabilităţi din viaţa noastră. Este o problemă prea impor­tantă pentru a fi lăsată în voia sorţii.

Peste 80% din populaţie este preocupată de problemele legate de bani. Mulţi se gândesc la bani şi îşi fac griji din cauza lor când se trezesc dimineaţa, când iau micul dejun si pe par cursul întregii zile. Se gândesc si vorbesc despre bani în timpul serii. Nu este un mod sănătos şi fericit de a trăi. Nu vă ajută deloc să daţi tot ce aveţi mai bun în voi.

Banii sunt importanţi. Deşi i-am pus ca numărul patru pe lista componentelor succesului, ei reprezintă un factor esenţial în obţinerea primelor trei. Cele mai multe dintre îngrijorările, tensiunile, neliniştile şi motivele pentru care ne pierdem pacea interioară sunt determinate de grija pentru bani. Multe dintre problemele de sănătate apar datorită stresului cauzat de lipsa de bani. Multe dintre problemele interumane sunt cauzate de grijile pentru bani şi una dintre principalele cauze de divorţ o reprezintă disputele legate de bani. De aceea, vă sunteţi datori vouă înşivă să vă folosiţi talentele şi abilităţile, până în momen­tul în care ştiţi că puteţi câştiga destui bani, astfel încât să nu mai trebuiască să vă faceţi griji din cauza lor.

Senzaţia de libertate este esenţială în realizarea oricărui alt ţel important şi nu vă veţi simţi liberi, până când nu veţi avea destui bani, astfel încât să nu rinai fiţi preocupaţi de ei. Unul dintre ţelurile principale din viaţa voastră trebuie să fie asigu­rarea independenţei financiare, fără a vă autoamăgiţi, fără a amâna, sau a vă lăsa în voia norocului.

Imaginaţi-vă că aveţi o baghetă magică şi că o puteţi folosi pentru a vă concepe viaţa financiară exact aşa cum doriţi. Cum ar arăta ea, dacă v-aţi atinge toate scopurile financiare? Ce ar fi diferit în viaţa voastră de zi cu zi? Ce anume aţi face mai mult, sau mai puţin?

Cât de mult aţi vrea să câştigaţi într-un an, în cinci ani, în zece ani, începând de azi? Ce stil de viaţă aţi adopta? Cât de mare aţi dori să fie contul vostru din bancă? Cât de mare aţi dori să fie pensia?

Acestea sunt întrebări foarte importante! Majoritatea oamenilor nici nu şi le pun şi nici nu răspund la aceste întrebări în întreaga lor viaţă. Dar, dacă vă este perfect clar unde vreţi să ajungeţi din punct de vedere financiar, puteţi învăţa ceea ce trebuie să ştiţi şi să ajungeţi unde v-aţi propus. Mulţi absolvenţi ai seminarelor mele s-au apucat de treabă si au ajuns din săraci, bogaţi. Ei au devenit preşedinţi ai unor firme mari. Unii au devenit milionari. Ei au început să-şi construiască propriile lor afaceri de succes, sau au fost promovaţi rapid în companiile sau în domeni­ul în care lucrau, dar numai după ce au decis ce anume vor.

Când veţi decide exact cum aţi dori să arate aspectul finan­ciar al vieţii voastre, veţi putea utiliza acest sistem pentru a vă îm­plini ţelurile, mai rapid decât v-aţi imaginat. Totul începe cu defi­nirea clară a viitorului financiar şi apoi prin elaborarea unui plan pentru a-l realiza. Totul decurge din aceasta, după cum veţi afla mai târziu în cartea de faţă.

**IDEALURI ŞI ŢELURI IMPORTANTE**

Idealurile şi ţelurile importante alcătuiesc cea de-a cincea componentă a succesului. Potrivit dr. Viktor E. Frankl, autorul cărţii Man'sSearch forMeaning (Omul în căutarea unui Ideal), probabil cea mai adâncă dorinţă din subconştientul nostru este nevoia de sens si scop în viaţă. Pentru a fi cu adevărat fericiţi, avem nevoie de un simţ clar al direcţiei. Avem nevoie de un angajament faţă de ceva mai mare si mai important decât noi înşine. Trebuie să simţim că viaţa noastră are un sens - că, într-un fel, ne aducem o contribuţie utilă în această lume.

Fericirea a fost definită ca „realizarea progresivă a unui ideal important". Puteţi fi fericiţi, doar când vă îndreptaţi pas cu pas în­spre ceva ce este cu adevărat important pentru voi.

Gândiţi-vă care sunt activităţile şi realizările care vă fac plă­cere. Ce făceaţi în trecut, când v-aţi simţit cel mai fericit? Ce fel de activităţi vă dau un adevărat sens şi scop în viaţă?

**AUTOCITITOASTEREA SI CONŞTIINŢA DE SUTE**

A şasea componentă a succesului este autocunoaşterea şi conştiinţa de sine. De-a lungul istoriei, autocunoaşterea a mers mână în mână cu pacea interioară şi cu realizările exterioare ale omului. Expresia „Omule, cunoaşte-te pe tine însuţi" vine de la ve­chii greci. Pentru a lucra la capacitate maximă, trebuie să ştiţi cine sunteţi si de ce gândiţi şi simţiţi în felul în care o faceţi. Trebuie să înţelegeţi forţele şi influenţele care v-au modelat caracterul, încă din fragedă copilărie. Trebuie să ştiţi de ce reacţionaţi si răspundeţi oamenilor şi situaţiilor din jurul vostru, în modul în care o faceţi. Numai atunci când vă veţi înţelege si vă veţi ac­cepta pe voi înşivă, vă veţi putea îndrepta spre alte domenii ale vieţii voastre.

**ÎMPLINIREA PERSONALĂ**

A şaptea componentă a succesului o constituie împli­nirea personală. Aceasta vă dă sentimentul că puteţi deveni tot ceea ce vă doriţi. Este certitudinea că vă îndreptaţi spre atinge­rea potenţialului maxim ca fiinţă umană. Psihologul Abraham Maslow a numit acest lucru „autorealizare". El a spus că aceas­ta este caracteristica de bază a celor mai sănătoase, fericite şi de succes persoanele din societatea noastră.

Un beneficiu major al acestei cărţi este acela că vă arată cum să fiţi propriul vostru psiholog. Veţi învăţa cum să realizaţi şi să menţineţi o atitudine mentală pozitivă, optimistă şi veselă, în aproape toate situaţiile. Veţi învăţa cum să vă dezvoltaţi o personalitate complet integrată, absolut funcţională şi matură.

Definirea celor şapte componente vă oferă o serie de scopuri spre care să vă îndreptaţi. Când vă definiţi viaţa în ter­meni ideali, când aveţi curajul să decideţi exact ce anume doriţi, începeţi să iniţiaţi procesul de deblocare a puterilor voas­tre ascunse, pentru a avea succes, în capitolele următoare veţi descoperi un sistem de gândire şi acţiune verificat, pe care-l puteţi utiliza pentru realizarea oricăror scopuri pe care vi le pro­puneţi. însă, primul şi cel mai important pas este să ştiţi unde vreţi să ajungeţi.

În Capitolul 2 veţi afla despre *Cele şapte legi ale con­trolului mental* şi despre modul în care să le utilizaţi, pentru a vă crea exact tipul de viaţă dorit.

În Capitolul 3 veţi afla despre Programul măiestriei supreme şi cum controlează acesta fiecare aspect al gândurilor şi sentimentelor pe care le aveţi despre voi înşivă. Veţi învăţa cum să le reprogramaţi, să le aduceţi pe aceeaşi linie cu ceea ce doriţi să realizaţi cu adevărat în viaţă.

În Capitolul 4 veţi afla despre *Inteligenţa superioară* şi despre cum să vă stăpâniţi puterile mentale pentru realizarea unui succes maxim în viaţă. Veţi învăţa despre metode şi tehni­ci pe care le-au utilizat cele mai realizate persoane din prezent, pentru a-şi atinge scopurile.

În Capitolul 5 veţi afla despre *Îndemânarea superioară* în a obţine succesul. Veţi afla despre ceea ce este, poate, cel mai eficient proces de stabilire a scopurilor şi de realizare a lor, pre­zentat vreodată într-o formă unitară. Această metodă de control vă va da posibilitatea să realizaţi în următorul an, sau în doi ani, mai mult decât au realizat unii oameni într-o viaţă întreagă.

În Capitolul 6 veţi afla despre *Puterea superioară*, Menta­lul Supraconştient care vă este disponibil în permanenţă. Utili­zarea corespunzătoare a acestui mental vă va da posibilitatea să vă realizaţi practic orice scop pe care vi-l propuneţi. Desco­perirea şi aplicarea facultăţilor supraconştiente se află la baza tuturor succeselor din experienţa unui om - şi veţi învăţa să le folosiţi la fel de natural şi normal cum inspiraţi şi expiraţi.

În Capitolul 7 veţi afla despre *Decizia superioară* pe care trebuie să o luaţi înainte de a vă activa puterile superioare, pen­tru obţinerea succesului personal şi profesional. Veţi descoperi diferenţele esenţiale dintre cei care au realizări mari şi cei cu realizări mici. Veţi învăţa cum să deţineţi controlul deplin asu­pra fiecărui domeniu al experienţei voastre şi cum să vă trans­formaţi viaţa în ceva absolut minunat.

În Capitolul 8 veţi învăţa despre *Scopul suprem*, pacea interioară şi cum să vă organizaţi fiecare aspect al vieţii, astfel încât să vă asiguraţi atât fericirea proprie, cât şi pe cea a celor din jurul vostru. Veţi descoperi care sunt cauzele profunde ale stresului şi negativismului şi cum să le eliminaţi din viaţa voas­tră. Veţi învăţa cum să gândiţi mai pozitiv şi să fiţi mai optimişti în tot ceea ce faceţi.

În Capitolul 9 veţi începe să concentraţi tot ceea ce aţi învăţat în capitolele anterioare, pentru a obţine o eficienţă mai mare în relaţiile cu cei din jur. în *Măiestria de a stăpâni relaţiile interumane* veţi învăţa principiile fundamentale ale psihologiei interpersonale şi modul în care să vă îmbunătăţiţi relaţiile cu ceilalţi, în aproape orice situaţie.

În Capitolul 10, *Măiestria de a stăpâni relaţiile personale*, veţi învăţa cum să fiţi mai fericiţi în relaţiile voastre sentimen­tale. Veţi afla de ce relaţiile rezistă si de ce eşuează. Veţi afla o serie de lucruri simple pe care să le faceţi, sau să nu le mai fa­ceţi, care vă pot transforma relaţiile peste noapte si, uneori, chiar si mai repede.

În Capitolul 11, *Măiestria în arta de a fi părinte*, veţi învăţa cum să fiţi părinţi exemplari. Veţi învăţa cum să comunicaţi cu copiii voştri, la orice vârstă, astfel încât aceştia să crească feri­ciţi, sănătoşi şi încrezători în propriile lor puteri. Veţi învăţa cum să neutralizaţi greşelile trecutului şi să construiţi reiaţii afective, care să reziste toată viaţa.

în cele din urmă, în Capitolul 12, Măiestria supremă: Puterea iubirii, veţi învăţa „secretele tuturor timpurilor" - cea mai puternică forţă din univers, modelatoare de caractere şi de destine şi singurul lucru care contează cu adevărat. Veţi desco­peri cum să deveniţi fiinţe umane depline şi cum să vă valorifi­caţi potenţialul. Veţi învăţa cum să introduceţi principiile iubirii în tot ceea ce faceţi si în tot ceea ce sunteţi.

După ce veţi începe să exersaţi tot ceea ce învăţaţi în această carte, vă veţi bucura de o mai mare energie şi pace interioară, de o sănătate mai bună, de relaţii afective mai multe si mai bune, o libertate financiară mai mare, idealuri şi scopuri incitante cărora să vă dedicaţi, o autocunoaştere şi o conştiinţă de sine sporite şi de un sentiment minunat de împlinire şi rea­lizare personală.

Ideile, perspectivele şi îndrumările practice prezentate în această carte vă vor aduce o sănătate mai bună, o fericire şi o prosperitate pe care nu le-aţi mai avut niciodată.

Pe măsură ce veţi aplica aceste principii în viaţa voastră, veţi observa îmbunătăţiri în ceea ce vă priveşte, în viaţa voastră si la oamenii din jur - schimbări care vi se vor părea uimitoare, întreaga voastră viaţă vi se va deschide şi se va extinde către orizontul posibilităţilor voastre, pe măsură ce veţi porni pe calea realizării maxime a Succesului în Viaţă.

**EXERCIŢIU PRACTIC**

Acest sistem este extrem de practic. Fiecare capitol con­ţine exerciţii pe care le puteţi face. Ele sunt menite să vă înzes­treze cu instrumentele necesare pentru a vă controla pe deplin viaţa - iar ca acestea să fie eficiente, trebuie să le folosiţi. Tre­buie să fiţi consecvenţi şi să faceţi exerciţiile în ordine, pentru a beneficia pe deplin de efectul lor cumulativ.

Primul exerciţiu a fost descris în acest capitol. Depinde doar de voi ca să daţi frâu liber imaginaţiei şi să „pictaţi" o ca­podoperă pe pânza vieţii. Voi veţi decide clar ce anume vă face să fiţi cei mai fericiţi în tot ceea ce întreprindeţi.

Înainte de a decide ce este posibil, hotărâţi ce este mai bine pentru voi. Creaţi-vă, până la cel mai mic detaliu, viaţa ide­ală. Nu vă îngrijoraţi asupra procesului de trecere de la stadiul actual, la stadiul pe care doriţi să-l atingeţi. Pentru moment, concentraţi-vă doar asupra creării viziunii unui viitor perfect, în capitolele următoare veţi afla cum să vă transformaţi viziunile în realitate.

**CAPITOLUL 2**

**CELE ŞAPTE LEGI ALE CONTROLULUI MENTAL**

Astăzi, mai mult decât oricând, există informaţie practică tot mai abundentă despre cum să obţii succesul în orice dome­niu. Totuşi, la sfârşitul unei vieţi de muncă, doar 5% din popu­laţie este independentă financiar. Mai mult de 80% din oameni ar prefera să facă altceva, iar 84% susţin că munca pe care o prestează se află mult sub valoarea potenţialului lor. Doar 5% sunt de părere că se folosesc de capacitatea lor maximă în munca pe care o desfăşoară.

Mulţi oameni sunt bolnavi, supraponderali, au o condiţie fizică slabă şi au suferinţe mai mari decât oricând. Din produsul intern brut, Statele Unite cheltuiesc pentru îngrijirea sănătăţii mai mult decât oricare altă ţară din lume, iar costurile sunt în continuă creştere. Astăzi cunoaştem faptul că multe boli şi afecţiuni sunt cauzate de atitudini mentale negative şi de ne­mulţumiri de diferite feluri. De fapt, oamenii se îmbolnăvesc pe ei înşişi şi îşi „otrăvesc" relaţiile cu propria lor gândire.

America este o ţară liberă. Tuturor oamenilor li se oferă şanse egale. Oamenii sunt liberi să facă orice doresc, să fie ceea ce vor, să meargă unde vor, să-şi schimbe în bine orice aspect din viaţa lor, ori de câte ori doresc. Atunci, de ce atâţia oameni persistă în negativism şi pesimism, când, de fapt, sunt liberi să gândească orice doresc? De ce sunt atât de puţini oamenii care încearcă să-şi valorifice la maximum potenţialul?

**CĂUTAREA**

În adolescenţă nu m-am gândit niciodată la faptul că, dacă cineva doreşte să fie bun în ceea ce face, trebuie să studieze în detaliu şi să pună în aplicare ce a învăţat, într-un mod consecvent. Credeam că lucrurile se întâmplă, pur şi simplu, că sănătatea, fericirea, pacea, prosperitatea şi împlinirile mari sur­vin în destinul omenesc, numai dacă se întâmplă ca oamenii să fie la locul potrivit, în momentul potrivit.

A trăi cu o asemenea convingere - aşa cum face majori­tatea oamenilor - pune o persoană sub incidenţa Legii Hazardu­lui. Această lege - care devine lege, în măsura în care este ac­ceptată necondiţionat - este principiul conducător pentru cei mai mulţi oameni, în termenii cei mai simpli, această lege spu­ne că a eşua în alcătuirea planurilor, înseamnă a planifica eşecul.

Dacă doriţi să deveniţi doctor, studiaţi medicina. Dacă do­riţi să deveniţi un bucătar bun, învăţaţi să gătiţi, studiind cărţile de bucate, sau încercând reţete verificate. Dacă doriţi să aveţi o viaţă plină de bucurii, fericire şi realizări personale, analizaţi-i pe cei mai fericiţi şi mai de succes oameni şi, apoi, faceţi ceea ce fac şi ei, până când obţineţi aceleaşi rezultate ca şi ei.

Pentru mine, această idee era minunată. Părea atât de simplu! Bineînţeles că nu putea fi chiar atât de simplu. Si bine­înţeles că nici nu este. Nimic din ceea ce este cu adevărat valo­ros nu se obţine uşor. Este o concepţie greşită aceea că, dacă un lucru este bun, se obţine uşor - cum ar fi, de exemplu, o relaţie. După unii, dacă trebuie să depui mult efort, atunci pro­babil ceva nu e tocmai în regulă. Acest mod de a gândi este distrugător pentru fericire.

Pe măsură ce am început să caut secretul unui trai mai bun, am formulat trei principii fundamentale de acţiune, care mi-au fost de mare folos.

*Primul*, viaţa este grea. întotdeauna a fost - şi întotdeau­na va fi. Viaţa nu face niciodată excepţii pentru unul sau altul. Partea bună a lucrurilor este aceea că, dacă acceptăm acest adevăr, viaţa devine puţin mai uşoară, deoarece nu mai suferim atât de mult datorită sentimentelor de frustrare sau nedreptate.

*Al doilea*, tot ceea ce suntem, sau vom fi, depinde de noi. Suntem astăzi acolo unde suntem, pentru că acolo am ales noi să fim. Suntem mereu liberi să ne alegem acţiunile, sau lipsa de acţiune - iar viaţa noastră actuală este suma totală a propriilor noastre alegeri, bune sau rele. Dacă dorim ca viitorul să se schimbe, trebuie să facem alegeri mai bune.

*Al treilea* -şi poate cel mai important lucru - este că pu­tem învăţa tot ceea ce este necesar pentru a deveni ceea ce dorim să devenim, pentru a obţine ceea ce dorim să obţinem. Există foarte puţine constrângeri şi, în majoritate cazurilor, ele provin din interior, nu din exterior.

Dacă necesitatea este mama invenţiei, atunci suferinţa pare să fie tatăl învăţăturii. Se pare că avem nevoie de mo­mente de frustrare şi nefericire, înainte de a ne deschide către noi idei şi modalităţi de acţiune. Acest lucru a fost în mod cert valabil pentru mine, pe când aveam 20 de ani.

Pentru a avansa, trebuie să învăţaţi anumite lucruri şi să vă dezvăţaţi de altele. Sunteţi blocaţi la nivelul actual de cu­noaştere şi îndemânare. Nu puteţi avansa doar cu ceea ce ştiţi acum. Viitorul vostru depinde, în mare măsură, de ceea ce în­văţaţi şi experimentaţi, începând din acest moment.

Am început să studiez succesul, fericirea şi realizarea de sine, bazându-mă pe principiile menţionate anterior. Ele au constituit fundaţia pe care am construit suprastructura siste­mului pe care vi-l voi împărtăşi şi vouă, în această carte. Fiecare parte a ei este complementară altei secţiuni din carte, construindu-se asemeni unei clădiri magnifice, bucată cu bucată, până când întreaga construcţie este gata, în toată splendoarea ei.

Gând cu gând, acţiune cu acţiune, veţi învăţa cum să vă faceţi din viaţă o capodoperă. Veţi învăţa cum să vă creaţi ceva cu adevărat frumos, prin propriile eforturi. Veţi învăţa cum să aveţi control total asupra destinului vostru. Veţi afla cum să realizaji mai multe decât aţi visat vreodată. Dar nu vă aşteptaţi să fie simplu.

**CĂRĂMIDĂ CU CĂRĂMIDA**

Când am început să studiez psihologia şi ştiinţa realizării umane, le-am experimentat pe mine însumi, pentru a verifica ce este adevărat şi ce nu. Si voi trebuie să faceţi la fel. Ascultaţi-vă vocea interioară. Indiferent de ceea ce aţi învăţat, sau de convingerile voastre, întrebaţi-vă, pur şi simplu: „Este valabil şi în ce mă priveşte?"

Aşa cum veţi înţelege mai bine din Capitolul 6, persoa­nele superioare au deplină încredere în ele însele. Ele sunt foarte sensibile şi atente dacă ceva le dă o stare bună sau nu. Si voi ar trebui să faceţi la fel. Ar trebui să descoperiţi dacă tot ce se află în această carte vă dă o stare bună - dar dacă nu este aşa, atunci lăsaţi-o deoparte deocamdată şi reveniţi la ea mai târziu, când va avea mai mult sens pentru voi.

Th. Roosevelt a spus odată: „Faceţi ce puteţi cu resursele pe care le aveţi la îndemână, exact acolo unde vă aflaţi." Aşa am făcut şi eu. Când am început să mă întreb de ce unii oa­meni au succes mai mare decât alţii, m-am ocupat cu pasiune să aflu răspunsul. Chiar dacă eram un student sărac, eram citi­tor pasionat şi nu m-am temut niciodată de muncă, în timp ce alţii de vârsta mea îşi petreceau timpul liber dansând şi întâlnindu-se cu prietenele, eu studiam, încercând să recuperez timpul pierdut.

Am învăţat un lucru: dacă pentru a avea o viaţă minunată nu ne-ar trebui decât cărţi şi idei, atunci am fi cu toţii bogaţi şi fericiţi. Astăzi există mai multe şi mai bune cărţi, casete audio şi video si chiar prelegeri despre cum să obţinem succesul în toate domeniile vieţii noastre, decât în întreaga istorie a ome­nirii. Si n-a existat nimic din ceea ce am citit, văzut şi ascultat, care să nu fi avut întotdeauna ceva valoros de oferit. Dar toate acestea la un Ioc, nu sunt îndeajuns.

Trebuie să aveţi un sistem. Fără un sistem cu ajutorul căruia să integraţi şi să aplicaţi ideile pe care le învăţaţi, sunteţi asemeni unei persoane care încearcă să asambleze un puzzle, fără să aibă nici o imagine. Dar aproape orice sistem e mai bun decât nimic, însă trebuie să învăţaţi sistemul şi apoi să vă im-puneţi să-l urmaţi, până când obţineţi rezultatele dorite.

Nimeni nu ar trebui să încerce în mod serios să stăpânească vreun domeniu complex, fără să înveţe tot ce se poate de la cei care si-au demonstrat deja măiestria în domeniul respectiv. Acest lucru e valabil în drept, medicină, inginerie şi afaceri. E la fel de valabil si în relaţiile interumane, când e vorba despre fericire, sănătate, bunăstare si pace interioară, în mod virtual, tot ceea ce vă doriţi să fiţi, să aveţi sau să faceţi se ob­ţine prin studiu si muncă asiduă. Dar, trebuie să aveţi un sis­tem, pe care să-l puneţi în practică.

PRINCIPIILE FUNDAMENTALE DE OPERARE

Motivul principal al eşecurilor si frustrării îl constituie fap­tul că oamenii nu ştiu cum să-şi pună în valoare tot ce au mai bun. Ei nu ştiu cum să acţioneze pentru a obţine maximum de performanţă şi fericire. Ei nu-şi cunosc principiile fundamentale de operare şi, în consecinţă, îşi risipesc multe ore, chiar ani, acţionând mult sub nivelul potenţialului lor.

De exemplu, imaginaţi-vă că cineva v-a oferit un com­puter scump, sofisticat. Vă este livrat direct acasă, iar atunci când îl despachetaţi, constataţi că din cutie lipseşte manualul de instrucţiuni. Imaginaţi-vă că nu aveţi nici cea mai mică idee despre cum să utilizaţi un computer şi nu cunoaşteţi nici lim­bajul computerelor. Imaginaţi-vă că trebuie să vă gândiţi cum funcţionează, cum să-l puneţi în funcţiune, care îi este sistemul de operare, cum să-l programaţi şi cum să obţineţi ceva de val­oare cu ajutorul lui. Cât timp credeţi că v-ar lua să faceţi toate acestea, fără nici un ajutor sau îndrumare? Răspunsul este că, deşi aţi fi extrem de motivaţi şi hotărâţi, v-ar lua probabil ani pentru a vă da singuri seama cum să folosiţi un computer. Si, cu siguranţă, în toţi aceşti ani aţi începe să vă gândiţi la alte lucruri şi aţi continua să vă faceţi treaba în acelaşi mod depăşit şi lipsit de eficienţă, de dinainte.

Acum, imaginaţi-vă că aţi primit acelaşi computer dar, de această dată, având manualul de instrucţiuni care este pe înţe­lesul tuturor şi, în plus, însoţit de un specialist informatician care vă arată, pas cu pas, cum să porniţi computerul, cum să-l faceţi să funcţioneze, cum să-l programaţi şi cum să-l utilizaţi cu eficienţă maximă.

Într-o singură după-amiază, cu ajutorul manualului de instrucţiuni şi al specialistului puteţi să vă instalaţi computerul şi să-l faceţi operativ. După aceea, veţi şti din ce în ce mai bine cum să-l folosiţi, iar calitatea şi cantitatea a ceea ce produceţi vor creşte rapid.

Morala este următoarea: venim pe lume fără nici un ma­nual de instrucţiuni. Suntem înzestraţi cu un creier uimitor, a că­rui complexitate şi posibilităţi sunt atât de vaste, încât nu le pu­tem încă înţelege. Acest organ minunat (în greutate de până la 1,5 kg) conţine 100 de miliarde de celule şi procesează 100 mi­lioane de biţi de informaţie pe oră. El menţine un echilibru chi­mic perfect în fiecare dintre miliardele de celule ale organismu­lui nostru, prin sistemul nervos autonom. Folosit corespunzător, creierul nostru incredibil ne poate conduce de la sărăcie la bo­găţie, de la singurătate la popularitate, de la boală la sănătate şi de la depresie la fericire şi bucurie - dacă învăţăm să-l folosim corespunzător.

Această carte poate fi considerată, în întregime, un manu­al de instrucţiuni menit să vă ajute să vă valorificaţi întreg poten­ţialul. Ea vă va arăta cum să stăpâniţi uimitoarea putere a minţii voastre, pentru a obţine orice vă doriţi cu adevărat în viaţă.

MINTEA VOASTRĂ MULTIDIMENSIONALĂ

Mintea este asemenea unei unităţi centrale de proce­sare, dintr-o reţea extinsă de computere. Ea este accesată, in­fluenţată şi programată de câţiva operatori sau surse. Toate da­tele introduse afectează şi influenţează celelalte date. Toate in­formaţiile noi influenţează imediat datele procesate de oricare dintre utilizatorii individuali. Informaţiile noi - indiferent dacă sunt adevărate sau false - pot modifica imediat funcţionarea oricărei alte zone.

Mentalul nostru subconştient este unitatea centrală de procesare. Sarcina ce vă revine pentru atingerea unui obiectiv, este să reprogramaţi această unitate, astfel încât ceea ce gân­diţi, simţiţi si credeţi să devină echivalentul mental a ceea ce do­riţi cu exactitate să trăiţi ca experienţă si de care să vă bucuraţi.

Căile de acces către subconştient sunt atât interne, cât şi externe. Pe plan intern, sunteţi afectaţi de gânduri, de repre­zentările mentale sau de imaginaţie, ca şi de propriile senti­mente. Pe plan extern, sunteţi influenţaţi de mediul sugestiv, de tot ceea ce se înregistrează în mintea conştientă. Sunteţi afectaţi de ceea ce faceţi, spuneţi, auziţi, vedeţi, citiţi, vizionaţi, ascultaţi şi, în mod special, de oamenii cu care vă asociaţi si de conversaţiile la care participaţi. Fiecare dintre aceste influenţe poate provoca sau stimula una sau mai multe influenţe de altă natură. Toate acestea, combinate, au creat şi creează persoana care sunteţi astăzi, precum si fiecare aspect al vieţii voastre.

Când vă trece un gând prin minte, adesea acesta pro­voacă un alt gând, sau chiar un flux de gânduri care vă înde­părtează de gândul iniţial. Mintea se grăbeşte, asemeni unui torent, purtându-vă înspre obiectivul propus - sau, dimpotrivă, îndepărtându-vă de el, în funcţie de cât de mult control mental alegeţi să exercitaţi.

Gândurile provoacă imagini potrivite cu ele, iar acestea duc la altele, şi apoi la altele, care te îndepărtează de gândul care le-a dat naştere iniţial - sau te duc înapoi spre acesta.

Gândurile sau imaginile declanşează apariţia unor emoţii diferite. Sentimentele, la rândul lor, declanşează gânduri şi imagini, care apoi duc la apariţia unor noi emoţii şi stări - si aşa mai departe.

Gândurile şi imaginile pe care le aveţi şi sentimentele pe care le trăiţi dau naştere cuvintelor şi acţiunilor corespunză­toare lor. Dacă vă gândiţi la obiectivele voastre, dacă deja le vedeţi ca şi realizate şi dacă gândul la ele vă determină să fiţi optimişti şi entuziasmaţi, atunci veţi vorbi pozitiv şi veţi acţiona eficient, pe parcursul întregii zile.

Ceea ce citiţi vă poate influenţa gândurile, imaginile, sen­timentele, cuvintele şi acţiunile, iar acestea, la rândul lor, pot in­fluenţa ceea ce veţi citi în continuare. Oamenii care vă înconjoară, conversaţiile pe care le purtaţi, vor influenţa modul în care vorbiţi, păşiţi, comunicaţi şi vă comportaţi.

Casetele pe care le ascultaţi în timp ce conduceţi maşina, emisiunile pe care le vizionaţi la televizor, seminarele la care participaţi şi ceea ce faceţi în fiecare zi - toate acestea vor afec­ta persoana voastră în devenire şi, la rândul lor, vor influenţa, multiplica, diminua, intensifica şi modifica alte influenţe şi alte informaţii deja stocate.

Pe lângă toţi aceşti factori, experienţele pe care le-aţi trăit în trecut - bune sau reîe - vor da culoare atitudinii si percepţiei faţă de tot ceea ce vi se întâmplă vouă personal şi la ce se află în jurul vostru.

Dacă vi se pare puţin complicat, să ştiţi că aşa şi este. Mintea si viaţa voastră sunt asemeni unei încăperi plină cu mu­zicieni; fiecare cântă la instrumente diferite, pe diferite tonalităţi si toţi încearcă să vă capteze atenţia, în mijlocul acestui haos, este oare de mirare că cei mai mulţi simt că nu-şi pot controla vieţile? Este de mirare că cei mai mulţi oameni ar prefera să facă altceva, altundeva - şi, în multe cazuri, să fie cu altcineva? Este de mirare că cei mai mulţi oameni simt că ar putea să facă mult mai mult decât fac, dar se simt neputincioşi când este vorba să facă o schimbare? Această situaţie este, în acelaşi timp, atât ma­rea provocare, cât şi marea şansă a vieţii noastre.

Principala sarcină pe care o aveţi de îndeplinit pentru a putea prelua controlul asupra vieţii şi viitorului vostru, este de a deveni dirijorul propriei orchestre. Trebuie să preluaţi con­trolul asupra aspectelor interne şi externe ale vieţii voastre şi să le faceţi să cânte în armonie, în jurul temei centrale pe care o alegeţi! Ceea ce aveţi de făcut este să cântaţi muzică bună şi să faceţi din viaţă un spectacol grandios.

**SĂ ÎNŢELEGEM LEGI DIFERITE**

Probabil că ştiţi deja că există două tipuri de legi în uni­vers: cele făcute de om şi cele naturale. Puteţi să încălcaţi legile făcute de om, cum ar fi legea traficului rutier, şi e posibil, sau nu, să fiţi prinşi. Dar dacă încercaţi să nu respectaţi legile natu­rale, veţi fi prinşi de fiecare dată, fără excepţie.

La rândul lor, legile naturale se împart în două categorii: legi fizice şi legi mentale. Acţiunea legilor fizice, cum ar fi cele care guvernează electricitatea şi mecanica lucrurilor, poate fi dovedjtă prin experimente controlate si prin activităţi practice.

însă legile mentale pot fi dovedite numai prin experienţă si intuiţie, ca şi văzându-le cum acţionează în propria noastră viaţă. Unele legi mentale au fost scrise demult, în anul 2000 î. Ch. - adică în urmă cu 4000 de ani. în antichitate, aceste legi sau principii erau predate în aşa-numitele „şcoli ale misterelor". Cei care se înscriau la aceste şcoli se pregăteau perioade lungi de timp, uneori mulţi ani, în decursul cărora accesau, pe rând, aceste principii, în acele zile, astfel de principii nu erau menite să fie împărtăşite marelui public. Conducătorii acestor şcoli din antichitate simţeau că omul obişnuit nu ar înţelege aceste legi şi le-ar folosi în mod greşit - şi probabil că, la vremea aceea, aveau dreptate.

Astăzi, se scrie şi se discută destul de deschis despre majoritatea acestor legi, deşi doar o mică parte a populaţiei are cunoştinţă de ele. Studiind vieţile şi povestirile persoanelor de succes, am constatat că aproape fiecare a folosit aceste legi, conştient sau nu şi, în consecinţă, au realizat în 2-3 ani mai mult decât reuşeşte o persoană obişnuită într-o viaţă întreagă. De fapt, succesul real şi de durată vine din actul de a vă orga­niza viaţa în armonie cu aceste principii generale.

lată o idee importantă: legile mentale sunt asemeni legi­lor fizice, deoarece ele acţionează absolut tot timpul. Legea gravităţii, de exemplu, este aceeaşi în toate colţurile lumii, 24 de ore pe zi. Dacă vă aruncaţi de pe o clădire cu 10 etaje, veţi cădea pe asfalt cu aceeaşi forţă - fie vă aflaţi la New York, fie la Tokyo.

Nu contează ce ştiţi despre gravitaţie, dacă sunteţi de acord cu ea, sau dacă cineva v-a povestit vreodată despre gravi­taţie. Legea este neutră. Ea acţionează peste tot, indiferent da­că o cunoaşteţi şi dacă vă convine în acel moment, sau nu.

Legile mentale acţionează şi ele tot timpul, deşi efectele lor fizice nu pot fi văzute chiar atât de uşor. Ori de câte ori viaţa voastră merge bine, înseamnă că gândurile şi activităţile voas­tre se află în deplină armonie cu aceste legi mentale invizibile. Ori de câte ori aveţi probleme de orice fel, este aproape sigur că aţi încălcat una sau multe dintre aceste legi - fie că le cu­noaşteţi, sau nu. întrucât ele sunt esenţiale pentru fericirea voastră, e important să vă familiarizaţi cu ele şi să le integraţi în tot ceea ce faceţi.

***1. LEGEA CONTROLULUI***

Legea controlului afirmă că vă simţiţi bine în ceea ce vă priveşte, în măsura în care simţiţi că aveţi control asupra propri­ei vieţi - şi că sunteţi nemulţumiţi de voi înşivă, în măsura în care simţiţi că nu vă puteţi controla viaţa, sau că sunteţi contro­laţi de vreo forţă, persoană sau influenţă externă.

Această lege, sau principiu, este bine cunoscută în psiho­logie. Ea se numeşte teoria „centrului de control", în general, se cunoaşte faptul că stresul, anxietatea, tensiunea şi afecţiunile psihosomatice survin la persoanele care simt că nu deţin con­trol asupra vieţii lor, sau asupra unei părţi importante din viaţa lor. De exemplu, dacă simţiţi că viaţa vă este controlată de datorii, şefi, de către o sănătate precară, de o relaţie inadecvată, ori de comportamentul altora, veţi suferi de stres. Acesta se va manifesta prin stări de iritare, furie şi resentimente. Dacă nu-l trataţi, va evolua spre insomnie, depresie sau diferite alte boli.

Puteţi avea un „centru de control" intern sau extern. Cu alte cuvinte, puteţi să simţiţi fie că sunteţi responsabili de viaţa voastră, fericiţi, optimişti şi încrezători, fie că sunteţi controlaţi de către alţii, neajutoraţi, prinşi în cursă, victime.

în fiecare caz, controlul asupra vieţii voastre începe cu gândurile - singurul domeniu asupra căruia aveţi control deplin. Modul în care gândiţi despre o situaţie determină modul în care veţi simţi, iar sentimentele vă determină com­portamentul.

Autodisciplina şi stăpânirea de sine încep să se mani­feste în momentul în care preluaţi controlul asupra propriilor gânduri. Nici o persoană, sau situaţie, nu vă pot face să simţiţi ceva - doar modul în care gândiţi despre situaţie este cel care vă face să simţiţi într-un fel sau altul. Puteţi să vă controlaţi mo­dul în care gândiţi. Aşa cum a spus Eleanor Roosevelt: „Nimeni nu vă poate face să vă simţiţi inferiori, fără consimţământul dumneavoastră".

Există două moduri fundamentale prin care puteţi con­trola orice situaţie ce determină apariţia stresului sau a neferi­cirii. Primul: puteţi acţiona. Puteţi merge înainte, făcând ceva pentru a aduce o schimbare. Puteţi să vă implicaţi într-un anu­me fel şi să schimbaţi situaţia respectivă. Al doilea mod: puteţi să vă retrageţi, pur şi simplu. Deseori, vă regăsiţi controlul după ce vă eliberaţi de o persoană, sau de o situaţie şi vă implicaţi activ în altceva.

Uneori, cel mai bun lucru pe care-l puteţi face, atunci când simţiţi că nu deţineţi controlul, este să vă retrageţi. Dacă aţi rupt vreodată o relaţie nefericită, sau aţi renunţat la o slujbă neplăcută, vă amintiţi, desigur, ce bine v-aţi simţit atunci când aţi încetat să vă mai luptaţi. Luând hotărârea de a nu mai opune rezistenţă, v-aţi recăpătat simţul controlului.

*Legea controlului* vă demonstrează de ce este atât de im­portant să fiţi hotărâţi. Ea explică de ce e atât de important să ştiţi exact ce doriţi, încrederea în sine care însoţeşte senzaţia de a fi stăpân pe situaţie, conferă unei persoane care are un scop şi un plan clar, un avantaj net faţă de o persoană nesigură sau nehotărâtă. Examinaţi mental diferitele aspecte ale vieţii voastre şi decideţi când v-aţi simţit optimişti şi aţi deţinut controlul - şi când nu. Apoi, gândiţi-vă la acele lucruri pe care le-aţi putea fa­ce, pentru a controla aceste aspecte ale vieţii care vă produc stres. Gândiţi-vă, de asemenea, la situaţiile la care ar fi mai bine să renunţaţi. Una dintre responsabilităţile majore este să obţi­neţi si să menţineţi controlul asupra vieţii voastre. Această senzaţie de deţinere a controlului devine baza pentru a vă construi fericirea si succesul în viitor. Asiguraţi-vă că e solidă ca o stâncă.

**2. LEGEA CAUZEI SI EFECTULUI**

Legea cauzei si efectului afirmă că pentru fiecare efect din viaţa voastră, există o cauză specifică. Această lege este atât de importantă, încât a fost denumită „Legea de fier a uni­versului". Conform ei, tot ceea ce se întâmplă are o cauză - fie că o cunoaştem, sau nu. Nimic nu este întâmplător. Trăim în­tr-un univers al ordinii, guvernat sever de legi, şi înţelegerea acestui fapt primează în faţa celorlalte legi sau principii.

*Legea cauzei si efectului* afirmă că există cauze specifice ale succesului şi cauze specifice ale eşecului. Există cauze spe­cifice pentru sănătate şi pentru boală. Există cauze specifice pentru fericire şi nefericire. Dacă există un efect în viaţa voas­tră, care doriţi să se repete, trebuie să mergeţi înapoi la cauze şi să repetaţi cauzele. Dacă există un efect pe care nu-l doriţi, trebuie doar să identificaţi cauza şi să o îndepărtaţi.

Această lege este atât de simplă, încât îi descumpăneşte pe mulţi. Ei continuă să facă - sau să nu facă - lucruri care le cauzează nefericire si frustrare, şi atunci consideră că de vină pentru problemele lor sunt alţii, sau societatea.

Nebunia a fost definită astfel: „să faci aceleaşi lucruri, în acelaşi mod, şi să te aştepţi la rezultate diferite", într-o oarecare măsură, toţi facem la fel. Trebuie să ne confruntăm direct cu această tendinţă şi să o tratăm cu sinceritate.

Un proverb scoţian spune: „Mai bine aprinzi o lumânare mică, decât să blestemi întunericul". Este mai bine să analizăm atent cauzele tuturor problemelor noastre, decât să ne supă­răm din pricina lor.

În capitolul *Pilde* din Biblie se spune că „Ceea ce un om seamănă, aia culege". Această versiune a *Legii cauzei şi efectului* este denumită *Legea semănatului si culesului*. Ea spune că ceea ce semănaţi, veţi culege - si, în plus, ceea ce culegeţi astăzi, sunt roadele a ceea ce aţi semănat în trecut. Dacă doriţi să aveţi, în viitor, o altă recoltă în orice domeniu al vieţii voas­tre, trebuie să plantaţi seminţe diferite astăzi; şi bineînţeles că aceasta se referă, în primul rând, la seminţele mentale.

Cea mai importantă aplicaţie a legii cauzei si efectului, sau a semănatului şi culesului este aceasta: „Gândurile sunt cauze, iar stările sunt efecte."

Gândurile voastre sunt cauzele primare ale situaţiilor din viaţa voastră. Tot ceea ce trăiţi a început cu un gând de un anu­me fel - al vostru, sau al altcuiva.

Tot ceea ce sunteţi, sau veţi fi vreodată, este rezultatul modului în care gândiţi, bacă vă schimbaţi calitatea gândirii, vă schimbaţi si calitatea vieţii. Schimbările produse în interiorul vostru vor atrage după sine schimbări în exterior. Veţi culege ceea ce aţi semănat. O faceţi chiar acum.

Frumuseţea acestei legi imuabile constă în faptul că, acceptând-o, preluaţi controlul deplin asupra gândirii, asupra sentimentelor si rezultatelor obţinute. Aplicând Legea cauzei şi a efectului, vă armonizaţi cu Legea controlului. Vă veţi simţi imediat mai bine şi mai mulţumiţi în ceea ce vă priveşte.

Fiecare aspect al succesului sau eşecului în afaceri poate fi explicat prin această lege fundamentală. Dacă semănaţi cau­ze corecte, veţi culege efectele dorite. Dacă oferiţi produse sau servicii de calitate, pe care clienţii le doresc, de care au nevoie si pe care sunt dispuşi să le plătească şi apoi le veţi promova cum se cuvine, veţi avea succes în vânzarea lor. Dacă nu proce­daţi astfel, nu veţi reuşi.

Dacă faceţi un lucru de calitate şi obţineţi rezultatele de care firma la care lucraţi are nevoie pentru a se dezvolta şi pros­pera, veţi avea succes şi veţi fi fericiţi în carieră. Dacă îi trataţi bine pe alţii, veţi fi tratat la fel de către aceştia, întotdeauna veţi primi de la viaţă ceea ce aţi pus în ea - şi voi sunteţi cei care controlaţi ceea ce puneţi în ea.

***3. LEGEA CREDINŢEI***

Legea credinţei spune că tot ceea ce credeţi din tot sufle­tul devine realitate. Cu cât credeţi mai mult că ceva este real, cu atât e mai posibil să devină realitate. Dacă credeţi cu adevărat în ceva, nici nu vă imaginaţi că poate fi altfel. Credinţele voastre vă construiesc un fel de tunel. Ele elimină, sau vă determină să ignoraţi, informaţiile care nu corespund cu ceea ce credeţi.

William James, din Harvard, a spus: „Credinţa creează re­alul", în Biblie se spune: „După credinţa voastră vi se va da vo­uă". Cu alte cuvinte, nu credeţi neapărat tot ce vedeţi, dar vedeţi ce credeţi.

De exemplu, dacă credeţi cu adevărat că sunteţi sortiţi să aveţi succes în viaţă, atunci, indiferent de ce se întâmplă, veţi continua să vă croiţi drumul spre atingerea scopurilor stabilite. Nimic nu vă va opri.

Pe de altă parte, dacă credeţi că succesul este o chesti­une de noroc sau de hazard, atunci vă veţi descuraja şi deza­măgi repede, ori de câte ori lucrurile nu merg în favoarea voas­tră. Convingerile voastre vă pregătesc fie pentru succes, fie pentru eşec.

În general, oamenii adoptă unul dintre cele două moduri de a privi lumea. Primul este ceea ce se numeşte o viziune „binevoitoare" asupra lumii. Dacă aveţi o astfel de viziune asupra lumii, atunci, în general, consideraţi că lumea este un loc destul de bun pentru a trăi. Aveţi tendinţa de a vedea partea bună a oamenilor şi a situaţiilor şi de a crede că există multe şanse în jurul vostru, de care puteţi profita. Credeţi că, deşi nu sunteţi perfecţi, sunteţi, în general, o persoană bună. Credeţi în viitorul vostru şi în al celorlalţi. Sunteţi, în esenţă, un optimist.

Cea de-a doua viziune asupra lumii este una „răuvoi­toare". O persoană cu o viziune răuvoitoare asupra lumii are, în general, o atitudine negativistă şi pesimistă faţă de ea însăşi şi faţă de viaţă, în general, ea consideră că „nu poţi să te lupţi cu morile de vânt", sau „bogatul tot bogat rămâne, săracul tot sărac" şi că, indiferent cât de mult munceşte, nu poate obţine mare lucru, din cauza obstacolelor apărute în cale.

Acest tip de persoane văd peste tot nedreptate, opre­siune şi nenorocire. Când lucrurile merg rău pentru ei - ceea ce, de obicei, se şi întâmplă - dau vina pe ghinion sau pe oa­menii răi. Se simt victime. Datorită acestei atitudini, ei nu se plac şi nici nu se respectă prea mult pe ei înşişi.

Inutil să spun că oamenii cu o viziune optimistă tind să fie cei care îşi modifică în mod activ viitorul, construindu-l şi creându-l. Ei au tendinţa să fie optimişti şi veseli şi văd lumea ca un loc bun si luminos în care să trăiască. Ei au atitudini mentale optimiste, care le permit să reacţioneze pozitiv şi constructiv la inevitabilele suişuri şi coborâşuri ale vieţii de zi cu zi. O parte esenţială a călătoriei spre succes este dezvoltarea şi menţinerea acestei viziuni pozitive sau binevoitoare asupra lumii.

Probabil că cele mai mari blocaje mentale pe care va tre­bui să le depăşiţi vreodată, sunt cele conţinute de convingerile proprii, care vă autolimitează. Acestea sunt convingerile pro­funde pe care le aveţi şi care vă limitează într-un fel sau altul. Ele vă împiedică să acţionaţi, oprindu-vă până şi de la o simplă încercare. Adesea, ele vă determină să vedeţi lucruri care, de fapt, nu sunt adevărate.

Probabil vă simţiţi limitaţi în inteligenţă, deoarece în tim­pul şcolii aţi obţinut note medii sau mediocre. S-ar putea să credeţi că abilitatea voastră creativă, sau capacitatea de a învăţa şi a memora sunt limitate. Probabil nu vă simţiţi foarte pricepuţi sau isteţi în ceea ce priveşte banii. Unii oameni simt că nu pot pierde în greutate, că nu pot renunţa la fumat, sau că nu pot fi atrăgători pentru persoanele de sex opus.

Dar, indiferent de convingerea voastră, dacă credeţi cu tărie în ceva, acesta va deveni realitatea voastră. Acţionaţi, vor­biţi, comportaţi-vă şi comunicaţi cu alţii conform cu convingeri­le voastre. Chiar dacă acestea sunt total greşite, dacă credeţi în ele, vor deveni adevărate pentru voi.

M-am limitat şi m-am desconsiderat ani de zile, aşa cum fac mulţi oameni, deoarece nu absolvisem liceul, îi priveam pe absolvenţii de universitate cu admiraţie şi respect. Mi-am spus, inconştient, că viitorul meu este limitat. Din cauza acestei con­vingeri, mi-am stabilit doar scopuri limitate şi nu am fost sur­prins când nu le-am atins. La urma urmei, n-am strălucit în scoa­lă - la ce m-aş fi putut aştepta?

Într-o zi, am citit o poveste despre un tânăr dintr-un orăşel, care absolvise liceul cu note maxime. S-a înscris la uni­versitatea din statul său. O parte a examenului de admitere consta în testul de aptitudini academice, ca pentru toţi candi­daţii de la universităţile din America. Câteva săptămâni mai târziu, a primit o scrisoare de la universitate, prin care era anun­ţat că a obţinut un punctaj de 99% şi că era acceptat pentru primul semestru.

A fost fericit că fusese acceptat, dar mai era o problemă. Nu ştia nimic despre sistemul de notare procentual şi a tras concluzia greşită că 99% era coeficientul lui de inteligenţă. El ştia că nivelul mediu al coeficientului de inteligenţă era de 100 şi a simţit că nu va putea face faţă pretenţiilor universitare, cu inteligenţa lui „limitată".

în primul semestru a căzut la toate sau aproape toate cur­surile, în cele din urmă, consilierul său l-a întrebat ce se întâm­plă cu el.

„Ei bine", i-a răspuns tânărul, „nu puteţi da vina pe mine. Am un coeficient de inteligenţă de numai 99." Consilierul avea în faţa sa dosarul studentului. „De ce spui asta?", l-a întrebat el.

„Aşa am fost informat prin scrisoarea de admitere la uni­versitate", a răspuns tânărul.

Când consilierul şi-a dat seama ce se întâmplase, i-a explicat studentului diferenţa dintre coeficientul de inteligenţă şi procentajul de admitere la universitate.

„Un procent de 99% înseamnă că ai obţinut un punctaj egal sau mai mare decât 99% dintre toţi candidaţii din ţară care s-au prezentat la acest test. Eşti unul dintre cei mai inteligenţi tineri din această universitate", i-a spus consilierul.

Când tânărul şi-a dat seama ce greşeală făcuse şi şi-a schimbat convingerea despre inteligenţa sa, a devenit o per­soană diferită. S-a întors la cursuri şi a început să înveţe cu un sentiment nou de competenţă si încredere. Până la sfârşitul semestrului ocupa un loc de cinste şi, în cele din urmă, a ab­solvit printre primii zece din grupa sa.

Această poveste constituie o lecţie valoroasă pentru voi, aşa cum a fost şi pentru mine. Noi acceptăm prea repede faptul că suntem limitaţi într-un fel sau altul. Apoi, ignorăm sau res­pingem tot ce contrazice ceea ce ne-am hotărât deja să credem.

Un profesor l-a întrebat odată pe un băiat: „Ştii să cânţi la vreun instrument muzical?".

„Nu ştiu", a răspuns acesta. „Nu am încercat încă."

Într-un fel, sunteţi asemenea băieţelului. Nici voi nu ştiţi ce puteţi face cu adevărat. Nu vă grăbiţi să vă subevaluaţi. Refu­zaţi să acceptaţi limitări ale potenţialului vostru. E posibil să pu­teţi face mult mai multe decât aţi făcut înainte.

Majoritatea convingerilor voastre autolimitative nu sunt deloc adevărate. Ele se bazează pe informaţiile negative pe care le-aţi asimilat şi le-aţi acceptat ca fiind adevărate. Odată ce aţi acceptat-o ca fiind adevărată, convingerea devine realitate pentru voi. După cum spunea Henry Ford: „Dacă crezi că poţi face un lucru, sau dacă crezi că nu poţi, ai dreptate si într-un caz si în celălalt."

În Capitolul 3 veţi învăţa cum să construiţi un sistem pu­ternic de convingeri, unul care este compatibil cu ceea ce doriţi să obţineţi în viaţă, între timp, ar trebui să începeţi să identifi­caţi orice convingere autolimitativă care v-ar putea împiedica să progresaţi. Uneori, soţul/soţia sau un prieten de încredere vă pot ajuta să recunoaşteţi şi să identificaţi ideile si convingerile autolimitative, de care s-ar putea să fiţi conştienţi. Nu uitaţi că ele vă pot pricinui la fel de mult rău dacă nu ştiţi despre ele, ca şi în cazul în care aţi şti.

***4, LEGEA AŞTEPTĂRILOR***

Această lege afirmă că tot ceea ce aşteptaţi cu încredere, devine propria voastră profeţie de autoîmplinire. Cu alte cu­vinte, ceea ce primiţi de la viaţă nu este neapărat ceea ce do­riţi, ci ceea ce aşteptaţi. Aşteptările voastre exercită o influenţă puternică, invizibilă, care-i determină pe oameni să acţioneze şi care fac ca situaţiile să se desfăşoare exact în modul în care aţi anticipat.

Într-un fel, întotdeauna acţionaţi ca un prezicător în propria voastră viaţă, prin modul în care vorbiţi despre ceea ce credeţi că se va întâmpla. Oamenii de succes au o atitudine de încredere, de aşteptări optimiste. Ei se aşteaptă sa aibă succes, ei se aşteaptă să placă celorlalţi. Ei se aşteaptă să fie fericiţi şi rareori sunt dezamăgiţi.

Persoanele care nu au succes au aşteptări negative, de cinism şi pesimism, care, într-o măsură oarecare, determină ca situaţiile să se desfăşoare exact aşa cum se aşteaptă ei.

În cartea sa, Pygmalion in the Classroom (Pygmalion în clasă), dr. Robert Rosenthal, de la Universitatea Harvard, des­crie modul în care aşteptările profesorilor au un impact enorm asupra performanţelor studenţilor lor. De asemenea, el a des­coperit că dacă studenţii au simţit că se aşteaptă rezultate mai bune din partea lor, au avut realizări cu mult mai bune, decât în absenţa acelor aşteptări.

Într-un experiment foarte cunoscut, realizat la sfârşitul anilor '60, în regiunea Sân Francisco Bay, de către dr. Rosenthal, la începutul unui an şcolar, trei profesori au fost rugaţi să vină în biroul directorului. Acesta le-a spus: „Am observat metodele dumneavoastră de predare şi am ajuns la concluzia că sunteţi cei mai buni profesori din şcoală. Drept răsplată pentru modul excelent de predare, vă repartizăm fiecăruia câte o clasă cu cei mai buni elevi din şcoală. Aceşti copii au fost selectaţi pe baza unor teste recente de inteligenţă si ne aşteptăm la o creştere a performanţei şcolare de 20% - 30%, în decursul acestui an. Dar, pentru că nu dorim să fim acuzaţi de discriminare, vă rugăm să păstraţi confidenţialitatea. Nu le vom spune părinţilor - si nici dumneavoastră nu le veţi spune elevilor - că au fost special selectaţi pentru această clasă de copii avansaţi."

Profesorii au fost încântaţi. Visul oricărui profesor este să aibă o clasă plină de copii înzestraţi. Ei s-au întors la ore cu şi mai mult entuziasm.

În timpul întregului an şcolar, orele au fost monitorizate şi profesorii verificaţi. Se părea că profesorii au predat cu o impli­care mai mare. Parcă erau mai răbdători cu elevii care nu înţele­geau imediat un subiect nou. Ei si-au petrecut un timp mai îndelungat după orele de şcoală, pregătindu-i pe elevi. Dacă un elev avea dificultăţi în a înţelege ceva, profesorul presupunea că problema se datora metodei sale de predare, şi nu studentului.

La sfârşitul anului şcolar, cele trei clase nu numai că se aflau în fruntea şcolii, dar şi în topul şcolilor din zonă, în ceea ce priveşte notele obţinute la testele standard. Ei au obţinut o performanţă cu 20-30% mai mare decât în anul precedent -întocmai cum fusese prevăzut.

Când s-au afişat rezultatele testelor, directorul i-a invitat din nou pe profesori în biroul său. I-a felicitat pentru minunatul an şcolar şi pentru rezultatele obţinute de elevi. Profesorii au fost cu toţii recunoscători directorului pentru că le-a dat şansa să predea atâtor tineri talentaţi. Ei au afirmat că este uşor să predai, atunci când ai de-a face cu elevi atât de inteligenţi şi că predarea le-a făcut o plăcere mai mare decât în oricare alt an.

Directorul le-a explicat că totul nu a fost decât un experi­ment. Elevii nu erau excepţionali, numele lor au fost alese la în­tâmplare din toate clasele. Ei au fost înscrişi în clasele celor trei profesori, prin tragere la sorţi. De fapt, ei erau elevi mediocri.

Inutil să spun cât de surprinşi au fost profesorii. Cum se putea ca elevii să se descurce atât de bine, întocmai cum fus­ese prevăzut? Apoi s-au gândit că motivul era faptul că ei sunt profesori excelenţi. Experienţa lor profesională a fost cea care a dus la asemenea rezultate.

Directorul le-a spus profesorilor că şi ei au fost aleşi la în­tâmplare. La începutul anului şcolar, a pusîntr-o pălărie bileţele cu numele tuturor profesorilor din şcoală şi ei au fost cei trei aleşi prin tragere la sorţi.

Acesta este aşa-numitul experiment dublu-orb. Cei care au făcut experimentul au rămas constanţi în acţiunile lor, cu ex­cepţia aşteptărilor. Aşteptările pe care directorul le avea din par­tea profesorilor au fost clare şi explicite. El le-a spus: „Sunteţi profesori excelenţi şi ne aşteptăm să obţineţi rezultate exce­lente de la aceste clase de elevi deosebiţi".

Aşteptările pe care profesorii le-au avut de la studenţi au fost implicite şi tacite. Ei i-au tratat pe copii ca şi cum aceştia ar fi foarte inteligenţi şi s-au aşteptat ca ei să acţioneze pe măsura informaţiilor pe care le primeau.

În ambele cazuri, aşteptările s-au bazat pe informaţii false. Totuşi, în ambele cazuri, aşteptările au devenit predicţii de autorealizare, deoarece fuseseră create de o sursă veridică.

Acest lucru este foarte important. Aşteptările voastre sunt modelate direct proporţional cu respectul faţă de seriozitatea sursei. Cu cât respectaţi mai mult o persoană, cu atât mai mare va fi influenţa pe care această persoană o va avea asupra aştep­tărilor pe care le aveţi de la voi înşivă.

Profesorii au predat într-o manieră deosebită şi elevii au învăţat mai bine decât o făcuseră vreodată. Unul dintre elevii care au participat la experiment a obţinut la test un coeficient de inteligenţă (IQ) de 115, faţă de 90 cât avusese anterior, adică un salt de 25 de puncte IQ într-un singur an, sub influenţa unui profesor care avea aşteptări pozitive, în urma mai multor experi­mente, s-a demonstrat că, atunci când profesorii se aşteaptă ca elevii să aibă performanţe mai mari, aceştia se străduiesc mai mult şi încearcă să se ridice la nivelul aşteptărilor profesorilor.

Mulţi părinţi care au participat la seminariile noastre au transformat viaţa şcolară a copiilor lor, cerându-le profesorilor acestora să-i trateze pe copiii lor ca şi cum ar fi deosebit de in­teligenţi. Ei au constatat că profesorii au fost, în majoritatea cazurilor, mai mult decât dispuşi să adopte această idee. Părin­ţii au procedat în acelaşi mod şi acasă.

Rezultatele au fost uimitoare. Copiii care aveau doar note de 7 şi 8, au obţinut 9 şi 10, în mai puţin de 2 luni. Copiii care erau nemotivaţi şi plictisiţi de şcoală, deoarece nu aveau rezul­tate prea bune, au devenit entuziaşti şi încântaţi să înveţe sub influenţa părinţilor şi a profesorilor, care s-au aşteptat cu opti­mism şi gândire pozitivă, ca rezultatele lor să fie bune.

**PATRTU TIPURI DE AŞTEPTĂRI**

Există patru tipuri de aşteptări care au impact asupra vie­ţilor noastre. Primul constă în aşteptările părinţilor. Toţi suntem

programaţi, pe plan subconştient, să ne ridicăm sau să coborâm la nivelul speranţelor pe care părinţii si le-au făcut în legătură cu noi. Nevoia de aprobare din partea părinţilor continuă, chiar si după ce aceştia nu mai sunt cu noi. Dacă părinţii s-au aşteptat ca noi să reuşim si ne-au încurajat cu vorbe bune să facem cum e mai bine si să fim cei mai buni, atunci acest fapt a avut o influ­enţă enormă asupra persoanei care suntem în prezent. Dacă, aşa cum se întâmplă în multe cazuri, părinţii nu s-au aşteptat la nimic bun în ceea ce vă priveşte, sau nu s-au aşteptat la nimic, probabil că mai simţiţi încă, inconştient, povara încercărilor pe care le faceţi pentru a nu vă dezamăgi părinţii.

Un studiu efectuat asupra unor deţinuţi a demonstrat că 90% dintre cei intervievaţi de psihologi au afirmat că părinţii lor le repetau întruna: „într-o zi vei ajunge la închisoare".

A doua sursă de aşteptări care ne afectează comporta­mentul constă în aşteptările şefului vostru, în ceea ce priveşte rezultatele de la serviciu. Oamenii ai căror şefi au aşteptări po­zitive, sunt întotdeauna mai veseli şi au rezultate mai bune decât cei ai căror şefi gândesc negativ sau critic, întrucât sun­teţi inevitabil influenţaţi de aşteptările oamenilor de care de­pinde venitul vostru, este puţin probabil că veţi fi vreodată feri­ciţi, sau că veţi avea succes muncind pentru oamenii cu o atitu­dine şi un comportament negativ.

A treia sursă o reprezintă aşteptările pe care le avem de la copiii noştri, de la soţ sau soţie şi de la angajaţii sau partene­rii de afaceri. Voi aveţi un impact enorm asupra personalităţii, comportamentului şi performanţelor celor care aşteaptă de la voi îndrumare sau reacţii la acţiunile lor. Cu cât sunteţi mai im­portanţi în viaţa cuiva, cu atât aşteptările voastre le va afecta mai puternic randamentul. Probabil că cel mai eficient şi previ­zibil comportament motivaţional pe care îl puteţi avea, este să vă aşteptaţi întotdeauna la ce este mai bun din partea celorlalţi. Oamenii vor încerca mereu să nu vă dezamăgească.

Eu le spun întotdeauna copiilor mei: „Sunteţi cei mai buni; eşti cea mai bună fată/cel mai bun băiat din lume". Le spun că îi iubesc, că sunt copii minunaţi si că am convingerea că vor face lucruri extraordinare în viaţă. Oare acest lucru are un impact asupra personalităţii lor? Da - şi încă unul foarte mare. încercaţi şi voi, şi veţi vedea. Mulţi oameni de succes atribuie progresul lor influenţei cuiva pe care îl respectă şi care şi-a mani­festat constant încrederea în capacitatea lor de a fi mai mult decât sunt. Probabil că cel mai frumos lucru pe care îl puteţi face pentru o altă persoană, este să-i spuneţi: „Eu am încredere în tine. Ştiu că poţi".

A patra sursă o constituie aşteptările pe care le aveţi de la voi înşivă. Un lucru minunat legat de aşteptări este că puteţi să vi le creaţi singuri. Vă puteţi crea, cu încredere, propria confi­guraţie mentală, propriul mod de a aborda lumea, având încredere şi impunându-vă să acţionaţi cel mai bine cu putinţă, în orice situaţie. Aşteptările pe care le aveţi de la voi înşivă sunt îndeajuns de puternice pentru a depăşi orice aşteptare nega­tivă pe care o altă persoană ar putea-o avea de la voi. Puteţi crea în jurul vostru un câmp puternic de energie mentală pozi­tivă, aşteptând încrezători să câştigaţi ceva din fiecare situaţie.

Multimilionarul W. Clement Stone este faimos pentru că e un „paranoic invers" - adică cineva care crede că universul conspiră să-i facă mulîblne. Un „paranoic invers" consideră fie­care situaţie ca fiind trimisă din Cer, fie pentru a-i aduce un oarecare beneficiu, fie pentru a-l învăţa câte ceva care l-ar ajuta să aibă succes. Această formă de „paranoie inversă" este baza unei atitudini mentale pozitive. Ea este calitatea cea mai uşor de identificat din exterior, a oricărei persoane de succes.

Unul dintre absolvenţii seminarului meu, care nu avea serviciu în acel moment, mi-a spus că îşi începe ziua cu for­mula: „Sunt convins că astăzi mi se va întâmpla ceva minunat."

El a repetat în permanenţă această formulă, până când şi-a dezvoltat o atitudine care îl determina să aştepte cu nerăb­dare fiecare eveniment al zilei.

Uimitor este faptul că au înce-put să i se întâmple lucruri extraordinare. După ce a fost şomer timp de şase luni, a primit două oferte de serviciu, după prima săptămână de repetare zil­nică a formulei. Problemele sale fi-nanciare şi legale păreau să

se rezolve în chip miraculos. La fiecare pas i se întâmplau lucruri minunate.

Imaginaţi-vă că vă petreceţi toată ziua cu convingerea că vi se va întâmpla ceva minunat. Gândiţi-vă cât de pozitivi, opti­mişti şi veseli aţi fi, dacă aţi avea deplina convingere că totul concură pentru ca voi să fiţi fericiţi şi să aveţi succes.

Pot să vă garantez ceva: dacă practicaţi acest exerciţiu doar trei zile, la sfârşitul celei de-a treia zi, vi se vor fi întâmplat atâtea lucruri minunate, încât nici nu veţi mai putea să vi le amintiţi pe toate.

Niciodată nu veţi putea să vă ridicaţi mai sus de nivelul aşteptărilor pe care vi le impuneţi singur. De vreme ce ele sunt complet controlate de voi, asiguraţi-vă că aşteptările pe care le aveţi sunt compatibile cu ceea ce doriţi să se întâmple, întot­deauna asteptaţi-vă la ce puteţi da voi mai bun.

Când începeţi să lucraţi conştient cu această lege men­tală, puterea de a primi şi de a da tot ce este mai bun devine efectiv nelimitată, însăşi puterea aşteptărilor pozitive vă poate schimba întreaga personalitate - cât şi viaţa.

*5. LEGEA ATRACŢIEI*

S-au scris multe cărţi despre această lege şi mulţi o con­sideră ca esenţială pentru înţelegerea condiţiei umane. Legea atracţiei afirmă că noi suntem un magnet viu. Invariabil, atra­gem în viaţa noastră persoane şi situaţii ce corespund gându­rilor noastre predominante. Cine se aseamănă, se adună. Tot ceea ce aţi atras în viaţa voastră s-a datorat persoanei care sun­teţi şi, în special, gândirii voastre

Prietenii, familia, relaţiile, serviciul, problemele şi posibili­tăţile voastre au fost atrase spre voi, datorită modului obişnuit de a gândi în fiecare dintre aceste domenii.

în muzică există un exemplu de acest fel - ceea ce se numeşte principiul rezonanţei prin simpatie. Dacă aveţi două pi.me într-o încăpere mare şi apăsaţi clapa notei do a primului pi.in, iar apoi traversaţi încăperea spre celălalt pian, veţi constata că nota do a celui de-al doilea pian vibrează cu aceeaşi frecvenţă ca şi nota do a primului pian. Conform aceluiaşi prin­cipiu, veţi avea tendinţa să întâlniţi şi să aveţi legături cu oa­meni şi situaţii care se află în armonie cu propriile voastre gân­duri şi emoţii dominante.

Pe măsură ce treceţi în revistă fiecare aspect al vieţii, pozi­tiv sau negativ, veţi vedea că întreaga voastră lume, este numai produsul vostru. Cu cât adăugaţi mai multă emoţie unui gând, cu atât mai mare va fi frecvenţa vibraţiei acestuia si cu atât mai rapid veţi atrage oameni şi situaţii în armonie cu acel gând.

Vedeţi această lege acţionând peste tot în jurul vostru. Vă gândiţi la un prieten - şi exact atunci sună telefonul, iar la capă­tul firului se află tocmai prietenul la care v-aţi gândit. Vă hotărâţi să faceţi ceva - şi imediat după aceea, vă vin ideile si ajutorul. Sunteţi asemeni unui magnet care atrage pilitura de fier.

Mulţi oameni nu progresează, pentru că nu ştiu cum să ajungă de acolo de unde sunt, acolo unde doresc să fie. Dar, datorită Legii atracţiei, nu e necesar să aveţi toate răspunsurile, înainte să vă apucaţi de treabă. Atâta vreme cât vă este clar ce anume vă doriţi şi cu ce fel de persoane vreţi să vă asociaţi, îi veţi atrage în viaţa voastră .

Gândurile voastre sunt o formă de energie, care vibrează cu o viteză determinată de nivelul de intensitate emoţională ce acompaniază gândul. Cu cât sunteţi mai agitaţi sau mai spe­riaţi, cu atât mai rapid emiteţi gânduri şi atrageţi oameni şi situaţii similare.

Oamenii fericiţi par să atragă alţi oameni fericiţi şi plăcuţi. O persoană care ţinteşte spre prosperitate pare să atragă idei profitabile şi posibilităţi de afaceri din care ies bani. Agenţii de vânzări optimişti, entuziaşti, atrag clienţi mai mulţi şi mai fideli. Oamenii de afaceri optimişti atrag resursele, clienţii, furnizorii si bancherii de care au nevoie pentru a clădi afaceri de succes. Legea atracţiei acţionează în permanenţă, pretutindeni.

Asemeni altor legi mentale, Legea atracţiei este neutră. Ea vă poate ajuta, sau vă poate face rău. De fapt, această lege poate fi considerată o variantă a Legii cauzei şi efectului, sau a semănatului şl recoltatului. De aceea, un filozof spunea:

Cultivi un gând, si culegi un fapt; Cultivi un fapt, şi culegi un obicei; Cultivi un obicei, şi culegi un caracter; Cultivi un caracter, şi culegi un destin.

Puteţi avea mai mult, puteţi fi mai mult si face mai mult, deoarece puteţi să vă schimbaţi ca persoană. Vă puteţi schimba gândurile predominante, practicând un control mental riguros. Vă puteţi autodisciplina, concentrându-vă gândurile asupra a ceea ce doriţi şi refuzând să vă gândiţi la ceea ce nu doriţi.

Persoanele care folosesc Legea atracţiei m mod pozitiv, sunt deseori catalogate drept norocoase. Aceasta este doar o altă încercare de a explica de ce atâtea lucruri bune şi oameni de ajutor sunt atraşi în vieţile celor ce ştiu cu exactitate care le sunt idealurile şi sunt absolut optimişti, având convingerea că le vor atinge.

*6. LEGEA CONCORDANTEI*

Legea concordanţeieste una dintre cele mai importante şi, în multe privinţe, ea explică în mod concis multe alte legi. Ea spune: „Cum e în interior, aşa e şi în exterior". Această lege afirmă că lumea noastră exterioară este o reflecţie a lumii noastre interioare. Această lege afirmă că poţi spune ce se în­tâmplă în interior, privind la ce se întâmplă în jurul tău.

În Biblie, acest principiu este explicat prin cuvintele: „Po­mul după roade se cunoaşte". Tot ce este în viaţa voastră se ma­nifestă din interior spre exterior. Lumea exterioară de manifes­tări corespunde cu lumea interioară a gândurilor şi emoţiilor noastre. Lumea exterioară a relaţiilor va corespunde persoanei care eşti cu adevărat în interior, adevăratei tale personalităţi in­terioare. Lumea exterioară a sănătăţii va corespunde atitudini­lor mentale interioare. Lumea exterioară a venitului şi realizării financiare va corespunde lumii interioare a gândirii şi pregătirii personale. Modul în care oamenii reacţionează la tot ceea ce laceţi şi spuneţi, reflectă atitudinea şi comportamentul pe ca-re-l aveţi faţă de aceştia.

Maşina pe care o conduceţi şi felul în care o păstraţi, co­respunde stării voastre de spirit, la un anumit moment. Când sunteţi încrezători şi simţiţi că deţineţi controlul asupra vieţii voastre, atunci casa, maşina şi locul vostru de muncă vor fi mai bine organizate şi mai eficiente. Când vă simţiţi copleşiţi de muncă, sau frustraţi şi nefericiţi, maşina, casa, locul de muncă, chiar hainele voastre au tendinţa să reflecte această stare de dezordine şi confuzie. Puteţi observa peste tot efectele Legii corespondenţei.

Totul are loc dinspre interior înspre exterior. Marea gre­şeală pe care am făcut-o în tinereţe a fost să mă concentrez pe „a face", mai mult decât pe „a fi". Simţeam că pot obţine lu­crurile pe care mi le doream, practicând anumite metode si lehnici. în cele din urmă, am învăţat că practica era necesară, clar nu suficientă.

Filozoful german, Goethe, a spus: „Omul trebuie să fie (eva, pentru a fi în stare să facă ceva". Trebuie să vă schimbaţi, irebuie să deveniţi o persoană diferită în interior, înainte de a obţine rezultate diferite în exterior. Nu vă puteţi preface multă vreme - sau nu vă puteţi preface chiar deloc. Mulţi oameni vor să îmbunătăţească sau să modifice anumite aspecte din viaţa lor, încercând să-i schimbe pe alţii. Nu le place ceea ce văd că se reflectă înapoi în oglinda vieţii lor, aşa că îşi irosesc energia lustruind oglinda, în loc să meargă la sursa reflecţiei.

Emerson a scris: „Ceea ce eşti strigă la mine atât de tare, încât nu aud nici un cuvânt din ceea ce îmi spui." Ceilalţi vă văd ,isa cum sunteţi. Rareori păcăliţi pe cineva. Si singurul mod prin <are puteţi schimba, pentru totdeauna, lucrurile din exterior, rste să le schimbaţi pe cele din interior.

William James scria: „Cea mai mare realizare din viaţă a l ost să descopăr că oamenii pot modifica aspectele exterioare .ile vieţii lor, schimbându-şi atitudinile mentale interioare."

Una din cele mai importante întrebări pe care vi le puteţi pune este: „Ce fel de persoană trebuie să fiu, pentru a câştiga respectul celor la care ţin şi pentru a trăi viaţa pe care o doresc?"

*7. LEGEA ECHIVALENŢEI MENTALE*

Legea echivalentei mentale mai este numită şi Legea mintii ş\, de fapt, ar putea fi considerată o re-enunţare a legilor anterioare, în esenţă, ea spune că gândurile se materializează. Gândurile, viu imaginate şi repetate, încărcate de emoţii, devin realitatea voastră. Aproape tot ceea ce aveţi în viaţă a fost creat de propria voastră gândire - fie bună, fie rea.

Cu alte cuvinte, gândurile sunt lucruri. Ele capătă o viaţă a lor. Mai întâi le aveţi voi pe ele - şi apoi vă stăpânesc ele pe voi. Acţionaţi într-o manieră compatibilă cu modul vostru în care gândiţi în cea mai mare parte a timpului, în cele din urmă, deveniţi ceea ce gândiţi. Si, dacă vă schimbaţi gândirea, vă schimbaţi viaţa.

Tot ceea ce vi se întâmplă în viaţă începe şi are loc, mai întâi, sub forma gândului. De aceea, modul de a gândi este o calitate esenţială a persoanelor de succes. A deveni un „gân­ditor" priceput, înseamnă să vă folosiţi puterea mentală, astfel încât aceasta să acţioneze întotdeauna în avantajul vostru.

Când începeţi să gândiţi într-un mod pozitiv, încrezător, asupra principalelor domenii ale vieţii voastre, preluaţi con-trolul asupra a ceea ce vi se întâmplă. Vă armonizaţi viaţa cu cauza şl efectul. Cultivaţi cauze pozitive şi recoltaţi efecte pozi­tive, începeţi să credetimai intens în voi înşivă şi în posibilităţile voastre. Vă aşteptaţi la mai multe rezultate bune. Atrageţi oa­meni şi situaţii pozitive şi, în curând, lumea exterioară, cea a re­zultatelor, va începe să corespundă lumii voastre interioare de gândire constructivă.

Această întreagă transformare începe cu gândurile noas-j tre. Schimbaţi-vă gândirea şi, cu siguranţă, şi viaţa voastră se va schimba. Singurul lucru pe care trebuie să-l faceţi, este să creaţi echivalentul mental'a ceea ce doriţi să trăiţi în realitatea voas­tră. Toate celelalte vin de la sine.

**PUTNTEREA ÎN PRACTICĂ A ACESTOR IDEI**

În Capitolul 1 aţi început exerciţiul de transformare, care constă în a crea o operă de artă mentală, definindu-vă scopu­rile şi aspiraţiile perfecte în fiecare domeniu major al vieţii voas­tre. Acum, bazându-vă pe acţiunea acestor legi mentale, gă-siţi-vă timp să meditaţi asupra felului în care gândirea voastră obişnuită a creat fiecare aspect al vieţii pe care o trăiţi astăzi.

Începeţi, mai întâi, cu relaţiile voastre. Ce anume din ati­tudinea, convingerile, aşteptările şi comportamentul vostru provoacă probleme în relaţiile cu ceilalţi?

în al doilea rând, analizaţi-vă sănătatea. Care sunt ideile şi convingerile voastre, în legătură cu greutatea, condiţia fizică, as­pectul, dieta si restul? Cum vă ajută, sau nu, aceste convingeri?

În al treilea rând, e vorba despre carieră, în ce măsură vă afectează gândurile voastre poziţia profesională, progresul, ca­litatea muncii şi satisfacţia pe care o obţineţi din ceea ce faceţi?

În al patrulea rând, analizaţi nivelul de realizare financia­ră. Ce anume aţi dori să îmbunătăţiţi, sau să dezvoltaţi? Care sunt convingerile şi aşteptările voastre, în ceea ce priveşte bunăstarea materială? Cât de mult aţi dori să câştigaţi, şi de ce?

în al cincilea rând, care este calitatea vieţii interioare -gândurile, sentimentele, pacea sufletească şi fericirea voastră. Care sunt credinţele, atitudinile şi aşteptările care vă alcătuiesc lumea, în prezent? Pe care dintre ele trebuie să le schimbaţi?

Dacă sunteţi cinstit cu voi înşivă, veţi observa că gândirea personală vă limitează în unul sau mai multe dintre aceste domenii. Este normal să fie aşa. A vă privi propria persoană cu sinceritate, este punctul de plecare al unei rapide îmbunătăţiri a propriei persoane.

**CAPITOLUL 3**

**PROGRAMUL MĂIESTRIEI SUPREME**

Tot ceea ce vi se întâmplă, tot ceea ce deveniţi si realizaţi, este determinat de modul în care gândiţi, de modul în care vă folosiţi gândirea. Pe măsură ce vă schimbaţi gândirea, începeţi să vă schimbaţi si viaţa. Cum aţi ajuns la ceea ce sunteţi astăzi? Ce influenţe modelatoare au conlucrat, pentru ca să vă facă să deveniţi persoana care sunteţi astăzi? De ce gândiţi şi simţiţi ast­fel, si care sunt factorii care v-au adus în situaţia actuală?

În acest capitol veţi învăţa despre Programul măiestriei supreme ş\ despre faptul că, încă de la o vârstă fragedă, aţi fost puşi pe „pilot automat". Veţi învăţa cum să preluaţi controlul asupra propriului sistem de ghidare internă şi cum să îndepăr­taţi influenţele şi obstacolele care au apărut în calea fericirii voastre, chiar şi fără să ştiţi. Veţi învăţa cum să vă modificaţi pro­gramul vostru de control, pentru a-l face compatibil cu rezul­tatele pe care le doriţi.

Când eram de douăzeci de ani, locuiam într-un aparta­ment mic şi nu aveam serviciu. Ne aflam în mijlocul iernii şi afară erau -35 C. Eram singur într-un oraş nou, la mii de kilo­metri depărtare de locul în care m-am născut şi am crescut.

Unsprezece ani mai târziu, pe când aveam treizeci şi unu de ani, locuiarn tot singur, într-un apartament mic. Afară era frig, erau tot -35 C. Aveam datorii mari, nu aveam serviciu şi mă aflam la mii de kilometri depărtare de familie şi de prieteni.

După unsprezece ani de muncă şi călătorii, foarte puţine lucruri se schimbaseră în viaţa mea. Eram mai în vârstă şi mai înţelept, însă tot mai simţeam că mă învârt în gol.

Mă simţeam frustrat. Aveam sentimentul că fac progrese neînsemnate. Mereu am avut convingerea intimă că aveam potenţial pentru a face mai mult cu viaţa mea, dar nu aveam nici cea mai mică idee cum aş putea să folosesc acest potenţial.

Auzisem că, pe tot parcursul vieţii, o persoană obişnuită îşi foloseşte doar 10%, sau mai puţin, din potenţialul său. Se estimează că Albert Einstein, unul dintre geniile secolului al XX-lea, şi-a folosit doar 15% din potenţialul său.

Studiile efectuate la Universitatea Stanford asupra neo-cortexului - „creierul care gândeşte" al fiinţei umane - au de­monstrat că o persoană obişnuită foloseşte aproximativ 2% din capacităţile sale mentale.

Acest subiect m-a fascinat. Care era potenţialul unei per­soane obişnuite? Care era adevăratul meu potenţial? Cum aş putea scoate mai mult din mine? încercam să descopăr combi­naţia unui cifru, fără a avea numerele exacte. Astfel că am înce­put să citesc şi să meditez şi, în cele din urmă, am descoperit răspunsurile, unul câte unul. Am aflat combinaţia „lacătului" de la uşa potenţialului uman. Această combinaţie mi-a permis să-mi schimb viaţa, aşa cum o va face şi pentru voi.

Pentru început, să ştiţi că, în întreaga istorie a neamului omenesc, nu a existat vreodată - şi nici nu va exista - cineva asemănător vouă. Probabilitatea să se nască o altă persoană rare să posede combinaţia unică a trăsăturilor şi caracteristi­cilor voastre, este mai mare decât 50 de miliarde la unu. Aveţi potenţialul necesar pentru a face ceva special, chiar extraordi­nar, cu viaţa voastră - ceva ce nimeni altcineva nu poate să fa­că. Unica întrebare la care trebuie să răspundeţi este: „Inten­ţionez să fac ceva deosebit în viaţa mea?"

Este adevărat că unii oameni sunt înzestraţi din naştere (u talente extraordinare, dar cei mai mulţi dintre noi pornim la drum cu talente şi capacităţi mai mult sau mai puţin obişnuite. Majoritatea persoanelor care au succes îşi dezvoltă într-un anu­mit domeniu de interes, la un nivel foarte înalt, talentele şi abi­lităţile înnăscute. Potenţialul personal există în interiorul vostru, dar el trebuie identificat şi dezvoltat, dacă doriţi să obţineţi de la voi mai mult decât credeţi că este posibil.

**O ECUAŢIE SIMPLA**

O definiţie a potenţialului individual este redată de ecu­aţia: [AÎ+AD] x A = PI. Primele două litere, AÎ, reprezintă apti­tudinile înnăscute. Acestea sunt cele cu care vă naşteţi, încli­naţiile voastre naturale, temperamentul şi capacitatea mentală în general.

Următoarele două litere, AD, reprezintă aptitudinile do­bândite. Acestea sunt: cunoştinţele, îndemânările, talentul, ex­perienţa şi abilităţile pe care le-aţi dobândit sau dezvoltat, pe măsură ce aţi crescut şi v-aţi maturizat.

Următoarea literă, A, reprezintă atitudinea, sau tipul de energie mentală pe care o folosiţi la combinarea aptitudinilor înnăscute şi dobândite. PI înseamnă performanţa individuală. Deci, ecuaţia este: Aptitudini înnăscute plus Aptitudini Dobândite, totul înmulţit cu Atitudinea personală, este egal cu Performanţa Individuală.

Aptitudinile înnăscute, talentele şi abilităţile naturale pro­prii - „aspectele interioare" ale personalităţii - sunt, în mare măsură, aduse cu voi când vă naşteţi. Ele reprezintă moştenirea voastră genetică. Nu puteţi face prea multe să le schimbaţi.

Aptitudinile dobândite reprezintă îndemânările si abili­tăţile pe care le obţineţi dezvoltându-vă talentele native, prin in­termediul educaţiei si experienţei. Acestea reprezintă ariile de competenţă şi de măiestrie potenţială.

Puteţi să vă dezvoltaţi, să îmbunătăţiţi si să modificaţi, prin studiu şi practică, aptitudinile dobândite de-a lungul timpu­lui, dar procesul este încet şi anevoios, care cere răbdare, disci­plină şi un efort considerabil.

Astfel, singura variabilă a ecuaţiei este A, sau atitudinea, lată un concept care mi-a schimbat viaţa.

Din moment ce calitatea propriei atitudini poate fi schim­bată aproape fără nici o limită, chiar şi o persoană cu aptitudini înnăscute şi dobândite medii poate lucra la un nivel superior, dacă are o atitudine mentală pozitivă. Si atitudinea voastră poa­te fi îmbunătăţită, imediat şi aproape fără limite. Din acest

motiv, atât atitudinea, cât şi aptitudinea voastră sunt cele care determină cât de mult veţi realiza. Iar atitudinea voastră se află sub controlul direct al propriei voinţe. Voi puteţi decide cum va fi ea - în fiecare moment, al fiecărei zile.

Earl Nightingale, spunea despre atitudine ca este cel mai important cuvânt dintr-o limbă. Ştim că trebuie să avem o atitu­dine mentală pozitivă. Auzim vorbindu-se despre asta, de foar­te mulţi ani. Dar ce înseamnă ea, mai exact?

Atitudinea voastră reprezintă modul în care abordaţi via­ţa. Ea este „unghiul propriu de atac." Este tonusul mental gene­ral şi expresia exterioară a propriilor gânduri şi sentimente. O atitudine mentală pozitivă reprezintă o modalitate optimistă şi voioasă de a aborda oamenii, problemele şi evenimentele pe care le întâlniţi de-a lungul unei zile.

Atitudinea voastră este unul dintre cei mai buni indicatori ai persoanei care sunteţi cu adevărat, în interior. Oamenii reflec­tă înapoi spre voi, atitudinea pe care o îndreptaţi spre ei. De ace­ea, oamenii veseli şi voioşi par să se simtă bine, oriunde ar fi.

Dezvoltarea acestui tip de atitudine mentală pozitivă faţă de voi înşivă şi faţă de viaţa voastră, reprezintă primul pas în de­blocarea întregului potenţial pe care îl deţineţi. Singura modal­itate prin care puteţi descoperi care e adevărata voastră atitu­dine, este să observaţi atent felul în care reacţionaţi, atunci când lucrurile merg prost. După cum spunea Epictet: „Circum­stanţele nu creează omul; ele doar îi arată acestuia cine este el cu adevărat." Puteţi şti cel mai bine cine sunteţi, observând cum reacţionaţi în situaţiile tensionate. Atunci, adevărata perso­nalitate iese la iveală - şi în cazurile bune, şi în cele rele.

Dar, de unde vine atitudinea voastră? Ce anume face ca o persoană să gândească pozitiv, iar alta, negativ? Atitudinea vă este determinată de aşteptările voastre. Aşteptările legate de propria persoană si de viaţa voastră sunt foarte puternice. Ele exercită o influenţă uriaşă asupra personalităţii voastre.

Dacă aşteptaţi să vi se întâmple doar lucruri bune, veţi fi pozitivi si optimişti în modul de abordare a oamenilor şi a situ­aţiilor. Dacă veţi căuta latura bună a celorlalţi, probabil că o veţi găsi. Dacă aşteptaţi ca ceva minunat să vi se întâmple astăzi, probabil că aşa va fi.

Aşteptările pozitive constituie semnul unei personalităţi superioare. Ele creează o stare de aşteptare pozitivă, care mer­ge mână în mână cu fericirea şi încrederea în sine. Ele vă con­feră o formă de vioiciune mentală, un optimism nonşalant, ca­re vă permit să răspundeţi în mod constructiv, provocărilor de zi cu zi. Aşa cum am spus în Capitolul 2, vă puteţi crea propri­ile aşteptări, doar decizând să o faceţi.

De unde vă vin aşteptările? Pătrunderea treptată în stratu­rile personalităţii voastre, reprezintă singura cale de a cunoaşte cauza profundă a modului în care gândiţi şi simţiţi. Este singu­ra modalitate de a aduce schimbări rapide şi definitive în viaţa şi în realizările voastre. Totul se petrece din interior înspre exte­rior. Tot ceea ce faceţi şi spuneţi în afară, îşi are întotdeauna rădăcinile în viaţa voastră interioară.

Aşteptările vă sunt determinate de *credinţele* faţă de voi înşivă şi de lumea în care trăiţi. Aşteptările voastre faţă de oa­meni, de munca pe care o desfăşuraţi şi faţă de fiecare aspect al vieţii, sunt generate de ceea ce credeţi că este adevărat în domeniul respectiv. Chiar dacă aveţi credinţe false, sau auto-limitative, ele se vor manifesta în aşteptările, atitudinile - şi, în cele din urmă, în rezultatele voastre.

Conform Legii credinţei, dacă aveţi o viziune binevoitoare asupra lumii, dacă credeţi că lumea este un loc bun şi că sunteţi o persoană cumsecade, atunci vă veţi aştepta la tot ce-i mai bun de la voi, de la alţii şi de la situaţiile pe care le veţi întâlni. Aştep­tările voastre pozitive se vor exprima printr-o atitudine mentală pozitivă şi, conform Legii concordanţei, oamenii vor reflecta îna­poi spre voi, atitudinea pe care o aveţi faţă de ei. Veţi primi ceea ce veţi oferi.

Astfel, credinţele voastre determină calitatea personali­tăţii voastre. De unde vin credinţele voastre? Această întrebare ne conduce, probabil, la cea mai mare realizare a psihologiei secolului al XX-lea - descoperirea „conceptul de sine".

**PROGRAMUL MĂESTRIEI SUPREME**

Conceptul de sine reprezintă mulţimea credinţelor pe care le aveţi faţă de propria persoană si faţă de fiecare părtici­că din viaţa si din lumea voastră. Ea este „Programul măiestriei supreme" al computerului din subconştientul vostru. Potrivit Legii credinţei, convingerile determină realitatea înconjură­toare, deoarece întotdeauna priviţi lumea printr-un filtru de prejudecăţi, format de structura voastră de credinţe. Conceptul de sine, sistemul vostru de credinţe, precede şi determină per­formanţele şi comportamentul vostru din fiecare moment al vi­eţii. întotdeauna aveţi un comportament compatibil cu concep­tul de sine, compatibil cu mulţimea credinţelor pe care le-aţi acumulat, începând din copilărie.

Cu alte cuvinte, sunteţi ceea ce sunteţi şi unde sunteţi, din cauza a ceea ce credeţi voi că sunteţi. Dacă sunteţi bogaţi sau săraci, fericiţi sau trişti, graşi sau slabi, oameni de succes sau nu, credinţele si convingerile personale v-au făcut astfel.

În momentul în care vă schimbaţi credinţele în orice do­meniu al vieţii, începeţi imediat să schimbaţi şi domeniul res­pectiv. Aşteptările, atitudinile, comportamentul şi toate rezul­tatele voastre se schimbă.

Lumea voastră exterioară este o expresie o lumii interi­oare - şi nici nu poate fi altfel. „Nu sunteţi ceea ce credeţi că sunteţi. Sunteţi ceea ce gândiţi."

Fiecare dintre noi a fost programat să meargă, să vor­bească, să gândească şi să se comporte în felul în care-l facem astăzi. Nu puteţi gândi, simţi sau comporta în mod diferit în ex­terior, decât dacă vă schimbaţi programul de control, conceptul de sine, din interior. O idee negativă sau eronată în conceptul de sine, se va reflecta în atitudini şi comportamente negative în viaţa şi în relaţiile voastre.

Vă puteţi schimba programul, conceptul de sine, prin înlo­cuirea ideilor şi credinţelor de auto-limitare, cu gânduri de auto-eliberare. Puteţi începe să gândiţi despre cum anume aţi dori să fiţi, mai degrabă decât despre cum sunteţi. Puteţi decide să fa-

ceti ca fiecare părticică a vieţii voastre să fie pozitivă, captivantă şi dătătoare de energie. Puteţi face din viaţa voastră o capodop­eră. Si când veţi face aceasta, aceste gândurile noi, constructive, vor începe imediat să se îmbrace în realitatea lor fizică.

Există o relaţie directă între cât de bine faceţi un lucru si conceptul de sine în această privinţă. Puteţi face un lucru, atât de bine pe cât credeţi că sunteţi în stare să-l faceţi. Sunteţi efi­cienţi, atât pe cât credeţi că puteţi fi, în tot ceea ce faceţi. Nu puteţi fi niciodată mai buni sau diferiţi în exterior, decât credeţi voi înşivă că sunteţi în interior.

Ori de câte ori vă simţiţi bine în ceea ce vă priveşte si fa­ceţi o treabă bună la serviciu, sau în relaţiile voastre cu ceilalţi, sau când practicaţi un sport, daţi dovadă de un concept de sine pozitiv în domeniul respectiv. Ori de câte ori vă faceţi treaba prost, vă simţiţi inferiori, stângaci, sau vă comportaţi aiurea în anumite situaţii, credinţele voastre negative despre propria per­soană se reflectă în comportamentul vostru. Cum sunteţi în in­terior, aşa sunteţi şi în exterior.

Ceea ce face posibilă schimbarea voastră în bine este fap­tul că acest concept de sine este foarte subiectiv, nu obiectiv. Credinţele despre voi înşivă, în special credinţele si îndoielile ce vă auto-limitează, nu se bazează deloc pe fapte. Ideile negative despre voi înşivă şi abilităţile voastre se bazează, de obicei, pe informaţii false şi impresii pe care le-aţi preluat şi acceptat ca adevărate.

Imediat ce veţi începe să respingeţi aceste idei de auto-limitare, ele vor începe să-şi piardă puterea asupra voastră. Printr-o schimbare deliberată a conceptului de sine, adevăratul vostru potenţial devine nelimitat.

Un tânăr de douăzeci şi cinci de ani, care participa la se­minarul meu, lucra ca muncitor în construcţii, în timpul discu­ţiei noastre despre influenţa conceptului de sine, el a avut un soc mental. Totul i-a devenit clar. Era uluit.

Mi-a spus că tatăl său, un muncitor fără educaţie, le spu­sese continuu copiilor săi: „în familia noastră toţi au fost mun­citori şi aşa vom fi întotdeauna. Asta este soarta noastră. Aşa trebuie să fie." Pe măsură ce a crescut auzind mereu acest lu­cru, I-a acceptat ca atare, ca o convingere şi, când a părăsit şcoala, s-a angajat ca muncitor.

în timpul seminarului, a realizat brusc că a acceptat fără obiecţiuni viziunea limitată a tatălui său despre viaţă. El a adop­tat, în întregime, sistemul de credinţe al tatălui său. A măsurat lumea şi propria persoană prin prisma gândirii acestuia.

Acum, şapte ani mai târziu, el încă mai „lucra transpirând din greu". A permis, din neglijenţă, ca tatăl său să-i modeleze conceptul de sine, în ceea ce priveşte munca şi posibilităţile sale. A văzut cum credinţele despre el însuşi i-au modelat aş­teptările şi atitudinea. Si-a dat seama că a atras în permanenţă numai oportunităţile de muncă fizică şi că lumea lui exterioară, relaţiile cu ceilalţi si stilul lui de viaţă au fost, toate, determinate de propriile sale credinţe.

În acel moment a decis că nu mai doreşte să fie un sim­plu muncitor, întotdeauna simţise că putea face mai mult, dar, în acelaşi timp, se simţea ca prins în cursă. Acum trăia un nou sentiment de libertate şi control. A realizat, pentru prima oară, că limitările erau în interior, nu în exterior.

După absolvirea seminarului, tânărul a părăsit slujba de muncitor şi s-a angajat în domeniul vânzărilor, începând de la nivelul cel mai de jos. Iniţial, nu a avut rezultate prea strălucite, dar era hotărât. A citit toate cărţile din domeniul vânzărilor, pe care le-a putut găsi. A ascultat toate casetele audio despre vân­zări. A participat la toate seminarele de specialitate, organizate în zona lui şi chiar şi în alte oraşe.

Am ţinut legătura, într-un an şi-a dublat venitul, în doi ani, câştiga de patru ori mai mult. A ajuns în fruntea echipei de vân­zare şi, curând, a fost angajat pentru un salariu mai bun şi posi­bilităţi de avansare mai mari. După cinci ani, avea un venit mai mare de 100.000 USD pe an, si-a cumpărat o casă frumoasă, avea o soţie frumoasă, doi copii şi un viitor fericit în faţa lui.

Era stăpânul propriului său destin.

Punctul de cotitură pentru el - acelaşi ca si pentru mine si pentru mii de alţi oameni - a fost conştientizarea modului în care conceptul său de sine i-a controlat viaţa si, apoi, luarea deciziei de a-şi schimba viaţa. Totul a pornit din acel moment.

Nu numai că aveţi un concept de sine care este un rezu­mat general al credinţelor proprii, dar aveţi şi o serie de „mini concepte de sine." Aceste părţi din conceptul de sine vă con­trolează performanţa si comportamentul în fiecare domeniu individual de viaţă pe care îl consideraţi important.

Aveţi un concept de sine pentru câte kilograme trebuie să aveţi, pentru cât trebuie să mâncaţi, pentru cât sport trebuie să practicaţi, sau pentru cât de sănătos trebuie să fiţi. Aveţi un concept de sine despre cum trebuie să vă îmbrăcaţi si cum să arătaţi în ochii celorlalţi. Aveţi un concept de sine ca părinte sau ca şi copil faţă de părinţii voştri. Aveţi un concept de sine des­pre cât de popular sunteţi la serviciu şi cu prietenii.

Aveţi un concept de sine despre cât de bine practicaţi fie­care sport şi chiar şi pentru cât de bine practicaţi fiecare părti­cică a fiecărui sport. Dacă un jucător de golf crede că este un bun aruncător şi un prost marcator, atunci el va juca conform modului în care crede.

Dacă sunteţi în domeniul vânzărilor, aveţi un concept de sine general despre cât de bun sunteţi ca agent de vânzări, lucru care va determina performanţele voastre în vânzări. Aveţi, de asemenea, şi concepte de sine individuale despre cât de buni sunteţi la prospectarea pieţei, identificarea necesităţilor, prezentarea soluţiilor, rezolvarea obiecţiilor şi încheierea afac­erii, în fiecare dintre aceste domenii veţi fi sau relaxaţi şi com­petenţi, sau tensionaţi şi nesiguri, în funcţie de modul în care credeţi că îndepliniţi sarcinile respective.

Aveţi un concept de sine despre cât de bine organizaţi şi de eficienţi sunteţi, atât în viaţa personală, cât si la serviciu. Vă veţi comporta întotdeauna într-o manieră corespunzătoare conceptului de sine.

Nu vă puteţi comporta într-un mod diferit faţă de programarea din subconştient, la fel cum un computer nu poate igno­ra modul în care a fost programat.

Aveţi un concept de sine general despre cât de compe­tenţi sunteţi în domeniul vostru şi despre câţi bani puteţi câş­tiga. Nu vă veţi putea ridica niciodată deasupra nivelului con­ceptului de sine referitor la capacitatea voastră şi nici nu veţi câştiga niciodată mai mult sau mai puţin decât nivelul concep­tului de sine pe care îl aveţi despre veniturile voastre.

De fapt, dacă câştigaţi cu 10% mai mult sau mai puţin decât credeţi că meritaţi, vă veţi simţi foarte incomod. Vă veţi angaja imediat într-un comportament compensatoriu. Dacă câştigaţi cu 10% mai mult, veţi începe să cheltuiţi banii, să-i împrumutaţi, să-i investiţi în lucruri despre care nu ştiţi nimic, sau chiar să-i irosiţi, sau să-i pierdeţi. Un astfel de comporta­ment „de aruncat în dreapta şi stânga" este practicat de oricine care se trezeşte, dintr-o dată, cu mai mulţi bani decât a estimat conform propriilor concepte despre sine.

Există o mulţime de poveşti despre femei şi bărbaţi care au câştigat sume mari de bani la loterii, în cele mai multe cazuri, dacă atunci când au câştigat banii, au fost muncitori necalificaţi, în doi sau trei ani erau înapoi la fostul loc de muncă, banii erau cheltuiţi şi nici nu aveau idee despre cum i-au cheltuit.

În cazul în care câştigaţi 10% sau chiar mai mult, sub ni­velul stabilit de propriul concept de sine, relativ la venituri, veţi începe să vă angajaţi într-un comportament „de bătălie pentru mai mult", începeţi să gândiţi mai creativ, să lucraţi mai mult şi mai din greu, să căutaţi oportunităţi de venituri suplimentare, sau să vă gândiţi la schimbarea slujbei, pentru a vă reface veni­tul conform conceptului de sine.

Când este vorba despre bani, greutate corporală, sau alt­ceva, intraţi treptat în propriile „zone de confort" şi, odată ajunşi acolo, veţi face tot posibilul să rămâneţi acolo. Vă veţi împotrivi schimbărilor de orice fel - chiar dacă sunt pozitive.

Zona de confort este cel mai mare inamic al potenţialu­lui uman. Zonele de confort devin obiceiuri de viaţă şi sunt de schimbat. Orice obicei care persistă, devine, cu timpul, rutină. Apoi, în loc să vă utilizaţi inteligenţa pentru a ieşi din rutină, vă utili­zaţi cea mai mare parte a energiei pentru a vă face rutina şi mai confortabilă. Vă justificaţi şi aduceţi argumente raţionale, con­siderând situaţia ca fiind de neschimbat. Simţiţi şi spuneţi: „Nu mai pot face nimic".

Dar se pot face foarte multe pentru a vă schimba viitorul, în paginile următoare veţi învăţa cum să depăşiţi zonele de confort. Veţi învăţa cum să ajungeţi la tastatura computerului vostru mental şi să introduceţi un nou sistem de credinţe pen­tru voi. Veţi învăţa cum să reproiectaţi conceptul vostru de sine, astfel încât să obţineţi cât mai mult din ceea ce vreţi, cu ade­vărat, de la viaţă.

**CELE TREI PĂRŢI ALE CONCEPTULUI DE SINE**

Conceptul de sine este alcătuit din trei părţi, asemeni celor trei straturi ale unui tort. Prima este idealul propriu. Aceasta este viziunea sau descrierea ideală a persoanei care doriţi cel mai mult să fiţi, în toate privinţele. Această imagine ideală exercită o influenţă puternică asupra comportamentului vostru şi asupra modului în care gândiţi despre voi.

Idealul de sine este o combinaţie a calităţilor şi atribute­lor pe care.le admiraţi cel mai mult la celelalte persoane. El este suma propriilor aspiraţii predominante. Este propria viziune despre persoana perfectă care ar trebui să fiţi.

Persoanele excepţionale au idealuri de sine foarte clare, către care tind în mod constant. Ele şi-au stabilit standarde înal­te şi se străduiesc să ajungă la ele. Si voi puteţi face la fel. Cu cât ştiţi mai clar ce tip de persoană doriţi să deveniţi, cu atât este mai probabil ca, zi de zi, să ajungeţi acea persoană. Vă veţi ridica la înălţimea aspiraţiilor voastre predominante. Veţi deve­ni ceea ce admiraţi mai mult.

Din nefericire, persoanele fără succes sau nefericite au idealuri foarte neclare sau, în cele mai multe cazuri, nu au de­loc idealuri. Ele acordă foarte puţin timp - sau deloc - persoanei care doresc să devină, sau calităţilor pe care doresc să le dezvolte în ei înşişi. Cu timpul, dezvoltarea şi evoluţia lor în­cetineşte - si se opreşte. Ele rămân blocate într-o rutină men­tală, îşi pierd orice dorinţă de autoîmbunătăţire.

Când cineva dă atenţie şi respectă calităţi cum ar fi inte­gritatea, consecvenţa, curajul şi orientarea spre acţiune ale al­tor persoane, va începe să integreze şi el aceleaşi valori în pro­pria persoană.

Pe măsură ce vă clarificaţi propriile valori fundamentale si începeţi să le integraţi în tot ceea ce faceţi, personalitatea voastră se va îmbunătăţi si, deoarece viaţa exterioară reflectă viaţa interioară, munca pe care o desfăşuraţi, relaţiile cu ceilalţi si orice alt domeniu al vieţii voastre exterioare se vor îmbună­tăţi la rândul lor. Dar despre aceasta, vorbim mai târziu.

A doua parte a conceptului de sine este imaginea de sine. Imaginea de sine este modul în care vă vedeţipe voi înşivă si modul în care gândiţi despre voi, în timp ce vă desfăşuraţi activităţile zilnice. Imaginea de sine este numită adesea „oglin­da interioară", în care priviţi pentru a vedea cum trebuia să vă comportaţi într-o situaţie anume, întotdeauna vă comportaţi în conformitate cu imaginea interioară pe care o aveţi despre voi. Din această cauză vă puteţi îmbunătăţi performanţele, prin mo­dificarea deliberată a imaginilor mentale despre voi.

Acest proces de modificare a imaginii de sine este unul dintre cele mai rapide şi mai sigure moduri prin care vă puteţi îmbunătăţi performanţele. Pe măsură ce începeţi să vă consi­deraţi mai competenţi şi mai încrezători, comportamentul vostru devine mai centrat si mai eficient. Când vă schimbaţi, în mod deliberat, imaginea de sine - aşa cum veţi învăţa mai târ-/iu în acest capitol - veţi merge, vorbi, acţiona şi simţi mai bine decât aţi făcut-o vreodată până atunci. Vă veţi schimba astfel atât personalitatea, cât şi rezultatele.

A treia parte a conceptului de sine este respectul de sine. Respectul de sine este ce simţiţi despre voi înşivă. El reprezin­tă componenta emoţională a personalităţii voastre şi calitatea de bază a unei performanţe de înaltă clasă. Este cheia către fericire şi eficienţă personală. Este asemenea miezului unui re­actor dintr-o centrală nucleară. Este sursa energiei, a entuzias­mului, a vitalităţii si a optimismului care vă alimentează perso­nalitatea şi vă transformă într-o persoană de succes, care ţin­teşte tot mai sus.

Nivelul respectului de sine este determinat de doi factori, care sunt asemeni celor două feţe ale unei monede. Primul se referă la cât de valoroşi şi de merituoşi vă consideraţi, cât de mult vă plăceţi si în ce măsură vă consideraţi o persoană bună. Acest factor constituie latura de „evaluare personală" a respec­tului de sine. Aceasta este propria evaluare despre voi - indife­rent de ceea ce se întâmplă în viaţa voastră, în acel moment.

Acest prim factor nu depinde de factori externi. O per­soană cu un respect real şi ridicat faţă de sine, poate avea în viaţă nenumărate dificultăţi şi căderi, dar tot îşi va menţine o evaluare pozitivă, de înaltă calitate, despre sine, ca fiinţă uma­nă. Din nefericire, există doar câteva persoane care au atins stadiul de evoluţie în care pot să-şi păstreze acest sens al valo­rii interioare, independent de circumstanţele externe.

Al doilea factor care determină nivelul respectului de si­ne este sentimentul de „autoeficienţă" - de cât de competenţi şi de capabili simţiţi că sunteţi în tot ceea ce faceţi. Acest fac­tor reprezintă latura „bazată pe performanţă" a respectului de sine. Ea este piatra de temelie pe care se construieşte încrede­rea în sine şi adevărata apreciere de sine.

Aceste două componente ale respectului de sine se spri­jină reciproc. Când vă simţiţi mulţumiţi de voi, acţionaţi mai bi­ne. Si când acţionaţi bine, sunteţi mulţumiţi de voi înşivă. Amân­două sunt esenţiale. Nici una nu poate exista fără cealaltă.

Cea mai bună măsură a respectului faţă de sine este re­prezentată de cât de mult vă place de voi înşivă. Cu cât vă place mai mult, cu atât veţi face mai bine orice doriţi. Cu cât vă place mai mult, cu atât veţi avea mai multă încredere în voi înşivă, o atitudine mai pozitivă, veţi fi mai energici, mai sănătoşi şi mai Iericiţi în general.

Deoarece modul în care vă simţiţi este determinat, în mare măsură, de modul în care vorbiţi cu propria voastră per­soană - încet sau tare - vă puteţi îmbunătăţi respectul de sine după cum doriţi, repetând întruna, cu entuziasm şi convingere, cuvintele: „Mă plac! Mă plac! Mă plac!".

Sau, şi mai bine, puteţi spune: „Mă iubesc! Mă iubesc! Mă iubesc!". Poate suna ciudat când auziţi pentru prima oară, dar este extrem de eficient.

Ca experiment, ridicaţi-vă privirea de la această pagină şi spuneţi-vă de mai multe ori, cu convingere şi din adâncul inimii: „Mă plac!".

Sau, şi mai bine, uitaţi-vă în oglindă şi spuneţi: „Mă plac!". Veţi descoperi că nu veţi spune acesta de mai mult de cinci sau şase ori, fără să vă simţiţi cu adevărat mai bine.

l-am învăţat pe copiii noştri acest lucru. Ori de câte ori se simt nefericiţi, sau se comportă greşit, îi convingem să spună: „Mă plac!", şi imediat izbucnesc în râs şi se înveselesc. Se pare că, cu cât o persoană este mai deschisă şi mai receptivă la acest mesaj, cu atât mai mare este impactul asupra personali­tăţii sale.

A vă place pe voi înşivă este un lucru foarte sănătos. De fapt, aceasta este cheia eficienţei personale şi a relaţiilor feri­cite cu alţii. Cu cât vă plăceţi şi vă respectaţi mai mult, cu atât veţi acţiona mai bine în tot ceea ce faceţi. Sunteţi mai relaxaţi si aveţi o atitudine mai pozitivă. Sunteţi mai încrezători în abili­tăţile voastre. Faceţi mai puţine greşeli. Aveţi mai multă energie şi sunteţi mai creativi.

Unora li s-a inoculat ideea că a le place de propria per­soană înseamnă a fi încrezuţi şi neplăcuţi. Adevărul, însă, este exact opusul.

Atât „complexul de superioritate" - adică atitudinea arogantă şi îngâmfată - cât şi „complexul de inferioritate" - adică atitudinea de desconsiderare - sunt manifestări ale unui res­pect de sine scăzut, al dispreţului faţă de propria persoană.

Persoanele care se respectă pe sine cu adevărat, se îm­pacă bine cu aproape oricine.

Există două reguli ale respectului de sine: regula numărul unu este ca niciodată să nu îndrăgiţi sau să iubiţi pe altcineva mai mult decât pe voi înşivă. Nu puteţi oferi ceva ce nu aveţi.

Regula numărul doi este să nu aşteptaţi niciodată ca alt­cineva să vă placă sau să vă iubească mai mult decât vă plăceţi, iubiţi sau respectaţi, voi înşivă.

Nivelul vostru de auto-acceptare reprezintă supapa de control a calităţii relaţiilor interpersonale. El reprezintă proble­ma sau soluţia în orice situaţie de acest gen. Tot ceea ce faceţi pentru a construi sau a vă întări stima de sine, duce la creşterea nivelului satisfacţiei şi a fericirii de care aveţi parte, alături de ceilalţi oameni din viaţa voastră.

Atunci când conceptul despre sine este programul prin­cipal a\ computerului subconştient, de unde vine acesta? Cum apare el? Din ce este alcătuit? Si, mai important, cum îl puteţi reprograma, pentru a vă spori performanţele si eficacitatea în tot ceea ce faceţi?

**FORMAREA CONCEPTULUI PE SINE**

Nu v-aţi născut cu conceptul de sine. Tot ceea ce cunoaş­teţi^ credeţi despre voi astăzi, este rezultatul a ceea ce vi s-a întâmplat începând din copilărie. Fiecare copil intră în lume cu un anumit potenţial, cu un temperament specific şi anumite trăsături înnăscute, dar fără absolut nici un concept de sine. Aţi învăţat fiecare atitudine, comportament, valoare, opinie, cre­dinţă şi temere pe care le aveţi astăzi. Prin urmare, dacă există elemente ale conceptului de sine care nu servesc scopurilor voastre, le puteţi uita.

De exemplu, am citit de curând despre o femeie de trei­zeci şi doi de ani, care a fost implicată într-un accident rutier. Ca rezultat al traumatismului cranian, a suferit o amnezie to­tală, în momentul accidentului era căsătorită, avea doi copii, de opt şi zece ani. Era extrem de timidă, se bâlbâia şi era foarte

nervoasă în preajma altor oameni. Avea un concept de sine foarte coborât şi un nivel scăzut al respectului de sine. Pentru a completa acest tablou, nu lucra şi avea un cerc social limitat.

Datorită amneziei totale, când s-a trezit la spital, nu şi-a adus aminte de nici un amănunt din viaţa ei din trecut. Nu-şi amintea de părinţi, nici de soţ şi nici de copii. Mintea ei era complet golită.

Acest fapt a fost atât de neobişnuit, încât au fost aduşi numeroşi specialişti, neurochirurgi şi psihologi, pentru a vorbi cu ea si pentru a o examina. Ea reprezenta un caz atât de speci­al, încât a devenit foarte cunoscută. Când şi-a revenit din punct de vedere fizic, a fost intervievată la radio si televiziune. A în­ceput să-şi studieze starea şi apoi a scris articole şi o carte în care a descris experienţa prin care a trecut.

A început să călătorească şi să ofere date unor grupuri de medici şi de specialişti, în cele din urmă, a devenit cea mai re­cunoscută autoritate în domeniul amneziei.

Neavând nici o amintire despre experienţa ei anterioară, despre copilăria şi adolescenţa ei, şi ca rezultat al faptului că a fost în centrul atenţiei celor din jur şi că a fost tratată ca o per­soană foarte importantă, ea şi-a dezvoltat o personalitate com­plet nouă. A devenit optimistă, încrezătoare în sine şi comuni­cativă. A devenit sociabilă şi extrem de prietenoasă şi şi-a dez­voltat foarte mult simţul umorului. A devenit bine cunoscută şi a început să întâlnească şi să se învârtă într-un cerc social com­plet nou. De fapt, ea şi-a dezvoltat un concept de sine total nou, care era în întregime bazat pe realizări deosebite, fericire şi satisfacţie în viaţă. Ea a substituit un program mental cu un altul. Şi voi puteţi face acelaşi lucru.

Odată ce aţi înţeles cum s-a format propriul concept de sine, veţi putea aduce modificări care să vă transforme pentru a deveni ca persoana pe care o admiraţi sau cu care doriţi să semănaţi. Veţi învăţa cum să deveniţi persoana care îşi împli­neşte ţelurile şi visurile personale cele mai importante.

Copiii vin în lume fără nici un concept de sine. Ei învaţă cine sunt şi cât de importanţi şi valoroşi sunt (sau nu sunt), în funcţie de modul în care sunt trataţi începând din copilărie. Copiii mici au o nevoie enormă de dragoste şi afecţiune. Dra­gostea care îi înconjoară înseamnă pentru ei oxigenul emo­ţional. Niciodată nu puteţi spune că oferiţi copiilor prea multă dragoste si afecţiune în anii în care se formează. Copiii au ne­voie de dragoste, la fel cum trandafirii au nevoie de apă -aproape la fel cum au nevoie de hrană, băutură si adăpost pen­tru a creşte sănătoşi.

Fundamentul personalităţii se formează în primii trei, pâ­nă la cinci ani ai vieţii. Caracterul sănătos al unui adult va fi de­terminat, în mare măsură, de calitatea şi cantitatea de dragoste şi afecţiune pe care copilul a primit-o de la părinţi si de la alţii, în această perioadă. Un copil crescut cu extrem de multă dra­goste, afecţiune şi încurajare va tinde să-şi dezvolte, încă de tim­puriu, o personalitate optimistă şi stabilă. Un copil crescut cu critici si pedepse va tinde să devină fricos, suspicios şi neîncre­zător, cu un potenţial pentru o mulţime de probleme de perso­nalitate, care se vor manifesta mai târziu în viaţă. Adulţii cu un nivel al conceptului de sine scăzut şi atitudini mentale negative au fost, invariabil, copii privaţi de dragostea şi protecţia de care au avut nevoie în perioada anilor de formare.

Copiii se nasc cu două calităţi remarcabile. Prima, este aceea că ei se nasc fără a avea sentimentul fricii. Ei vin în lume cu doar două tipuri de teamă fizică: cea de zgomote puternice şi cea de cădere. Toate celelalte tipuri de frică trebuie să le în­veţe prin repetarea continuă a situaţiilor şi prin întărirea senti­mentului de teamă, de când sunt mici si până cresc.

Oricine a încercat să crească copii până la vârsta de cinci sau sase ani, ştie că ei nu se tem de nimic. Se urcă pe scări, fug în trafic, apucă instrumente ascuţite şi fac lucruri care par, în general, sinucigaşe pentru un adult. Ei nu au frică deloc, până când acele tipuri de frică nu le sunt insuflate de către părinţi sau de către alte persoane.

Cea de-a doua calitate remarcabilă a copiilor este aceea că sunt complet neinhibaţi. Ei râd, plâng, îşi udă pantalonaşii, spun şi fac exact ce simt, fără a fi îngrijoraţi de părerea celor­lalţi. Sunt complet spontani şi se exprimă foarte uşor şi natural, fără nici o inhibiţie. Aţi văzut vreodată vreun bebeluş cu conşti­inţă de sine?

Minunat este faptul că aceasta este starea voastră natu­rală, modul în care veniţi pe lume, fără temeri şi inhibiţii, capa­bili să vă exprimaţi liber şi cu uşurinţă în orice situaţie. Ştiţi că acest lucru este adevărat deoarece, peste ani, ori de câte ori vă aflaţi într-o situaţie sigură, alături de oameni în care aveţi încre­dere, adesea reveniţi la această stare naturală, lipsită de frică şi plină de spontaneitate. Vă simţiţi relaxaţi şi la largul vostru, abso­lut liberi să fiţi voi înşivă. Acestea sunt unele dintre momentele cele mai bune din viaţă, experienţe de vârf, când sunteţi cu ade­vărat fericiţi. Ele reprezintă starea voastră normală, naturală.

**CUM ÎMVAŢĂ COPIII**

Copiii învaţă în două moduri principale, în primul rând, ei învaţă prin imitarea unuia sau a ambilor părinţi. Multe dintre tiparele noastre comportamentale adulte, inclusiv criteriile de valori, atitudinile şi convingerile, s-au format prin imitarea şi as­cultarea părinţilor în anii în care ne-am format. Zicalele: „Aşa tată, aşa fiu", sau: „Aşa mamă, aşa fiică" sunt, cu siguranţă, ade­vărate. Adesea, copiii se identifică puternic cu unul dintre părinţi si va fi mult mai influenţat de acel părinte decât de celălalt.

Al doilea mod în care copiii învaţă, este deplasarea din­spre starea de disconfort spre cea de confort, sau dinspre du­rere spre plăcere. Sigmund Freud a numit acest lucru „principi­ul plăcerii". Concluzia lui, ca şi a majorităţii psihologilor, este aceea că această năzuinţă spre plăcere sau fericire, reprezintă motivaţia de bază a comportamentului uman. Dezvoltarea copilului, de la învăţatul mersului la toaletă şi obiceiurile de a mânca, până la fiecare aspect al comportării în societate, este modelată de această dorinţă sau motivaţie continuă înspre confort sau plăcere personală, înspre ceea ce simte că e bine şi prin îndepărtarea te ceea ce simte că e rău.

Dintre toate stările de disconfort pe care un copil le su­feră, retragerea dragostei si a aprobării părinţilor reprezintă lu­crul cel mai traumatizant si mai greu de combătut. Copiii au nevoie de o intensă siguranţă emoţională, de dragostea, spri­jinul si protecţia părinţilor. Când un părinte îşi retrage dragostea într-o tentativă de disciplinare, control sau pedepsire a copilu­lui, acesta devine extrem de nesigur, nu se simte în largul lui si începe să i se facă frică.

Percepţia copilului reprezintă totul. Nu contează ceea ce au dorit sau intenţionat părinţii, modul în care copilul percepe este ceea ce-i afectează simţurile şi acţiunile. Când copilul per­cepe că dragostea a fost retrasă, îşi schimbă imediat compor­tamentul, într-o încercare de a recâştiga dragostea si aprobarea părintelui. Copilul se simte asemeni unui om înecat, în căuta­rea colacului de salvare.

Fără un flux continuu şi neîntrerupt de dragoste necon­diţionată, siguranţa copilului este ameninţată. Frustrat, copilul îşi va pierde neînfricarea şi spontaneitatea.

Multe dintre problemele de personalitate din viaţă sunt rezultatul „retragerii dragostei". Poate că cea mai mare parte din ceea ce facem în viaţă, începând din copilărie, facem fie pentru a primi dragoste, fie pentru a compensa lipsa dragostei. Majoritatea amintirilor nefericite din copilăria noastră sunt aso­ciate cu perceperea lipsei iubirii. Multe dintre problemele pe care le avem în relaţiile noastre ca adulţi, îşi au rădăcina în aceste experienţe timpurii, când am fost privaţi de dragoste.

La o vârstă fragedă, ca rezultat al greşelilor părinţilor fă­cute în creşterea copiilor - în special atunci când utilizează criti­ca distructivă şi pedeapsa fizică - copilul începe să-şi piardă lipsa de frică şi spontaneitatea naturală. El începe să dezvolte obiceiuri negative, modalităţi negative de a reacţiona la eveni­mente. Toate obiceiurile - pozitive sau negative - sunt reacţii condiţionate faţă de anumiţi stimuli. Acestea sunt învăţate ca re­zultat al repetiţiei permanente, până când se fixează foarte bine în subconştient. Apoi funcţionează automat, ori de câte ori sunt declanşate de anumiţi stimuli.

Obiceiurile negative devin un comportament obişnuit, parte a conceptului de sine. Ele devin zonele noastre de confort, în care ne simţim bine. Odată ce sunt programate şi devin parte a baga­jului nostru psihologic, ne vom simţi bine atunci când ne com­portăm şi reacţionăm într-o manieră negativă proprie. Vom deveni oameni conduşi de frică, mai degrabă decât de dorinţă.

**CINE SABOTEAZĂ SUCCESUL**

Critica distructivă este unul dintre cele mai nocive compor­tamente umane. Ea scade stima faţă de sine, creează o imagine de sine deficitară şi subminează performanţa individuală în tot ceea ce încercăm să facem. Critica distructivă afectează încrede­rea în sine, astfel încât persoana respectivă se simte inferioară, tensionată şi greşeşte ori de câte ori începe să facă un lucru pen­tru care a fost criticată în trecut. E posibil ca ea să renunţe să mai încerce şi va evita să mai conlucreze.

Un părinte obişnuit îşi critică copilul de opt ori, până să-l la­ude o dată. în încercarea lor de a le îmbunătăţi comportamentul, părinţii îşi critică copiii fără să se gândească. Dar se întâmplă exact invers. Deoarece critica distructivă subminează stima de sine a co­pilului şi scade calitatea conceptului despre sine, eficienţa va des­creşte, în loc să crească. Performanţele copilului scad, nu se îm­bunătăţesc.

Critica distructivă face ca fiecare om să se simtă incompe­tent şi nedorit. El se simte furios şi defensiv - şi doreşte să contra­atace, sau să fugă. Performanţa scade. Apar toate tipurile de con­secinţe negative, în mod special se deteriorează relaţia dintre părinte şi copil.

Copiii care sunt criticaţi pentru activitatea şcolară vor face foarte repede o asociere negativă între rezultatele şcolare si felul în care simt despre ei înşişi. Ei încep să urască şcoala şi să o evite, ori de câte ori este posibil. Ei văd activitatea şcolară ca pe o sursă de durere şi frustrare. Datorită Legii atracţieişi concordanţei, ei vor începe să se asocieze cu alţi copii care au aceleaşi atitudini.

Oamenii fac adesea greşeala de a gândi că ei „critică con­structiv", atunci când, de fapt, îi critică pe alţii în mod aspru - si folosesc cuvântul „constructiv", pentru a-si justifica comporta­mentul. Adevărata critică constructivă dă persoanei o senzaţie de bine şi îl face să se creadă mai capabil să facă lucruri mai bu­ne în viitor. Dacă critica nu îmbunătăţeşte performanţa, ducând la creşterea respectului de sine şi a eficienţei individuale, ea devine, mai degrabă, un act distructiv de auto-exprimare, în­dreptat împotriva cuiva care nu se poate apăra.

Critica distructivă stă la baza multor probleme de perso­nalitate şi a multor neînţelegeri între persoane. Ea lasă în urmă spirite frânte, demoralizare, furie, resentimente, îndoială de sine si o mulţime de emoţii negative.

Când copiii sunt criticaţi la o vârstă fragedă, în curând ei învaţă să se autocritice. Ei se desconsideră, sunt supăraţi pe ei înşişi şi îşi interpretează experienţele într-o manieră negativă. Ei simt în continuu că „nu sunt buni de nimic" - indiferent cât de mult muncesc, sau cât de multe realizează. Singurul scop al cri­ticii, dacă trebuie să o faceţi, este „îmbunătăţirea performanţei". Se aduc critici pentru a ajuta o altă persoană să aibă rezultate mai bune. Critica constructivă nu se face din răzbunare. Nu este un mijloc de a vă exprima neplăcerea sau furia. Scopul ei este să ajute, nu să rănească - altfel, reţineţi-vă în a o folosi.

Vă prezint şapte paşi de urmat, pentru a fi siguri că ceea ce oferiţi este „un suport constructiv" - şi nu o critică distructivă.

În primul rând, protejaţi, cu orice preţ, respectul de sine al persoanei. Trataţi-o ca pe un balon şi consideraţi că acele cu­vinte pe care le rostiţi, sunt nişte ace. Fiţi blânzi. Cu copiii mei, eu îmi încep întotdeauna procesul de corecţie cu cuvintele: „Vă iubesc foarte mult", iar apoi le ofer sprijinul şi îndrumarea de care au nevoie pentru a se îndrepta.

în al doilea rând, concentraţi-vă asupra viitorului, nu asu­pra trecutului. Nu plângeţi pentru ce a fost. Vorbiţi despre: „Ce vom face de acum încolo?". Folosiţi cuvinte precum: „Data vii­toare, de ce să nu ...". în al treilea rând, concentraţi-vă asupra comportamentu­lui sau a performanţei, nu asupra persoanei, înlocuiţi cuvântul „tu", cu o descriere a problemei.

în loc să spuneţi: „Tu nu vinzi destul", spuneţi „Cifrele ta­le de vânzări sunt sub nivelul aşteptărilor. Ce putem face pen­tru a le îmbunătăţi?"

În al patrulea rând, folosiţi fraze care se referă la ce sim­ţiţi voi, fără să-l implicaţi pe celălalt, pentru a vă păstra controlul asupra sentimentelor, în loc să spuneţi „Mă superi foarte tare", spuneţi „Sunt foarte supărat, atunci când faci acest lucru", sau „Nu sunt bucuros deloc de această situaţie şi aş dori să discut despre cum am putea-o schimba".

în al cincilea rând, obţineţi un consens clar asupra a ceea ce trebuie schimbat - când anume şi cât de mult. Fiţi concreţi şi orientaţi spre o soluţie şi spre viitor. Spuneţi lucruri de genul: „în viitor, este important ca tu să faci înregistrări clare şi corecte şi, înainte de livrare, să verifici cu atenţie totul".

În al şaselea rând, oferiţi-vă ajutorul, întrebaţi: „Cu ce te pot ajuta eu, în această situaţie?" Fiţi pregătiţi să-i arătaţi per­soanei ce să facă si cum să facă. Ca părinte, sau dacă sunteţi într-o poziţie de autoritate, una dintre sarcinile cheie este să fiţi un bun pedagog. Nu vă puteţi aştepta ca cineva să facă ceva diferit, fără a instrui acea persoană, fără a-i spune cum să facă acel lucru.

În al şaptelea rând, gândiţi-vă că cealaltă persoană do­reşte să facă un lucru bun şi, dacă a făcut o treabă mai puţin bună, sau a greşit, nu a fost cu intenţie. Problema constă doar în abilitatea ei limitată, în informaţii incomplete, sau într-o neîn­ţelegere de un anumit fel.

Fiţi calmi, răbdători, oferiţi-vă ajutorul, sensibili, clari şi constructivi, în loc să fiţi furioşi si distructivi. Ajutaţi persoana respectivă să se ridice, în loc să o trântiţi la pământ. Probabil că nu există un mod mai rapid de a forma stima de sine si eficien­ţa personale la alţii, în afară de încetarea imediată a criticii dis­tructive. Veţi observa pe loc diferenţa, în toate relaţiile voastre.

**MODELE COMPORTAMENTALE NEGATIVE**

Există două modele comportamentale negative principa­le, pe care le învăţăm în copilărie. Ele sunt acelea care vă îm­ping înainte şi acelea care vă ţin pe loc. Ele afectează tot ceea ce gândiţi, simţiţi si faceţi. Ele vă controlează si vă determină destinul şi sunteţi doar vag conştient de existenţa lor. Au fost denumite modele inhibltive şi modele impuse cu forţa. A înţe­lege impactul major pe care îl au în viaţa voastră şi a învăţa cum să contracaraţi influenţa lor asupra comportamentului vostru, sunt lucruri absolut indispensabile pentru a putea realiza suc­cesul şi fericirea pe care le meritaţi.

Comportamentul Inhibitlv negativ este învăţat atunci când copilului i se spune întruna: „Nu ai voie! Pleacă de-acolo! înce­tează! Nu atinge! Fii atent!". Impulsul natural al copilului este de a atinge, a gusta, a mirosi, a simţi şi explora fiecare părticică a lumii lui. Când părinţii reacţionează la comportamentul de ex­plorator al copilului prin strigăte, supărându-se pe el, trăgându-i o palmă, sau utilizând orice altă formă de dezaprobare, copilul nu este destul de matur să înţeleagă ce se întâmplă, în schimb, copilul reţine în sinea lui mesajul: „de câte ori încerc ceva nou sau diferit, mama sau tata se supără pe mine şi nu mă mai iubesc. Este din cauză că sunt prea mic, prea incompetent, sunt incapabil, nu pot, nu pot, nu pot".

Gândul că „Eu nu pot" se va cristaliza curând în „frica de a greşi". Si *frica de a greşi*, este marele şi singurul obstacol în calea succesului unui adult. Frica de a greşi apare în interiorul vostru, ori de câte ori vorbiţi despre un risc, sau faceţi ceva nou sau diferit, care implică riscul de a risipi timp, bani, sau emoţii.

În cazul meu, pentru că am fost un elev mediocru, mi-a fost teamă că nu sunt suficient de deştept pentru a face totul mult mai bine decât până atunci. Când am văzut alţi oameni din jurul meu cum se agitau, făceau afaceri şi îşi asumau ris­curi, intrând şi ieşind din afaceri şi schimbându-şi slujbele, nici nu mă uitam la ei. Am presupus că au atribute legate de inte­ligenţă şi îndrăzneală care mie îmi lipseau.

Pe când eram copil, pentru că am crescut cu frica bătăilor primite de la tatăl meu, mi-a fost teamă de bătăuşii de pe te­renul de joacă. Când am intrat în vânzări, mi-a fost teamă că nu pot face contracte. Când am intrat în management, mi-a fost frică să mă impun. Când am câştigat ceva bani, mi-a fost frică să-i investesc şi mi-a fost teamă să-mi încep propria afacere, pentru a nu eşua - şi astfel, să-mi pierd banii.

Părinţii mei erau şi ei stăpâniţi de teamă şi m-au crescut în acelaşi fel şi au reuşit să o facă foarte bine. Mult mai târziu mi-am dat seama că temerile mele erau doar în mintea mea, că nu aveam de ce să mă tem, că viaţa mea adevărată a început.

Simţiţi toate modelele comportamentale negative în inte­riorul corpului vostru. Atunci când sunteţi controlaţi de un mo­del comportamental negativ, simţiţi şi reacţionaţi exact ca şi cum aţi fi în pericol să vă accidentaţi. Locul în care simţiţi mode­lul comportamental negativ, frica de eşec, se află în partea din faţă-mijloc a corpului, în plexul solar, de unde se răspândeşte peste tot.

Dacă, de exemplu, vă este teamă să vorbiţi în public şi vi s-a spus că veţi fi chemat în faţa unei adunări mari de oameni, prima reacţie va fi o senzaţie de slăbiciune, de spaimă în ple­xul solar, care este centrul emoţional al corpului. Cu cât vă gân­diţi mai mult la evenimentul ce va urma, cu atât mai mult frica se va răspândi. Inima va începe să bată mai repede. Veţi începe să respiraţi mai rapid şi mai superficial.

Gâtul vi se poate usca şi puteţi simţi o durere în partea frontală a capului, similară cu cea pricinuită de o migrenă. Ve­zica urinară se poate umple şi veţi simţi o nevoie irezistibilă de a fugi până la toaletă. Veţi reacţiona ca si cum ar urma să fiţi mustraţi. Toate aceste manifestări fizice ale modelului compor­tamental inhibitor negativ sunt programate, de obicei, în sub­conştientul vostru, înainte de a împlini sase ani.

Modelele comportamentale negative declanşează, de asemenea, sentimente de anxietate şi nervozitate însoţite de transpiraţie, bătăi rapide de inimă şi răspunsuri emoţionale, cum ar fi iritaţie, nelinişte şi izbucniri de furie. Cu cât modelul de comportament negativ este mai adânc înrădăcinat, cu atât mai puternică va fi reacţia la situaţia respectivă.

Învăţaţi teama de eşec, teama ca nu cumva să vă inhibaţi - caracterizată de cuvintele „nu pot" - în trei moduri diferite.

În primul rând, învăţaţi prin asocierea repetată cu un anu­mit eveniment, însoţită de critică distructivă si pedeapsă fizică. Dacă un copil este bătut ori de câte ori atinge pianul, în cele din urmă va începe să aibă o reacţie de frică condiţionată, care poate fi declanşată chiar si numai de gândul de a cânta la pian.

La un seminar de-al meu, un doctor mi-a spus că a fost bătut, copil fiind, de tatăl său alcoolic. Tatăl se ridica brusc de pe scaun, şi fără să rostească o vorbă, îl lovea. Acum, 50 de ani mai târziu, dacă vede, chiar şi la televizor, pe cineva că se ridică brusc de pe scaun, întregul său corp reacţionează exact ca şi când ar urma să fie atacat. Plexul solar i se contractă. Inima în­cepe să-i bată mai rapid, începe să transpire. Tremură din tot cor­pul. Aceasta este o reacţie condiţionată, cauzată de o traumă din copilărie - şi probabil că nu va reuşi să scape niciodată de ea.

În al doilea rând, puteţi învăţa un model comportamen­tal negativ, ca rezultat al influenţelor negative subtile, de care s-ar putea să nu fiţi conştienţi. Unii oameni acceptă critica în mod automat, ca şi când totul ar fi adevărat. Alţii cred în as­pectele negative descrise în horoscopul lor. Când unii oameni fac un anumit lucru pentru prima oară si nu le iese foarte bine, trag concluzia că nu au aptitudini în acel domeniu.

Lucrul cel mai important pentru voi, este să vă întrebaţi continuu: „Dar dacă eu chiar am capacitatea de a fi cu adevărat bun în acest domeniu?" Apoi, presupuneţi că aveţi abilitatea necesară şi porniţi la treabă. Când veţi începe să distrugeţi gra­niţele convingerilor şi temerilor de auto-limitare, veţi descoperi că în calea voastră se ridică foarte puţine obstacole. Aproape toate se află doar în minte, în reacţiile voastre automate.

Al treilea mod în care puteţi căpăta un model comporta­mental negativ sau o reacţie de frică, este rezultatul unui sin­gur eveniment traumatic, de un fel sau altul.

O anumită experienţă înfricoşătoare din copilărie - cumar fi pericolul de a muri înecat, sau de a cădea - poate să vă in­ducă pentru toată viaţa o frică „iraţională" de apă sau de înăl­ţimi. Chiar şi numai gândul că aţi putea face acel lucru, va de­clanşa în voi o senzaţie ca şi cum aţi paraliza.

Uneori, aceste temeri sunt denumite fobii şi pot fi evolu­tive. O experienţă negativă, de care vă amintiţi şi o retrăiţi conti­nuu, poate deveni o frică puternică ce vă poate afecta în mare parte viaţa şi poate să dăuneze mult fericirii voastre.

Aici, cuvântul cheie este „iraţional". Situaţia declanşează sentimente de anxietate extremă şi asta vă enervează, dar nu ştiţi de ce. Chiar si simpla amintire a respectivei situaţii vă su­pără şi dăunează muncii sau relaţiilor cu ceilalţi.

Una dintre cerinţele necesare pentru a deveni o persoa­nă pozitivă este de a vă elibera mintea, de a elibera canalele subconştientului - iar acest lucru impune să identificaţi şi să trataţi orice teamă care v-ar putea ţine pe loc.

Vorbiţi despre temerile voastre cu un prieten bun, sau cu partenerul de viaţă. De cele mai multe ori, ceilalţi pot vedea lucruri pe care voi nu le vedeţi. Consultaţi un psiholog sau un psihiatru, dacă este necesar. Un terapeut profesionist poate să vă ajute să vă eliberaţi de obstacolele mentale care v-au blocat progresul ani de zile.

Al doilea tip major de model comportamental negativ pe care copilul îl învaţă, este cel impus cu forţa. Modelul compor­tamental negativ impus este învăţat de copil atunci când aces­tuia i se spune întruna: „Să faci aşa, dacă nu ...". Părinţii spun.-„Dacă nu faci, sau nu încetezi să mai faci cutare lucru, o să ai mari probleme". Pentru copil, problemele cu părinţii înseamnă întotdeauna, retragerea dragostei şi a aprobării.

Când părinţii îşi manifestă dragostea în mod condiţionat, în funcţie de performanţele sau de comportamentul copilului, acesta va înţelege curând mesajul: „Nu sunt iubit şi de aceea nu sunt în siguranţă, decât dacă fac ceea ce doresc mama şi ta­ta. Prin urmare, trebu/esafac ceea ce îi mulţumeşte pe ei. Tre­buie să fac ceea ce îi face fericiţi. Trebuie să fac ce vor ei. Trebuie, trebuie, trebuie".

Acest model comportamental negativ impus se dezvoltă atunci când părinţii îşi manifestă dragostea în mod condiţionat - si nu atunci când iubirea lor este necondiţionată. El se mani­festă sub forma fricii de a fi respins. Frica de a fi respins este al doilea motiv principal pentru eşecul şi incapacitatea adultului de a se afirma în viaţă.

Dacă aţi fost crescuţi într-un mediu de iubire condiţionată, puteţi să recunoaşteţi acest lucru din cauza sentimentele pe care le aveţi ca adulţi. Veţi fi preocupaţi mult prea mult - dacă nu chiar obsedaţi - de opiniile celorlalţi, în special de opiniile părinţilor, ale partenerului de viaţă, ale şefului sau prietenilor.

Cuvântul de bază aici este „excesiv de mult". E absolut normal si natural să respectăm gândurile şi sentimentele celor­lalţi. Acest interes şi respect faţă de opiniile oamenilor consti­tuie liantul societăţii în care trăim. Altfel, ar fi haos.

Atunci însă când această tendinţă este dusă la extrem, ca şi în cazul temerilor de orice fel, ea poate fi paralizantă. Poate atinge punctul în care oamenii sunt incapabili să ia o decizie, până când nu primesc aprobarea altcuiva.

Noi avem nevoie de respectul celorlalţi şi ne străduim să-l obţinem, dar oamenii superiori, cei care se realizează prin propriile lor forţe, au suficientă încredere în ei înşişi pentru a asculta opiniile celorlalţi - şi abia apoi să ia propriile decizii, ba­zate pe ceea ce simt că este bine pentru ei.

Nu uitaţi, tuturor ne este frică. Ne temem, în special, de critică şi dezaprobare. Ne vom strădui mult pentru a câştiga bu­năvoinţa şi aprobarea oamenilor pe care-i respectăm. Vom face sacrificii de tot felul pentru a fi plăcuţi. Soldaţii îşi riscă chiar si vieţile pentru a nu-i dezamăgi pe ceilalţi.

Dar trebuie să fiţi în permanenţă conştienţi de această influenţă perfidă. Ea poate, aşa cum a scris Francis Bacon: „să facă un om să nu fie fidel propriilor lui interese".

în fiecare situaţie în care îşi exprimă şi alţii părerea, întrebaţi-vă: „Ce anume vreau cu adevărat să fac? Ce m-ar face cel mai fericit?" Apoi luaţi deciziile pentru acea persoană care va trebui să suporte consecinţele, adică, propria voastră persoană.

Modelul comportamental impus se face simţit în plan fizic sub forma unei tensiuni în ceafă şi în umeri, şi a unei dureri în partea de jos a şirei spinării. Se manifestă, de obicei, atunci când vă simţiţi suprasolicitaţi, sau „cu pistolul la tâmplă", sau când aveţi prea mult de lucru şi prea puţin timp la dispoziţie. Aceste dureri fizice sunt rezultatul major al stresului şi al lucru­lui în exces. Ele pot conduce la boli psihosomatice grave.

Femeile tind să manifeste frica de respingere prin depre­sii, închidere în sine şi simptome fizice. Bărbaţii tind să mani­feste acest model comportamental negativ impus prin ceea ce se numeşte „comportament de tip A". De obicei, acest com­portament îşi are rădăcinile în relaţia dintre tată şi fiu, sau tată şi fiică. El este cauzat de sentimentul copilului că niciodată nu va primi cantitatea suficientă şi calitatea adecvată de dragoste, de la propriul tată.

Pentru bărbaţi, această nevoie inconştientă de dragoste din partea tatălui lor este transferată, în viaţa^adultă, asupra şe­fului de la locul de muncă. Comportamentul de tip A se mani­festă, apoi, sub forma unei atitudini de îngrijorare excesivă, ca­uzată de teama de a nu primi aprobarea şefului, în cazuri ex­treme, aceasta îl poate face pe un bărbat să devină obsedat faţă de locul de muncă, mergând chiar până la a-şi distruge să­nătatea şi familia.

Îmi amintesc că atunci când tatăl meu a murit, m-am sim­ţit foarte rău. Am simţit că nu mă ridicasem la înălţimea aşteptă­rilor sale, că nu făcusem niciodată îndeajuns pentru a-i câştiga întreaga dragoste şi afecţiune. La doi ani după moartea sa, mtei simţeam încă o imensă pierdere şi un sentiment de gol, ori de câte ori mă gândeam la el.

Apoi, într-o seară, mi-am invitat mama la cină în oraş şi i-am împărtăşit sentimentele mele. Ea a fost surprinsă şi mi-a spus că nu aveam nici un motiv să fiu trist sau supărat. Mi-a ex­plicat că tatăl meu nu avusese niciodată prea multă dragoste de oferit cuiva.

Din cauza copilăriei şi a experienţelor din tinereţe, avu­sese prea puţină dragoste pentru el însuşi şi, din această cauză, şi pentru copiii lui - inclusiv pentru mine. Ea mi-a spus că nu as fi putut face nimic în plus, pentru a primi mai multă dragoste decât cea pe care am primit-o.

De-a lungul timpului, am descoperit că majoritatea băr­baţilor care suferă de comportament de tip A, încă mai în­cearcă să câştige dragostea şi respectul taţilor lor. Dar, după ce tatăl meu a murit, am învăţat că, indiferent de câtă dragoste pri­miţi sau aţi primit de la tatăl vostru, doar atât a fost el în stare să vă ofere. Nu aţi fi putut face nimic mai mult şi nu puteţi face nimic nici acum pentru a schimba această situaţie. Odată ce înţelegeţi şi acceptaţi acest lucru, vă puteţi relaxa puţin şi apoi să vă vedeţi de viaţa voastră.

**CONCEPTUL DE SINE ÎN AFACERI**

Fiecare grup de oameni - de la cuplu, până la un grup numeros - formează un concept de sine. Acesta reprezintă personalitatea generală a oamenilor, atunci când sunt împre­ună, sau când se consideră parte a unui întreg. Poate fi numită stare de spirit sau cultură - dar este mult mai mult decât atât. Este atitudinea psihologică generală a organizaţiei. Mai mult decât orice, ea reprezintă gradul de fericire al indivizilor, ca parte a unui grup mai mare - cât de mândri şi de încrezători se simt ei, sau nu, fiind membri ai grupului.

Fiecare cuplu are un concept de sine. Este modul în care partenerii se văd pe ei înşişi şi simt despre ei înşişi, atunci când sunt împreună. El se manifestă prin cât de mult râd ei împre­ună, sau nu. Cuplurile şi familiile cu concepte de sine pozitive sunt vesele, membrii lor sunt încântaţi unii de ceilalţi şi se bu­cură când sunt împreună. Cuplurile şi familiile cu concepte de sine negative sunt caracterizate prin lamentare, critică şi ceartă continuă.

Firmele au şi ele un concept de sine, la fel şi fiecare divi­zie, departament sau grup de oameni din cadrul lor - până la oamenii de serviciu care fac curăţenie după orele de program.

Conceptul de sine în afaceri este format din trei componente de bază. Primul, idealul de sine, este o combinaţie între viziunea, valorile, etica şi misiunea organizaţiei. Atunci când acestea sunt clare, pozitive şi adoptate de conducere, angajaţii sunt mai fericiţi, mai optimişti şi mai încrezători în ei înşişi şi în direcţia spre care se îndreaptă.

Una dintre responsabilităţile fundamentale şi necesare ale conducerii (sau ale unui părinte) este să definească clar acest ideal de sine si apoi să aplice valorile acestuia în compor­tamentul faţă de ceilalţi, să le spună în mod repetat celorlalţi ce anume reprezintă ei şi în ce cred - iar apoi să conducă prin puterea exemplului.

A doua componentă a conceptului de sine a firmei este dată de imaginea de sine colectivă. Aceasta reprezintă modul în care conducerea firmei şi angajaţii se văd şi gândesc despre ei înşişi. Această imagine de sine este determinată, în mare măsură, de cât de bine simt ei că îşi îndeplinesc sarcinile. Ea este afectată în mod special de calitatea produselor şi servici­ilor şi de felul în care angajaţii firmei simt că sunt percepuţi pe piaţă de către clienţi şi furnizori.

Atunci când lucrez cu firme care au vânzări şi profituri mari, cu o cotă de piaţă în creştere, toţi angajaţii par fericiţi, si­guri pe ei înşişi si încrezători. Când colaborez cu .firme în care se duc lupte, din motive de piaţă sau nemulţumiri interne, am observat că angajaţii acestora se comportă, adesea, ca membri ai unei echipe care pierde prea multe meciuri. Ei sunt nefericiţi, nesiguri şi negativist! în ceea ce priveşte viitorul Jor. Ei dau viria unul pe celălalt, se plâng si se atacă unii pe alţii pe la spate.

Una dintre sarcinile unui director sau a unui conducător de echipă este aceea de a păstra moralul oamenilor la cote înalte, repetându-le continuu cât sunt ei de buni. Fiecare va fi cu ochii pe el şi va cere sfaturi pentru a interpreta ceea ce se petrece. Directorul va menţine moralul angajaţilor la cote înal­te, prin prezentarea părţilor cele mai bune ale evenimentelor si prin concentrarea atenţiei angajaţilor asupra posibilităţilor pe care le aduce viitorul, mai degrabă decât asupra problemelor din trecut.

Ultima componentă a conceptului de sine în cazul firme­lor, respectul de sine, este suma totală a idealurilor firmei, per­formanţa curentă a organizaţiei si modul în care fiecare persoa­nă simte că este tratată de către superiori şi colegi. Managerii care îşi laudă şi îşi încurajează în permanenţă angajaţii, dezvoltă în aceştia un înalt respect de sine. Acest nivel superior al respec­tului pentru sine este demonstrat prin optimism, energie, crea­tivitate, cooperare şi dedicare. El este ingredientul cel mai greu de construit şi de menţinut, dar oamenii care se plac şi se res­pectă pe ei înşişi, considerând că fac parte dintr-o echipă de pri­mă clasă, devin o forţă puternică pe o piaţă competitivă. Ei sunt victorioşi, numai prin simplul fapt că sunt preocupaţi să găseas­că un loc în care să acţioneze.

O companie, organizaţie, departament, divizie, echipă de lucru sau familie cu un concept de sine pozitiv, sunt un grup în care oamenii au o părere extraordinar de bună despre ei în­şişi. A crea un asemenea grup reprezintă arta cea mai desă­vârşită a managementului. Aceasta înseamnă măiestria supre­mă de care poate da dovadă o persoană în societate. Având un concept de sine pozitiv şi la un nivel înalt, oamenii sunt mai productivi, mai optimişti, mai încrezători si mai fericiţi decât în orice altă situaţie.

Cu o asemenea familie sau echipă puteţi face lucruri mi­nunate. Puteţi să vă împliniţi potenţialul, pe măsură ce îi ajutaţi şi pe alţii să-l împlinească pe al lor.

**CEA MAI MARE AMENINŢARE A VIEŢII**

Cea mai mare problemă în viaţa unui om este frica. Frica este cea care ne răpeşte fericirea. Frica este cea care ne deter­mină să ne mulţumim cu mai puţin decât suntem capabili să realizăm. Ea este rădăcina emoţiilor negative, a nefericirii si a problemelor interumane.

Singurul lucru bun despre frică - dacă există ceva bun -este faptul că ea se învaţă şi, din această cauză, te poţi şi „dezvta" de ea.

Frica de eşec şi frica de a fi respins sunt reacţii de răspuns învăţate, programate în noi, încă înainte de vârsta de şase ani. Aceste frici stabilesc limita superioară şi inferioară a zonei noastre de confort. Datorită lor, la limita inferioară, faceţi îndea­juns de mult ca să nu fiţi criticaţi sau respinşi de alţii şi vă menţi­neţi confortabil între aceste limite, încât să evitaţi riscul sau eşecul la limita superioară. Odată ce aţi intrat în zona de con­fort, rămâneţi acolo, încercând să evitaţi orice sentiment de frică sau anxietate. Temerile voastre vă reţin să faceţi, majori­tatea lucrurilor de care sunteţi capabili.

Opusul fricii este iubirea - începând cu iubirea de sine, sau stima de sine. Există o relaţie inversă, sau opusă între res­pectul de sine şi temerile de toate genurile. Cu cât vă plăceţi mai mult, cu atât vă veţi teme mai puţin de eşec sau de respin­gere. Cu cât vă plăceţi mai mult, cu atât sunteţi mai dornici să vă asumaţi riscurile care vă vor conduce spre succes şi fericire. Cu cât vă plăceţi mai mult, cu atât sunteţi mai dornici să acţio­naţi astfel încât să vă propulsaţi în afara propriei zone de con­fort, către realizarea scopurilor şi dorinţelor voastre adevărate.

Veţi începe să creşteţi nivelul respectului de sine şi să vă depăşiţi temerile, prin repetarea continuă a cuvintelor „Mă plac! Mă plac! Mă plac!".

începeţi fiecare zi repetând: „Mă plac!" de 50 până la 100 de ori, până când cuvintele vă vor pătrunde în subconştient. Curând, veţi vedea şi simţi o modificare în încrederea pe care o veţi avea în propria persoană, în nivelul vostru de compe­tenţă şi în relaţiile cu ceilalţi. Veţi începe să vă simţiţi minunat în ceea ce vă priveşte.

**PROGRAMABEA MIMTII PENTRU" A AVEA SUCCES**

Datorită propriului concept de sine, deveniţi ceea ce gân­diţi în marea majoritate a timpului. Gândurile şi aspiraţiile voastre predominante devin realitate. Lucrurile la care vă gândiţi şi modul în care gândiţi vă vor determina sănătatea, bogăţia şi fericirea în fiecare domeniu al vieţii. Puteţi spune că vreţi ceva cu adevărat în funcţie de cât sunteţi de hotărât să vă disciplinaţi gândirea, concentrându-vă numai asupra lucrului dorit şi nu asupra celor pe care nu le doriţi.

Viaţa voastră de astăzi a fost creată de gândirea din tre­cut. Sunteţi acolo unde sunteţi, datorită vouă înşivă. Vă puteţi schimba viitorul în orice moment, prin preluarea controlului asupra conştientului. Vă puteţi transforma viaţa în ceva frumos - o experienţă de libertate, bucurie, sănătate, fericire şi prospe­ritate - doar dorind asta şi, în acelaşi timp, refuzând să accep­taţi şi să întreţineţi, în acelaşi timp, orice gânduri contradictorii. Totul depinde de voi.

Datorită naturii multidimensionale a minţii, vă puteţi re-scrie programul principal, prin bombardarea deliberată a minţii cu o serie de mesaje, alcătuite în mod diferit şi venind din di­recţii diferite. Dacă doriţi să vă antrenaţi fizic, veţi face exerciţii care implică întregul corp. Dacă doriţi să vă antrenaţi mental, în mod pozitiv şi sănătos, trebuie să vă asiguraţi că mesajele care intră în mintea voastră sunt în concordanţă cu viaţa ideală pe care doriţi să o aveţi.

Această schimbare a persoanei care sunteţi, pentru a vă putea bucura de viaţa pe care o doriţi cu adevărat, nu este uşoară. Aţi avut nevoie de întreaga viaţă ca să ajungeţi acolo unde sunteţi astăzi, cu modul actual de gândire. Ca să vă schimbaţi, vă fi necesar un efort considerabil din partea voas­tră. Din fericire, merită să o faceţi - iar rezultatele pe care le veţi obţine vor fi rapide şi mult mâi mari faţă de efortul depus.

**HOMEOSTAZA, \***

* Capacitatea sau tendinţa unui organism sau a unei celule de a menţine echilibrul intern, prin adaptarea proceselor sale fiziologice. N. T.

Pentru a obţine rezultate diferite, trebuie să deveniţi o persoană diferită, trebuie să vă schimbaţi ţelurile şi idealurile si să vă dezvoltaţi o nouă imagine de sine.

Prin Legea concordanţei, lumea voastră exterioară va re­flecta lumea voastră interioară. Trebuie să deveniţi o persoană nouă pe dinăuntru, pentru a trăi permanent binele pe care vi-l doriţi în exterior.

Primul - şi, pentru majoritatea oamenilor, cel mai dificil obstacol de care vă veţi lovi - se găseşte în interiorul vostru. Este vorba despre nevoia inconştientă de a rămâne fidel faţă de ce aţi spus şi aţi făcut în trecut şi care nu vă lasă să înaintaţi.

Acest „impuls homeostatic" este un alt termen pentru a denumi zona voastră de confort. Este tendinţa inconştientă de a fi atras în mod irezistibil spre a face ceea ce aţi făcut întot­deauna. Această neputinţă de a scăpa din tentaculele trecutu­lui este motivul pentru care majoritatea oamenilor fac mai pu­ţin decât sunt în stare să facă şi rămân neîmpliniţi şi nesatis­făcuţi în cea mai mare parte a vieţii lor.

Homeostaza nu este nici bună, nici rea. Ea este un meca­nism natural construit în interiorul vostru, ca parte a „dotării standard" care vă permite să funcţionaţi automat în foarte multe domenii. Acest mecanism vă permite să vă menţineţi temper­atura corpului la 37°C. El menţine echilibrul chimic în miliardele de celule şi guvernează sistemul nervos autonom şi este indis­pensabil unei bune funcţionări fizice a corpului nostru.

Atunci când gândiţi, spuneţi sau faceţi ceva contrar obi­ceiurilor voastre, impulsul homeostatic încearcă să vă împingă înapoi în zona proprie de confort, făcându-vă să nu vă simţiţi în largul vostru, întrucât întotdeauna vă deplasaţi de la disconfort spre confort, veţi avea tendinţa să vă îndreptaţi înapoi spre ceea ce faceţi în mod obişnuit şi să vă îndepărtaţi de lucrurile care sunt noi şi vă cer o schimbare.

Acest lucru este absolut normal. A face ceva diferit de ceea ce sunteţi obişnuiţi să faceţi, vă determină să vă simţiţi tensionaţi şi neliniştiţi. Chiar şi gândul că veţi face ceva diferit p6ate fi stresant. Ieşirea din zona de confort vă poate afecta atât de mult din punct de vedere nervos, încât mulţi oameni nu fac niciodată aşa ceva, decât dacă sunt forţaţi de împrejurări.

Tendinţa voastră naturală, în cazul în care sunteţi obligaţi să ieşiţi din zona de confort - chiar dacă nu aţi fost fericit în cadrul ei - este de a vă recrea o zonă de confort similară cu cea pe care tocmai aţi părăsit-o. Veţi munci, de fapt, pentru a recrea o situaţie pe care nu aţi agreat-o de la bun început.

Mulţi oameni au trăit experienţa pierderii unei slujbe care nu le plăcea, pentru ca apoi să plece în căutarea uneia identice, într-un loc diferit, îmi aduc aminte când mi-am pierdut slujba de spălător de vase în bucătăria unui hotel - care nu era un serviciu grozav - că, timp de câteva luni, am tot căutat sluj­be de spălător de vase, în alte hoteluri.

Este vital să conştientizaţi acest mecanism homeostatic. Este modul în care natura vă face să rămâneţi în concordanţă cu felul în care aţi fost în trecut, însă fiecare evoluţie şi progres necesită ieşirea din zona de confort si deplasarea spre ceva mai mare şi mai bun. Un succes şi o fericire mai mari sunt posi­bile, doar atunci când sunteţi dispuşi să suportaţi starea de stânjeneală şi disconfort care apare în timpul procesului de creare a altei zone de confort, cu un nivel superior de eficienţă.

Fiţi atenţi la cântecul de sirenă trimis de vechile obiceiuri ale zonei de confort, care vă ademenesc să rămâneţi acolo unde sunteţi, trăgându-vă înapoi de la toate lucrurile minunate pe care le-aţi putea realiza. Trebuie să vă opuneţi, în mod conşti­ent şi deliberat, atracţiei exercitate de zona de confort, pe mă­sură ce vă îndreptaţi spre nivelurile superioare de realizare. Această flexibilitate mentală este semnul unei persoane superioare, însuşi faptul că, într-o situaţie anume, luaţi în consi­derare toate opţiunile, vă dă posibilitatea să vedeţi mult mai bi­ne ce posibilităţi aveţi, în loc să vă folosiţi inteligenţa pentru a găsi defecte modurilor de abordare alternative, eliminaţi analiza suficient de mult, pentru a fi în stare să vedeţi dacă nu puteţi găsi ceva benefic într-o altă idee, într-un nou mod de a acţiona.

Această modalitate de abordare este esenţială în progra­marea mentală, în schimbarea în mai bine a gândirii voastre. Un motiv major pentru care oamenii nu avansează în viaţă, este faptul că ideile lor sunt prea rigide şi inflexibile - în speci­al ideile despre ei înşişi şi despre ce posibilităţi li se oferă. Apoi, ei persistă în a se gândi mai degrabă la motivele pentru care ceva nu se poate face, în loc să le caute pe acelea care ar avan­taja o alegere sau alta. Aceşti oameni acţionează ca proprii lor judecători - construindu-şi un dosar de acuzare împotriva lor înşişi şi chiar şi a altora, dacă li se permite.

Un punct de cotitură important în gândirea voastră inter­vine atunci când vă schimbaţi limbajul, folosind „dacă", în loc de „cum". Când veţi începe să gândiţi cum să realizaţi ceva ce vă doriţi şi, în acelaşi timp, veţi refuza să analizaţi dacă este po­sibil sau nu, întreaga voastră mentalitate va începe să se schim­be, în majoritatea cazurilor veţi obţine cu adevărat ce doriţi şi, dacă veţi continua să gândiţi la cum sa. obţineţi un anumit lucru şi cum anume să acţionaţi în acest sens, cu siguranţă că, în final, veţi reuşi.

Al doilea obstacol major care trebuie schimbat este re­prezentat de o „consolidare a atitudinilor". Aceasta îşi are rădă­cinile în frică, la fel de mult ca si impulsul homeostatic. Psiho-scleroza înseamnă tendinţa naturală de a vă îndrăgosti de pro­priile idei şi apoi de a le apăra cu hotărâre, împotriva a tot ceea ce este nou.

Opusul psihosclerozei este flexibilitatea, dorinţa de a lua în considerare punctele de vedere ale altora, ideile altora, pre­cum şi acceptarea ideii că si voi puteţi să greşiţi.

începând încă din copilărie, multe dintre lucrurile pe care le faceţi sunt îndreptate spre a obţine dragoste, sau a com­pensa lipsa de dragoste. Bucuria dragostei exercită o influenţă enormă asupra fiecărei alegeri si decizii. Idealul de sine - me­canismul de ghidare al conceptului de sine şi cel care ne re­glează comportamentul - reprezintă ideea noastră despre ti­pul de persoană care ar trebui să fim, pentru a câştiga dragostea şi respectul oamenilor la care ţinem. Respectul de sine, pe care dr. Nathaniel Branden îl numeşte „reputaţia pe care o avem în propriii noştri ochi", este determinat, în mare măsură, de cât de mult considerăm că merităm să fim iubiţi si cât de val­oroşi credem că suntem.

Multe dintre problemele de personalitate îşi au cauza în „dragostea reţinută". Personalitatea noastră ca adulţi este for­mată, în mare măsură, din cantitatea şi calitatea dragostei pe care am primit-o în perioada de creştere. Aproape tot ceea ce facem astăzi - ţelurile propuse, visurile pe care le avem, res­ponsabilităţile pe care ni le asumăm - este influenţat de pute­rea dragostei din viaţa noastră.

De fapt, suntem inevitabil atraşi înspre oamenii a căror dragoste o dorim şi de care avem nevoie, şi suntem influenţaţi în mod excesiv de opiniile lor. Când începeţi procesul de repro-gramare a minţii, tot ceea ce faceţi trebuie să ducă la creşterea iubirii şi respectului pe care voi înşivă şi ceilalţi îl au pentru voi. Numai în acest fel veţi fi permanent motivat să faceţi efortul ne­cesar pentru a deveni persoana care sunteţi capabili să deveniţi.

Cine sunt oamenii ai căror dragoste şi respect sunt cele mai importante pentru voi? Ce trebuie să faceţi şi cine trebuie să deveniţi, pentru ca ei să vă iubească şi să vă respecte? Aces­tea sunt întrebări fundamentale, la care trebuie să răspundeţi dacă dorii să avei o viaă fericită.

Suntem imediat influenţaţi de modificările de tempera­tură, sau de zgomote. Suntem imediat afectaţi de conversaţiile sau de confruntările cu alţi oameni. O remarcă deloc amabilă ne poate indispune o întreagă zi. Dimpotrivă, o veste bună ne face fericiţi şi veseli, ore întregi.

Din nefericire, dacă nu le controlăm cu atenţie, cele mai multe dintre sugestiile, din mediul nostru vor tinde să devină negative. Radioul, televiziunea şi ziarele sunt pline de „senza­ţional negativ". Majoritatea conversaţiilor sunt pline de şica-nări, lamentări şi condamnări. Mulţi oameni şi-au făcut un obi­cei din a gândi şi vorbi, spunând „nu-i aşa că totul e groaznic?". Conversaţiile lor sunt negative şi critice.

Esenţial în programarea mentală este să preluaţi, siste­matic şi conştient, controlul asupra mediului sugestiv. Aceasta înseamnă să vă creaţi o lume mentală predominant pozitivă şi compatibilă cu persoana în care doriţi să vă transformaţi şi cu viaţa pe care doriţi să o aveţi. Controlul asupra mediului din care ne inspirăm implică necesitatea ca noi să decidem care sunt ingredientele „dietei mentale" pentru viitor.

Există trei legi mentale suplimentare pe care trebuie să le înţelegeţi, pentru a vă reprograma mintea în cel mai eficient mod si pentru a vă schimba viitorul. Ele sunt Legea obişnuinţei, Legea practicii s\ Legea emoţiei. Ele conţin răspunsuri vitale la întrebările despre succes si fericire - şi vă oferă multe dintre soluţiile pe care le căutaţi.

Puterea sugestiei este a doua modalitate de a determina modul în care gândim şi simţim, după puterea dragostei. Gân­direa noastră multidimensională, este afectată de tot ceea ce se află în jurul şi în interiorul nostru. Mediul înconjurător, care ne sugestionează, are un impact major asupra a tot ceea ce de­venim şi asupra a ceea ce ni se întâmplă. Orice schimbare apă­rută în mediul fizic, mental sau emoţional ne poate modifica, în câteva clipe, modul în care gândim, simţim sau acţionăm şi, prin urmare, modifică rezultatele pe care le obţinem.

Tot ceea ce faceţi este efectul obişnuinţei. Felul în care vorbiţi, munciţi, conduceţi maşina, gândiţi, interacţionaţi cu alţi oameni, cheltuiţi bani şi vă comportaţi cu oamenii importanţi din viaţa voastră, este bazat în mare parte pe obişnuinţă. Com­portamentul nostru, în toate domeniile vieţii, se bazează, pe acumularea tuturor experienţelor, începând din copilărie. Pro­babil că 95% din acţiunile şi reacţiile noastre sunt răspunsuri automate, inconştiente, la mediul fizic şi uman.

Obiceiurile noastre constituie obstacole majore în trans­formarea în tipul de persoană care dorim să devenim. Moda­lităţile obişnuite în care gândim, simţim, vorbim şi ne com­portăm, sunt deseori un obstacol între ceea ce suntem acum şi ceea ce dorim, cu adevărat, să devenim. Ele ne determină să „batem pasul pe loc".

Legea obişnuinţei este o lege mentală de o importanţă vitală. Ea explică zona de confort, succesul şi eşecul, precum şi toate celelalte principii. Ea îşi are echivalentul în fizică, în prima lege a lui Newton, care afirmă că orice corp în repaos tinde să rămână în repaos şi orice corp în mişcare tinde să-şi păstreze mişcarea, dacă asupra lui nu acţionează o forţă externă.

Gândirea şi comportamentul vostru sunt supuse acelu­iaşi principiu, în absenţa unei forţe externe, sau a deciziei fer­me de a face ceva diferit, veţi continua să faceţi acelaşi lucru, la nesfârşit.

Veţi continua să aveţi acelaşi serviciu, să vă asociaţi cu aceiaşi oameni, să mâncaţi aceleaşi alimente, să mergeţi pe aceeaşi rută la serviciu, să aveţi aceleaşi activităţi în timpul liber, să priviţi la acelaşi program de televiziune, să citiţi ace­leaşi cărţi şi să trăiţi aproximativ aceeaşi viaţă.

Obiceiurile sunt bune, doar atâta vreme cât aveţi bene­ficii de pe urma lor, atâta vreme cât efectul lor va fi acela de a vă îmbogăţi şi îmbunătăţi viaţa. Atunci când obiceiurile devin obstacole majore în calea fericirii, trebuie să le modificaţi sau să le schimbaţi complet.

Unii oameni şi-au făcut un obicei din a întârzia la întâlniri, sau a întârzia în îndeplinirea unor sarcini. Oamenii de succes, însă, sunt punctuali şi de încredere. Ceilalţi se pot baza pe ei. Oamenii de succes îşi respectă angajamentele. Ei respectă tim­pul altora, prin faptul că nu le cauzează nici un inconvenient.

Alţii au mania „televizorului" sau a „ziarelor". Ei petrec zil­nic ore întregi vizionând programele TV, sau citind ziarele. Deseori, le fac pe amândouă în acelaşi timp.

Cele mai nocive obiceiuri sunt, totuşi, cele mentale. Datorită faptului că vă creaţi viaţa prin ceea ce gândiţi în mod continuu, gândurile negative sau cele prin care vă limitaţi capa­cităţile vă afectează mai mult decât aproape orice altceva.

Modul în care gândiţi de obicei este cel mai important. Shakespeare a scris: „Nimic nu este bun sau rău, ci doar gân­dul le face astfel". Trăiţi într-o lume a mentalului. Tot ceea ce vă înconjoară are doar sensul pe care îl dă modul vostru de gân­dire. Dacă vă schimbaţi felul de a gândi, vă schimbaţi viaţa.

Succesul şi eşecul, fericirea şi nefericirea sunt, în mare parte, rezultatul obişnuinţei, al modului automat în care reac­ţionaţi la ce se întâmplă în jurul vostru. Schimbarea obiceiurilor care nu mai sunt compatibile cu aspiraţiile voastre superioare este unul dintre cele mai grele lucruri şi unul esenţial pentru calitatea vieţii voastre. Dar, dacă nu aţi atins deja un anumit nivel de desăvârşire sau perfecţiune, atunci înseamnă că aveţi unele obiceiuri de care trebuie sa. vă desprindeţi, dacă doriţi să progresaţi. Amintiţi-vă că deprinderile proaste sunt uşor de for­mat, dar e greu să trăieşti cu ele; obiceiurile bune sunt greu de format, dar, avându-le, puteţi trăi uşor. Sarcina voastră este să vă formaţi deprinderi bune, care să vă conducă în viaţă.

**LEGEA PRACTICII**

Vestea bună este că toate obiceiurile se învaţă şi, prin ur­mare, vă puteţi dezvăţa de ele. în toate privinţele, astăzi sunteţi rezultatul condiţionării, asemeni unui cobai. Aţi fost educaţi, sau v-aţi autoeducat, pentru a fi persoana care sunteţi azi şi pen­tru a obţine rezultatele pe care le aveţi. Educaţia voastră a înce­put înainte de a avea vârsta potrivită pentru a vă da seama ce se întâmplă, iar astăzi sunteţi rezultatul educaţiei primită în timp.

Vă puteţi schimba, dacă dor/fisa o faceţi.

Legea practicii afirma că orice gând sau acţiune pe care le repetaţi suficient de des, devine un nou obicei. Vă puteţi for­ma orice obicei doriţi, sau consideraţi necesar. Puteţi deveni ti­pul de persoană care doriţi, dacă vă puteţi disciplina în aşa fel încât să gândiţi şi să acţionaţi într-un mod compatibil cu idea­lurile noi, mai înalte, suficient de mult timp pentru ca acestea să devină obiceiuri noi. în acest mod, deveniţi o persoană nouă şi mai bună.

Întrucât lumea voastră exterioară corespunde lumii inte­rioare, pe măsură ce începeţi să dezvoltaţi moduri mai cons­tructive de gândire şi comportament, oamenii si situaţiile din jurul vostru vor începe să se schimbe, uneori în cele mai plă­cute si neaşteptate feluri.

Un prieten a fost implicat într-un proces complicat, în le­gătură cu o chestiune de afaceri. Cu cât era mai supărat, cu atât mai hotărâtă şi iraţională devenea partea adversă, şi la fel şi avocaţii săi. în cele din urmă, a decis să-şi schimbe modul de gândire. Nu s-a mai gândit deloc la proces. A început să fie plin de compasiune şi bunătate faţă de tabăra adversă. Când venea vorba despre proces, refuza să se implice sau să se supere. A lăsat lucrurile să decurgă de la sine.

La câteva zile de la decizia sa de a-si schimba modul de gândire referitor la proces, partea adversă l-a sunat, şi-a cerut scuze pentru eventualele neînţelegeri sau animozităţi şi a pro­pus o soluţie rezonabilă, în loc să treacă printr-un proces, pro­blema lor s-a rezolvat într-un mod paşnic.

Noul preşedinte al unei companii era convins că unul dintre directorii executivi ai fostei administraţii trăgea sfori şi manipula în mod deliberat oamenii si situaţiile, pentru ca să pară mai competent şi mai util firmei decât era în realitate.

Preşedinte era pe punctul să îl concedieze, dar s-a răz­gândit. El a ales, în mod deliberat, să interpreteze comporta­mentul directorului într-un mod favorabil. Apoi a examinat fie­care acţiune a directorului, din perspectiva faptului că acesta era un angajat loial, care acţiona spre binele companiei.

Spre surprinderea sa, preşedintele, a descoperit că felul în care se comporta directorul era mai uşor de înţeles şi de apreciat din această perspectivă. Şi-a dat seama că directorul nu numai că nu trăgea sforile, dar era chiar extrem de compe­tent şi acţiona în favoarea noului preşedinte, în domeniile cu care acesta nu era încă familiarizat. Relaţia dintre cei doi s-a schimbat imediat în bine, după ce preşedintele şi-a modificatfelul de a gândi şi a plecat de la ideea că directorul avea cele mai bune intenţii.

Capacitatea de a vă controla modul de gândire şi de a în­cepe să gândiţi într-un fel care să vă conducă la rezultatele do­rite, constituie punctul de plecare al procesului care vă duce la libertate deplină, fericire şi exprimarea propriei personalităţi.

**LEGEA EMOŢIEI**

Emoţiile sunt forţele din spatele gândurilor, care dau energie. Cu cât simţiţi ceva mai intens, cu atât mai mare va fi efectul acelui gând sau situaţii asupra vieţii voastre. Emoţia este ca un curent electric, sau ca un foc - şi poate fi construc­tivă sau distructiva, în funcţie de cum este folosită.

*Legea emoţiei* afirmă că 100% din deciziile personale şi rezultatele acestora sunt bazate pe emoţii. Nu sunteţi alcătuiţi, cum s-a spus, 90% din emoţii şi 10% raţiune logică. Sunteţi alcă­tuiţi în totalitate din emoţii. Tot ceea ce faceţi se bazează pe o emoţie de un fel sau altul.

Înainte de a înţelege acest lucru, într-o mulţime de situa­ţii obişnuiam să cred că fac lucrul cel mai logic cu putinţă, cel mai practic, cel mai „cu sens". Când am aflat de Legea emoţiei, mi-am dat seama că sunt un sclav al emoţiilor mele, mai ales că nu stăteam să mă gândesc la ce emoţie a fost hotărâtoare într-o situaţie, sau într-o decizie anume. Aici se află cheia: există doar două categorii importante de emoţii: dorinţa şi teama. Multe din ceea ce facem, sau nu facem, sunt cauzate de o categorie de emoţii sau de cealaltă. Iar lucrurile pe care le facem, sau pe care ne abţinem să le facem din cauza fricii, depăşesc ca număr pe acelea pe care le facem datorită dorinţei.

Mulţi oameni sunt paralizaţi de frici de toate felurile. Ei se tem de sărăcie sau de pierderi. Se tem de critici sau deza­probări. Se tem de boală. Se tem să nu fie înşelaţi. Mai presus de toate, se tem de eşec şi de respingere, până în punctul în care sunt mai degrabă dispuşi să „ducă o viaţă de disperare tăcută", decât să-si asume riscul de a-si mai recunoaşte o teamă. Cei mai mulţi oameni trăiesc astfel, aproape toată viaţa.

Cu cât doriţi mai mult ceva, sau vă temeţi mai tare de ceva, cu atât este mai posibil să atrageţi acel ceva în viaţa voas­tră. Un gând care nu este susţinut de o emoţie, nu are puterea de a vă influenţa într-un fel sau altul. O emoţie fără un gând care să o călăuzească, provoacă frustrare şi nefericire.

Dar atunci când aveţi o gândire clară, pozitivă sau nega­tivă, însoţită de o emoţie intensă - fie de dorinţă, fie de teamă, activaţi diferitele legi mentale şi începeţi să atrageţi spre voi ceea ce se potriveşte. De aceea este atât de important să vă axaţi gândirea pe lucrurile pe care le doriţi şi să nu vă gândiţi la lucrurile de care vă temeţi. Oamenii fericiţi, de succes, recu­nosc puterea gândurilor lor şi sunt foarte dornici să le menţină pozitive şi constructive. Mintea voastră este atât de puternică, încât trebuie să o controlaţi cu mare fermitate, pentru ca ea să vă conducă în direcţia dorită; în caz contrar, vă va îndepărta de dorinţele voastre.

Nu este uşor să vă schimbaţi conceptul despre sine. Acesta poate fi cel mai greu lucru pe care l-aţi făcut vreodată. Dar şi cel mai valoros. Dar nu este vorba de o chestiune de alegere. Odată ce aţi decis să faceţi ceva important şi valoros cu viaţa voastră, să vă atingeţi propriile idealuri de realizare per­sonală, este absolut necesar să munciţi din greu să vă schim­baţi mentalitatea.

**TREI CONDIŢII PENTRU SCHIMBARE**

Există trei cerinţe pentru a dezvolta o nouă concepţie de sine. Acestea sunt cheile necesare schimbării direcţiei vieţii, în primul rând, trebuie să doriţi cu adevărat să vă schimbaţi. Tre­buie să doriţi cu adevărat să deveniţi complet optimişti faţă de propria persoană şi faţă de posibilităţile pe care le aveţi. Trebuie să aveţi dorinţa intensă, arzătoare, de a fi mai mult decât aţi fost vreodată înainte.

Adesea, oamenii mă întreabă ce să facă pentru a-i determina pe alţii să se schimbe. Le reamintesc că punctul de pleca­re al schimbării, al realizării unui lucru diferit sau mai bun, este dorinţa - iar dorinţa este întotdeauna personală. Nu puteţi dori ceva pentru alţii, întocmai cum nu puteţi stabili scopuri pentru altcineva. Nu pentru că schimbarea nu ar fi posibilă, ci pentru că este necesară dorinţa din partea persoanei de la care se aşteaptă schimbarea - sau aceasta nu va avea loc.

Este întocmai ca întrebarea: „De câţi psihiatri e nevoie pentru a schimba un bec?" La care răspunsul este: „Numai unul, dar becul trebuie să-si dorească cu adevărat să fie schimbat".

Punctul de pornire al transformării voastre într-o altă per­soană, mai bună, este să simţiţi că schimbarea este necesară sau de dorit - sau amândouă. Schimbarea, scopurile, calitatea noii personalităţi trebuie să fie compatibile cu valorile voastre, cu idealurile şi cu persoana care doriţi cu adevărat să fiţi.

În al doilea rând, trebuie să doriţi sa vă schimbaţi. Mulţi spun că doresc să se schimbe, dar, în sinea lor, nu sunt chiar hotărâţi să renunţe la vechiul mod de viaţă, la vechile asocieri şi la tot ce implică acestea. O persoană ar putea dori să fie sănătoasă, dar s-ar putea să nu vrea să renunţe la ţigară. O altă persoană ar vrea să aibă succes financiar, dar s-ar putea să nu vrea să renunţe la distracţiile din fiecare seară cu prietenii.

Trebuie să fiţi dispuşi să vă eliberaţi de vechea voastră persoană, pentru a deveni una nouă. Trebuie să vreţi să încetaţi să faceţi anumite lucruri, chiar dacă prietenii vă dezaprobă, pentru a începe să faceţi lucruri care sunt compatibile cu noua persoană care sunteţi, trebuie să depăşiţi obstacolul dublu al homeostaziei şi psihosderozei, cel al zonei de confort şi al gândirii inflexibile.

În al treilea rând, trebuie să fiţi dispuşi să faceţi eforturi. Trebuie să fiţi dispuşi să perseveraţi un timp îndelungat, chiar fără să vedeţi prea multe rezultate la început. Ceea ce vă doriţi, este să aduceţi în viaţa voastră o îmbunătăţire pe termen lung. Au fost necesari mai mulţi ani pentru a deveni persoana care sunteţi. Trebuie să fiţi dornici să faceţi eforturi intense, pentru a deveni o persoană diferită.

**PUTERE MENTALĂ ÎN 21 DE ZILE**

Unul dintre cele mai puternice moduri de a vă schimba deprinderile mentale şi direcţia viitoare a vieţii, este să urmaţi un program de 21 de zile de Atitudine Mentală Pozitivă (AMP). Timp de 21 de zile, în fiecare moment, în fiecare zi, vă men­ţineţi gândurile, cuvintele şi acţiunile în concordanţă cu scopu­rile pe care doriţi să le atingeţi şi cu tipul de persoană în care doriţi să vă transformaţi.

Este necesar să urmaţi acest program timp de 21 de zile, din două motive. Mai întâi, unui adult îi trebuie între 14 şi 21 zile pentru a dezvolta un nou tipar de gândire, o nouă „obişnu­inţă neurală" în creier, la fel cum se croieşte o cărare prin pădure. Uneori veţi constata mult mai rapid schimbări notabile în voi înşivă şi în rezultatele acţiunilor voastre. Dar, de obicei, pentru deprinderile care ne-au luat o viaţă pentru a le forma, avem nevoie de mai mult de câteva zile, pentru a le schimba, sau pentru a ne elibera de ele.

Al doilea motiv pentru care sunt necesare 21 de zile pen­tru a urma acest program, este ca să învăţaţi să fiţi răbdători şi perseverenţi. Unei găini îi trebuie 21 de zile de calm, răbdare şi căldură pentru a cloci un ou. Dacă o găină, cu un creier cât un bob de mazăre, poate să se autodisciplineze pentru a sta pe ou 21 de zile, fără a simţi nevoia de o vreo schimbare, atunci, probabil că nu este prea mult să vă rog pe noi să perseveraţi răb­dători, pentru aceeaşi perioadă de timp, înainte de a vă aştepta la vreo schimbare. Răbdarea este cheia autodezvoltării.

Lucrul minunat în ceea ce priveşte conceptul de sine este că el se află într-o stare permanentă de evoluţie. Voi evoluaţi, progresaţi şi vă dezvoltaţi continuu în direcţia gândurilor voas­tre predominante. Dacă vă modificaţi, pentru o perioadă de timp, principalele gânduri despre voi înşivă, şi conceptul de sine şi credinţele vor începe să se schimbe şi să se îndrepte în direcţia dorită.

Motivul pentru care, în cazul multor oameni, conceptul de sine nu se schimbă vizibil în timp, este că ei continuă să se gândească la aceleaşi lucruri, în acelaşi mod, zi de zi, an de an.

William James scria: „Dacă mă văd azi la fel cum eram în trecut, atunci trecutul trebuie să revină la viaţă şi să devină viitorul meu".

Dar atunci când vă fixaţi idealuri măreţe, pentru voi înşivă şi pentru persoana care doriţi să fiţi, iar după aceea vă gândiţi la ele în fiecare zi, preluaţi controlul total asupra evoluţiei voas­tre mentale şi asupra direcţiei pe care mergeţi în viaţă. Deveniţi ceea ce gândiţi.

**ŞAPTE CĂI DE A VĂ CONTROLA VIAŢA**

Există o serie de acţiuni pe care le puteţi realiza zilnic, pentru a vă satura mintea cu influenţe pozitive şi pentru a vă asigura că sunteţi în permanenţă asaltaţi cu sugestii compati­bile cu tipul de persoană care doriţi să deveniţi.

Într-o stare obişnuită, de relaxare, gândiţi-vă la voi ca la persoana care doriţi să fiţi, cu toate calităţile pe care vreţi să le aveţi, începeţi prin a vă imagina cum ar arăta viaţa voastră, cum ar arăta casa voastră, cum ar arăta serviciul, sănătatea si nivelul vostru de trai. Lăsaţi-vă în voia imaginaţiei şi bucuraţi-vă în acest vis al vostru cu ochii deschişi şi de senzaţia de realizare a sco­purilor. Această activitate este primul semnal că în computerul vostru din subconştient este programată o nouă orientare.

**1. Vizualizarea**

Prima etapă a acestor acţiuni este vizualizarea. Aceasta este, poate, cea mai puternică metodă de modificare persona­lă care se află la dispoziţia omenirii. Imaginile voastre vizuale devin realitatea voastră. Ele vă intensifică dorinţele si dau pute­re credinţelor. Ele vă măresc voinţa şi vă consolidează perseve-icnţa. Ele sunt extraordinar de puternice.

Vizualizarea este constituită din patru elemente. Intensi-Mcarea oricăreia dintre acestea va mări viteza cu care veţi crea echivalentul fizic al respectivei imagini mentale în viaţa voastră.

Primul element este frecvenţa. Frecvenţa cu care vizual­izaţi un anumit eveniment din viitor, un scop sau o atitudine, are un puternic impact asupra modului vostru de a gândi, simţi si acţiona. Oamenii care realizează lucruri extraordinare, vizual­izează în permanenţă rezultatele pe care le doresc. Ei se gân­desc tot timpul la ceea ce vor să realizeze şi îşi proiectează mental imaginea ideală a viitorului lor, iarăşi şi iarăşi, ca şi când ar proiecta un diapozitiv pe ecranul minţii lor. De fapt, frecvenţa cu care vizualizaţi ceva nu vă spune doar cât de mult doriţi ca imaginea să devină realitate, dar vă intensifică, în acelaşi timp, dorinţele şi credinţa că scopul poate fi atins.

Al doilea element este: cât de vii sunt imaginile pe care le vizualizaţi. Asta se referă la claritatea cu care vedeţi un anu­mit lucru în imaginaţia voastră. Există o relaţie directă între cât de viu puteţi vizualiza un scop sau un rezultat şi rapiditatea cu care se va materializa.

Adesea vi s-a întâmplat să vă gândiţi la ceva ce vă doriţi. Primele gânduri sunt oarecum vagi, neclare - dar, pe măsură ce vă concentraţi mai mult asupra unui lucru, şi poate adunaţi mai multe informaţii, imaginea mentală a ceea ce doriţi devine din ce în ce mai clară, în final, atunci când aţi închis ochii şi imaginea vă apare în cel mai mic detaliu, aceasta se material­izează în lumea voastră. Aceasta este modul prin care vă împli­niţi majoritatea idealurilor.

Oamenii de succes ştiu exact ce vor şi, cu siguranţă, acest fapt are legătură şi cu claritatea imaginilor lor mentale. Cei care nu au succes, nu sunt siguri de ceea ce îşi doresc să fie sau să facă. Imaginile lor mentale sunt prea confuze, neclare pentru a-i motiva, sau pentru a activa diferitele legi mentale care să lucreze în favoarea lor.

A treia dimensiune a vizualizării este intensitatea. Aceasta se referă la gradul de emoţie care însoţeşte imaginile mentale. Atunci când vă doriţi cu intensitate ceva, când sunteţi entuziasmaţi de scopurile voastre, sau când aveţi credinţa pro­fundă că veţi reuşi să vă atingeţi scopurile către care tindeţi, acestea se împlinesc mult mai rapid. A spori gradul de emoţie care însoţeşte vizualizările, este ca şi cum aţi accelera potenţi­alul de care dispuneţi. Poate acesta este motivul pentru care Ralph Waldo Emerson a scris „Nu s-a realizat nimic măreţ, fără entuziasm".

Pe de altă parte, oamenii care nu au succes sunt, de obi­cei, nemotivaţi şi deloc entuziasmaţi de ceea ce fac şi de di­recţia spre care se îndreaptă. Au o atitudine generală de pesi­mism, care le menţine energia la cote joase. Ei au tendinţa să fie mai pasivi şi să accepte lucrurile aşa cum sunt, în loc să fie entuziasmaţi la gândul că lucrurile ar putea fi altfel.

A patra parte a vizualizării este durata. Aceasta se referă la perioada de timp în care puteţi menţine imaginea mentală a ceea ce doriţi. Cu cât vizualizaţi mai mult imaginea unui eveni­ment dorit, cu atât este mai probabil ca acesta să aibă loc. Ori de câte ori puteţi, ar trebui să obţineţi pozele reale ale lucru­rilor sau situaţiilor dorite şi să vă uitaţi la ele în mod repetat, până când mintea voastră subconstientă le va accepta drept comenzi. Conceptul de sine se va schimba curând, pentru a de­veni compatibil cu noile voastre comenzi vizuale.

Doriţi o maşină nouă? Mergeţi la un magazin care vinde maşini şi încercaţi o maşină. Aduceţi broşurile acasă, decupaţi şi puneţi fotografiile maşinii peste tot pe unde le puteţi vedea. Un prieten al meu a făcut acest lucru pe când era falit si con­ducea o maşină veche. El mergea în fiecare sfârşit de săptă­mână să testeze un BMW nou. Chiar a lipit pe volan fotografia maşinii dorite, astfel încât să-şi poată imagina că se află la vola­nul maşinii visurilor sale. în decurs de un an, şi-a schimbat ser­viciul, a învăţat lucruri noi, şi-a mărit venitul şi a putut să-şi cumpere maşina.

Când combinaţi elementele frecvenţă, realitate, intensi­tate şi durată cu vizualizarea a ceea ce doriţi să deveniţi, să aveţi, sau să faceţi în viitor, de fapt vă supraîncărcaţi pe voi înşivă şi acceleraţi mersul către acestea. Vă descătuşaţi puterile şi resursele interioare de a reuşi, care vă permit să realizaţi mai mult decât orice aţi realizat până atunci.

Cei mai mulţi oameni de succes şi-au dezvoltat această capacitate, prin practica de a crea imagini mentale clare, vii, ale tipului de persoană care doreau să devină, sau ale lucrurilor pe care doreau să le facă. Si, de vreme ce performanţele voastre exterioare sunt întotdeauna compatibile cu imaginea interioară de sine, dacă vă vedeţi ca fiind un excelent părinte, soţ, direc­tor sau agent de vânzări, atunci vă veţi simţi mal relaxat, mai în­crezător si mai capabil în rolul respectiv, bacă vă vedeţi timid sau neîndemânatic într-unul dintre roluri, vă veţi simţi tensio­nat si încordat, ori de câte ori veţi fi în situaţia respectivă.

**APLICAŢIE PRACTICĂ**

De exemplu, cei mai mulţi oameni sunt înspăimântaţi să ia cuvântul în public, să stea în faţa unei audienţe. Dacă si voi aveţi această temere, iată cum o puteţi depăşi, folosind tehni­cile de programare mentală cu vizualizarea creativă.

Mai întâi, începeţi să vă gândiţi ce diferită ar fi viaţa voas­tră, dacă aţi fi un orator înzestrat. Gândiţi-vă cât de încrezător v-aţi simţi şi cât de respectat şi admirat aţi fi de ceilalţi, atunci când aţi prezenta un discurs. Creaţi-vă o imagine mentală clară, în care vă vedeţi vorbind unei audienţe. Amintiţi-vă de un mo­ment în care aţi avut ocazia să le vorbiţi prietenilor sau mem­brilor familiei - la o petrecere, de exemplu. Imaginaţi-vă că sun­teţi relaxat şi vesel, încercaţi să simţiţi si senzaţiile de calm, în­credere şi mândrie care însoţesc această imagine.

De fiecare dată când vă imaginaţi vorbind în public, amintiţi-vă de această imagine mentală pozitivă şi vizualizaţi-vă ca fiind calm, relaxat, că deţineţi controlul asupra situaţiei, iar audienţa reacţionează într-un mod pozitiv şi vă sprijină.

Pentru â accelera modificările imaginii despre sine, con­sultaţi cărţi despre vorbirea în public şi, pe măsură ce citiţi, ima­ginaţi-vă că faceţi ceea ce descriu autorii respectivi. Poate ar fi util să ascultaţi şi casete cu programe care vă instruiesc cum să pregătiţi şi să organizaţi un discurs. Ele vă sugerează cum să realizaţi introducerea, cuprinsul şi încheierea discursului. Puteţi participa la seminarii şi întâlniri, ca să urmăriţi şi alţi vorbitori, în timp ce faceţi aceasta, imaginaţi-vă că sunteţi cel care vorbeşte în faţa publicului. Cu timpul, veţi descoperi că, treptat, temerile se diminuează, iar dorinţa de a vorbi creste.

Oare această metodă are succes? Mai mult ca sigur! Ea a dat roade pentru mai bine de trei milioane de membri ai Toastmasters International, de la înfiinţarea acestei organizaţii, în 1923. Proiectul Toastmasters a fost destinat persoanelor care simţeau că afirmarea lor în carieră era împiedicată de teama de a vorbi în public, de a face prezentări în public şi chiar de a vorbi la o întâlnire.

La o întâlnire Toastmasters obişnuită, fiecare are şansa să se ridice în picioare şi să vorbească, chiar dacă numai pentru câteva secunde. Audienţa este formată din alte persoane dor­nice, la rândul lor, să vorbească în public. Ei sunt optimişti şi se încurajează unii pe alţii. Când se întorc acasă, au imaginea mentală a unei experienţe pozitive de oratorie. Si, de fiecare dată când se duc la întâlniri şi iau cuvântul, imaginea respectivă este reîntărită.

lată o descoperire remarcabilă: subconştientul nu poate face diferenţa dintre o experienţă reală şi una pe care doar o imaginaţi. De fiecare dată când vă amintiţi sau re-experimentaţi un eveniment în mintea conştientă, subconştientul îl acceptă şi îl depozitează ca şi cum tocmai l-aţi fi repetat.

Asta înseamnă că, dacă aveţi o singură experienţă pozi­tivă într-un domeniu al vieţii - şi vă gândiţi în mod repetat la această experienţă - de fapt, vă programaţi să o retrăiţi. Si dacă nu aţi avut încă o astfel de experienţă pozitivă, atunci vă puteţi imagina sau crea una în minte şi apoi să vă concentraţi asupra ei. Subconştientul vostru nu va şti că aţi inventat-o.

Puterea de vizualizare acţionează si în cazul experien­ţelor negative. O singură experienţă negativă, la care vă gândiţi în mod repetat, vă va descuraja în domeniul respectiv. Deci, alegeţi cu mare grijă gândurile si imaginile mentale.

Dacă aţi avut măcar o singură experienţă pozitivă de a vorbi cu succes în faţa unei audienţe care v-a sprijinit, puteţi să vă reamintiţi şi să retrăiţi această experienţă, ori de câte ori vă gândiţi la vorbitul în public. Acest proces de vizualizare repe­tată vă permite să vă programaţi pentru a avea încredere în voi şi să obţineţi performanţe excelente în arta oratoriei în viitor.

Dacă aveţi o imagine mentală în care sunteţi în formă, sănătoşi, supli şi vizualizaţi această imagine în mod repetat, subconştientul vostru va începe treptat să vă echilibreze pofta de mâncare, metabolismul şi vă va induce dorinţa pentru exer­ciţii fizice şi un stil de viaţă sănătos. Surplusul de grăsime va fi eliminat rapid şi nu va mai fi acumulat. A vă „considera deja slabi" este singura metodă care se pare că funcţionează efici­ent, pentru a scăpa de kilogramele în plus.

Dacă vă lipseşte încrederea într-o situaţie oarecare, anu­laţi gândul negativ prin vizualizarea repetată a unei imagini în care, în acea situaţie, sunteţi calm, încrezător şi relaxat. Amintiţi-vă de un moment în care v-aţi simţit extraordinar de bine îm­preună cu alţii. Ori de câte ori vă simţiţi agitaţi când sunteţi în preajma altora, schimbaţi-vă imaginea mentală si gândiţi-vă la o experienţă pozitivă anterioară, în cele din urmă, subconştientul va transfera sentimentele pozitive asociate situaţiilor pozitive, asupra situaţiilor care vă cauzează de obicei încordare şi dis­confort. Treptat, temerile voastre se vor diminua şi vor dispărea.

Folosiţi tehnica vizualizării pentru a vă inunda mintea cu imagini ale vieţii ideale pentru voi. O metodă pentru a realiza aceasta, este să faceţi o „hartă a comorii", pe care să o priviţi mereu. Lipiţi pe perete un poster care să aibă în centrul lui fie fotografia, fie desenul idealului pe care doriţi să-l atingeţi. Apoi, decupaţi fotografii, titluri şi citate din reviste şi ziare şi lipiţi-le pe poster. Creaţi-vă o reprezentare vizuală puternică a elemen­telor care, pentru voi, simbolizează succes şi realizare.

Priviţi acest poster câteva minute pe zi şi absorbiţi imagi­nile, lăsându-le să vă pătrundă în subconştient, în fiecare do­meniu de viaţă, concentraţi-vă asupra experienţelor de succes - reale sau imaginare. Reactualizatele cât mai viu şi retrăiţi-le cu putere. Dacă, de exemplu, lucraţi în domeniul vânzărilor şi aţi avut un succes, amintiţi-vă mereu de acest lucru. Gândiţi-vă la succesul respectiv cât mai des şi mai în detaliu cu putinţă. De fiecare dată când vă gândiţi la o experienţă de succes, subcon­ştientul o înregistrează ca şi cum aceasta ar fi avut loc din nou.

Folosind vizualizarea, vă puteţi convinge iar si iar subcon­ştientul de faptul că aveţi succes. Apoi subconştientul va face ca acţiunile, cuvintele şi reacţiile emoţionale să fie compatibile cu imaginile de succes pe care i le-aţi oferit.

Greşeala pe care mulţi oameni o fac este că îşi reamin­tesc în mod repetat de eşecurile anterioare, ce anume a mers rău şi cum au gafat. Apoi sunt surprinşi că se simt tensionaţi şi agitaţi, în momentul în care se află într-o situaţie similară.

Toate îmbunătăţirile din viaţa voastră încep cu o îmbună­tăţire a imaginilor mentale. Imaginile mentale declanşează gânduri, sentimente, cuvinte şi acţiuni compatibile cu acestea. Vizualizarea activează toate legile mentale, inclusiv Legea atracţiei, atrăgând în viaţa voastră oamenii şi resursele care să vă ajute să vă transpuneţi imaginile în realitate.

**2. Afirmaţii**

A doua tehnică de programare mentală constă în utili­zarea afirmaţiilor. Afirmaţiile sunt bazate pe cei trei „P" - ele sunt pozitive, la timpul prezent şi personale. Afirmaţiile sunt declaraţii puternice, sau comenzi, date subconştientului de că­tre conştient. Ele elimină informaţiile vechi şi formează obice­iuri pozitive, noi, în gândire şi comportament.

Afirmaţia „Mă plac pe mine însumi" este pozitivă, la tim­pul prezent şi personală. Dacă o repetaţi continuu, ea este, în cele din urmă, acceptată ca o descriere validă a realităţii pe care o doriţi. De fapt, veţi începe să vă simţiţi mai bine în ceea ce vă priveşte, în tot ceea ce faceţi. Această afirmaţie anihilează rapid datele vechi pe care le-aţi asimilat în trecut şi care ar pu­tea fi incompatibile cu respectul de sine.

Cu ajutorul afirmaţiilor, potenţialul vostru este nelimitat. Afirmaţiile puternice, repetate cu convingere, aduc deseeri schimbări rapide de personalitate. Vă puteţi intensifica entuzi­asmul, vă întăriţi curajul, vă puteţi controla mai bine emoţiile şi vă consolidaţi respectul de sine, prin repetarea afirmaţiilor compatibile cu persoana care vă doriţi să fiţi.

Una dintre cele mai puternice influenţe asupra subcon­ştientului o are ceea ce vă spuneţi voi înşivă şi ceea ce credeţi. Afirmaţiile de genul: „Pot s-o fac!", sau „Câştig atâţia lei pe lu­nă", sau „Cântăresc atâtea kilograme", pot aduce schimbări de durată în conceptul de sine şi în rezultatele obţinute. Toate schimbările au loc din interior spre exterior. Toate încep cu con­ceptul de sine. Trebuie să deveniţi mai întâi în interior, persoana care doriţi să fiţi, înainte de a o vedea în exterior.

Subconştientul este foarte literal şi, cu cât comanda este mai simplă, cu atât va avea un impact mai mare asupra gândirii voastre. De exemplu, o formulă puternică pe care o folosesc re­gulat, cu efecte benefice asupra minţii, este: „Eu cred cu tărie că, în fiecare situaţie din viaţa mea, voi obţine rezultate per­fecte". Această formulă aduce cu sine calm, optimism şi rela­xare în rezolvarea oricăror dificultăţi. Ea este un puternic anti­dot împotriva supărării. Este simplă, clară, la timpul prezent. Subconştientul răspunde numai acestui tip de comenzi - afir­maţii şi imagini mentale care sunt la timpul prezent, exprimate prin „acum", ca şi când scopul ar fi deja atins, sau calitatea ar exista deja.

De exemplu, în loc să spuneţi: „Nu voi mai fuma" (care conţine o negaţie şi este la timpul viitor), aţi putea spune: „Sunt nefumător". Acesta este „un mod de a spune, în avans, ade­vărul", în acest mod vă convingeţi subconştientul că starea pe care o doriţi există deja. Subconştientul face toate schimbările necesare - atât pe plan intern, cât şi extern - pentru a alinia lumea voastră interioară la realitatea exterioară dorită.

Am avut o diversitate de experienţe interesante cu per­soane care doreau să renunţe la fumat. Un cursant a repetat: „Sunt nefumător", de câteva ori pe zi, timp de două luni. Simul­tan, se vizualiza ca fiind nefumător, în acea perioadă, a simţit din ce în ce mai puţin nevoia de ţigări. La sfârşitul celor două luni, fuma doar o ţigară pe zi, iar în cele din urmă a renunţat şi nu a mai simţit nevoia să fumeze, nici cu doi ani mai târziu.

Un alt cursant a făcut acelaşi lucru, îşi repeta mereu: „Sunt nefumător", dar nimic nu s-a întâmplat. Continua să fu­meze două pachete pe zi. Repeta întruna afirmaţia, se imagina zilnic ca nefumător, aşteptând răbdător ca procesul de progra­mare mentală să funcţioneze, în cele din urmă.

După opt săptămâni, s-a trezit într-o dimineaţă, a luat o ţigară, a aprins-o şi aproape că s-a înecat cu ea. A spus că a crezut că a nimerit o ţigară „putredă", deşi nu-mi imaginez ce poate să însemne asta. A luat si a doua ţigară ... şi a treia. Fie­care îl dezgusta. Brusc, a realizat că el însuşi se programase să creadă să fumatul este un obicei complet dezgustător. Din acel moment, nu a mai atins nici o ţigară.

Nu vă puteţi schimba obiceiurile peste noapte. Trebuie să fiţi răbdători şi stăruitori în afirmarea şi vizualizarea a ceea ce doriţi - şi să aveţi convingerea că schimbarea dorită va surveni, atunci când sunteţi pregătiţi pentru ea, şi nu înainte.

**3. Afirmarea cu voce tare**

A treia tehnică este afirmarea cu voce tare, împreună cu alţii sau singuri, în faţa unei oglinzi. A sta în faţa unei oglinzi şi a rosti tare şi cu convingere: „Pot să fac asta, pot să fac asta, pot să fac asta!", este un mod puternic de a vă consolida încre­derea în sine, în faţa unei provocări viitoare. Orice spuneţi cu voce tare, cu convingere şi entuziasm, are un impact dublu faţă de o afirmaţie pe care o faceţi cu voce slabă.

Când insistaţi în faţa altora că sunteţi în stare să faceţi şi veţi face ceva anume, acest lucru are un impact puternic asu­pra gândirii şi comportamentului vostru ulterior. Echipele spor­tive folosesc această metodă de afirmare în grup, pentru a se pregăti mental înaintea meciurilor. Ele cântă si se încurajează reciproc, înainte de a intra în competiţie.

Menţineţi conversaţiile de peste zi în concordanţă cu ceea ce doriţi să se întâmple. Refuzaţi să discutaţi despre te­meri şi necazuri. Fiţi veseli şi optimişti când vorbiţi. Veţi fi uimiţi să constataţi cât de bine vă veţi simţi si cu câtă încredere vă veţi manifesta, atunci când cuvintele pe care le rostiţi sunt entuzi­aste si orientate către succes.

**4. A juca rolul**

A patra tehnică a programării mentale este de a vă com­porta ca şi cum aţi fi deja persoana care vă doriţi să fiţi. Com-portaţi-vă ca si cum aţi fi atins deja scopurile pe care vi le-aţi propus. Acţionaţi ca şi cum aţi fi apreciat şi respectat de toţi ceilalţi. Comportaţi-vă ca şi cum aveţi deja un cont bancar sub­stanţial. Puterea acestei tehnici este explicată de Legea reversibilităţii.

Această lege afirmă că, atunci când sunteţi optimişti, sen­timentele voastre vor genera acţiuni şi comportamente compa­tibile cu ele. Dar şi reversul este posibil. Dacă nu sunteţi opti­mişti, dar acţionaţi totuşi cu entuziasm sau cu veselie, în pofi­da a ceea ce simţiţi, comportamentul vostru pozitiv va genera sentimente pozitive - întocmai cum sentimentele pozitive vor genera un comportament pozitiv. Sentimentele şi comporta­mentul se influenţează reciproc.

Este aproape imposibil să „jucaţi rolul" unei persoane fericite, vesele, mai mult de cinci sau sase minute, fără să aveţi o experienţă în care acţiunile voastre să genereze emoţii com­patibile cu acestea. Cu alte cuvinte: „Jucaţi rolul, până ce aces­ta devine realitate". Comportaţi-vă cu optimism şi entuziasm -si curând veţi fi optimişti şi entuziaşti.

Motivul pentru care această metodă e atât de puternică este că deşi, la un moment dat, nu vă puteţi controla sentimen­tele, vă puteţi controla acţiunile. Dacă vă controlaţi acţiunile, prin Legea Reversibilităţii veţi crea starea emoţională dorită.

Folosind această tehnică, puteţi crea deliberat în voi cali­tăţile mentale ale unei persoane de succes. Puteţi acţiona cu un scop clar, cu încredere, curaj, competenţă şi inteligenţă. Puteţi să vă prefaceţi că aveţi deja fiecare dintre aceste calităţi - şi, destul de surprinzător, chiar veţi simţi că le aveţi. Apoi, oa­menii vă vor accepta şi vor reacţiona ca şi cum aţi fi deja per­soana care doriţi să fiţi.

Aceste patru tehnici sunt suficiente pentru a vă transfor­ma complet conceptul de sine şi personalitatea, începeţi prin a vă imagina cum aţi dori să fiţi. Apoi vizualizaţi-vă mental, în detaliu, de parcă aţi fi deja persoana care vă doriţi să deveniţi. Faceţi cu voce tare şi cu convingere afirmaţii, declaraţii compati­bile cu scopurile voastre Pe măsură ce le faceţi, amintiţi-vă: cuvintele creează sentimente şi cristalizează gânduri. Si, în final, menţineţi un comportament compatibil'cu noile voastre mesaje de succes, fericire, prosperitate şi personalitate optimistă.

**5. Hrăniţi-vă mintea**

Tehnica numărul cinci în programul AMP, este de a vă hrăni în permanenţă mintea cu cuvinte şi imagini compatibile cu direcţia spre care vă îndreptaţi. Citiţi cărţi şi reviste pentru dezvoltare personală şi profesională. Ascultaţi sau vizionaţi casete educative, ori de câte ori aveţi ocazia. Participaţi la semi­nare şi cursuri care accelerează dezvoltarea acestor noi obice­iuri în gândire.

Cu cât citiţi, ascultaţi, vizionaţi sau învăţaţi mai mult des­pre un subiect, cu atât vă veţi simţi mai siguri pe sine şi mai ca­pabili în domeniul respectiv. Dacă lucraţi în management şi în­văţaţi în continuu cum să fiţi un director mai bun şi mai eficient, veţi începe să vă consideraţi ca fiind excelent în domeniul res­pectiv. Dacă lucraţi în domeniul vânzărilor şi vă îmbogăţiţi mintea cu informaţii şi idei care vă ajută să fiţi mai bun, vă veţi simţi mai capabili să vă desfăşuraţi activitatea mai bine, să reali­zaţi mai multe vânzări. Pe măsură ce vă îmbunătăţiţi înţelegerea interioară, vă veţi îmbunătăţi şi rezultatele exterioare.

**6. Asocierea cu persoane optimiste**

A şasea tehnică este să fiţi înconjuraţi de oameni potri­viţi. Asociaţi-vă cu învingători. Zburaţi mai bine cu vulturii, decât să scurmaţi împreună cu găinile.

întrucât unii oameni au - în mod intenţionat sau nu - o influenţă puternică asupra voastră, trebuie să fiţi extrem de atenţi cu cine alegeţi să vă petreceţi timpul.

Dr. David McClelland, de la universitatea Harvard, a con­statat, după douăzeci şi cinci de ani de cercetare, că însăşi ale­gerea unui „grup de referinţă" negativ este de ajuns pentru a condamna persoana la eşec si ratare în viaţă. Grupurile voastre de referinţă sunt persoanele cu care vă identificaţi - cei alături de care munciţi, cu care sunteţi prieteni, cu care trăiţi şi vă im­plicaţi în activităţile din timpul liber. Asemeni unui cameleon, adoptaţi inconştient atitudinile, comportamentul şi opiniile ce­lor cu care vă asociaţi.

În alegerea celor cu care vă petreceţi timpul, urmaţi sfa­tul baronului de Rothschild: „nu vă faceţi cunoştinţe inutile". Pentru a cunoaşte oameni noi, optimişti, de obicei trebuie să încetaţi sa. vă asociaţi vechiului grup. îndepărtaţi-vă mai ales de oamenii care gândesc negativ. Ei sunt cauza principală a celor mai multe nefericiri din viaţa voastră.

Este suficient să vă complăceţi într-o relaţie negativă, rea, pentru a vă opri întregul vostru potenţial de succes şi fericire. Nu există influenţă sugestivă mai puternică decât oamenii din jurul vostru. Alegeţi-i cu grijă.

**7. A-i învăţa oe alţii**

A şaptea tehnică pentru fixarea acestei idei este să fiţi pentru alţii profesori, predându-le ceea ce învăţaţi. Deveniţi ceea ce predaţi. Predaţi ceea ce sunteţi. Când încercaţi să arti­culaţi şi să explicaţi cuiva un concept nou, cu scopul de a ajuta persoana respectivă, îl înţelegeţi şi îl fixaţi mai bine pentru voi înşivă. De fapt, ştiţi ceva cu adevărat, doar atunci când puteţi să-i învăţaţi şi pe alţii, făcându-i să înţeleagă şi să aplice, în pro­priile lor vieţi, tot ceea ce învaţă.

Nu e uşor să dezvoltăm obiceiuri de gândire noi, poziti­ve. Este necesară o vigilenţă permanentă. Trebuie să vă lansaţi cu multă forţă noile obiceiuri. Nu permiteţi să faceţi excepţii, până când noul obicei nu este fixat. Atunci când le faceţi, din când în când, important este să nu rămâneţi centraţi prea mult asupra lor.

Sarcina voastră este să vă concentraţi intenţionat asupra direcţiei spre care vă îndreptaţi, asupra scopurilor predominan­te şi asupra noii persoane care doriţi să fiţi.

Dacă puteţi menţine un gând centrat în mod continuu asupra a ceva, atunci acest lucru va fi al vostru. Uitaţi felul în care aţi fost în trecut. Descotorosiţi-vă de etichetările trecute. Modul în care vă vedeţi, vorbiţi despre voi şi în care acţionaţi acum, în prezent, este cel care vă creează viitorul.

Dacă acum vă vedeţi aşa cum vă doriţi să fiţi, şi mergeţi, vorbiţi şi vă comportaţi ca persoana care doriţi să deveniţi, gân­durile şi scopurile voastre predominante se vor materializa în plan fizic. Veţi deveni ceea ce gândiţi în majoritatea timpului.

Selectaţi un obicei sau un comportament pozitiv pe care aţi dori să-l dezvoltaţi şi, pentru următoarele 21 de zile, discipli-naţi-vă să gândiţi, să vizualizaţi, să rostiţi, să afirmaţi şi să acţio­naţi într-o manieră corespunzătoare noului obicei pe care aţi dori să vi-l formaţi.

Indiferent care sunt scopurile şi ambiţiile voastre, gândiţi şi acţionaţi numai în vederea realizării lor. Citiţi, învăţaţi, vizuali­zaţi, afirmaţi şi concentraţi-vă asupra scopului vostru. Gândiţi-vă „cum" îl puteţi atinge. Dacă puteţi, acţionaţi ca şi cum acesta ar fi deja o realitate, sau, cel puţin, comportaţi-vă ca şi cum sco­pul va fi, în mod inevitabil, atins.

Cheia pentru ca aceste metode să funcţioneze în cazul vostru este să vă demonstraţi că sunteţi în stare să dezvoltaţi, într-un anumit domeniu, un obicei sau o atitudine importantă pe care le-aţi ales. Odată ce v-aţi demonstrat aceasta vouă în­şivă, veţi avea încrederea şi convingerea de a face orice schim­bare, sau de a realiza orice scop pe care l-aţi stabili pentru voi. în loc să vă doriţi sau să speraţi, veţi şti ca posibilităţile voastre sunt nelimitate.

**CAPITOLUL 4**

**INTELIGENŢA SUPREMĂ**

Lumea noastră exterioară corespunde lumii noastre inte­rioare. Ceea ce ni se întâmplă, depinde într-o mare măsură de ceea ce se întâmplă în interiorul nostru. Experienţa exterioară este o reflectare a tiparelor noastre interioare de gândire, în timp, noi creăm în viaţă echivalentul mental al convingerilor noastre cele mai profunde despre noi si despre ce anume este posibil să realizăm.

În timp ce citeam o mulţime de povestiri despre persoane faimoase şi reflectam asupra biografiilor şi autobiografiilor lor, atenţia mi-a fost captată de o trăsătură comună tuturor. Toţi pă­reau că au, sau îşi dezvoltă, o credinţă de neclintit în capacitatea lor de a depăşi toate obstacolele şi de a atinge performanţe înalte, ceasta convingere, sau credinţă, părea să le fi dat puteri pe care oameni obişnuiţi nu le posedă. Ei au continuat să înfăp­tuiască lucruri remarcabile, adesea învingând obstacole mari şi în pofida previziunilor celor din jurul lor.

Când m-am lăsat de liceu şi am început să trec de la un serviciu la altul, nu aveam un scop anume, în afară de dorinţa de a „vedea lumea". Asemeni majorităţii oamenilor, am alune­cat într-o stare „reactiv-sensibilă". Acceptam orice slujbă apă­rea. Mă asociam cu oricine se întâmpla să-mi fie prin preajmă, în loc să-mi planific viaţa, am reacţionat la mediul meu exteri­or şi am răspuns nevoilor mele emoţionale si fizice.

Presupuneam că „în asta consta totul". Am ajuns să ac­cept, inconştient, că ceea ce ştiam si făceam era maximum a ceea ce puteam eu să realizez. Cel mai bun lucru pe care-l pu­team face, şi singurul, era să reacţionez cât mai inteligent şi constructiv cu putinţă şi să încerc să nu fac prea multe greşeli.

Când am întâlnit conceptul de subconştient, în studiile mele de psihologie, religie şi metafizică, nu i-am înţeles prea bine şi nici nu am încercat să-l folosesc în ajutorul meu. Totuşi, cu cât am aflat mai multe despre legile mentale care ne guver­nează comportamentul şi ne determină rezultatele, cu atât am realizat mai mult că există o dimensiune ascunsă a reuşitei în viaţă, a cărei semnificaţie îmi scăpa.

Cu cât am înţeles mai mult importanţa conceptului de sine si am învăţat că tot ceea ce facem este condiţionat de sis­temul nostru de convingeri, cu atât mai mult am simţit că sunt tot mai aproape de combinaţia care deschide uşa seifului.

Apoi am înţeles semnificaţia potenţialului uman. Dacă noi folosim doar 10%, sau mai puţin, din potenţialul nostru pentru a fi eficienţi şi a reuşi, celelalte 90%, sau mai mult, trebuie să cuprindă puteri mentale pe care nu le folosim încă. Am ajuns la concluzia că, pentru a da tot ce am mai bun în mine, aveam nevoie de „codurile de acces" care să-mi permită să intru şi să stăpânesc aceste capacităţi enorme. Subconştientul este deo­sebit de puternic. Dacă îl folosiţi corect, el vă poate ajuta să vă îndreptaţi mai rapid spre realizarea scopurilor si dorinţelor pe care le-aţi crezut întotdeauna ca fiind posibile. Vă puteţi folosi subconştientul ca să creaţi sau să distrugeţi, în scopuri bune sau rele. Puteţi fi prinţ sau cerşetor, în funcţie de modul în care vă folosiţi subconştientul. Pentru a vă utiliza potenţialul, trebuie să învăţaţi cum să-l accesaţi la dorinţă şi cum să-l folosiţi în propri­ul interes - în mod inteligent şi constructiv.

Nu demult, avocatul meu m-a invitat ca să-mi arate sedi­ul firmei sale. M-a condus în sala în care câteva secretare teh­noredactau scrisori şi documente legale. Fiecare secretară era conectată la un minicomputer disponibil şi accesibil tuturor.

După ce am părăsit încăperea, mi-a explicat că el şi aso­ciaţii săi au cheltuit mai bine de 100.000 de dolari pe sistemul computerizat pe care l-au cumpărat în urmă cu doi ani. Mi-a spus că atunci când sistemul a fost instalat, toate secretarele au fost instruite cum să utilizeze computerul, pentru a le spori cantitatea si calitatea muncii.

Cu timpul, mi-a spus el, primele secretare au plecat din firmă. Ele au fost înlocuite, pe rând, cu secretare care nu aveau instruire în domeniul tehnologiei informaţiilor. „Deoarece sun­tem atât de ocupaţi", a spus el, „nimeni nu a avut ocazia să le instruiască pe noile secretare asupra modului de folosire a sis­temului computerizat, astfel încât, acum, în loc să folosim acest computer pentru informaţii avansate şi tehnoredactare, secre­tarele noastre utilizează computerul ca pe o maşină de scris, tehnoredactând o singură scrisoare sau un singur document o dată şi petrecând multe ore pentru a elabora ceva ce minicomputerul ar putea face în câteva minute".

Din nefericire, mulţi oameni sunt asemeni acestor sec­retare. Ei muncesc zilnic folosindu-şi mintea - dar îşi folosesc puternicele computere mentale doar pentru cele mai rudi­mentare sarcini, iar apoi se întreabă de ce munca lor e atât de grea şi de ce eficienţa le este atât de scăzută.

Pe când eram spălător de vase, eram convins că singura cale să fac mai mulţi bani era să muncesc mai multe ore şi să spăl tot mai multe vase. în cele din urmă, am învăţat că această credinţă că îţi poţi îmbunătăţi viaţa doar muncind din greu, ore în şir, nu te duce nicăieri. Am constatat că o soluţie este să muncesc „mai inteligent", să-mi folosesc mai degrabă puterile mentale, decât cele fizice, pentru a-mi atinge scopurile.

Oamenii de succes sunt cei care au învăţat cum să-şi armonizeze conştientul cu subconştientul, putând astfel să ob­ţină lucrurile dorite mult mai rapid şi cu un efort mult mai re­dus. Această constatare a schimbat scopul eforturilor, precum şi direcţia vieţii mele.

**DOUĂ MINŢI ÎNTR-UNA SINGURĂ**

Vă prezint un model simplu, pentru a vă ajuta să vizuali­zaţi subconştientul, să înţelegeţi cum funcţionează, cum să-i puteţi controla funcţiile şi ce anume aduce el în viaţa voastră.

Imaginaţi-vă două mingi - una de golf, cealaltă de baschet - lipite una de alta, cea de golf fiind deasupra. Această imagine reprezintă puterea relativă şi capacitatea conştientului şi subconştientului - mingea de baschet simbolizând subcon­ştientul. Mintea conştientă şi cea subconştientă sunt esenţiale una pentru cealaltă, dar au propriile zone de operare, cu totul separate.

În limbajul informaticii, conştientul este programatorul, cel care introduce date, exact la fel ca un operator de calcula­tor, pentru că el decide ce poate să pătrundă în gândirea voas­tră. Subconştientul vostru este hardware-ul computerului, ca­drul în care datele sunt prelucrate. Conceptul de sine este pro­gramul software care determină ceea ce realizaţi în viaţă. Toate sunt necesare si interdependente şi tot ceea ce vi se întâmplă este determinat de modul în care înţelegeţi limbajul acestui computer special si de îndemânarea cu care îl folosiţi.

**CONŞTIENTUL**

Conştientul este mintea obiectivă - cea care gândeşte. El nu are memorie, şi poate să păstreze doar un singur gând o dată. Această minte are patru funcţii esenţiale.

în primul rând, ea identifică informaţiile primite. Acestea sunt informaţiile primite prin unul dintre cele cinci simţuri -văz, auz, miros, gust, pipăit.

Conştientul observă continuu şi cataloghează ce se în­tâmplă în jurul vostru. De exemplu, imaginaţi-vă că vă plimbaţi pe trotuar şi vă hotărâţi să traversaţi strada. Păşiţi pe carosabil, în acel moment, auziţi zgomotul unui motor de automobil. Ime­diat vă întoarceţi şi priviţi în direcţia automobilului în mişcare, pentru a identifica de unde vine zgomotul.

Aceasta este prima funcţie.

A doua funcţie a conştientului este comparaţia. Informa­ţia despre maşina pe care aţi văzut-o şi aţi auzit-o pătrunde ime­diat în subconştient. Acolo, ea este comparată cu toate informa­ţiile şi experienţele anterioare, legate de automobile în mişcare.

Dacă maşina, de exemplu, este la o distanţă apreciabilă si se deplasează cu 50km/h, banca de memorie a subconştientului vă va spune că nu este nici un pericol si că puteţi conti­nua să traversaţi.

Dacă, pe de altă parte, maşina se deplasează cu 100 km/h si se află doar la câţiva metri, veţi primi un mesaj de „peri­col", care va stimula o altă acţiune din partea voastră.

A treia funcţie a conştientului este analiza, care o prece­de pe cea de-a patra, decizia.

Conştientul funcţionează foarte mult asemeni unui com­puter binar, care execută două funcţii: acceptă sau respinge datele, în vederea luării deciziilor. El poate să se ocupe doar de un singur gând o dată - pozitiv sau negativ, da sau nu. El sor­tează continuu impresii, hotărând care dintre ele sunt relevante pentru noi şi care nu.

Deci, traversaţi strada, auziţi zgomotul unui automobil şi îl vedeţi îndreptându-se spre voi. Datorită cunoştinţelor anteri­oare, referitoare la viteza automobilelor în mişcare, analizarea situaţiei vă spune că sunteţi în pericol si că trebuie să luaţi o de­cizie. Prima întrebare este: „Să merg înapoi pe trotuar? Da, sau nu?" Dacă decizia este pentru „da", următoarea întrebare ar fi: „Să fug? Da, sau nu?" Dacă decizia este „nu", din cauza traficu­lui, următoarea întrebare este: „Să mă întorc pe trotuar? Da, sau nu?" Dacă decizia este „da", acest mesaj este instantaneu transmis subconştientului şi, într-o secundă, întregul vostru corp sare cu toată puterea înapoi pe trotuar, fără a mai sta pe gânduri, sau a lua altă decizie.

Nu a fost necesar să vă utilizaţi conştientul, pentru a de­cide care picior îl puneţi mai întâi pe trotuar, dreptul sau stân­gul. Odată ce aţi dat comanda, din conştient spre subconştient, într-o secundă, toţi nervii si muşchii necesari sunt coordonaţi şi puşi în acţiune, pentru a se supune deciziei voastre.

Matematicianul Peter Ouspensky, în cartea sa, în cău­tarea miraculosului, a estimat că subconştientul funcţionează de 30.000 de ori mai rapid decât conştientul. Puteţi demonstra această viteză de reacţie, fluturându-vă degetele unei mâini prin faţa ochilor. Puteţi face acest lucru cu uşurinţă, transmi­ţând subconştientului toate coordonatele acestei mişcări. Apoi, încercaţi să introduceţi aţă într-un ac, de această dată folosindu-vă conştientul şi observaţi de cât de mult efort mental si concentrare vă trebuie pentru a executa câteva mişcări mici ale mâinii, atunci când subconştientul nu operează.

Conştientul vostru funcţionează ca si căpitanul unui sub­marin, care priveşte la suprafaţă printr-un periscop. Numai căpi­tanul poate să vadă. Echipajul are la dispoziţie numai percepţia căpitanului, în privinţa a ceea ce se întâmplă la suprafaţă.

Tot ceea ce căpitanul vede, simte şi decide este imediat transmis pe întreg submarinul şi tot echipajul se pregăteşte de acţiune, pentru a îndeplini instrucţiunile acestuia.

Deseori vă simţiţi limitaţi în ceea ce faceţi, deoarece sun­teţi atât de hotărâţi să fiţi „stăpâni pe situaţie". Sunteţi deseori convinşi că modul în care puteţi obţine rezultate mai bune sau diferite este de a „face eforturi mai mari". Dar acesta nu este câtuşi de puţin răspunsul.

Modalitatea prin care vă puteţi îmbunătăţi viaţa cu adevă­rat este de a vă folosi mai mult inteligenţa superioară, puterile voastre subconştiente, prin faptul că înţelegeţi cum să le acti­vaţi. Pentru a face aceasta, trebuie să ştiţi ce face subconştien­tul şi cum funcţionează el.

**SUBCONŞTIENTUL**

Subconştientul este ca o bancă uriaşă de memorie. Capa­citatea sa este virtual nelimitată. El stochează în permanenţă absolut tot ceea ce vi se întâmplă. Până la vârsta de 21 de ani, aţi stocat deja de 100 de ori mai multe informaţii decât între­gul conţinut al Enciclopediei Britanice. Sub hipnoză, oamenii mai în vârstă îşi amintesc adesea, cu claritate, evenimente pe­trecute cu 50 de ani în urmă. Memoria subconştientului este realmente perfectă. Suspectă este doar memoria conştientului.

Funcţia subconştientului este să stocheze şi să extragă date. Sarcina sa este să se asigure că reacţionaţi exact aşa cum sunteţi programaţi.

Subconştientul face ca tot ceea ce spuneţi si tot ce faceţi să fie compatibil cu conceptul de sine, care este „programul măiestriei voastre supreme".

Subconştientul este subiectiv. Nu gândeşte şi nu raţio­nează independent; mintea subconstientă doar ascultă comen­zile primite de la conştient. Aşa cum mintea conştientă poate fi socotită ca un grădinar care plantează seminţe, subconştien­tul poate fi socotit grădina, ori solul fertil, în care seminţele ger­minează şi se dezvoltă.

Conştientul comandă şi subconştientul ascultă. Mintea subconstientă este un servitor ce nu pune întrebări, care mun­ceşte zi şi noapte pentru a vă determina comportamentul să se potrivească unui model care este în concordanţă cu gândurile legate de emoţii, cu speranţele şi dorinţele voastre, în grădina vieţii fiecăruia, mintea subconstientă creste fie flori, fie buru­ieni - în funcţie de ce anume plantaţi prin echivalentele men­tale pe care le creaţi.

Subconştientul are ceea ce se numeşte impuls homeostatic. El menţine temperatura corpului constantă, întocmai cum menţine regularitatea respiraţiei şi a bătăilor inimii. Prin sistemul nervos autonom, el păstrează un echilibru între sutele de sub­stanţe chimice din miliarde de celule, pentru ca întregul mecan­ism fizic să funcţioneze armonios, în majoritatea timpului.

Subconştientul practică si el homeostaza în tărâmul men­talului, determinându-vă să gândiţi şi să acţionaţi într-o manieră conformă cu ceea ce aţi făcut şi aţi spus în trecut. Toate obice­iurile de gândire şi acţiune sunt stocate în subconştient. El a memorat toate zonele voastre de confort si acţionează ca să vă păstreze acolo. Mintea subconstientă vă face să vă simţiţi inco­mod din punct de vedere emoţional şi fizic, ori de câte ori în­cercaţi să faceţi ceva nou sau diferit, sau să schimbaţi vreun tipar comportamental.

Subconştientul funcţionează ca un giroscop sau ca un far, menţinându-vă în echilibru şi pe calea trasată de datele şi comenzile pe care le-aţi programat anterior în el.

Puteţi simţi cum subconştientul vă atrage înapoi spre zo­na voastră de confort, de fiecare dată când încercaţi ceva nou.

Chiar gândul de a face ceva diferit de ceea ce v-aţi obişnuit, vă creează o stare de tensiune şi nelinişte.

Solicitarea unui alt serviciu, reexaminarea pentru permi­sul de conducere, abordarea unor clienţi noi, preluarea unei sarcini noi, provocatoare, sau abordarea unei persoane de sex opus, ca şi o senzaţie de nervozitate sau de stânjeneală - toate sunt exemple ale faptului că aţi ieşit în afara zonei de confort.

O diferenţă majoră între cei din primul eşalon şi cei cu mai puţine realizări este că persoanele superioare acţionează tot timpul şi se împing pe ei înşişi dincolo de zona lor de con­fort, fiind extrem de conştienţi că, în orice aspect al vieţii, zona de confort devine, repede, o rutină. Ei ştiu că auto-mulţumirea este marele duşman al creativităţii şi al unor noi posibilităţi.

Pentru a evolua, pentru a depăşi zona de confort, trebuie să acceptaţi faptul că, la primele încercări, vă simţiţi stânjeniţi şi incomod. Dacă un lucru merită să fie făcut bine, merită să-l faceţi mai puţin bine, până în momentul în care vă acomodaţi cu el, până când vă veţi stabili o nouă zonă de confort, la un nivel nou şi superior de competenţă.

Dacă nu sunteţi dispuşi să vă simţiţi neîndemânatici şi stângaci la început - în vânzări, în management, în sport, în re­laţii personale - veţi rămâne blocaţi la un nivel scăzut de reu­şită. Cea mai mare bătălie se dă, aproape întotdeauna, cu pro­pria persoană - si cea mai mare provocare este să vă eliberaţi de vechile moduri obişnuite de gândire şi acţiune.

În Capitolul 2, am prezentat şapte legi mentale şi am explicat cum tot ceea ce vi se întâmplă porneşte de la gân­durile voastre.

în Capitolul 3 am explicat cum programul măiestriei su­preme, conceptul de sine, vă determină modul de gândire - în special cauza apariţiei temerilor voastre.

Subconştientul conţine nard disc-u/m care sunt stocate instrucţiunile pentru aceste legi. în plus, mai există încă trei legi care vă ajută să vă explicaţi cine sunteţi astăzi şi de ce vi se întâmplă ceea ce vi se întâmplă.

**LEGEA ACŢIVITĂŢII SUBCONŞTIENTULUI**

*Legea activităţii subconştientului* afuma că orice idee sau gând pe care le acceptaţi ca adevărate în mintea raţională, vor fi imediat acceptate de către subconştient. Subconştientul va începe să acţioneze pe loc, pentru a le transforma în realitate.

Mintea subconştientă este sediul Legii atracţiei, staţia de transmitere a vibraţiilor mentale şi a energiei gândurilor. Când începeţi să credeţi că puteţi face ceva, subconştientul transmite energii mentale, iar voi începeţi să atrageţi persoanele şi îm­prejurările aflate în armonie cu noile voastre gânduri predomi­nante. Subconştientul pune în ordine tipurile de informaţii primite din mediul înconjurător, pe care le vedeţi, le auziţi şi ie conştientizaţi. El vă va face sensibili la orice informaţie despre care aţi spus că este importantă. Si, cu cât sunteţi mai sensibili faţă de o anumită temă, cu atât mai rapid subconştientul vă va alerta cu privire la lucrurile pe care le puteţi face pentru a o transforma în realitate.

De exemplu, dacă doriţi să cumpăraţi o maşină sport ro­şie, brusc veţi începe să vedeţi pretutindeni maşini sport roşii. Dacă începeţi să plănuiţi o vacanţă în străinătate, peste tot un­de mergeţi veţi începe să vedeţi articole, informaţii şi postere cu locuri din străinătate. Mintea subconştientă vă va aduce în atenţie lucrurile de care aţi avea nevoie pentru a vă transforma dorinţele în realitate.

Când începeţi să vă gândiţi la un nou scop, subconştien­tul preia acest gând nou ca pe o comandă. El începe să vă ada­pteze cuvintele şi acţiunile, astfel încât să fie cât mai în concor­danţă cu realizarea acestuia. Veţi începe să acţionaţi şi să vor­biţi ce trebuie, când trebuie, pentru a vă ajuta să vă îndreptaţi spre ţelul stabilit. Pe măsură ce vă schimbaţi conceptul de sine şi convingerile despre posibilităţile pe care le aveţi, mintea sub­conştientă vă face să vă simţiţi treptat mai confortabil, mai în­crezător ca persoana nouă şi mai bună care sunteţi pe cale să deveniţi. Vă creaţi cu adevărat o nouă zonă de confort, pentru un nivel mai bun, mai înalt de performanţă personală.

**LEGEA CONCENTRĂRII**

Legea concentrării afirma că orice lucru asupra căruia vă concentraţi cu insistenţă, se dezvoltă. Cu cât vă gândiţi mai mult la ceva, cu atât mai mult acesta devine parte din realitatea voastră.

Această lege explică, în mare parte, succesul si eşecul. Este o parafrază a Legii cauzei si efectului sau a Legii semăna­tului si culesului. Ea spune că nu putem avea un anume gând şi un rezultat diferit de el. Nu putem semăna ovăz - şi apoi să culegem orz. Oamenii fericiţi, de succes, sunt cei care şi-au dezvoltat abilitatea de a se concentra asupra unui singur lucru şi rămân aşa, până când îl realizează. Ei se disciplinează ca să gândească şi să vorbească numai despre ceea ce doresc ei, fără a se gândi deloc la ceea ce nu doresc.

Ralph Waldo Emerson spunea: „Omul devine ceea ce gândeşte în mare parte a timpului". Oamenii eficienţi îşi păzesc cu sârguinţă porţile minţii. Ei se concentrează numai asupra lu­crurilor pe care le consideră cu adevărat importante pentru ei. Ei insistă asupra dorinţelor lor pentru viitor si refuză să-si alimen­teze temerile şi îndoielile, în consecinţă, ei par să realizeze lu­cruri extraordinare, în aceeaşi perioadă de timp pe care o per­soană medie o petrece doar ca să trăiască de pe o zi pe alta.

În perioada când am devenit încântat de propria mea evoluţie, mă concentram prea puţin asupra cititului şi mă impli­cam în prea multe, îmi risipeam energia pretutindeni, îmi risi­peam energiile pretutindeni. Nu mă concentram cum trebuie. Eram ocupat, angajat şi extrem de activ. Eram optimist si atras de multe posibilităţi, dar, în acelaşi timp, eram pesimist şi critic cu ceilalţi. Eram ca o maşină care merge când pe o parte, când pe alta a drumului - şi adesea sfârşeşte într-un şanţ.

În cele din urmă, am învăţat că „mai mult înseamnă mai puţin". Am aflat că Legea concentrării este foarte puternică şi că nu puteam să fac mai multe lucruri în acelaşi timp - şi să le fac pe toate foarte bine.

Aşa că m-am oprit. Am încetat orice activitate, cu excepţia uneia sau două care erau importante pentru mine. Mai presus de orice, mi-am disciplinat gândirea, astfel încât m-am concen­trat şi am discutat numai despre ceea ce doream cu adevărat.

lată un test pentru voi: observaţi dacă, timp 24 de ore, puteţi gândi şi vorbi doar despre lucrurile pe care le doriţi. Luaţi hotărârea să vă menţineţi conversaţia departe de orice negati­vism, îndoială, temere sau critică. Disciplinaţi-vă să vorbiţi vesel şi optimist despre orice persoană şi situaţie din jurul vostru.

Nu va fi uşor. La început s-ar putea să vi se pară imposi­bil. Dar acest exerciţiu vă va demonstra cât de mult timp si câtă energie risipiţi, vorbind despre lucruri pe care nu le doriţi, de fapt. Acest exerciţiu, practicat în mod repetat, vă va deschide ochii şi vă va pregăti să extrageţi ce este mai bun din ideile pre­zentate în capitolele ce urmează.

**LEGEA SUBCONŞTIENŢEI**

Aceasta este una dintre cele mai importante legi men­tale. Ea este o prelungire a Legii controlului. Potrivit acesteia, mintea conştientă poate păstra numai un gând o dată - iar un gând poate fi substituit cu un altul. Acest principiu de „dezaglomerare" vă permite să înlocuiţi, deliberat, un gând negativ cu unul pozitiv. Făcând astfel, preluaţi controlul asupra vieţii voastre emoţionale. Această lege este cheia către fericire, către o atitudine mentală pozitivă şi către eliberare personală. Ea vă poate schimba relaţiile şi conversaţiile, precum şi conţinutul predominant al conştientului. Mulţi oameni mi-au spus că doar această singură lege le-a schimbat vieţile.

Conştientul nu este niciodată gol; el este mereu ocupat de ceva. Folosind Legea substituţiei, puteţi înlocui orice gând negativ sau înfricoşător care vă supără, înlocuindu-l, în mod de­liberat, cu un gând pozitiv.

Această metodă puternică de control mental vă arată cum să vă păstraţi calmul şi liniştea. Alegeţi sa vă gândiţi la ceva înălţător - de exemplu la scopurile voastre - ori de câte ori vă confruntaţi cu o situaţie care, de obicei, vă supără.

Folosind Legea substituţiei pentru a trece de la o gândire negativă la una pozitivă, cel mai bine este să încetaţi să discu­taţi despre, sau să vă gândiţi la problemă - şi, în schimb, să începeţi să discutaţi şi să vă gândiţi la soluţie. Gândiţi-vă la ce puteţi face în viitor - mai degrabă decât la ceea ce s-a întâm­plat în trecut.

A vă gândi la o soluţie este, în sine, un lucru pozitiv. Când vă gândiţi la ce anume puteţi face, cum să acţionaţi, în loc să vă gândiţi la ceea ce s-a întâmplat, mintea voastră devine ime­diat liniştită şi limpede.

A vă gândi la cei dragi, sau la vacanţa următoare, este o altă cale de a folosi această lege.

Obiectivul vostru este să găsiţi metode de a vă păstra o stare pozitivă, alegând conştient să înlocuiţi gândurile negative cu altele pozitive.

Întotdeauna sunteţi liberi să vă alegeţi gândurile.

Unul dintre cele mai puternice lucruri pe care îl puteţi repeta, în permanenţă, pentru a vă clădi încrederea în propria persoană şi pentru a vă îmbunătăţi concepţia de sine, este: „Mă plac! Mă plac! Mă plac!".

Ori de câte ori lucrurile merg prost, sau sunteţi nefericiţi dintr-un motiv sau altul, vă puteţi neutraliza gândurile, rostind propoziţia „Mă plac".

De câte ori repetaţi: „Mă plac" - şi, mai ales, atunci când o rostiţi cu entuziasm şi convingere, subconştientul o acceptă ca pe o comandă. Apoi, el acţionează pentru a nu lua în seamă şi pentru a anula orice mesaj stocat anterior şi care este incom­patibil cu un respect de sine crescut şi cu performanţe person­ale înalte.

Mulţi dintre absolvenţii seminarului meu şi-au modelat personalităţile, doar prin simpla repetare a propoziţiei: „Mă plac", de 50-100 ori pe zi. Chiar de la prima rostire vă veţi simţi mai bine în ceea ce vă priveşte - iar prin repetare, vă veţi simţi din ce în ce mai bine.

**ACCELERAREA ACTIVITĂŢII SUBCONŞTIENTULUI**

În Capitolul 3, în cadrul programului măiestriei supe­rioare, am prezentat câteva metode de dezvoltare a conceptu­lui de sine şi despre cum se poate prelua controlul asupra pro­priei evoluţii personale, prin saturarea minţii cu mesaje şi infor­maţii care sunt în concordanţă cu tipul de persoană care vă doriţi să deveniţi.

Metodele de vizualizare, afirmaţie, exprimare cu voce tare, de jucare a rolului, de asociere cu oameni potriviţi şi de hrănire a minţii cu cărţile, casetele şi articolele potrivite, sunt modalităţi verificate şi demonstrate prin care vă puteţi schimba gândirea referitoare la propria persoană şi la posibilităţile pe care le aveţi. Ele acţionează constant şi previzibil. Practfcându-le pe parcursul zilei, ar trebui să devină la fel de normale ca şi in­spiraţia şi expiraţia.

Aceste tehnici de programare mentală sunt similare co­menzilor pe care le daţi computerului. Ele sunt directe şi efici­ente şi vă permit să obţineţi rezultate mai rapid decât prin ori­care alte metode - si sunt indispensabile dezvoltării voastre personale şi profesionale.

Dar ele nu sunt suficiente. Sunt „comenzi de bază". Există metode de lucru şi mai rapide, întocmai cum există „comenzi de putere" în programele computerelor, care vă permit să acce­leraţi procesul de generare a rezultatelor, tot aşa există o serie de tehnici speciale pe care le puteţi utiliza, pentru a accelera foarte tare procesul reprogramării subconştientului. Aceste teh­nici vă ajută să vă schimbaţi conceptul de sine şi atitudinea men­tală, cu o viteză care este adesea uimitoare. Si, întrucât lumea exterioară reflectă lumea interioară, veţi începe imediat să ve­deţi schimbări în realitatea voastră exterioară.

În trecut, multe dintre aceste principii şi tehnici erau se­crete şi puse la dispoziţia unui număr redus de persoane, se­lectate cu grijă. Unele dintre aceste metode de reprogramare rapidă s-au dezvoltat numai în ultimii ani. Trăsătura lor comună este faptul că, de-a lungul timpului, s-au dovedit eficiente în cazul a mii şi mii de oameni. Ele reprezintă cheile care deschid uşa transformării personale.

Pentru a beneficia cât mai mult de aceste tehnici, aveţi nevoie de o dorinţă intensă, arzătoare, de îmbunătăţire perso­nală. Aveţi nevoie de capacitatea de a crede si de a insista cu răbdare, cu încredere, ştiind că există un efect cumulat al tutu­ror eforturilor voastre si că, în cele din urmă, veţi primi bogăţia şi recompensele pe care le aşteptaţi.

**DESCOPERIREA SUBCONŞTIENTULUI**

Primul pas uriaş în domeniul transformării personale a fost făcut de Dr. Emile Coue\* din Geneva, în 1895. Clinica sa avea o medie de recuperare de cinci ori mai mare decât în clini-cile sau spitalele similare din Europa.

Tehnica sa era atât de simplă încât, timp îndelungat, nici nu i s-a dat crezare, nici nu a fost acceptată. Pur şi simplu, doc­torul îşi îndemna pacienţii să spună: „Mă simt tot mai bine, pe zi ce trece, din toate punctele de vedere".

Doctorii si asistentele îşi salutau pacienţii, spunându-le: „Pe zi ce trece, sub toate aspectele, arătaţi din ce în ce mai bine". Chiar dacă pare simplă, această formulă a făcut mira­cole, ducând la însănătoşiri şi recuperări rapide, într-o varietate de afecţiuni minore sau majore.

\* Emile COUE 1857-1926, farmacist si psihoterapeut francez, organizatorul şcolii de Psihologie Aplicată din Nancy. A descoperit că, prin activarea resurselor interioare şi folosind autosugestia, o persoană îşi poate conduce mai bine exis­tenţa. El scrie: „în cazul în care subconştientul nostru este sursa multelor rele din viaţa noastră, el ne poate aduce şi vindecarea afecţiunilor noastre morale şi fizi­ce. El declară: „Aveţi în voi înşivă instrumentul propriei voastre vindecări". „Mă simt tot mal bine, pe zi ce trece, din toate punctele de vedere\*, este formula cunoscută de către toată lumea, formulă care trebuie pronunţată de douăzeci de ori, cu voce înceată, dimineaţa şi seara, ca pe o litanie, într-o stare de relaxare. Subconştientul nostru poate fi reprogramat în întregime, prin această propoziţie simplă, pozitivă. N. T.

Succesul dr. Coue a fost continuat de către un medic ger­man, Johannes Shulz, care a folosit metode de accelerare a vin­decării. Dr. Shulz era psiholog si cerceta metode pentru a-si ajuta pacienţii să depăşească depresia, nevroza, anxietatea si alte afecţiuni mentale care îi împiedicau să fie fericiţi. El a des­coperit că, cu cât era cineva mai relaxaiIn timp ce îşi spunea: „Mă simt tot mai bine, pe zi ce trece, din toate punctele de vedere", cu atât îşi revenea mai rapid.

După un timp, dr. Shulz a dezvoltat procesul cunoscut sub denumirea de „condiţionare autogenică". El a descoperit că, dacă se foloseşte un proces organizat de relaxare a pacien­tului şi apoi acesta este încurajat să vizualizeze şi să rostească mesaje pozitive, constructive, noua informaţie pare să pă­trundă direct în subconştient şi, odată acceptată de acesta, pot fi observate îmbunătăţiri rapide şi remarcabile în starea fizică şi mentală.

De-a lungul anilor, condiţionarea autogenică a fost dez­voltată mult în Europa, iar acum este foarte cunoscută în dife­rite ţări. Ea a atins astăzi un nivel atât de sofisticat, încât este folosită pentru a ajuta oamenii în diverse situaţii - de la tulbu­rări mentale de orice fel, la creşterea eficienţei vânzărilor, la discursul în public şi la antrenamentul atleţilor.

Dintre toate ţările lumii, această metodă s-a dezvoltat în Germania de est la cel mai înalt nivel. Tehnicile folosite erau atât de avansate, încât erau tratate drept secrete de stat. Folosindu-le, germanii din est au câştigat mai multe medalii la olim­piade, decât orice altă ţară din lume. Condiţionarea autogenică le-a permis să-si programeze sportivii, astfel încât aceştia să ob­ţină performanţe deosebite.

Unul dintre motivele pentru care această metodă funcţi­onează atât de bine este acela că ea foloseşte o lege mentală importantă, Legea relaxării. Potrivit acestei legi „în orice muncă mentală, efortul se boicotează pe el însuşi". Acesta este opusul modului de funcţionare a lucrurilor în lumea fizică. Dacă doriţi să bateţi un cui într-un lemn, cu cât loviţi cuiul mai tare, cu atât mai rapid şi mai adânc va pătrunde în lemn.

Dacă doriţi să dezvoltaţi un nou model de gândire, opu­sul este adevărat. Cu cât sunteţi mai relaxaţi, sau pe punctul să „nu încercaţi", cu atât mai rapid gândul pare să fie acceptat de subconştient şi cu atât mai curând vor apărea şi rezultatele.

Vă prezint un exemplu de tehnică, bazată pe principiile condiţionării autogenice şi pe relaxare, care are un impact in­credibil în viaţa mea şi în vieţile multor persoane. Tehnica este atât de puternică, încât ar trebui învăţată de toată lumea. Nu dă aproape niciodată greş în ajutorul pe care vi-l oferă ca să vă atin­geţi scopurile propuse, vă permite să învingeţi teama şi îngrijo­rarea si să aveţi sentimente de calm, încredere si autocontrol.

Această tehnică se bazează pe o altă aplicare a Legii re­versibilităţii. Vă amintiţi prima aplicare a acestei legi, nu-i aşa? Ea afirmă că, aşa cum sentimentele generează acţiuni, acţiunile generează sentimente. Puteţi să vă daţi naştere la sentimente - şi atunci sentimentele vor genera acţiuni compatibile cu ele. Fiecare se creează reciproc. Acesta este un aspect esenţial al ac­cesării minţii superioare şi al descătuşării potenţialului vostru.

A doua aplicare a Legii reversibilităţii este că, exact cum o stare obiectivă - o anume reuşită sau succes - creează o sta­re subiectivă - sentimente de fericire şi împlinire - tot aşa şi starea subiectivă va crea starea obiectivă.

Cu alte cuvinte, dacă puteţi crea sentimentul sau emoţia pe care o trăiţi în momentul în care atingeţi un scop, sau rezol­vaţi o problemă, şi dacă puteţi menţine acel sentiment, atunci sentimentul va crea, în lumea voastră fizică, rezultatul care îi corespunde - rezultatul care ar fi declanşat acea emoţie, dacă el s-ar fi materializat cu adevărat.

**SFÂRŞITUL FILMULUI**

Imaginaţi-vă că mergeţi la cinema, pentru a viziona un film de aventuri. Ajungeţi acolo cu zece minute înainte de ter­minarea filmului anterior, în loc să aşteptaţi în hol, intraţi în sală, vă aşezaţi şi urmăriţi ultimele minute ale filmului.

Vedeţi cum intriga se dezvăluie în final si cum se rezolvă problemele personajelor principale. Vedeţi cum se descurcă iţele si ce anume se întâmplă cu fiecare, atunci când filmul se sfârşeşte.

Apoi, când începe reprezentaţia următoare, vizionaţi fil­mul de la început. Numai că, de această dată, în loc ca subiec­tul să vă ţină într-o stare de suspans, vă relaxaţi si priviţi filmul mult mai obiectiv. Apreciaţi scenariul, dialogul, cum sunt legate scenele între ele, ca şi modul în care se desfăşoară şi se dez­voltă subiectul. Sunteţi calm şi relaxat. Sunteţi mai puţin neli­niştit sau tensionat, decât aţi fi dacă nu aţi fi văzut ultimele zece minute din film. Asta, deoarece ştiţi deja cum se termină totul.

Aceasta este exact metoda pe care o puteţi folosi pentru a vă programa noul concept de sine, ca şi scopurile pe care le aveţi, în straturile mai profunde ale subconştientului - acolo unde ele se „înregistrează" si capătă o putere proprie. Com­ponenta emoţiona/ă este decisivă. Emoţia calmă, încrezătoare, optimistă, pozitivă, combinată cu relaxarea, este cea care vă ac­tivează subconştientul şi aduce schimbări rapide. Această stare mentală autoindusă este urmată imediat, uneori instantaneu, de manifestarea fizică a rezultatului dorit.

Vă prezint un procedeu în cinci paşi pe care îl puteţi urma, pentru a vă ajuta să obţineţi starea mentală, emoţională sau fizică dorită.

Pasul 1 - exprimaţi cu voce tare şi afirmaţi rezultatul do­rit. De exemplu, dacă vă confruntaţi cu o problemă legată de o altă persoană, puteţi rosti calm şi încrezător: „Această situaţie se rezolvă în mod fericit pentru toţi cei implicaţi". Afirmaţia tre­buie să fie o descriere clară a rezultatului sau a stării dorite. Nu vă pierdeţi în detalii. Nu vă faceţi griji legate de modul în care se va petrece acest lucru.

Pasul 2 - vizualizaţi şi vedeţi clar rezultatul dorit al aces­tei situaţii. Imaginaţi-vă atât pe voi, cât şi pe toţi ceilalţi care sunt implicaţi în situaţie, ca fiind fericiţi şi liniştiţi în ceea ce priveşte rezultatul. Acest lucru necesită efort şi concentrare.

Pasul 3 - aduceţi emoţie în afirmaţia şi vizualizarea res­pectivă, creând „sentimentul" pe care îl veţi simţi, atunci când totul se va rezolva în mod fericit. Imaginaţi-vă că aţi reuşit deja, iar scopul a fost atins.

Pasul 4 - reprezintă catalizatorul procedeului. Eliberaţi complet situaţia - nu vă mai preocupaţi de ea, ca şi cum cine­va în care aveţi încredere v-ar fi spus că se va ocupa de tot, şi nu mai are rost să vă gândiţi la nimic.

Pasul 5 - este realizarea practică, apariţia soluţiei în lu­mea voastră exterioară. Realizarea sau materializarea dorinţei este direct proporţională cu măsura în care aţi lăsat deoparte toate grijile legate de rezultat şi v-aţi îndreptat atenţia spre alte lucruri. „Ţi se va da, pe măsura credinţei tale", spune lisus.

Vă reamintesc, cele 5 trepte pentru a activa Legea reversibilităţii sunt: 1) exprimarea cu voce tare, articularea în cuvinte a rezultatului dorit; 2) vizualizarea, crearea unei ima­gini mentale clare a modului în care va arăta rezultatul; 3) inducerea emoţiei, crearea în voi înşivă a sentimentelor de sa­tisfacţie care ar însoţi rezolvarea situaţiei; 4) îndepărtarea ori­cărei griji şi concentrarea asupra altor lucruri; si 5) realizarea practică, apariţia soluţiei, sau atingerea scopului.

Această atitudine de calm, de aşteptare cu încredere că totul va fi bine, este o experienţă a conştiinţei superioare. Per­soanele religioase o numesc rugăciune şi se spune că rugăciu­nea este cea mai înaltă formă de a face afirmaţii.

Ralph Waldo Trine a numit această stare de conştiinţă: a fi „în armonie cu infinitul". Nu contează cum o numiţi. Ceea ce contează este că acţionează într-un mod uimitor de sigur. Motivul este că ea activează mintea supraconstientă, iar despre aceasta vom discuta mai pe larg în Capitolul 6.

**ACCELERAREA PROCESULUI DE SCHIMBARE**

Există câteva tehnici mentale suplimentare pe care le puteţi utiliza pentru a activa inteligenţa superioară şi pentru a accelera procesul de schimbare interioară si de reuşită în plan exterior. Fiecare dintre aceste metode este o combinaţie a teh­nicilor de programare mentală, pentru schimbarea conceptului de sine, idee explicată în Capitolul 3.

Fiecare dintre ele este extrem de eficientă şi, atunci când le folosiţi regulat - pe fiecare separat, sau împreună - va puteţi transforma, pe voi înşivă şi viaţa, într-un mod minunat.

**TEHNICA AFIRMAŢIEI SCRISE**

Prima dintre aceste metode de schimbare accelerată este „tehnica afirmaţiei scrise". Pentru a o folosi, aveţi nevoie de hârtie sau de un carneţel şi, preferabil dimineaţa, descrieţi clar şi la timpul prezent scopul principal pe care vi l-aţi stabilit - exact aşa cum aţi dori să-l vedeţi în realitate. Descrierea poate fi scurtă sau detaliată. Puteţi face o descriere, la timpul prezent, a modului în care v-ar plăcea să se desfăşoare evenimentele zilei, sau puteţi descrie cum aţi arăta şi cum v-aţi simţi cu noile calităţi de personalitate pe care le doriţi.

După ce aţi descris scopurile, puneţi pixul deoparte, închi­deţi ochii, respiraţi adânc şi vizualizaţi cum scopul propus s-a împlinit deja, sau vedeţi cum evenimentele zilei se desfăşoară satisfăcător. Pe măsură ce vizualizaţi, creaţi sentimentul cate se potriveşte succesului imaginat. Zâmbiţi şi bucuraţi-vă de senza­ţia de plăcere care însoţeşte împlinirea scopurilor. Apoi, scoateţi-vă din minte totul, deschideţi ochii şi continuaţi-vă treburile.

Scrisul este o metodă puternică de a vă imprima scopu­rile în mintea subconştientă. Mulţi oameni au scris o listă cu scopurile lor pentru anul care începea la 1 ianuarie şi, la sfârşi­tul anului, când au recitit listele, au constatat că multe dintre ţelurile lor au fost îndeplinite într-un fel sau altul.

Cu cât scrieţi mai des ţelurile propuse, cu atât se materia­lizează mai rapid. Folosiţi un carneţel şi notaţi-le în fiecare zi. Vă ia doar câteva minute, dar vă programează pentru orele care urmează. Scriind şi rescriind scopurile, vă convingeţi din ce în ce mai mult că ele sunt posibil de atins. Pe măsură ce convingerea voastră se adânceşte si încrederea creşte, deveniţi mai atenţi şi mai Conştienţi de oportunităţile ce apar pentru a le transforma în reali­tate. Activaţi *Legea atracţiei* *şi Legea concordanţei*, iar ţelurile încep să se materializeze în jurul vostru. Mulţi dintre cursanţii seminaru­lui meu au fost surprinşi de cât de rapid li s-au îmbunătăţit vieţile, după ce au început să folosească această metodă.

**TEHNICA AFIRMAŢIEI STANDARD**

A doua tehnică de programare mentală pe care o puteţi fo­losi este „tehnica afirmaţiei standard". Aceasta constă în a vă scrie scopurile cu litere groase pe cartonaşe mici. Scrieţi lucrurile pe care le doriţi sub formă de afirmaţii, la timpul prezent, folosind cu­vinte clare şi concise.

Este bine să folosiţi această metodă de două ori pe zi, dimineaţa şi seara. Găsiţi un loc în care puteţi fi singuri şi liniştiţi, timp de câteva minute. Inspiraţi adânc de câteva ori, pentru a vă relaxa organismul si pentru a vă pregăti mintea. Expiraţi uşor. Staţi confortabil, cu cartonaşele în poală. Apoi, citiţi primul scop. în­chideţi ochii şi repetaţi-i de cinci ori. Vizualizaţi-l aşa cum ar arăta dacă s-ar fi împlinit deja. Imaginaţi-vă cum aţi vorbi, umbla şi ac­ţiona, dacă scopul ar fi o realitate în acest moment. Induceţi emoţie în imaginea acestui scop şi creaţi sentimentul de plăcere si fericire care ar însoţi împlinirea cu succes a dorinţei voastre.

Apoi inspiraţi adânc, expiraţi şi, cu încredere, lăsaţi scopul să prindă aripi. Repetaţi acest procedeu cu fiecare scop pe care-l aveţi, în felul acesta, subconştientul poate acţiona eficient pentru 10-15 scopuri simultan (în Capitolul 5 veţi afla despre o metodă avansată de fixare a scopurilor, prin îndemânarea superioară).

Acest exerciţiu nu trebuie să dureze mai mult de 30-60 de secunde pentru fiecare scop, maximum cincisprezece minute pentru cincisprezece scopuri propuse. Făcând aceasta în fiecare dimineaţă, îi trimiteţi minţii subconştiente un set puternic de sem­nale. Acesta activează Legea atracţiei şi vă măreşte atenţia la tot < cea ce se întâmplă în jurul vostru în timpul zilei şi care v-ar putea ajuta să realizaţi unul sau mai multe dintre scopurile propuse. Dacă seara, imediat înainte de culcare, recapitulaţi lista ţelurilor, vă programaţi subconştientul ca, pe timpul nopţii, să acţioneze în favoarea scopurilor voastre. Adesea, dimineaţa când vă treziţi, el vă va oferi idei si soluţii.

**TEHNICA AFIRMAŢIEI RAPIDE**

A treia metodă de accelerare a procesului de transfor­mare interioară este „tehnica afirmaţiei rapide". Puteţi folosi această metodă înainte de un eveniment important care nu se repetă în mod frecvent, cum ar fi o întâlnire de afaceri, sau o şedinţă cu şeful. Această metodă de programare mentală este folosită de oratori profesionişti, actori, moderatori şi oameni de afaceri. Ei o folosesc pentru a se pregăti pentru evenimentele în care este important să se afirme.

Tehnica afirmaţiei rapide constă în parcurgerea paşilor ne­cesari pregătirii mentale, paşi pe care i-am amintit mai devreme. Este un fel de încălzire mentală. O puteţi face în mai puţin de treizeci de secunde. O puteţi face în maşină, în lift, în baie.

Modul în care acţionează este simplu, închideţi ochii, afirmaţi rezultatul scopului, vizualizaţi-l, ataşaţi-i o emoţie şi eliberaţi-l. Imaginaţi-vă şi simţiţi că evenimentul are succes. Apoi mergeţi la întâlnire (sau unde e de mers) cu calm şi încredere.

Dacă, în următoarele zile, urmează să susţineţi o prezen­tare sau un interviu, ar trebui să folosiţi această tehnică de fie­care dată când vă gândiţi la ce aveţi de făcut, în loc să aşteptaţi cu nelinişte şi agitaţie, folosiţi Legea substituţiei şi tehnica afir­maţiei rapide. Pe măsură ce vă apropiaţi mai mult de ziua şi ora respectivă, veţi simţi cum încrederea şi siguranţa de sine cresc, în clipa când evenimentul are loc, veţi fi pregătiţi mental pen­tru a vă prezenta cât mai bine cu putinţă.

**CONDIŢIONAREA AUTOGENICA: METODA**

A patra tehnică este procedeul complet al „condiţionării autogenice", despre care am discutat anterior. Acesta este un exerciţiu mai elaborat, în care vă relaxaţi sistematic întregul trup, înainte de afirmare, vizualizare, inducere de emoţii şi eli­berare a programului.

lată forma cea mai simplă prin care puteţi aplica această metodă cu avantaje maxime : alegeţi-vă o poziţie confortabilă, într-un fotoliu sau întins pe pat, închideţi ochii, respiraţi adânc şi începeţi să vorbiţi celor şase părţi ale corpului - braţul stâng, braţul drept, piciorul stâng, piciorul drept, pieptul şi capul.

Vă prezint formulele care par să acţioneze cel mai bine. începeţi prin a repeta de şase ori, respirând după fiecare rostire: „Braţul meu stâng devine greu şi cald". Apoi repetaţi de şase ori: „Braţul meu stâng este acum greu şi cald", în sfârşit, spuneţi de sase ori: „Braţul meu stâng este în totalitate greu şi cald".

De fiecare dată când inspiraţi şi expiraţi, rostiţi o formulă. Repetaţi procedeul cu fiecare dintre celelalte cinci părţi ale cor­pului, pe care le-am menţionat, pornind de la braţul stâng, apoi cel drept, apoi pieptul şi, în cele din urmă, capul şi gâtul.

în mai puţin de zece minute, veţi reuşi să vă relaxaţi com­plet organismul. Mintea se va afla în starea alfa. Veţi fi pregătit pentru o programare profundă.

Această metodă este numită adesea autohipnoză sau autosugestie şi este extrem de eficientă în două domenii. Mai întâi, o puteţi folosi pentru a vă depăşi temerile şi pentru a vă consolida încrederea în relaţiile cu alte persoane, în munca pe care o desfăşuraţi, în viaţa financiară, în sănătate şi în alte acti­vităţi. Ea vă poate ajuta să rezolvaţi probleme precum timidita­tea, teama de a lua cuvântul în public şi senzaţia de nervozitate care poate apărea în rezolvarea unor încercări din viaţa cotidi­ană, în al doilea rând, ea vă poate ajuta să vă acceleraţi dezvol­tarea îndemânării motrice în jocuri sportive, precum tenis, golf, schi, hochei, patinaj, fotbal şi baschet.

Aceasta este o formă de repetiţie mentală. Practicaţi miş­cările în mod repetat în imaginaţia voastră, vizualizând de fie­care dată performanţa perfectă si programând, în subconştient, o imagine de reuşită perfectă.

Subconştientul nu poate face diferenţa între o experienţă reală şi una viu imaginată - mai ales cea pe care o imaginaţi când vă aflaţi în stare de relaxare totală. Subconştientul accep­tă imaginea mentală ca pe o comandă care va ghida acţiunea viitoare. Data următoare când veţi realiza activitatea respectivă, veţi fi mult mai relaxaţi şi încrezători. Vă veţi simţi mult mai bine decât înainte.

Mulţi sportivi olimpici, medaliaţi cu aur, folosesc această tehnică sau una similară. Oamenii de afaceri de succes o folos­esc pentru a obţine un avantaj psihologic în orice întâlnire, negociere sau confruntare. Pe măsură ce o practicaţi, ea funcţionează din ce în ce mai bine.

**COMDIŢIA AUTOGENICĂ : METODICA**

A cincea tehnică de transformare mentală rapidă este de­numită „condiţionarea heterogenică". Aceasta este o condi­ţionare sau programare prin altcineva decât tu însuţi.

Conceptul de sine s-a format, în mare măsură, ca rezultat a două forme primare de sugestie: autosugestia, lucrurile pe ca­re le-aţi spus propriei persoană şi le-aţi crezut şi heterosugestia, lucrurile pe care alţi oameni vi le-au spus şi cărora le-aţi dat crezare. Tot ceea ce credeţi astăzi că este adevărat în legătură cu voi înşivă, este rezultatul uneia dintre aceste influenţe - în special a celei de-a doua.

Aţi făcut deja cunoştinţă cu câteva exemple de condi­ţionare heterogenică. Acestea sunt lucrurile pe care părinţii, ru­dele mai în vârstă, profesorii şi alţi oameni pe care îi respectaţi le-au spus despre voi. Alte exemple sunt cursurile sau casetele audio, în care vorbitorul foloseşte pronumele „tu" sau „dum­neavoastră", atunci când face o recomandare.

Ori de câte ori auziţi aceste pronume ataşate unui mesaj, ele ne influenţează mintea subconstientă. De aceea, nu tre­buie să permiteţi niciodată cuiva să spună despre voi lucruri care nu doriţi să fie adevărate. Aveţi de-a face cu un principiu puternic şi trebuie să-l folosiţi, deliberat, într-un mod construc­tiv şi pozitiv.

**EXPERIMENTELE LOZAJXTOV**

Între anii 1950 şi 1960, în Bulgaria, psihologul Georgi Lozanov a condus o cercetare extinsă a procedeului prin care oamenii învaţă şi înregistrează mereu informaţii. El a fost intri­gat de exemplele de „superînvăţare" din întreaga lume, cum ar fi faptul că, înainte de admiterea în orice universitate musul­mană, elevii musulmani memorau şi recitau Coranul în între­gime - carte de mărimea Noului Testament.

Lozanov a descoperit că multe religii din India nu dispu­neau de cărţi sau materiale. Maeştrii şi discipolii acestor religii şi-au transmis învăţăturile oral, din generaţie în generaţie. El a cunoscut oameni care puteau să recite învăţături religioase timp de ore întregi, fără a folosi notiţe.

Pe măsură ce munca lui de cercetare a avansat, Lozanov a devenit interesat de ideea conform căreia fiecare avem, de fapt, două creiere - o emisferă dreaptă şi una stângă - iar ele îndeplinesc două funcţii diferite.

De exemplu, partea stângă a creierului este cea logică, lineară, practică. Ea este responsabilă de raţiune, analiză şi cal­cul. Este latura matematică, verbală, secvenţială, pragmatică şi sceptică a creierului. Ea se ocupă de limbaj şi de procesarea faptelor şi este concretă şi directă. Este partea analitică sau „inginerească" a creierului, care nu se ocupă de „aiureli".

Emisfera dreaptă a creierului este foarte diferită. Ea gân­deşte folosind imagini şi poveşti. Este holistică, se ocupă simul­tan de toate aspectele unei idei sau situaţii. Emisfera dreaptă este intuitivă, muzicală şi creativă. Este latura artistică, abstrac­tă si imaginativă a creierului.

Partea stângă a creierului pare să fie stimulată de pre­zentarea intensă, logică şi lineară a informaţiilor. Partea dreap­tă a creierului pare a procesa mai bine informaţiile, atunci când se află în stare de relaxare. Ceea ce a descoperit Lozanov este faptul că învăţarea rapidă are loc atunci când cele două emis­fere ale creierului cooperează armonios.

Lozanov şi-a continuat cercetarea de diversele nivele ale activităţii undelor creierului - beta, alfa, teta şi delta. El a constatat că în starea normală de trezie, beta, creierul funcţionează la 14 cicli/secundă sau chiar mai rapid, în alfa - starea relaxată sau meditativă, situată imediat sub beta -creierul funcţionează la 8-13 cicli/secundă. Aceasta se pare că este, pentru creier, frecvenţa ideală de învăţare.

Al treilea nivel al activităţii undelor creierului este teta, cu 5-7 cicli/secundă, iar al patrulea este delta - starea de somn adânc, în care undele încetinesc la un nivel de 1,2 până la 4 cicli/secundă.

Lozanov a fost interesat de accelerarea vitezei la care cre­ierul absoarbe si stochează informaţii noi. El a dezvoltat ceea ce numim azi „învăţarea accelerată", combinând toate des­coperirile sale într-o nouă metodă de învăţare si reţinere a infor­maţiilor de orice fel.

Lozanov a descoperit că dacă o persoană este într-o stare de relaxare profundă, în starea alfa, şi apoi îi sunt prezentate informaţii noi, în timp ce în fundal se aude, în surdină, muzică clasică, emisferele dreaptă şi stângă se vor sincroniza, iar pro­cesul de învăţarea va avea loc într-un ritm mai rapid.

Experimentele sale au fost realizate pe cursanţi adulţi, care erau într-o stare de relaxare profundă, cu ochii închişi, în timp ce muzica se auzea încet. Instructorul citea liste de cu­vinte într-o limbă străină, repetându-le în diferite moduri.

După aceea, cursanţii erau aduşi în starea de veghe şi le era testată capacitatea de reţinere a informaţiilor. Folosind această metodă, cursanţii au învăţat într-un ritm remarcabil. Ei şi-au amintit 98% din ceea ce li s-a predat.

În 1969, Lozanov putea să-i înveţe pe cursanţi 150 de cu­vinte noi în trei ore de curs - deci de trei până la cinci ori mai rapid decât ritmul de învăţare la un curs tradiţional de limbi stră­ine. Mai târziu, el a crescut nivelul de învăţare la 500 de cuvinte pe zi şi apoi la 1000 de cuvinte noi într-o singură zi, folosind o combinaţie mai avansată de relaxare, muzică şi repetiţie.

În 1974, cu o clasă specială de cursanţi, Lozanov a mărit ritmul de învăţare la 1800 de cuvinte noi pe zi, menţinând în continuare un procent de reţinere a acestora de 98%.

în 1979, Lozanov a reuşit să înveţe o clasă specială 3000 de cuvinte noi - care reprezintă necesarul vorbirii fluente a unei limbi străine - într-o singură zi. Sase luni mai târziu, aceşti studenţi îşi mai aminteau încă 60% din ceea ce au învăţat, în comparaţie cu media de 10% dintr-o universitate americană. Cercetările lui Lozanov a demonstrat că învăţarea rapidă este posibilă - nu numai pentru fapte si informaţii, dar şi pentru comportamente noi şi obiceiuri mentale noi.

**AFIRMAŢII ÎNREGISTRATE PE BAUDA ŞI ÎNSOŢITE PE MUZICĂ**

Combinând descoperirile lui Lozanov cu afirmaţii, muzi­că şi relaxare, vă puteţi accelera extrem de mult viteza la care puteţi să vă împliniţi scopurile şi să vă dezvoltaţi caracteristicile de personalitate pe care le doriţi. Această formă de condiţio­nare heterogenică constă din utilizarea de afirmaţii înregistrate pe casete s\ însoţite de muzică.

Există două moduri prin care puteţi folosi această meto­dă. Primul este audierea casetelor subliminale - lucru pe care eu nu vi-l recomand. Pur şi simplu, nu ştiţi ce fel de mesaj se află pe casetă. S-a constatat că unele dintre casetele scumpe ce se vând pe piaţă, nu conţin nici un mesaj.

A doua metodă de folosire a afirmaţiilor înregistrate pe casete, însoţite de muzică, se numeşte „relaxare progresivă". Ea constă în faptul că o voce clară numără în ordine descrescă­toare, pe un fundal de muzică clasică liniştită, până ce ajungeţi într-o stare profundă de relaxare. Această combinaţie de cu­vinte si muzică activează emisfera dreaptă a creierului şi vă du­ce în starea alfa. în timp ce sunteţi în această stare de con­ştientă relaxată, mesajele pozitive, combinate cu muzica, depă­şesc mintea critică, conştientă şi se îndreaptă direct spre sub­conştient, unde aduc schimbări rapide de personalitate.

Afirmaţiile înregistrate pe casete şi însoţite de muzică sunt sănătoase si dau forţă. La capătul unei serii de mesaje pozitive, vocea de pe casetă numără în ordine crescătoare, pentru vă aduce în starea de veghe. Când deschideţi ochii, sun­teţi relaxaţi, reconfortaţi si fericiţi.

Afirmaţiile înregistrate nu necesită efort si sunt accesi­bile. Un exerciţiu obişnuit de afirmaţii durează doar douăzeci de minute. Este o formă de meditaţie activă. Dacă îl practicaţi de două ori pe zi, dimineaţa si seara, veţi fi mai optimişti, mai relaxaţi, mai creativi si vă veţi putea controla mult mai bine emoţiile. Multe dintre afecţiunile uşoare vor trece; cunosc ca­zuri în care afecţiuni majore au dispărut, după ce persoanele suferinde au început să utilizeze regulat această tehnică.

Vă puteţi realiza singuri propriile casete cu afirmaţii, pe care să vă înregistraţi scopurile propuse, în timp ce citiţi afir­maţiile, puteţi asculta o muzică relaxantă care vă face plăcere, înregistrând totul pe un al doilea casetofon. Este greu să faceţi vreo greşeală şi chiar şi un casetofon obişnuit poate fi extrem de eficient în a vă programa pentru ca să vă atingeţi ţelurile.

**COMBINAREA DIFERITELOR FORME**

Uneori, oamenii mă întreabă ce metode ar trebui ei să folosească. Răspunsul meu este să le folosiţi pe toate care vă plac, alegând-o pe cea care este mai potrivită la un anumit mo­ment. Ideal ar fi ca ziua întreagă să fie o afirmaţie continuă. Ar trebui să mergeţi, să vorbiţi si să vă comportaţi într-o manieră pozitivă şi plină de veselie, vizualizând şi entuziasmându-vă de tot ce faceţi.

Imaginile mentale, combinate cu emoţia, reprezintă avanpremiera a ceea ce urmează să se întâmple plăcut în viaţa voastră. Singurul lucru pe care-l aveţi de făcut este să daţi do­vadă de autocontrol, de stăpânire de sine şi de autodisciplina necesare pentru a vă menţine cuvintele, gândurile şi imaginile departe de ceea ce nu doriţi si să vă concentraţi numai pe ceea ce doriţi. Adăugaţi un strop de speranţă plină de încredere şi veţi fi pe drumul către o atitudine mentală pozitivă si o viaţă fericită, cu multe satisfacţii.

**APLICAREA ACESTOR TEHNICI**

Gândiţi-vă la o situaţie anume din viaţa voastră, un eveni­ment care se apropie, sau la ceva care vă îngrijorează şi vă stresează. De fiecare dată când vă gândiţi la situaţia respectivă, aplicaţi tehnica afirmării rapide şi apoi eliberaţi-o. Procedaţi ast­fel, până când evenimentul respectiv trece cu succes, sau situ­aţia se rezolvă satisfăcător.

Apoi luaţi un pachet de cartonaşe. Există agende mici, cu spirală, pe care le puteţi transforma într-o carte de afirmaţii. Notaţi-vă ţelurile, câte unul pe fiecare cartonaş, într-un limbaj clar, la timpul prezent. Repetaţi-le de două ori pe zi, folosind tehnica de afirmaţie standard, până când veţi vedea că ţelurile se materializează.

Creaţi-vă propria casetă de relaxare cu muzică şi ascultaţi-o regulat, până când mesajele vor fi bine înrădăcinate în sub­conştient şi veţi începe să vedeţi cum rezultatele se materiali­zează în jurul vostru.

Pe parcursul zilei, comportaţi-vă ca şi cum sunteţi deja persoana care doriţi să fiţi - şi ca şi cum aţi fi atins deja scopu­rile dorite.

încercaţi să aveţi acel sentiment de „final de film" si relaxaţi-vă. Acţionaţi cu o încredere calmă şi aveţi sentimente pozitive de succes şi fericire, ştiind că, dacă veţi menţine astfel de gânduri, ele se pot materializa. Si aşa se va şi întâmpla!

**O FABULĂ VECHE**

Cu mulţi ani în urmă, în Grecia antică, un călător a întâl­nit un bătrân pe drum şi l-a întrebat cum poate ajunge la mun­tele Olimp. Bătrânul, care era chiar Socrate, i-a răspuns: „Dacă îţi doreşti să ajungi la muntele Olimp, asigură-te că fiecare pas pe care-l faci este în acea direcţie".

Morala este simplă. Dacă doriţi să aveţi succes şi să fiţi fericiţi, asiguraţi-vă că fiecare gând si acţiune sunt îndreptate în direcţia respectivă.

Isaac Newton este considerat, în general, ca fiind cel mai mare om de ştiinţă din toate timpurile. Descoperirile sale extra­ordinare din matematică şi fizică stau la baza ştiinţelor moder­ne, în ultimii ani de viaţă, a fost întrebat cum se face că, de unul singur, a reuşit să aducă atâtea contribuţii semnificative la evoluţia lumii ştiinţei. El a răspuns:

„M-am gândit numai la ce am de făcut si la nimic altceva".

În forma sa cea mai simplă, succesul începe prin a vă exersa puterea de alegere pentru a prelua, în mod sistematic şi voit, controlul asupra gândurilor din mintea voastră conştientă. Disciplinându-vă riguros pentru a gândi si vorbi numai despre ceea ce doriţi şi refuzând să vă concentraţi asupra lucrurilor pe care nu le doriţi, vă începeţi călătoria spre stele.

**PUTEREA SUBCONŞTIENTULUI**

Calitatea gândfriimeiQe paralel cu evoluţia caracterului şi dezvoltarea eficienţei personale. Legile mentale pe care le-am menţionat până acum, sunt instrumente care ne ajută să gân­dim. Ele vă fac să conştientizaţi mai bine cine sunteţi, cum aţi ajuns astfel şi, mai important decât atât, cum puteţi ca, în viitor, să ajungeţi acolo unde doriţi.

Cei mai mulţi oameni îşi petrec viaţa ca într-un soi de somn. Ei sunt ocupaţi cu treburile zilnice si total preocupaţi de un curent continuu de gânduri dezordonate. Poate vi s-a întâm­plat şi vouă acest fenomen, când v-aţi urcat în maşină şi aţi con­dus spre serviciu sau prin oraş, pierdut în gânduri şi fără să vă mai amintiţi exact pe ce drum aţi ajuns la destinaţie.

Multe dintre obiceiurile şi conversaţiile noastre se desfă­şoară la un nivel mai scăzut de conştientizare, de parcă am fi într-o ceaţă mentală, amintindu-ne puţin, sau deloc, modul în care s-au derulat evenimente. Uneori, această preocupare este deliberată. O folosiţi pentru a evita să vă gândiţi la părţile din viaţă cu care preferaţi să nu vă confruntaţi. Alteori, totul este un proces absolut automat. Aţi trecut de atâtea ori prin aceeaşi situaţie, încât procesele de gândire sunt automate.

Vă treziţi sporadic când aveţi un soc sau o surpriză, cum ar fi atunci când sunteţi prinşi în trafic, sau speriaţi, sau luaţi prin surprindere de o anume situaţie, dar, de îndată ce vă re­căpătaţi calmul, alunecaţi înapoi în starea călduţă şi plăcută a somnului cu ochii deschişi, iar gândurile vă zboară iar, într-un colaj continuu de sentimente si imagini.

Pentru a deveni tot ceea ce puteţi fi, trebuie să trăiţi mai conştienţi. Trebuie să deveniţi mai vigilenţi, mai conştienţi şi mai treji. Trebuie să aveţi mai mult control asupra proceselor voastre de gândire, astfel încât puterea combinată a diferitelor legi mentale să vă conducă în direcţia aleasă de voi, în loc să vă conducă orbeşte, ca un autopilot mental.

**TREZIREA DIN SOMN**

Începeţi acest proces de trezire, gândindu-vă la unele momente din viaţa voastră - trecut, prezent şi viitor. Ca un exerciţiu de conştientizare, începeţi prin a vă imagina că îna­inte de naşterea voastră, aţi evoluat undeva prin Univers si aici pe Pământ, pe parcursul mai multor vieţi, pentru a deveni un anumit tip de persoană, cu un set specific de calităţi, interese, talente şi capacităţi. Nu contează ce părere aveţi despre con­ceptul de reîncarnare. Acesta este doar un exerciţiu: un exerci­ţiu al cărui scop vă va deveni clar.

Continuând aceeaşi linie de gândire, imaginaţi-vă că v-aţi ales, deliberat, părinţii, că aţi ales împrejurările în care să vă naş-teţi şi să creşteţi. Aţi făcut aceasta pentru că, la nivelul vostru de dezvoltare şi evoluţie personală, au existat lecţii specifice legate de voi înşivă, de viaţă şi de alţi oameni, pe care a trebuit să le învăţaţi si care nu puteau fi învăţate în nici un alt mod.

Imaginaţi-vă, de asemenea, că persoana care sunteţi as­tăzi - mai ales aspectele bune pe care le-aţi dezvoltat - au evo­luat pe larg sau parţial, ca rezultat al experienţelor dificile prin care aţi trecut si, mai ales, ca rezultat al problemelor pe care le-aţi avut cu unul dintre părinţi, sau cu amândoi.

lată o întrebare importantă: dacă aţi afla că v-aţi ales în mod deliberat părinţii şi că tipul de persoană care sunteţi as­tăzi este consecinţa directă a alegerii voastre, cum v-ar schim­ba această descoperire atitudinea faţă de părinţi si de experi­enţele din copilărie? Aţi fi mai înţelegători si i-aţi accepta mai uşor? V-aţi vedea propria persoană şi experienţele din trecut într-o altă lumină? Aţi adopta o atitudine mai filozofică şi mai obiectivă faţă de ceea ce vi s-a părut, până acum, că a fost o perioadă dificilă din viaţă?

Pe măsură ce începeţi să vă gândiţi la această idee, la faptul că v-aţi ales în mod deliberat părinţii, începeţi să vedeţi posibilităţi pe care le-aţi ignorat total până acum. în loc să vă consideraţi un factor pasiv, sau o victimă prinsă în împrejurări pe care nu le puteţi controla, începeţi să vă vedeţi ca un parti­cipant activ la propria voastră evoluţie.

Să mergem puţin mai departe cu exerciţiul. Imaginaţi-vă că vă aflaţi pe Pământ pentru a face ceva minunat în viaţă, pen­tru a deveni o persoană remarcabilă şi pentru a vă aduce un aport important în lumea voastră. Imaginaţi-vă că aceasta este parte a unui plan măreţ, care a fost proiectat cu grijă spre bi­nele vostru - si că fiecare eveniment şi împrejurare din viaţă este o parte indispensabilă dintr-un mare joc de puzzle, a cărei imagine de ansamblu începeţi să o vedeţi, doar atunci când vă retrageţi puţin mai în spate şi începeţi să vă priviţi viaţa de pe un plan mai înalt.

Ca regulă generală, acceptaţi faptul că oricare ar fi situa­ţia sau problema actuală, ea este exact ceea ce aveţi nevoie, acum, pentru a învăţa ceea ce trebuie să ştiţi înainte de a vă continua drumul ascendent. Din această perspectivă, puteţi ve­dea că fiecare experienţă este una pozitivă, dacă o percepeţi ca pe o ocazie de evoluţie şi stăpânire de sine.

Acum, cu calm, claritate şi cu o atitudine mentală pozitivă, gândiţi-vă că e posibil ca fiecare experienţă anterioară şi situaţie din viaţa voastră să vă fi fost trimise exact la timpul potrivit, pen­tru a vă învăţa ceva ce trebuia să ştiţi, astfel încât să vă puteţi continua drumul spre viaţa minunată care vă aşteaptă.

Imaginaţi-vă că evenimentele din viaţa voastră nu ar fi putut să fie altfel decât au fost - în special dacă, în cea mai mare parte a timpului, aţi funcţionat pe „pilot automat", în timp ce staţi şi apreciaţi evenimentele incredibil de complexe şi inter­conectate care v-au adus în punctul în care sunteţi acum, veţi începe să priviţi totul din perspectiva unui filozof, a unui intelect superior. Veţi începe să aduceţi în experienţa voastră ceea ce se numeşte o „senzaţie de coerenţă", o atitudine şi un sentiment că propria viaţă face parte din ceva mai măreţ decât voi înşivă, si că totul se îmbină şi se întâmplă cu un scop anume.

Pe măsură ce vă gândiţi la viaţă ca la o serie de eveni­mente şi experienţe care concură ca să vă atingeţi un scop mă­reţ, sau să aduceţi contribuţii importante pentru binele ome­nirii, veţi începe să simţiţi o „senzaţie de destin" - marca unei măreţii potenţiale ca fiinţă umană.

**APLICAREA LEGILOR**

Aceste exerciţii mentale vă permit să vă descătuşaţi pute­rile minţii subconştiente. Ele vă permit să faceţi ca aceste legi să lucreze într-un mod deliberat şi sistematic.

Activaţi Le^ea controlului, alegând, în mod conştient, să vă priviţi ca pe un factor creativ, activ în viaţa voastră. Când pre­luaţi controlul mental, puneţi cu fermitate mâinile pe volanul destinului. Deveniţi arhitectul propriului vostru viitor.

Vă eliberaţi de Legea întâmplării, atunci când deveniţi conştienţi de rolul gândurilor personale în direcţionarea cursu­lui propriei vieţi.

Activaţi Legea cauzei si efectului, atunci când vă îndepăr­taţi de treburile zilnice si reflectaţi asupra numărului incredibil de coincidenţe care v-au modelat ca să deveniţi persoana care sunteţi astăzi. Vedeţi că nimic nu a avut loc în mod accidental. Realizaţi că totul s-a întâmplat şi se întâmplă ca rezultat al unei legi imuabile - chiar dacă nu vedeţi clar încotro se îndreaptă viaţa voastră în momentul respectiv.

Declanşaţi Legea credinţei, atunci când acceptaţi faptul că viaţa şi experienţele voastre vă conduc spre realizarea a ceva important. Cu cât vă gândiţi mai mult la aceasta ca la ceva ine­vitabil, cu atât este mai posibil să devină o realitate. Credinţele voastre devin, cu adevărat, realitate.

Aplicaţi Legea aşteptărilor, atunci când aşteptaţi cu încre­dere să obţineţi ceva valoros, dacă nu chiar de nepreţuit, de la tot ceea ce vi se întâmplă. Această atitudine de aşteptare plină de încredere, vă transformă viaţa într-un soi de aventură, cu evenimente imprevizibile, dar fericite, care au loc pentru a vă îndrepta spre rezultate pozitive. Deveniţi mai optimişti, mai veseli, calmi şi relaxaţi, iar aşteptările voastre devin previziuni care se împlinesc.

Gândirea pozitivă, orientată spre viitor, stimulează Legea atracţiei, începeţi să atrageţi în viaţa voastră oameni şi împre­jurări care sunt în armonie cu gândurile predominante de spe­ranţă, optimism şi încredere. Cu cât vă gândiţi mai mult la voi si la viaţa voastră ca fiind binecuvântate şi importante, cu atât mai mult veţi atrage idei, oportunităţi şi oameni care vă ajută ca visele să devină realitate.

Potrivit *Legii concordanţei*, vă vedeţi ca pe o persoană specială, care sunteţi veniţi pe Pământ cu un scop nobil, speci­al, iar lumea voastră exterioară - a relaţiilor cu ceilalţi, a sănă­tăţii, a muncii şi a realizărilor materiale - începe să reflecte ati­tudinile mentale interioare.

Pe măsură ce plantaţi în subconştient aceste seminţe ale gândirii, prin menţinerea lor continuă în mintea conştientă, prin Legea activităţii subconştientului, subconştientul începe să determine toate sentimentele, cuvintele, acţiunile şi chiar lim­bajul corpului să se încadreze într-un model compatibil cu noul concept de sine şi cu noile scopuri propuse.

Folosiţi permanent Legea substituţiei, ştiind că responsa­bilitatea voastră majoră în acest proces este să alungaţi din minte gândurile negative de frică, supărare, mânie şi îndoială. Faceţi acest lucru, menţinându-vă în locul celor negative, gân­durile de credinţă, speranţă şi dragoste, până când aceste noi gânduri sunt adânc fixate şi capătă viaţă şi putere proprie.

Aplicaţi Legea concentrării, fixându-vă permanent atenţia pe gânduri de curaj şi încredere, de speranţă si dragoste şi pe viaţa minunată pe care viitorul v-a rezervat-o. Găsiţi zilnic timp ca să staţi şi vă scăldaţi mintea cu gânduri pozitive şi înălţă­toare, ştiind că pe orice vă concentraţi îndelung şi cu suficien­tă perseverenţă, cu timpul se va materializa în jurul vostru.

**ŞI VOI PUTEŢI FACE ASTA**

Cerinţa cea mai mare este să fiţi răbdători, calmi şi în­crezători. Aceste legi mentale sunt cele mai puternice forţe descoperite vreodată. Veţi împlini ceea ce aveţi de împlinit, atunci când veţi fi gata pentru aşa ceva, când mintea voastră va fi complet pregătită. Orice v-aţi dori - vă „doreşte", la rândul său. Oricare v-ar fi dorinţa, ea se îndreaptă spre voi - la fel cum şi voi vă îndreptaţi spre ea. Sarcina voastră principală este să decideţi exact ce vă doriţi - lucru pe care-l vom discuta în Capi­tolul 5 - şi apoi să abateţi din drum, pentru a obţine ce vreţi -lucru pe care-l vom discuta în Capitolul 7.

Dezvoltarea unui mod pozitiv, constructiv de a vă privi via­ţa necesită gândire. Pentru a dezvolta un mod de gândire supe­rior e nevoie să deveniţi mai atenţi, mai conştienţi şi mai treji. Armonizarea tuturor acestor legi mentale, încât fiecare aspect al vieţii voastre să se îmbunătăţească, necesită adoptarea unei noi atitudini faţă de voi înşivă şi faţă de posibilităţile voastre.

La început, va fi dificil - dar răsplata va fi creşterea auto­controlului şi cunoaşterii de sine, o atitudine mentală mai opti­mistă si un sentiment uriaş de forţă în toate domeniile vieţii.

**HOTĂRÂREA DE A ACŢIONA**

Luaţi o foaie de hârtie şi faceţi o listă cu toate lucrurile pe care le doriţi în viaţă. Notaţi absolut tot ce vă vine în minte. Fericire, sănătate, prieteni adevăraţi, călătorii, prosperitate, suc­ces financiar, popularitate, recunoaştere, respectul celorlalţi... lăsaţi-vă imaginaţia să zburde liber.

Şi acum, partea dificilă: Pentru următoarele douăzeci şi patru de ore, gândiţi şi vorbiţi numai despre lucrurile de pe listă, încercaţi ca, pe tot parcursul zilei, să nu criticaţi, să nu con­damnaţi, să nu vă plângeţi, să nu fiţi nervoşi, supăraţi sau îngri­joraţi din nici un motiv.

Încercaţi să vedeţi dacă, timp de o zi, aveţi voinţa şi tăria de caracter să vă gândiţi doar la ceea ce vă doriţi.

Acest exerciţiu vă oferă o perspectivă interioară reală a ni­velului vostru de dezvoltare şi, de asemenea, vă arată cât de departe trebuie să ajungeţi.

în capitolul următor veţi afla despre arta supremă a suc­cesului şi despre cum să atingeţi, efectiv, orice scop pe care vi l-aţi propus.

CAPITOLUL 5  **ÎNDEMÂNAREA SUPPREMĂ**

Capacitatea de a stabili ţeluri si de a face planuri pentru a le atinge, reprezintă arta supremă a succesului. Dezvoltarea acestei îndemânări vă va ajuta să obţineţi succesul, mai mult decât absolut orice altceva. După douăzeci şi cinci de ani de studiu şi experienţă, am ajuns la concluzia că succesul înseam­nă scopuri - restul e pălăvrăgeală. Orientarea intensă spre îm­plinirea scopurilor este o caracteristică esenţială a tuturor per­soanelor de succes, din orice domeniu. Nu puteţi realiza nici măcar o fracţiune din potenţialul vostru, până când nu veţi în­văţa să stabiliţi şi să vă atingeţi ţelurile, la fel de normal şi natu­ral cum vă spălaţi pe dinţi sau vă pieptănaţi dimineaţa.

Tot ceea ce am discutat în această carte până acum a avut intenţia de a ne aduce aici, în faţa acestui capitol despre sco­puri. Este partea necesară de pregătire pentru activarea îndemâ­nămsupremem fiecare domeniu al vieţii voastre. Tot materialul referitor la limpezirea minţii si la dezvoltarea unei atitudini de calm şi de optimism faţă de propria persoană şi faţă de posibili­tăţile voastre este esenţial.

A învăţa cum vă funcţionează mintea şi cum elementele din gândirea voastră, bazate pe experienţele trecute, vă pot afecta comportamentul şi rezultatele obţinute astăzi, constituie fundaţia a ceea ce urmează.

Nu împlinisem douăzeci şi trei de ani când am aflat pri­ma dată de scopuri. Ştiam că ele există în sport\*, dar ideea de a-mi trasa calea în viaţă, folosind scopuri şi planuri, nu-mi tre­cuse niciodată prin minte.

\* joc de cuvinte: goal în Ib. engleză = scop, ţel, ţintă, poartă în fotbal. N.T. 151

Nu era vorba că nu aveam scopuri, deoarece aveam, şi nici că nu atinsesem vreunul. Călătorisem deja în peste trei sferturi din ţările de pe glob - de pe Coasta de Vest a SUA, la Capetown, Africa de Sud, pe mare si pe uscat si apoi în Londra, Anglia, la Singapore, în acelaşi mod.

Nu mă gândisem niciodată la procedeul de atingere a scopurilor. Nu îmi dădusem până atunci seama că există un procedeu specific, pe care îl puteam folosi pentru a realiza lu­cruri uimitoare. Ca marea majoritate a oamenilor, mergeam la întâmplare prin viaţă, mai mult reacţionând şi răspunzând la ceea ce se întâmpla, decât concentrându-mă si fiind atent la ce se întâmplă. După cum a spus Zig Ziglar, conferenţiar în edu­caţia motivaţională, eram „o generalitate hoinară, mai degrabă decât ceva plin de sens".

Apoi am descoperit scopurile şi, de atunci, nu am mai fost acelaşi, întreaga mea viaţă s-a schimbat de când am aflat despre îndemânarea supremă - şi sunt sigur că şi în cazul vostru va fi la fel.

**SCOPURILE SUNT COMBUSTIBILULUI**

Ţelurile sunt combustibilul pentru cuptorul în care se coc realizările. O persoană fără scopuri este asemeni unei corăbii fără cârmă, plutind fără direcţie şi întotdeauna în pericol de a se lovi de stânci. O persoană cu ţeluri este asemeni unei co­răbii cu cârmă, ghidată de un căpitan care are hartă, busolă, o destinaţie clară si care navighează direct şi sigur spre portul ales de el. Thomas Carlyle a scris că: „un om cu voinţa pe jumă­tate merge de colo-colo şi nu avansează nici măcar pe cel mai lin drum - în timp ce o persoană cu voinţă deplină înaintează neclintit, indiferent cât de dificilă este cărarea".

Noi, fiinţele umane, suntem predispuse să avem ţeluri. Suntem teleologici\*, prin aceea că suntem motivaţi de scopuri, de stările finale pe care le urmărim. Suntem programaţi men­tal să ne deplasăm progresiv şi succesiv de la un scop la altul şi nu suntem niciodată cu adevărat fericiţi, până când nu ne îndreptăm spre împlinirea a ceva ce este important pentru noi.

Creierul are în interior un mecanism de căutare a scopu­rilor, mecanism care, în decursul timpului, vă ghidează şi vă în­drumă, în mod infailibil, spre realizarea ţelurilor propuse. Această calitate cibernetică este asemeni unui sistem de ghi­dare al unei rachete; ea recepţionează încontinuu semnale din­spre ţintă şi corectează automat traiectoria. Datorită acestui mecanism prezent în creier, puteţi realiza aproape orice obiec­tiv propus, atâta vreme cât acesta este clar şi voi sunteţi sufici­ent de perseverenţi. Procesul realizării scopurilor propuse se face aproape automat. Marea problemă a majorităţii oamenilor o constituie stabilirea obiectivelor.

Afirmaţia că fiecare dintre noi îşi îndeplineşte scopurile propuse este un truism. Sunteţi unde sunteţi şi ceea ce sunteţi, deoarece voi aţi decis să fie astfel. Gândurile, acţiunile şi com­portamentul vostru v-au adus în locul în care vă aflaţi în prezent - şi, la drept vorbind, nici nu puteau să vă aducă altundeva.

\* teleologia este doctrina filozofică potrivit căreia totul în univers este organizat conform unui anumit scop, totul are o anumită cauză finală. NT.

Dacă scopul vostru este să treacă ziua ca să ajungeţi acasă şi să vă uitaţi le televizor, atunci acesta se va împlini. Dacă obiectivul este să fiţi sănătoşi şi zdraveni si să aveţi o viaţă lungă, atunci îl veţi împlini si pe acesta. Iar dacă scopul vostru este să fiţi independenţi financiar, ba chiar bogaţi, dacă într-adevăr acesta este scopul propus - atunci, mai devreme sau mai târziu, nimic nu va putea să vă împiedice să-l atingeţi.

Singura limitare este dorinţa voastră: Cât de mult doriţi ca scopul să vise împlinească?

**MECANISMUL SUCCESULUI**

Sunteţi înzestraţi atât cu „mecanismul succesului", cât şi cu „mecanismul eşecului". Mecanismul eşecului este tendinţa naturală de a urma cărarea minimei rezistenţe, impulsul spre a obţine o satisfacţie imediată, fiind puţin, sau chiar deloc, pre ocupaţi de consecinţele pe termen lung ale acţiunilor voastre. Mecanismul eşecului funcţionează automat, timp de douăzeci si patru de ore pe zi. El ticăie, marcând trecerea fiecărui minut, a fiecărei ore - iar cei mai mulţi oameni permit ca dorinţa lor de a avea ce este amuzant, uşor şi comod să determine mare parte din ceea ce fac.

Totuşi, în creier există şi un mecanism al succesului. Acesta poate depăşi mecanismul eşecului, iar mecanismul suc­cesului este declanşat de către un obiectiv. Cu cât scopul pro­pus este mai măreţ şi cu cât îl doriţi mai intens, cu atât mai mult vă veţi exercita puterile de autodisciplină şi voinţă, şi cu atât mai capabili veţi fi să vă determinaţi pe voi înşivă să realizaţi, ceea ce este necesar pentru a obţine ceea ce v-aţi propus.

După o carieră de 50 de ani, în timpul căreia a lucrat şi instruit personal mai mult de 20.000 de agenţi de vânzări, Elmer Letterman, a ajuns la concluzia că una dintre trăsăturile care prevesteşte cel mai mult succesul este ceea ce el numea „Intensitatea scopului". Dacă luăm doi oameni cu relativ ace­laşi nivel de inteligenţă, mediu social, aceeaşi educaţie şi expe­rienţă, cel care va trăi cea mai mare intensitate a scopului, va fi întotdeauna cel învingător.

**DOUA CERINŢE ALE SUCCESULUI**

Faimosul miliardar din industria petroliferă, H. L. Hunt, care a dat faliment cultivând bumbac în Arkansas, iar apoi şi-a făcut o avere de câteva miliarde de dolari şi a devenit unul din­tre cei mai bogaţi oameni din lume, a fost întrebat odată care este formula succesului său.

El a spus că, în America, ai nevoie doar de două lucruri pentru a fi bogat: „Mai întâi", a spus, „hotărăşte exact ce anu­me doreşti. Mulţi oameni nu fac acest lucru. Apoi, stabileşte preţul pe care eşti gata să-l plăteşti pentru a obţine ceea ce doreşti, iar după aceea fă în aşa fel încât să poţi plăti preţul".

Marea slăbiciune a majorităţii oamenilor este aceea că, deşi au o oarecare idee despre ceea ce-şi doresc, nu se gândise niciodată profund cum să obţină ce vor şi dacă sunt pre­gătiţi, sau nu, să plătească preţul respectiv.

Cunoaştem cu certitudine doar două lucruri despre pre­ţul succesului. Primul, pentru a obţine ce doriţi, indiferent ce anume, trebuie să plătiţi preţul integral. Trebuie să semănaţi, înainte să recoltaţi. S-ar putea să munciţi mult, înainte să strân­geţi recolta. Aceasta este acţiunea Legii de fler, imuabila Lege a cauzei şi a efectului. Frustrarea în împlinirea scopului vine, de cele mai multe ori, din încercarea de a încălca acest principiu străvechi.

Al doilea, preţul întreg trebuie plătit în avans. Succesul nu este ca mersul la restaurant, unde puteţi plăti după ce aţi luat masa. Pentru succesul dorit trebuie plătit, absolut de fiecare dată, în avans.

Şi cum puteţi şti dacă aţi plătit întregul preţ al succesului? Simplu. Când aţi plătit preţul întreg, succesul va fi acolo, în faţa voastră. Totul va fi conform legii - nimic la întâmplare. Dacă aţi semănat, culegeţi; cauză şi efect, acţiune si reacţiune. Viaţa de care vă bucuraţi azi este o reflectare a preţului pe care l-aţi plătit până acum. Viaţa de care vă veţi bucura în viitor, va reflecta preţul pe care-l plătiţi între prezent şi momentul viitor.

**SCOPURILE DETERMINĂ LEGILE SĂ ACŢIONEZE PENTRU VOI**

În capitolele anterioare am descris câteva legi mentale. Probabil că nu sunteţi siguri cum veţi face ca să vă amintiţi cum se folosesc şi se aplică toate aceste legi. Din fericire, nu e ne­voie. Atunci când aveţi un ţel bine definit spre care vă îndrep­taţi zilnic, toate aceste legi acţionează în mod automat şi în armonie cu ţelurile propuse. Vă aliniaţi la puterile universului. Vă eliberaţi rezervele incredibile de potenţial care zac în voi. Atunci când vă organizaţi întreaga viaţă în concordanţă cu aces­te principii eterne, începeţi să realizaţi lucruri care nu credeaţi vreodată că ar fi posibile, depunând un efort mai mic decât aţi fi crezut că este necesar.

Cel mai mare duşman al potenţialului vostru pentru obţi­nerea unui succes şi a unei reuşite mai mari, este zona de con­fort, tendinţa de a vă închide în rutină si de a rezista tuturor schimbărilor, chiar si dacă sunt pozitive - cele care v-ar forţa să ieşiţi din această zonă.

Este absolut normal ca fiecare să ne temem de schimbări şi să le evităm. Dorim ca lucrurile să rămână aşa cum sunt - dar, în acelaşi timp, să se îmbunătăţească. Totuşi, tot ce în­seamnă evoluţie, progres, înaintare presupune schimbări. Iar schimbarea este inevitabilă, în pofida a tot ceea ce faceţi, viaţa nu se desfăşoară la fel, pentru mult timp. Ea se schimbă me­reu, într-o direcţie sau alta. Lucrurile merg fie bine, fie rău - dar niciodată nu rămân aceleaşi.

După cum vă amintiţi, *Legea controlului* afirmă că vă sim­ţiţi optimişti, în măsura în care simţiţi că deţineţi controlul asu­pra propriei voastre vieţi. Primul avantaj al stabilirii scopurilor este că acestea vă permit să controlaţi direcţia schimbării dm viaţa voastră, asigurându-vă că schimbarea este predominant pozitivă şi determinată. Nimeni nu se teme de o schimbare ca­re reprezintă o îmbunătăţire. Având scopuri clare, secondate de planuri detaliate de acţiune, vă asiguraţi că schimbările care au loc reprezintă îmbunătăţiri ale vieţii voastre şi eliminaţi o cauză majoră de teamă şi nesiguranţă.

*Legea cauzei si a efectului afirmă* că fiecărui efect din vi­aţa voastră îi corespunde o cauză specifică. Scopurile sunt cau­ze. Sănătatea, fericirea, libertatea şi prosperitatea sunt efecte. Semeni scopuri şi culegi rezultate. Scopurile încep ca gânduri, sau cauze, şi se manifestă efecte sau condiţii. Cauza primară a succesului în viaţă este capacitatea de a stabili şi atinge scopuri.

De aceea, oamenii care nu au scopuri sunt sortiţi să muncească pentru cei care au. Ori munciţi pentru a vă îndepli­ni propriile scopuri, ori pentru a le împlini pe ale altora. Vă fa­ceţi cel mai bine treaba, atunci când vă împliniţi scopurile, ajutându-i pe alţii să şi le realizeze pe ale lor.

Crezând cu putere în împlinirea scopurilor şi acţionând potrivit convingerilor, declanşaţi Legea credinţei. Ea este fundamentul credinţei şi al încrederii în sine. Aşteptând cu încre­dere ca tot ceea ce se întâmplă, pozitiv sau negativ, să vă în­drepte spre realizarea scopurilor, stimulaţi, de fapt, Legea aş­teptărilor. Din orice situaţie, căutaţi să extrageţi ceva benefic, o lecţie valoroasă, ceva ce puteţi folosi în avantajul vostru.

Gândindu-vă încontinuu la scopurile voastre, activaţi Legea atracţiei. Având scopurile drept gânduri predominante, începeţi invariabil să atrageţi în viaţa voastră oameni şi împre­jurări care sunt în armonie cu aceste scopuri. Atrageţi idei, oportunităţi şi resurse care vă pot ajuta.

*Legea concordanţei* afirmă că lumea exterioară cores­punde lumii interioare. Când lumea voastră interioară este do­minată de gânduri, scopuri şi planuri de a realiza lucrurile im­portante pentru voi, lumea exterioară, a manifestărilor şi efec­telor va reflecta curând speranţele şi aspiraţiile lăuntrice.

*Legea activităţii subconştientului* afirmă că orice gânduri aţi menţine în conştient, mintea subconştientă acţionează să le transpună în realitate. O parte tot mai mare din subconştientul vostru acţionează astfel încât acţiunile şi cuvintele voastre să fie compatibile cu ceea ce doriţi să realizaţi de fapt.

*Legea concentrării* afirmă că orice lucru asupra căruia vă concentraţi, creşte. Si la ce anume vă gândiţi în mod continuu? La scopurile voastre! Cu cât vă concentraţi mai mult, reflectaţi mai mult şi vă gândiţi la lucrurile pe care le doriţi şi la modul în care le puteţi obţine, cu atât deveniţi mai sensibili şi mai conşti­enţi de ocaziile care vi se oferă pentru a le obţine.

*Legea substituţiei* afirmă că puteţi înlocui un gând nega­tiv cu unul pozitiv. Ce gânduri pozitive folosiţi pentru a înlocui gândurile sau experienţele negative? Scopurile voastre! Ori de câte ori ceva merge rău, gândiţi-vă la scopurile voastre. Ori de câte ori aveţi o zi proastă, gândiţi-vă scopurile voastre, însuşi gândul la un scop, la ceea ce doriţi să realizaţi în viitor, este în sine pozitiv şi înălţător. E imposibil să vă gândiţi încontinuu la scopurile voastre, fără să fiţi optimişti şi foarte motivaţi.

Când începeţi să folosiţi toate aceste legi mentale în spa­tele unui scop bine definit, faţă de care sunteţi complet angajaţi, veţi deveni o centrală care va produce, în permanenţă, energie mentală şi fizică, ce nu poate fi trecută cu vederea. Având ţeluri clare, specifice, vă veţi dezvolta si folosi toate pute­rile mentale de care dispuneţi. Astfel, în câţiva ani realizaţi ceea ce mulţi oameni reuşesc într-o viaţă.

După tot ceea ce am aflat despre stabilirea scopurilor, aţi putea crede că toată lumea va acţiona în acest sens. Probabil că de nenumărate ori vi s-a spus, că trebuie să aveţi scopuri. Vi s-a spus că trebuie să vă îndreptaţi în permanenţă spre ele. Ştiţi că nu aveţi cum să atingeţi o ţintă pe care nu o vedeţi.

Totuşi, trist este faptul că foarte puţine persoane au, cu adevărat, scopuri. Mai puţin de 3% din persoane îşi scriu liste cu scopurile lor. Mai puţin de 1% le citesc şi le trec regulat în revistă. Mulţi oameni par a nu-şi da seama cât de importante sunt scopurile.

Mulţi oameni au participat la seminare, au citit cărţi şi au ascultat casete despre stabilirea scopurilor şi, totuşi, când îi în­trebi dacă şi-au făcut liste clare cu scopurile si planurile pentru realizarea lor, vă vor răspunde ruşinaţi şi cu sfială că nu au făcut. Ei ştiu că ar trebui să aibă scopuri şi că intenţionează să-şi fixeze câteva cât de curând, dar încă n-au reuşit să le stabilească.

Când am început să studiez şi să aplic aceste principii de stabilire a scopurilor, am avut rezultate atât de extraordinare, încât am fost nerăbdător să le împărtăşesc oricui dorea să mă asculte. Aşa am început să vorbesc în public şi să ţin seminare.

Eram în permanenţă uluit de cât de repede erau oamenii de acord cu mine - si apoi plecau şi nu făceau nimic.

Am început să mă întreb şi să încerc să-mi dau seama de ce oamenii nu-şi stabilesc scopuri, în cele din urmă, am ajuns la concluzia că există şapte motive principale pentru care oamenii nu-şi fixează obiective.

Este important să le conştientizaţi şi să stabiliţi dacă ele se aplică şi în cazul vostru. Ignoranţa nu este o binecuvântare. A nu cunoaşte aceste obstacole mentale şi a nu învăţa cum să le depăşiţi poate fi fatal pentru proiecte voastre de viitor.

**DE CE OAMENII NU-ŞI FIXEAZĂ SCOPURI**

Primul motiv, pentru care oamenii nu-şi fixează scopuri, este pur si simplu pentru că nu sunt serioşi. Ei sunt cei care mai mult vorbesc decât acţionează, îşi doresc să aibă mai mult suc­ces, doresc să-şi îmbunătăţească viaţa, dar nu sunt dispuşi să facă nici un fel de efort. Nu au focul mistuitor care duce la do­rinţa „arzătoare" de a face ceva cu ei înşişi, de a-şi face viaţa mai măreaţă, mai bună şi mai interesantă.

Singurul mod în care putem afirma ce crede o persoană cu adevărat este prin fapte, nu prin vorbe. Nu contează ceea ce spui sau intenţionezi, ce doreşti sau speri, sau pentru ce te rogi, ci numai ceea ce faci. Valorile şi credinţele adevărate sunt întotdeauna exprimate doar prin comportamentul nostru. O persoană care acţionează valorează cât zece oratori străluciţi, care nu fac nimic.

În decurs de un an am primit nenumărate telefoane, scri­sori şi propuneri de la tot felul de oameni, cu tot felul de idei. Dar cei care m-au impresionat cu adevărat au fost, cei care fac efectiv ceva. Amintiţi-vă că numai acţiunea înseamnă cu ade­vărat a face - şi nimic altceva nu contează prea mult.

Nu spuneţi oamenilor ce aveţi de gând să faceţi, ci arătaţi-le. Fiţi hotărâţi şi serioşi!

Al doilea motiv pentru care oamenii nu-şi fixează scopuri, se datorează faptului că încă nu şi-au asumat responsabilitatea vieţii lor. Obişnuiam să cred că scopurile constituie punctul de plecare spre succes, până când am realizat că, dacă oamenii nu acceptă că sunt complet responsabili pentru vieţile lor si pen­tru tot ce li se întâmplă, nu vor face nici măcar primul pas spre stabilirea scopurilor.

O persoană iresponsabilă este aceea care încă mai aş­teaptă ca adevărata viaţă să înceapă. O astfel de persoană îşi foloseşte toate energiile creatoare pentru a-şi crea scuze elabo­rate pentru eşecurile sale, iar apoi cumpără bilete de loterie şi merge acasă ca să se uite la televizor. Vom vorbi despre aceas­ta, în detaliu, în Capitolul 7.

Al treilea motiv îl constituie sentimentele profunde de vinovăţie si inutilitate. O persoană care are un nivel mental si emoţional atât de scăzut, încât trebuie „să privească în sus, pentru a vedea limita de jos", nu este genul de om care îşi sta­bileşte, cu încredere si optimism, scopuri pentru lunile şi anii ce vin. O persoană crescută într-un mediu negativ - care i-a lă­sat sentimentul că nu merită nimic, ca şi atitudini de genul „Ce rost are?" şi „Nu sunt destul de bun" - va putea cu greu să-şi stabilească scopuri serioase.

Al patrulea motiv este că oamenii nu realizează importan­ţa scopurilor. Dacă aţi fost crescuţi într-un mediu în care părinţii nu aveau scopuri, iar stabilirea şi împlinirea lor nu era o temă obişnuită a discuţiilor din familie, puteţi deveni adulţi fără ca mă­car să ştiţi că există scopuri şi ţinte, cu excepţia celor din sport.

Dacă vă învârtiţi într-un cerc social în care oamenii nu au scopuri clar definite spre care să se îndrepte, e normal să pre­supuneţi că scopurile nu sunt o parte importantă din viaţă, întrucât 80% din oamenii din jurul vostru nu au nici o direcţie în viaţă, dacă nu sunteţi atenţi, veţi fi luaţi de valul mulţimii, veţi urma turma - şi vă veţi îndrepta şi voi spre nicăieri.

Dacă oamenii ar şti că toate speranţele, visele şi planurile lor, toate aspiraţiile şi ambiţiile depind de capacitatea şi dorinţa lor de a-şi stabili scopuri - dacă oamenii ar realiza cât de impor­tante sunt ţelurile pentru a avea o viaţă fericită şi reuşită - atun­ci cred că ar fi mult mai mulţi cei care şi-ar fixa obiective clare.

Al cincilea motiv pentru care oamenii nu îşi fixează sco­puri este pentru că nu ştiu cum să facă acest lucru. Puteţi avea o diplomă universitară, echivalentul a 15-16 ani de educaţie si totuşi să nu fi primit nici măcar echivalentul unei ore de instru­ire asupra modului în care să vă fixaţi scopuri - deşi fixarea sco­purilor este mult mai importantă pentru fericirea voastră pe ter­men lung, decât oricare altă disciplină pe care aţi putea-o în­văţa. O greşeală încă şi mai gravă pe care o fac oamenii, este să presupună faptul că ei ştiu deja cum să-şi fixeze scopuri.

O persoană care spune că are un anumit talent - când, în realitate, capacitatea ei de înţelegere este cel mult rudimentară - se află în mare pericol de a eşua în viaţă.

Am studiat şi practicat tehnici de fixare a scopurilor, timp de mai bine de douăzeci de ani. Am învăţat sute de mii de per­soane cum să-şi stabilească ţelurile în viaţă şi am realizat plani­ficări strategice şi de fixare a obiectivelor pentru societăţi cu cifre de afaceri de miliarde de dolari. Cunosc foarte puţine per­soane care au studiat acest subiect şi l-au aplicat la fel de com­plet ca mine şi, cu toate acestea, simt că mai am încă enorm de multe de învăţat. Dacă cineva cunoaşte, cu adevărat, cum să-şi fixeze scopurile este, probabil, o persoană foarte bogată sau fericită - ori şi una şi alta.

Al şaselea motiv pentru care oamenii nu-şi fixează sco­puri, este pentru că se tem să nu fie respinşi sau criticaţi, încă din copilărie ne-am văzut speranţele şi visurile distruse de criti­ca sau de hohotele de râs ale celorlalţi. Poate că părinţii noştri nu au dorit ca noi să ne facem prea multe speranţe, sau să fim dezamăgiţi, astfel încât ne-au prezentat toate motivele pentru care noi nu am fi în stare să ne împlinim scopurile. Poate rudele sau prietenii noştri au râs de noi, sau ne-au ridiculizat pentru că doream să fim sau să facem ceva ce depăşea, de de­parte ceea ce îşi puteau imagina pentru ei. Aceste influenţe vă pot afecta pentru ani de zile atitudinea faţă de propria per­soană şi capacitatea de a stabili scopuri clare.

Copiii sunt deştepţi. Ei învaţă repede că „dacă vrei să pro­gresezi, mergi înainte", în timp, un copil care este permanent criticat sau descurajat, încetează să mai vină cu idei, visuri sau scopuri noi. El începe lungul proces ce durează o viaţă, în care nu-şi asumă nici un risc, se desconsideră pe sine, vânzându-se ieftin, şi acceptă eşecul ca pe ceva inevitabil şi ineluctabil.

Soluţia pentru depăşirea acestor temeri de a nu fi criticat şi catalogat că spuneţi prostii este simplă: păstraţi confidenţia­litatea asupra scopurilor voastre. Nu spuneţi nimănui. Toţi cei care şi-au stabilit scopuri, în mod eficient, au învăţat să-şi păs­treze gândurile pentru ei. Nimeni nu poate să râdă, sau să vă critice, dacă nu ştie care vă sunt scopurile.

Există două excepţii ale acestei atitudini de confidenţial i-ţaţe. Prima o constituie oamenii - cum ar fi şeful, sau partene­rul de viaţă - de al căror ajutor aveţi nevoie pentru a vă duce scopurile la împlinire.

A doua: puteţi împărtăşi scopurile voastre cu alte persoa­ne care au scopuri bine definite si care vă pot încuraja să mer­geţi în direcţia dorită. De asemenea, ar trebui să vă faceţi un obicei din a-i încuraja pe toţi cei care vă spun că au un scop. Spuneţi-le: „Mergi înainte!" Spuneţi-le: „Poţi face asta!" A-i încu­raja pe alţii vă motivează si pe voi. Aceasta este una dintre cele mai bune aplicaţii ale Legii semănatului si recoltatului. Dacă doriţi ca alţii să vă încurajeze, nu pierdeţi nici o ocazie de a-i în­curaja şi voi pe ei.

Al şaptelea - şi cel mai des întâlnit motiv pentru care oa­menii nu-şi stabilesc scopuri - este teama de eşec. Oricât as repeta, cred că tot nu ar fi destul: teama de eşec este cel mai mare obstacol al reuşitei în viaţa unui adult. Ea este cea care menţine oamenii în zonele lor de confort. Ea este cea care îi face să-şi ţină capul plecat şi să nu-si asume nici un risc, pe mă­sură ce trec anii.

Teama de eşec este exprimată în atitudini de genul: „Nu pot, nu pot, nu pot". Ele se învaţă devreme în copilărie, ca re­zultat al criticii distructive şi al pedepsei pentru unele acţiuni dezaprobate de părinţi. Odată intrată în subconştient, această teamă paralizează speranţele şi ucide ambiţia, mai mult decât oricare altă emoţie negativă din experienţa umană.

Motivul major pentru teama de eşec este faptul că cei mai mulţi oameni nu înţeleg rolul eşecului în atingerea succe­sului. Regula este simplă: este imposibil să reuşiţi fără a avea eşecuri. Eşecul este o premisă obligatorie pentru succes. Cele mai mari succese din istoria omenirii au fost şi cele mai mari eşecuri, în acelaşi an în care Babe Ruth a devenit regele lovi­turilor decisive din baseball, el a avut şi cele mai multe ratări în comparaţie cu oricare alt jucător.

Succesul este un joc al numerelor. Există o relaţie directă între numărul lucrurilor pe care le încercaţi şi probabilitatea de a reuşi, în final. Chiar dacă aţi fi cel mai neîndemânatic jucător de baseball, dacă loviţi toate mingile cu entuziasm, veţi reuşi să marcaţi - iar dacă veţi continua să jucaţi în acelaşi fel, în final veţi da lovitura câştigătoare. Cel mai important lucru este să jucaţi cu toată puterea, să continuaţi să o faceţi, iar eventualele eşecuri să nu vă demoralizeze.

Thomas Edison a fost inventatorul cel mai important al perioadei moderne. El a obţinut patente pentru 1093 invenţii, dintre care 1052 au fost aplicate în producţie, încă în timpul vie­ţii sale. Dar, ca inventator, a cunoscut şi marele eşec al timpu­lui său. El a eşuat de mai multe ori, în mai multe experimente, încercând să dezvolte mai multe produse decât oricare om de ştiinţă sau de afaceri contemporan, l-au trebuit mai mult de 11.000 de experimente, înainte de a descoperi, în sfârşit, fila­mentul impregnat cu carbon, care a dus la producerea primu­lui bec electric.

O poveste despre Edison spune că, după ce a realizat mai bine de cinci mii de încercări, un tânăr jurnalist l-a întrebat de ce a continuat să le facă, după ce a eşuat de mai mult de cinci mii de ori. Se spune că Edison ar fi replicat: „Tinere, nu înţelegi cum funcţionează lumea. Nu am avut nici un eşec. Am identificat cu succes cinci mii de metode care nu funcţionează. Acestea m-au apropiat de cinci mii de ori mai mult, de metoda care va funcţiona".

Napoleon Hill a spus: „în fiecare situaţie nefavorabilă există sămânţa unei oportunităţi - sau a unui avantaj egal, sau chiar mai mare". Modul de a depăşi eşecul temporar este să căutaţi în fiecare decepţie, lecţia valoroasă pe care o conţine. Abordaţi fiecare dificultate ca şi cum v-ar fi fost trimisă, în acel moment, pentru a vă învăţa ceea ce era necesar să ştiţi, ca să pteţi merge înainte.

Deveniţi un „paranoic invers": repetaţi-vă că tot ceea ce se întâmplă vă direcţionează spre împlinirea scopurilor voastre, chiar si atunci când eşecurile temporare par să vă îndepărteze de ele. Continuaţi să căutaţi binele. Marile succese sunt aproa­pe întotdeauna precedate de multe eşecuri. Lecţiile învăţate de pe urma eşecurilor sunt cele care fac posibil succesul final.

Decideţi, în avans, să luaţi fiecare eşec drept un imbold pentru un efort si mai mare, mai ales în afaceri şi vânzări, ştiind că, odată cu fiecare experienţă, vă apropiaţi din ce în ce mai mult de succes.

Priviţi înfrângerea temporară ca pe un semn pe care scrie: „STOP, mergi pe cealaltă cale!". Una dintre calităţile conducăto­rilor este aceea că nu folosesc niciodată cuvintele eşec şi înfrân­gere, în schimb, ei folosesc cuvinte precum „experienţe cu învă­ţăminte valoroase", sau „inconveniente temporare".

Marele antrenor de fotbal, Vince Lombardi, cunoştea acest lucru. După un meci în care echipa Green Bay Packers a fost învinsă, unul dintre reporteri l-a întrebat pe Lombardi ce crede despre înfrângere. Lombardi a răspuns: „Noi n-am pier­dut, pur şi simplu, nu am mai avut timp".

Puteţi învăţa să vă depăşiţi teama de eşec, definindu-vă extrem de clar scopurile şi acceptând faptul că piedicile şi ob­stacolele temporare reprezintă preţul pe care trebuie să-l plă­tim, în mod inevitabil, pentru a obţine orice succes important în viaţă.

**PRINCIPIILE STABILIRII SCOPURILOR**

Stabilirea scopurilor poate fi o experienţă puternică - ce vă schimbă viaţa, dacă o faceţi corect. Există cinci principii de bază pentru fixarea scopurilor şi care sunt esenţiale în obţine­rea unui succes maxim.

Primul principiu este cel al congruenţei. Pentru ca să ac­ţionaţi cât mai bine, scopurile şi valorile voastre trebuie să se potrivească perfect, ca mănuşa pe mână. Valorile voastre repre­zintă convingerile cele mai profunde despre ce anume este corect şi ce este greşit, ce este bine şi ce e rău, ce este impor­tant si esenţial pentru voi. Performanţa înaltă şi respectul de sine apar doar atunci când scopurile şi valorile noastre sunt în armonie perfectă.

Al doilea principiu în stabilirea scopurilor este zona pro­prie de excelenţă. Fiecare persoană are capacitatea de a excela într-un domeniu, sau poate în mai multe. Vă puteţi atinge potenţialul maxim, doar dacă vă descoperiţi domeniul propriu de excelenţă şi vă implicaţi cu tot sufletul în cultivarea talen­telor pe care le aveţi în domeniul respectiv.

Nu veţi fi niciodată fericiţi sau satisfăcuţi, până când nu veţi descoperi care este dorinţa voastră profundă şi nu vă veţi dedica întreaga viaţă pentru a o împlini. Este singurul lucru pe care doar voi sunteţi capabili să-l realizaţi într-o manieră excep­ţională. Este sarcina voastră să o descoperiţi - dacă n-aţi făcut-o deja. Domeniul de excelenţă se poate schimba, pe măsură ce evoluaţi în carieră - dar toţi cei care au reuşit cu adevărat în viaţă, au fost cei care l-au descoperit.

Acest domeniu înseamnă categoric să faceţi ceea ce vă atrage mai mult - şi să o faceţi bine.

Al treilea principiu al fixării scopurilor este conceptul de câmpiile cu diamante. „Câmpul cu diamante" a fost titlul unui discurs al unui preot, Russell Conwell. Discursul a fost atât de popular, încât, în cele din urmă, a fost rugat să-l repete de mai bine de cinci mii de ori, cuvânt cu cuvânt.

În discurs este vorba despre un bătrân fermier persan. Aii Hafed, care, într-o zi, a fost foarte încântat să audă de la un preot budist că există, undeva în lume, mine de diamant şi că poate ajunge foarte bogat. Bătrânul a hotărât să-şi vândă ferma, a organizat o caravană şi a plecat să găsească diamante, pen­tru a putea să-şi adune o avere fabuloasă.

Timp de mai mulţi ani, a străbătut mai multe continente în căutare de diamante, în cele din urmă, a rămas fără bani şi a fost abandonat de toţi. Singur, cuprins de disperare, s-a arun­cat în ocean şi s-a înecat.

Între timp, într-o zi, la ferma pe care o vânduse, noul fer­mier adapă o cămilă, într-un pârâu ce traversa ferma. El a găsit o piatră ciudată, care reflecta lumina într-un mod deosebit. A luat-o în casă şi nu s-a mai gândit la ea. Câteva luni mai târziu, acelaşi preot budist a poposit la fermă pentru o noapte. Când d văzul piatra a fost foarte entuziasmat şi a întrebat dacă bă­trânul fermier s-a întors, l s-a răspuns că nu, bătrânul fermier nu a mai fost văzut de când a plecat - şi a fost întrebat de ce era atât de entuziasmat?

Preotul a ridicat piatra şi a spus: „Acesta este un diamant de mare preţ si valoare". Noul fermier a fost sceptic, dar preotul a insistat să i se arate unde fusese găsit diamantul. Ei au mers în locul în care fermierul îşi adăpase cămila si, privind în jur, au găsit încă un diamant si apoi încă unul si încă unul. Au descoperit că întregul câmp al fermei era acoperit de mii de dia­mante. Bătrânul fermier plecase departe să caute diamante, fără ca să privească vreodată ce se afla sub propriile lui tălpi.

Morala acestei povestiri este că bătrânul fermier nu a în­ţeles că diamantele, în starea lor brută, nu arată ca diamantele prelucrate. Pentru un ochi neavizat, ele arată ca nişte simple pietre. Un diamant trebuie tăiat, faţetat, şlefuit şi montat, îna­inte de a arăta ca diamantele pe care le vedem în magazinele de bijuterii.

La fel, câmpurile voastre cu diamante se află, probabil, chiar în grădina voastră. Dar ele sunt ascunse de munca asiduă depusă pe câmp.

„Oportunităţile vin îmbrăcate în haine de lucru".

Câmpurile voastre cu diamante se află, probabil, în pro­priile talente, în pasiunile voastre, în educaţie, experienţă, afac­eri, în oraşul vostru şi în relaţiile pe care le aveţi.

Câmpurile voastre de diamante stau, probabil, sub pi­cioarele voastre, dacă veţi avea timp să le recunoaşteţi şi apoi să mergeţi şi să le lucraţi.

Amintiţi-vă cuvintele pe care le-am citat din Theodore Roosevelt: „Faceţi ce puteţi, cu ce aveţi, chiar acolo unde vă aflaţi". Nu trebuie să vă mutaţi în celălalt capăt al ţării, sau să faceţi o revoluţie în viaţa voastră, în cele mai multe cazuri, ceea ce căutaţi se află chiar lângă voi. Dar, la suprafaţă, nu pare a fi o oportunitate, în multe cazuri, marea oportunitate vi se va în­făţişa sub forma unei munci foarte grele.

Al patrulea principiu în fixarea scopurilor este cel al echili­brului. Principiul echilibrului afirmă că aveţi nevoie de o varie­tate de scopuri în cele sase domenii critice ale vieţii, pentru a obţine cele mai bune performanţe, întocmai cum roata unui automobil trebuie echilibrată, pentru ca maşina să meargă cum trebuie, tot aşa e nevoie să vă echilibraţi scopurile, pentru ca viaţa voastră să decurgă lin.

Aveţi nevoie de scopuri în familie şi ţinte personale. Aveţi nevoie de scopuri fizice şi de sănătate. Aveţi nevoie de scopuri mentale şi intelectuale, de scopuri pentru studiu şi dezvoltare personală. Aveţi nevoie de scopuri în carieră şi muncă. Aveţi nevoie de scopuri financiare si materiale, în sfârşit, aveţi nevoie de scopuri spirituale - scopuri care au ca ţintă dezvoltarea inte­rioară şi iluminarea spirituală.

Pentru a menţine echilibrul, aveţi nevoie de două sau trei scopuri în fiecare domeniu - un total de douăsprezece până la optsprezece scopuri. Acest tip de echilibru vă permite să acţio­naţi mereu asupra unui lucru important pentru voi. Când nu sunteţi la serviciu, căutaţi să împliniţi scopurile ce ţin de familie. Când nu munciţi pentru întreţinerea fizică, puteţi lucra la dez­voltarea personală si profesională. Când nu practicaţi meditaţia, contemplarea şi alte acţiuni pentru evoluţia interioară, puteţi ac­ţiona asupra scopurilor materiale. Obiectivul vostru este de a face ca viaţa să fie un proces continuu de realizări şi progres.

Al cincilea principiu de fixare a scopurilor este determi­narea scopului major m viaţă. Scopul major este obiectivul nu­mărul unu, cel care, în acest moment, este mai important pen­tru voi decât realizarea oricărui alt scop sau obiectiv. Puteţi avea o diversitate de scopuri, dar numai un singur scop major. Eşe­cul unei persoane în a-şi alege un scop dominant, major, este motivul principal pentru risipirea energiei, pierderea de timp şi incapacitatea de a face progrese.

Modul de a alege scopul dominant este de a analiza toa­te scopurile şi de a da răspunsul la întrebarea: „Care e scopul pe care, dacă îl realizez, mă va ajuta cel mai mult să-mi ating toate celelalte obiective?"

De obicei, scopul este unul din domeniul financiar sau al afacerilor, dar uneori el poate fi înlocuit cu un scop referitor la sănătate, sau la relaţiile interumane. Alegerea scopului central este punctul de plecare al tuturor marilor succese si realizări. Acest scop devine „misiunea" voastră, principiul organizator al tuturor celorlalte activităţi. Scopul major devine catalizatorul care activează Legea credinţei, Legea atracţiei şi Legea concor­danţei. Când sunteţi entuziasmaţi de împlinirea unui scop ma­jor, începeţi să înaintaţi rapid, în pofida tuturor obstacolelor si limitărilor, toate forţele universului mental încep să acţioneze înspre binele vostru. Deveniţi o forţă irezistibilă a naturii. Practic, sunteţi de neoprit.

**REGULI DE FIXARE A SCOPURILOR**

Există câteva reguli importante care însoţesc stabilirea eficientă a scopurilor.

În primul rând, scopurile trebuie să fie în armonie unele cu celelalte si nu în contradicţie. Nu puteţi avea ca scop succe­sul financiar, sau dezvoltarea propriei afaceri - si, simultan, să aveţi ca scop petrecerea unei jumătăţi de zi pe terenul de golf, sau pe plajă. Scopurile trebuie să se sprijine reciproc şi să se întărească unul pe celălalt.

În al doilea rând, scopurile trebuie să însemne o provo­care. Ele trebuie să vă determine să faceţi eforturi, dar fără să fie copleşitoare. Iniţial, când vă stabiliţi scopurile, ele trebuie să aibă o şansă de 50%, sau mai mult, de reuşită. Acest nivel de probabilitate este ideal pentru motivaţie - şi totuşi, nu atât de scăzut încât să vă descurajaţi uşor. După ce căpătaţi îndemâ­narea de a vă fixa si de a vă împlini scopurile, veţi avea sufi­cientă încredere ca să vă stabiliţi scopuri care au doar 40%, 30% sau 20% şansă de succes - şi tot veţi fi motivaţi şi entuziaşti, străduindu-vă să le realizaţi.

În al treilea rând, ar trebui să aveţi atât scopuri tangibile, cât şi Intangibile, atât scopuri cantitative, cât şi calitative. Tre­buie să aveţi scopuri concrete, pe care să le puteţi măsura şi evalua obiectiv, în acelaşi timp, trebuie să aveţi scopuri calita­tive, pentru viaţa interioară şi relaţiile cu alţii.

Aţi putea avea un scop cantitativ pentru familia voastră - acela de a achiziţiona o casă mai mare. Scopul calitativ pentru familie ar putea fi acela de a deveni o persoană mai răbdă­toare, mai iubitoare. Cele două scopuri se potrivesc perfect. Ele echilibrează interiorul şi exteriorul.

În al patrulea rând, aveţi nevoie de scopuri pe termen scurt şi de unele pe termen lung. Aveţi nevoie de scopuri pen­tru ziua de azi şi de scopuri pentru următorii cinci, zece, douăzeci de ani.

Perioada ideală, pe termen scurt, pentru a planifica sco­puri legate de afaceri, carieră şi în plan personal, este de apro­ximativ nouăzeci de zile. Perioada ideală pe termen lung, pen­tru aceleaşi scopuri, este de la doi la trei ani. Aceste limite tem­porale par să fie ideale pentru a susţine o motivaţie constantă.

Cel mai bun scop major al vieţii voastre este cantitativ, incitant şi acoperă o perioadă de doi-trei ani. Apoi, îl puteţi îm­părţi pe segmente de nouăzeci de zile, pe care le împărţiţi, la rândul lor, în scopuri pentru luni, săptămâni şi zile, cu jaloane clare care să vă permită să evaluaţi periodic rezultatele.

Viaţa ideală este concentrată, are un sens, este pozitivă şi organizată, astfel încât vă îndreptaţi spre scopuri care sunt importante pentru voi, în fiecare oră a fiecărei zile. Mereu ştiţi ce faceţi - şi de ce. Aveţi în permanenţă senzaţia că avansaţi, în majoritatea timpului, vă simţiţi „învingători".

Decizia de a deveni o persoană care îşi stabileşte scopuri si le împlineşte, o persoană orientată spre viitor, vă oferă un uriaş simţ al controlului. Vă simţiţi mult mai bine în ceea ce vă priveşte. Simţiţi că sunteţi stăpânul propriului destin.

Respectul de sine creşte, pe măsură ce vă apropiaţi de ţinta propusă.

Vă plăceţi şi vă respectaţi din ce în ce mai mult.

Personalitatea voastră se îmbunătăţeşte şi deveniţi o per­soană optimistă şi încrezătoare în sine.

Vă simţiţi fericiţi şi entuziasmaţi de viaţă.

Deschideţi larg porţile potenţialului vostru şi începeţi să vă îndreptaţi tot mai rapid spre ceea ce trebuie să fiţi.

**CUM SĂ IDENTIFICAŢI OBIECTIVELE**

Vă prezentăm şapte întrebări pe care să vi le puneţi tot timpul si la care să răspundeţi. Vă sugerez să luaţi o foaie de hârtie si să notaţi răspunsurile.

*Întrebarea nr. 1:*

Care sunt cele mai importante cinci valori în viaţă?

Această întrebare este menită să vă ajute să clarificaţi ce anume este important pentru voi şi, prin extensie, ce este cel mai puţin important sau chiar lipsit de importanţă.

Odată ce aţi identificat cele cinci lucruri esenţiale în viaţa voastră, organizaţi-le în funcţie de priorităţi - de la nr. 1, cel mai important, până la numărul 5.

Alegerea şi definirea valorilor şi a priorităţii lor se reali­zează înainte de stabilirea obiectivelor. Din moment ce trăiţi din interior înspre exterior, iar valorile voastre sunt componen­tele de bază ale personalităţii, claritatea cu care le definiţi face posibilă selectarea unor scopuri compatibile cu ceea ce este cel mai bine pentru voi.

*Întrebarea nr. 2:*

Care sunt, în acest moment, cele trei obiective mai im­portante din viaţa voastră?

Notaţi răspunsul în treizeci de secunde.

Aceasta este metoda „listei rapide". Când aveţi la dis­poziţie doar treizeci de secunde pentru a nota cele trei scopuri mai importante, subconştientul le selectează rapid. Acest top format din trei scopuri, se imprimă în conştient. Cele treizeci de secunde sunt tot atât de suficiente ca şi treizeci de minute.

*Întrebarea nr. 3:*

Ce aţi face, cum v-aţi petrece timpul, dacă aţi afla, azi, că mai aveţi doar sase luni de trăit?

Aceasta este o altă întrebare din categoria valorilor, care vă ajută să clarificaţi ce anume este important pentru voi. Când aveţi timpul limitat - chiar dacă doar aveţi impresia asta -deveniţi mai atenţi la cine şi ce anume este mai important pen­tru voi. Un doctor spunea recent: „Nu am întâlnit nici un om de afaceri pe patul de moarte, care să spună: „Aş dori să-mi petrec mai mult timp la birou!"

Cineva spunea că nu suntem pregătiţi să trăim cu ade­vărat, până când nu ştim ce-am face, dacă am mai avea de trăit doar o oră. Voi ce aţi face?

*Întrebarea nr. 4:*

Ce aţi face dacă mâine aţi câştiga un milion de dolari la loterie?

Cum s-ar schimba viaţa voastră? Ce aţi cumpăra? Ce aţi începe să faceţi, sau ce aţi înceta să mai faceţi? Imaginaţi-vă că aveţi doar două minute la dispoziţie pentru a nota răspunsurile şi că veţi putea face şi cumpăra doar ceea ce aţi notat.

Această este, cu adevărat, o întrebare care vă ajută să decideţi ce aţi face dacă aţi avea timpul şi banii necesari şi dacă nu v-ar fi teamă de nici un eşec. Cele mai relevante răspunsuri sunt date atunci când realizaţi câte lucruri diferite aţi face, dacă aţi simţi că aveţi posibilitatea să alegeţi.

*Întrebarea n r. 5:*

Ce aţi dorit întotdeauna să faceţi, dar v-a fost frică să încercaţi?

Această întrebare vă ajută să înţelegeţi mai bine dome­niul în care temerile voastre pot constitui un obstacol pentru ceea ce doriţi să faceţi cu adevărat.

*Întrebarea nr. 6:*

Ce vă place cel mai mult să faceţi? Ce anume vă insuflă cele mai mari sentimente de respect de sine si de satisfacţie personală?

Aceasta este o altă întrebare din categoria valorilor, care vă indică unde anume să exploraţi pentru a găsi „dorinţa inimii" voastre, întotdeauna veţi fi cei mai fericiţi, atunci când veţi face ceea ce vă place mai mult - iar ceea ce vă place cel mai mult să faceţi, este invariabil activitatea care vă face entuziaşti si împli­niţi. Persoanele cele mai de succes din America fac, în cea mai mare parte a timpului, ceea ce le place cu adevărat.

*Întrebarea nr. 7* - si probabil cea mai importantă:

*Care este unicul lucru la care aţi îndrăzni să visaţi dacă aţi şti cu siguranţă că nu veţi da greş?*

Imaginaţi-vă că un mic spiriduş vă spune că vă împlineşte o dorinţă. Spiriduşul vă asigură că veţi avea succes deplin în ab­solut orice aţi încerca să faceţi - de amploare sau nu, pe ter­men scurt sau lung. Dacă vi s-ar garanta succesul total într-o anume situaţie, importantă sau nu, ce obiectiv v-aţi propune?

Indiferent ce răspuns aţi dat la aceste întrebări, inclusiv la întrebarea: *Care este unicul lucru la care aţi îndrăzni să visaţi, dacă aţi şti cu siguranţă că nu veţi da greş?* - să fiţi convinşi că puteţi reuşi să faceţi, să fiţi şi să aveţi tot ceea ce vă propuneţi, însuşi faptul că le-aţi notat, înseamnă că le puteţi împlini. Oda­tă ce aţi identificat ce anume doriţi, singura întrebare la care trebuie să răspundeţi este: *„Doresc eu aceasta atât de tare, încât sunt dispus să plătesc preţul?'*

Scrieţi răspunsul în dreptul fiecăreia dintre cele şapte întrebări. După ce aţi scris răspunsurile, recitiţi-le si selectaţi numai unul, ca fiind scopul major şi bine definit al vieţii voas­tre, în acest moment.

Prin acest act simplu de a hotărî şi de a scrie pe hârtie ce anume doriţi cu adevărat, vă încadraţi în categoria celor 3% care îşi stabilesc scopuri. Veţi fi făcut ceva ce puţină lume face. Vă veţi fi stabilit, în scris, un număr de obiective proprii. Acum sunteţi gata să faceţi un uriaş salt înainte.

**STABILIREA CONTINUA A SCOPURILOR**

Cea mai importantă contribuţie pe care o puteţi aduce reuşitei si fericirii voastre, este aceea de a dezvolta obiceiul de a vă stabili permanent scopuri. Cheia dezvoltării acestui obicei este să învăţaţi cum să stabiliţi şi să atingeţi, în mod deliberat, un scop clar, incitam.

Când v-aţi fixat un scop anume şi apoi l-aţi îndeplinit po­trivit planurilor, vă schimbaţi atitudinea de la a avea o gândire pozitivă, la a stăpâni o cunoaştere pozitivă. Trebuie să atingeţi, în mintea voastră, acel punct în care să fiţi convinşi, fără urmă de îndoială, că puteţi atinge orice scop pe care vi l-aţi stabilit.

Din acel moment, sunteţi o persoană diferită. Sunteţi stă­pânii propriului vostru destin.

Emoţia împlinirii, sentimentul că aţi depăşit toate obsta­colele şi că aţi învins, în ciuda tuturor adversităţilor, vă oferă o senzaţie de plăcere şi entuziasm pe care nu o puteţi obţine din nici o altă sursă. Obiceiul stabilirii continue a scopurilor, al utili­zării tuturor forţelor mentale, devine curând o dependenţă pozitivă. Ajungeţi în punctul în care abia aşteptaţi să vă treziţi dimineaţa şi să nu mai doriţi să vă culcaţi seara. Veţi deveni atât de optimişti şi încrezători, încât prietenii abia vă vor recunoaşte.

Cel mai dificil obstacol mental pe care trebuie să-l depă­şiţi este inerţia, tendinţa de a aluneca înapoi în zona de con­fort şi de a pierde impulsul spre progres.

Poate de aceea, cea mai bună definiţie a caracterului este „capacitatea de a duce la capăt o hotărâre, după ce a tre­cut starea de spirit în care aceasta a fost luată".

Oricine poate să-şi fixeze scopuri şi mulţi oameni o fac. Probabil că, de fiecare An Nou, jumătate din populaţie îşi fix­ează scopuri. Dar nu este îndeajuns.

Ceea ce determină ce se va întâmpla ulterior, este modul în care sunt stabilite scopurile şi în care sunt făcute planurile pentru a fi realizate.

Pentru a mări la maximum capacitatea de a îndeplini un obiectiv, aveţi nevoie de o metodă.

Aveţi nevoie de un procedeu verificat, pe care să-l puteţi folosi de nenumărate ori, în cazul oricărui scop propus, în orice situaţie - si care să vă ajute să vă adunaţi toate puterile men­tale pentru a împlini ceea ce doriţi.

**SISTEMUL ÎN DOUĂSPREZECE ETAPE**

Sistemul în douăsprezece etape pe care îl prezentăm mai jos, este poate cel mai eficient procedeu de îndeplinire a scopurilor elaborat vreodată. El a fost utilizat de sute de mii de oameni din toată lumea, pentru a le schimba vieţile. A fost fo­losit de firme pentru a se reorganiza şi pentru a avea vânzări şi profituri mai mari. Este simplu - întrucât toate lucrurile adevă­rate sunt simple - dar este atât de eficient, încât continuă să le uluiască până şi pe cele mai sceptice persoane.

Scopul acestui sistem de atingere a obiectivelor este ace­la de a vă permite să creaţi echivalentul mental a ceea ce doriţi să realizaţi în lumea voastră exterioară. Legea minţii spune că gândurile se concretizează în realitatea noastră. Deveniţi şi rea­lizaţi ceea ce gândiţi. Dacă vă gândiţi la ceva cu o claritate şi o intensitate deosebită, îl veţi materializa mult mai rapid şi mai previzibil decât prin orice altă metodă.

Există o relaţie directă între cât de clar vă puteţi vedea scopul ca fiind deja împlinit în interior, şi cât de rapid se reflec­tă el în exterior. Acest sistem în douăsprezece etape vă duce de la o confuzie abstractă, la o claritate absolută. Vă oferă o ca­le pe care să mergeţi - o cale care vă permite să plecaţi din punctul în care vă aflaţi şi să ajungeţi la destinaţia dorită.

**Pasul 1. Dezvoltarea unei dorinţe Intense, arzătoare.**

Aceasta este forţa motivaţională care vă ajută să depăşiţi teama şi inerţia ce ţin multă lume pe loc. Cel mai mare obsta­col în fixarea şi îndeplinirea scopurilor este frica de orice fel ar fi ea. Teama este motivul pentru care vă desconsideraţi şi vă mulţumiţi cu mult mai puţin decât sunteţi capabili. Fiecare decizie pe care o luaţi se bazează pe o emoţie - fie teamă, fie dorinţă. Iar o emoţie mai puternică o va depăşi întotdeauna pe cea mai puţin intensă. Legea concentrării afirmă că dacă vă concentraţii cu insistenţă asupra a ceva, acesta se dezvoltă.

Dacă vă gândiţi insistent la dorinţele voastre, le notaţi şi faceţi în mod constant planuri pentru a le îndeplini, în final ele devin atât de puternice, încât depăşesc şi alungă temerile. O dorinţă intensă, arzătoare, pentru un scop specific, vă permite să vă ridicaţi deasupra temerilor şi să depăşiţi orice obstacol.

Dorinţa este, invariabil, personală. Puteţi dori ceva doar pentru voi, nu pentru că simţiţi că altcineva doreşte acel lucru pentru voi. Când vă stabiliţi scopurile, mai ales cel mai impor­tant dintre ele, trebuie să fiţi perfect „egoişti". El trebuie să fie propriul vostru scop. Trebuie să ştiţi, cu exactitate, ce anume doriţi să fiţi, să aveţi, sau să faceţi.

Care este scopul vostru major? Care este cel mai impor­tant scop? Dacă vi s-ar garanta succesul în vreun domeniu, ce anume aţi dori să realizaţi? Repetaţi cele şapte întrebări referi­toare la stabilirea scopurilor, până când vă este clar ce anume v-ar face cei mai fericiţi. A decide ce anume doriţi cu adevărat, este punctul de plecare spre toate marile reuşite.

Pasul 2. **Dezvoltarea convingerii**.

Pentru a activa mintea subconstientă şi, aşa cum veţi afla, capacităţile supraconştientului, trebuie să credeţi cu fermi­tate că este posibil să vă îndepliniţi scopurile. Trebuie să aveţi convingerea fermă că meritaţi rezultatele şi că ele vor veni când veţi fi pregătit să le primiţi. Trebuie să vă hrăniţi credinţa şi convingerea, până când acestea se vor transforma în încre­dinţarea fermă că scopul vostru poate fi atins.

Întrucât convingerea este catalizatorul care vă activează puterile mentale, este important ca scopurile propuse să fie re­aliste - cel puţin la început. Dacă ţelul vostru este de a câştiga mai mulţi bani, trebuie să vă fixaţi scopul ca, în următoarele douăsprezece luni, să vă măriţi veniturile cu 10, 20 sau 30%. Acestea sunt ţeluri credibile, ţeluri pe care mintea le poate ac­cepta. Ele sunt realiste şi, prin urmare, pot fi o sursă de moti­vaţie pentru voi.

Dacă scopul depăşeşte orice altă realizare din trecut, atunci ridicarea ştachetei prea sus va crea o situaţie demobili­zatoare, întrucât ţelul este atât de departe, vi se pare că progre­saţi puţin, sau chiar deloc. Vă veţi descuraja mai uşor şi, în curând, veţi considera că este imposibil să vă atingeţi scopul.

În cazul meu, când am început să folosesc acest pro­cedeu de fixare a scopurilor, câştigam 40.000 de dolari pe an. Eram entuziasmat şi mi-am fixat ca scop să câştig 400.000 de dolari pe an.

Însă, în loc ca veniturile să crească, nimic nu părea să se întâmple. 400.000 de dolari era o sumă mult mai mare decât puteam crede că voi fi în stare să câştig, astfel încât subconşti­entul meu a refuzat, pur si simplu, să o accepte ca pe o reali­tate. El mi-a ignorat comenzile, pentru că nici eu nu credeam cu adevărat în ele. Când mi-am dat seama de greşeală, am modifi­cat suma la 60.000 de dolari, 50% mai mult decât în anul ante­rior. Si am realizat-o, schimbându-mi serviciul, după şase luni.

Napoleon Hill scria: „Mintea omenească poate să reali­zeze tot ceea ce cuprinde şi crede". Totuşi, scopurile complet nerealiste sunt o formă de autoamăgire şi nu vă puteţi păcăli că le veţi realiza. Pentru asta e nevoie de un efort maxim, de­pus practic, sistematic şi care acţionează în armonie cu princi­piile pe care le-am discutat.

Dacă doriţi să slăbiţi în greutate, nu vă fixaţi ca scop să slăbiţi 15-20 sau 25 de kg. în schimb, propuneţi-vă să slăbiţi 2,5 kg, în următoarele 30-60 de zile. Pe măsură ce slăbiţi 2,5 kg, propuneţi-vă din nou să slăbiţi alte 2,5 kg - şi tot aşa, până când atingeţi greutatea ideală. Pierderea a 2,5 kg în greutate este credibilă, în timp ce o pierdere de 15 de kg depăşeşte atât de mult conceptul de sine din acel moment, încât subconştien­tul nu vă ia în serios.

Unul dintre cele mai bune şi folositoare lucruri pe care le puteţi face pentru copiii voştri, este să-i ajutaţi să-si fixeze scop­uri realiste şi credibile. Ajutaţi-i să-şi dezvolte obiceiul stabilirii şi îndeplinirii scopurilor - nu neapărat capacitatea de a fixa obiective majore. Un vechi proverb spune că dacă economisiţi bănuţi, dolarii vor avea grijă de ei înşişi, în cazul în care copiii îşi dezvoltă obiceiul stabilirii şi împlinirii unor scopuri mărunte, ulterior ei se vor îndrepta spre scopuri medii, apoi spre obiec­tive mai mari.

Înainte de atinge scopuri de amploare, sunt necesare eforturi majore. Uneori sunt necesare săptămâni, luni şi chiar ani de muncă asiduă şi de pregătiri, înainte de a fi gata să reali­zaţi lucruri cu adevărat mari. în orice domeniu, trebuie să vă plătiţi în avans. Dacă nu sunteţi extraordinar de inteligenţi sau talentaţi, trebuie să fiţi sinceri cu voi înşivă şi să acceptaţi că, dacă scopul merită să fie îndeplinit, merită să munciţi pentru acesta cu răbdare şi perseverenţă.

Mulţi oameni îşi stabilesc scopuri care sunt mai presus de capacitatea lor de a le atinge, depun eforturi o scurtă peri­oadă de timp, iar apoi renunţă. Ei se descurajează şi ajung la concluzia că sistemul de stabilire a scopurilor nu funcţionează - cel puţin nu în cazul lor. Motivul principal pentru care se întâmplă aşa ceva, este faptul că încearcă să facă prea mult, într-un timp prea scurt.

Responsabilitatea voastră este de a crea si de a menţine o atitudine mentală pozitivă, sperând şi fiind convinşi că, dacă faceţi în continuare lucrurile potrivite, într-un mod corect, în cele din urmă veţi atrage oamenii si resursele de care aveţi ne­voie pentru a vă împlini scopul, conform termenului planificat. Trebuie să credeţi cu fermitate că, atunci când continuaţi să fiţi perseverenţi, în final veţi avea succes.

Pasul 3. **Scrieţi pe hârtie**

Scopurile care nu sunt scrise pe hârtie, nu sunt scopuri. Ele sunt mai degrabă dorinţe sau fantezii. O dorinţă este un scop fără nici o energie care să o impulsioneze. Când scrieţi pe hârtie un scop, îi daţi o formă, îl transformaţi în ceva concret si tangibil, îl transformaţi în ceva ce puteţi privi, atinge şi simţi, îl scoateţi din imaginaţie şi îi daţi o formă cu care puteţi face ceva.

Una dintre cele mai puternice metode de a vă introduce un scop în subconştient este aceea de a-l nota clar, în detaliu, exact aşa cum v-ar plăcea să-l vedeţi în realitate. Decideţi ce este corect, înainte de a decide ce este posibil. Faceţi o descri­ere perfectă şi ideală a scopului, în toate aspectele sale. Cristalizaţi-vă imaginile ideale pe care le-aţi creat în Capitolul 1. Nu vă faceţi probleme, deocamdată, despre modul în care scopul se va împlini. Sarcina principală, la început, este să fiţi absolut si­guri de ce anume doriţi exact si să nu vă faceţi griji de modul în care se va realiza.

În urmă cu câţiva ani, în mijlocul unei recesiuni, eu şi soţia mea am fost nevoiţi să vindem casa, pentru a ne plăti facturile. Am închiriat, temporar, o casă, în care am stat doi ani. în acest timp, am decis să ne gândim serios la casa visurilor noastre. Chiar dacă aveam probleme financiare, ne-am abonat la câteva reviste pline cu imagini şi descrieri ale multor case frumoase.

Cam o dată pe săptămână, eu şi Barbara răsfoiam aceste reviste, discutând despre diferite particularităţi pe care doream să le vedem în casa ideală. Temporar, nu ne-am mai gândit la cost, amplasare şi avans, în cele din urmă, am făcut o listă cu patruzeci şi două de caracteristici pe care doream ca, într-o zi, să le aibă casa noastră. Am pus lista deoparte şi ne-am reluat munca de zi cu zi.

Au trecut trei ani şi mii de lucruri s-au întâmplat în tot acest timp. Ne-am cumpărat o casă frumoasă şi ne-am mutat din cea închiriată. Au avut loc tot felul de evenimente neaştep­tate şi imprevizibile. Când lucrurile s-au mai aşezat, ne-am mu­tat într-o casă frumoasă de 450 de m2, în însoritul Sân Diego, California, în timp ce ne despachetam lucrurile, am dat peste lista care o alcătuiserăm cu trei ani în urmă. Casa în care toc­mai ne mutaserăm avea patruzeci si una din cele patruzeci şi două de particularităţi pe care le scrisesem cândva. Singurul lu­cru care lipsea era un sistem interior de curăţire - ceea ce era, probabil, cel mai puţin important.

Ştiam că ne vom lua o casă undeva, în California. Acest lucru era pe lista noastră, la punctul „amplasare". Barbara îşi imaginase mereu o casă fără gard în curtea din spate. Vedea clar „o panoramă liberă, fără obstacole", l-am explicat că, din motive de securitate, practic toate casele din California au gar­duri. Unele dintre ele au perimetrul împrejmuit cu sârmă ghim­pată şi au pază. Dar era de neclintit. Ea „vizualiza" o curte com­plet deschisă, întinzându-se cât puteai vedea cu ochii.

Şi, după cum s-a întâmplat, casa visurilor noastre dădea înspre o vale frumoasă, cu un golf ce înconjura două lacuri. Panta lungă din spatele casei, plus valea si lacurile, ne asigură securitatea şi excludea necesitatea unui gard. Vizualizarea soţiei mele s-a adeverit.

Aceasta este doar una dintre cele câteva sute de poveşti pe care vi le-aş putea da drept exemplu, care provine din obi­ceiul de a nota scopurile în mod clar şi apoi de a te concentra asupra lor, tot timpul. Cel mai important motiv pentru a le scrie pe hârtie - pe lângă clarificarea lor în mintea voastră - este că însuşi actul de a scrie vă intensifică dorinţele şi adânceşte credinţa că ele sunt posibil de îndeplinit.

Mulţi oameni nu-şi notează scopurile pe hârtie, pentru că, în adâncul inimii lor, ei nu cred că ele sunt realizabile. Ei nu consideră că faptul de a le scrie are vreo importanţă. Ei în­cearcă să se protejeze împotriva dezamăgirii. Procedând astfel, ei înşişi îşi asigură dezamăgiri si eşecuri în călătoria lor prin viaţă, însă atunci când vă autodisciplinaţi ca să vă notaţi scopu­rile, însuşi acest fapt depăşeşte mecanismul eşecului, si-i dă mecanismului succesului putere deplină.

Pasul 4. **Alcătuiţi o listă cu toate avantajele de care vă veţi bucura din atingerea scopurilor.**

Aşa cum scopurile sunt combustibilul din furnalul reali­zării, motivele date de întrebarea „de ce" sunt forţe care vă in­tensifică dorinţele şi vă determină să mergeţi înainte. Motivaţia voastră depinde, în primul rând, de stimuli, de considerentele care vă fac să acţionaţi iniţial - şi, cu cât veţi avea mai mulţi stimuli, cu atât veţi fi mai motivaţi.

Filozoful german, Nietzsche, scria: „Un om poate supor­ta orice, dacă are un mare de ce". Vă puteţi motiva să realizaţi lucruri măreţe, doar dacă aveţi un vis măreţ. Motivele date de întrebarea „de ce" trebuie să fie înălţătoare şi însufleţitoare. Ele trebuie să fie suficient de măreţe ca să vă împingă înainte.

Doar atunci când aveţi motive puternice pentru a vă reali­za obiectivul major, dezvoltaţi „intensitatea scopului", care vă face irezistibili. Dacă motivele, credinţa şi dorinţele sunt sufi­cient de mari si de puternice, atunci nimic nu vă poate opri.

**MOTIVELE VA VOR ÎMPINGE ÎNAINTE**

Un tânăr a mers la Socrate si l-a întrebat cum ar putea câştiga înţelepciune. Ca răspuns, Socrate l-a rugat pe tânăr să se plimbe cu el pe un lac din apropiere. Când apa a fost de aproa­pe un metru şi jumătate adâncime, Socrate l-a înşfăcat brusc pe tânăr şi i-a împins capul sub apă. Apoi l-a ţinut acolo. La început, tânărul a crezut că este o glumă şi nu a opus rezistenţă. Dar, fiind ţinut în continuare sub apă, s-a speriat. Simţind că nu mai are aer, s-a luptat cu disperare să revină la suprafaţă, în cele din urmă, Socrate l-a scos la suprafaţă. Tânărul tuşea, scuipa şi încer­ca să respire. Socrate i-a spus: „Când vei dori înţelepciune cu aceeaşi intensitate cu care ţi-ai dorit să respiri, nimic nu te va opri să o obţii". La fel stau lucrurile şi cu scopurile voastre.

Una dintre sarcini este de a vă menţine vie dorinţa, con­tinuând să vă gândiţi la toate avantajele, satisfacţiile şi răsplata de care vă veţi bucura ca rezultat al realizării scopului. Fiecare persoană este entuziasmată şi motivată de lucruri diferite. De exemplu, scriitorul britanic, E.M. Forster, spunea: „Scriu, ca să câştig respectul celor pe care îi respect". Unii oameni sunt mo­tivaţi de bani, de posibilitatea de a locui într-o casă mare şi de a conduce o maşină frumoasă. Alţii sunt motivaţi de dorinţa de a li se recunoaşte meritele, de statut social şi prestigiu, de dorinţa de a câştiga admiraţia celorlalţi.

Alcătuiţi o listă cu toate beneficiile, tangibile şi intangi­bile, de care vă veţi putea bucura în urma atingerii scopurilor stabilite. Veţi constata că, cu cât lista este mai lungă, cu atât mai motivaţi şi mai hotărâţi veţi deveni. Nivelul motivaţiei este moderat, doar dacă aveţi numai unul sau două motive pentru a vă realiza scopurile, Veţi fi uşor de descurajat când lucrurile vor merge prost - şi asta se va întâmpla în mod sigur.

Dacă aveţi 20-30 de motive pentru a vă atinge scopul, veţi deveni irezistibil. Nimic nu vă va descuraja sau împiedica să continuaţi, până când veţi realiza ceea ce v-aţi pus în gând.

Pasul 5: **Analizaţi-vă poziţia, punctul de plecare.**

Dacă vă decideţi să slăbiţi în greutate, primul lucru pe care trebuie să-l faceţi este să vă cântăriţi. Dacă doriţi să realizaţi un anumit venit, primul lucru pe care îl aveţi de făcut este să vă faceţi o evaluare financiară, pentru a vedea cât câştigaţi astăzi.

Determinarea punctului de plecare vă dă o bază de la care să porniţi, ca să vă măsuraţi progresul. Din nou subliniez faptul că, cu cât ştiţi mai bine de unde porniţi şi încotro vă îndreptaţi, cu atât este mai posibil să ajungeţi la destinaţie.

Pasul 6: **Fixaţi un termen limită**

Fixaţi un termen limită pentru toate scopurile tangibile, măsurabile - cum ar fi mărirea veniturilor, pierderea kilogra­melor în plus, ori alergatul pe o anumită distanţă. Dar nu vă sta­biliţi termene limită pentru scopuri intangibile, cum ar fi dez­voltarea răbdării, a amabilităţii, a compasiunii, a autodisciplinei, sau a altor calităţi personale.

Atunci când fixaţi un termen limită pentru un scop tangi­bil, îl programaţi în mintea voastră şi activaţi „sistemul de forţă" al subconştientului, care va avea grijă să realizaţi scopul pro­pus, cel mai târziu până la data stabilită. Atunci când fixaţi un termen limită pentru dezvoltarea unei calităţi personale, ace­laşi sistem de forţă are grijă ca termenul limită să fie prima zi în care începeţi să demonstraţi cu adevărat că aveţi calitatea pe care aţi ales-o.

Adesea, oamenii nu-şi fixează termene limită, de teamă că nu vor realiza scopurile în perioada pe care şi-au propus-o. Ei fac tot posibilul, inclusiv faptul că nu stabilesc cu exactitate un termen limită, pentru a evita sentimentele de descurajare ce ar putea surveni.

Ce se întâmplă dacă vă fixaţi un scop şi un termen limită pe care nu îl respectaţi? Simplu: fixaţi alt termen limită. Aceasta înseamnă doar că nu sunteţi gata încă. Aţi anticipat greşit. Aţi fost prea optimişti. Iar dacă nu vă realizaţi scopul până la noul termen fixat, stabiliţi un alt termen - până când, într-un final, veţi realiza ceea ce v-aţi propus. Cum spunea prietenul meu, coordonatorul de vânzări, Don Hutson: „Nu există scopuri nerealiste, ci numai termene nerealiste".

Dar, e probabil ca în 80% din cazuri, dacă scopurile voas­tre sunt suficient de realiste si planurile suficient de minuţios pregătite şi le respectaţi cu stricteţe, atunci vă veţi îndeplini obiectivul până la termenul propus.

Dacă v-aţi propus un termen de doi, trei sau cinci ani pentru scopul major, următorul pas este să vă subdivizaţi sco­pul în subscopuri de nouăzeci de zile fiecare. Apoi divizaţi sub-scopurile de nouăzeci de zile în scopuri realizabile în treizeci de zile. întrucât scopul pe termen lung e un fel de Muntele Olimp pentru voi, puteţi fixa mai uşor scopuri realiste, pe ter­men scurt sau mediu, care să vă permită să faceţi progrese în fiecare zi.

**REVENIND DIN GÂNDIREA AXATĂ PE VIITOR**

În mintea voastră, începeţi prin a vizualiza scopul ca fiind deja realizat şi reveniţi către clipa prezentă. Proiectaţi-vă cu gândul în viitor, vizualizând scopul ca fiind un fapt împlinit, iar apoi priviţi înapoi la locul unde vă aflaţi în prezent. Imaginaţi-vă paşii pe care ar fi trebuit să-i parcurgeţi de la punctul în care vă aflaţi azi, spre ceea ce doriţi să fiţi în viitor. Acest proces de pla­nificare inversă, pornind de la vizualizarea scopului gata împlin­it, vă oferă o perspectivă deosebită asupra a ceea ce veţi avea de făcut pentru a vă atinge scopul. „Proiectaţi în viitor, priviţi înapoi" este o metodă puternică, ce vă permite să observaţi po­sibilităţile şi capcanele pe care, altfel, s-ar putea să nu le obser­vaţi. Ea vă sensibilizează percepţiile şi vă oferă perspective pe care nu le-aţi putea avea în nici un alt mod.

***Pasul 7: Faceţi o listă cu toate obstacolele care stau între voi şi realizarea scopului propus.*** Oriunde există posibilitatea atingerii unor succese deosebite, există şi obstacole mari. De fapt, obstacolele sunt aspectele negative inerente succesului si reuşitei. Dacă nu există obstacole între voi şi scopul propus, atunci acesta probabil nu este un scop, ci doar o activitate.

]Când alcătuiţi o listă cu toate obstacolele la care vă gân­diţi, organizaţi-o în ordinea importanţei acestora. Care este ob­stacolul major care stă între voi şi scopul stabilit? Acesta este „bolovanul" vostru. Pe drumul către îndeplinirea oricărui lucru important, veţi întâlni o serie de obstacole, ocoliri şi blocaje. Dar, aproape întotdeauna, în drumul vostru există un bolovan uriaş, o piedică majoră care vă blochează progresul. Asupra acestei piedici trebuie să vă concentraţi, pentru a o îndepărta înainte de a vă confrunta cu obstacole si probleme mărunte.

Principalul obstacol, sau „bolovan", poate fi intern sau ex­tern. El se poate afla în voi înşivă, sau în situaţia respectivă. Dacă este intern, el poate consta în lipsa unui anumit talent, sau a unei calităţi anume pe care trebuie să le aveţi pentru a vă înde­plini scopul. Trebuie să fiţi complet sinceri cu voi înşivă şi să vă întrebaţi: „Este ceva care trebuie schimbat în mine, sau trebuie să-mi dezvolt o anume capacitate pentru a-mi atinge scopul?"

Obstacolul principal poate fi extern. Poate aveţi o slujbă nepotrivită, sau mediu social sau relaţii nepotrivite. S-ar putea să constataţi că este necesar să o luaţi de la început, să faceţi altceva, altundeva, dacă este ca scopul să vi se realizeze. Care este „bolovanul" vostru personal?

A doua întrebare pe care trebuie să v-o puneţi pentru a identifica ce anume v-ar putea ţine pe loc, este: „Care e limita mea?" Care parte din procesul de trecere de la locul unde vă aflaţi acum, la realizarea scopului, determină viteza cu care îl îndepliniţi? Dacă munciţi în domeniul vânzărilor, iar scopul vos­tru este să aveţi venituri mai mari, limita este reprezentată de volumul şi de numărul de vânzări pe care le faceţi. Limita care vă împiedică să aveţi vânzări mai mari, ar putea fi numărul de noi contracte pe care le realizaţi. Ar putea fi şi abilitatea voas­tră de a convinge pe cineva să facă o comandă.

În aproape toate cazurile, există un moment care vă limitează. Acest impas determină rapiditatea cu care vă îndreptaţi spre scopul propus. Sarcina voastră este de a-l identifica şi de a face tot posibilul pentru a-l elimina. Câteodată, anihilarea unui singur blocaj, dacă e alegerea corectă, vă poate determina să înaintaţi mai mult decât orice alt lucru pe care l-aţi fi putut face.

***Pasul 8: Identificaţi Informaţiile suplimentare de care aveţi nevoie pentru a vă realiza scopul***

Trăim într-o societate bazată pe cunoaştere, iar cei mai de succes oameni sunt cei care deţin informaţii mai importante decât alţii. Aproape toate greşelile pe care le faceţi în viaţa pro­fesională şi financiară, sunt rezultatul deţinerii de informaţii insuficiente sau incorecte. Una dintre responsabilităţile voastre este să învăţaţi ceea ce trebuie să ştiţi pentru a putea realiza ceea ce doriţi.

Dar dacă nu deţineţi cunoştinţele sau informaţiile nece­sare, de unde le puteţi obţine? Să fie vorba de o capacitate, sau de o abilitate fundamentală de care aveţi nevoie, pentru a vă putea dezvolta prin studiu şi practică? Sau puteţi angaja pe cineva care deţine aceste cunoştinţe? Puteţi angaja pe cineva temporar - cum ar fi un consultant, sau un specialist care are cunoştinţe în domeniu? Există cineva care a mai înregistrat suc­cese în domeniul respectiv şi căruia i-aţi putea cere sfatul?

Alcătuiţi o listă cu toate informaţiile, talentele, capaci­tăţile şi experienţa de care veţi avea nevoie, apoi faceţi un plan pentru a învăţa, cumpăra, închiria sau împrumuta aceste infor­maţii, sau cunoaştere, cât de repede posibil. Stabiliţi care sunt cele mai importante calităţi sau informaţii care vă lipsesc. Din moment ce 80% din informaţiile necesare în domeniul respec­tiv sunt conţinute în 20% din informaţiile disponibile (regula 80/20), care este cea mai importantă informaţie sau abilitate de care aveţi nevoie pentru a vă realiza scopul?

**Pasul 9: Alcătuiţi o listă cu persoanele de a căror ajutor si colaborare aveţi nevoie**. Lista poate include membrii familiei, şeful, clienţii, bancherii, partenerii de afaceri, sau sursele de capital - şi chiar prietenii. Pentru a realiza ceva important, aveţi nevoie de ajutorul şi colaborarea multor oameni. Faceţi o listă şi organizaţi-o în ordinea priorităţilor. Al cui ajutor este cel mai important? Al cui ajutor sau colaborare se află pe locul doi ca importanţă?

**LEGEA COMPENSAŢIEI**

Legea compensaţiei este o versiune specială a Legii se­mănatului si culesului. Este o reformulare a Legii cauzei si efec­tului. Ea îşi are echivalentul în fizică, într-o lege care afirmă că pentru fiecare acţiune există o reacţie egală, din sens opus. Ea afirmă că pentru tot ceea ce faceţi, veţi fi recompensaţi într-un fel. Veţi primi ceea ce oferiţi.

Această lege afirmă, de asemenea, că ceilalţi vă vor ajuta să vă îndepliniţi scopul, numai dacă simt că vor fi recompensaţi într-un fel pentru eforturile lor. Nimeni nu munceşte pe gratis. Fiecare are o motivaţie personală. Acesta ar trebui să fie punc­tul de la care să plecaţi pentru a câştiga colaborarea celorlalţi. Răspundeţi la întrebarea: „Ce am de gând să fac pentru ei, ca să-i determin să mă ajute?"

**LEGEA RECIPROCITĂŢII**

Trebuie să cunoaşteţi, în permanenţă, care sunt dorinţele celor cu care colaboraţi, în America, toate relaţiile sociale şi de afaceri se bazează pe Legea reciprocităţii. Legea reciprocităţii afirmă că toţi oamenii au sentimentul lăuntric că, într-o relaţie, toţi trebuie să fie chil să răsplătească serviciile făcute unii alto­ra. Ei vor fi dornici să vă ajute să vă realizaţi scopurile, numai atunci când si voi aţi dovedit că doriţi să-i ajutaţi să şi le înde­plinească pe ale lor.

Persoanele cu cel mai mare succes din societatea noas­tră, în toate domeniile, sunt cele care au ajutat un mare număr de oameni să obţină ceea ce doresc. Ei şi-au asigurat o sursă de bune intenţii si i-au stimulat pe ceilalţi să le ofere ajutorul, să răsplătească binele făcut în trecut.

Legea supracompensaţiei este stimulată de obiceiul de a face întotdeauna mai mult decât sunteţi plătiţi. Persoanele si afacerile de succes sunt cele care au întrecut întotdeauna aş­teptările celorlalţi, cele care fac mai mult decât s-au aşteptat ceilalţi. Singura parte a ecuaţiei compensaţiei si reciprocităţii pe care o puteţi controla, o constituie cât anume oferiţi. Ceea ce obţineţi, depinde de voi. întrucât aceasta face parte din Le­gea semănatului şl culesului, dacă profitaţi de fiecare ocazie pentru a-i ajuta pe alţii, si aceştia, la rândul lor, vă vor acorda tot ajutorul de care aveţi nevoie.

Ceea ce oferiţi se va întoarce la voi, ca rezultat al ajuto­rului dat altora. Dacă aţi oferit muncă asiduă, ajutor şi onestita­te, veţi primi recompense şi respectul celorlalţi.

Dacă doriţi să intensificaţi cantitatea şi calitatea a ceea ce vi se oferă drept răsplată, nu trebuie să faceţi altceva decât să intensificaţi cantitatea şi calitatea serviciilor pe care le oferiţi. Făcând întotdeauna mai mult decât aţi primit ca plată, într-un fi­nal, veţi fi mai bine plătiţi decât sunteţi acum. Oferind mai mult, veţi primi mai mult. Oferind „supra-contribuţie", în cele din urmă, veţi fi „supra-recompensaţi".

Principiul efortului organizat - a munci în armonie cu cei­lalţi în vederea realizării unor scopuri comune, stă la baza tutu­ror realizările măreţe. Disponibilitatea şi abilitatea de a coopera eficient cu alţii, de a-i ajuta să-şi realizeze scopurile pentru ca şi aceştia, la rândul lor, să vă ajute să vi le realizaţi pe ale voas­tre, sunt indispensabile viitoarei voastre reuşite.

**Pasul 10: Alcătuiţi un plan**

Notaţi, în detaliu, ce anume doriţi, când doriţi, de ce doriţi şi de unde porniţi. Alcătuiţi o listă a tuturor obstacolelor pe care trebuie să le depăşiţi, cu informaţiile de care aveţi ne­voie şi cu persoanele de a căror ajutor aveţi nevoie. Cu ajutorul răspunsurilor date urmând paşii de la 1 la 9, aveţi toate ele­mentele necesare elaborării unui plan complet pentru rea­lizarea oricărui scop.

**PLĂNUL SUPREM**

Un plan este o listă de activităţi organizate în funcţie de timp şi de priorităţi. O listă organizată în funcţie de timp în­cepe, în ordine, cu primul lucru pe care-l aveţi de făcut şi se ex­tinde până la ultima sarcină de realizat înainte de îndeplinirea scopului. Multe activităţi pot fi făcute simultan. Alte sarcini pot fi realizate în ordine, una după cealaltă. Anumite activităţi tre­buie făcute continuu, de la începutul procesului până la sfârşit.

Un plan organizat în funcţie de priorităţi conţine activităţi aranjate în ordinea importanţei. Care este cel mai important lucru pe care trebuie să-l faceţi? Care este pe locul doi, ca im­portanţă? Continuaţi să vă puneţi aceste întrebări, până când aţi trecut pe listă fiecare activitate în funcţie de importanţa pe care o are în atingerea scopului final.

În urmă cu câţiva ani, preşedintele unei mari companii la care am lucrat mi-a oferit o oportunitate, îi fusese oferită, de o companie japoneză de automobile, distribuţia produselor lor pe o zonă geografică extinsă. M-a întrebat dacă mi-ar conveni să fac un studiu de piaţă în vederea preluării distribuţiei. Acesta implica înfiinţarea câtorva centre de vânzare şi apoi importul şi distribuţia automobilelor prin intermediul acestora.

Am acceptat imediat, fără să mă gândesc prea mult. Dar exista o problemă. Nu aveam nici cea mai vagă idee de unde să încep, sau ce să fac. în următoarele două luni am făcut cer­cetări importante şi serioase asupra importului şi distribuţiei de automobile japoneze. Am vizitat fiecare reprezentant care vin­dea automobile similare. Am cerut sfaturi şi ajutor de la oricine era în măsură să mi le ofere. Am avut noroc. Unul dintre con­sultanţii cu care am vorbit fusese angajat, în urmă cu patru ani, de o firmă mare, pentru a face un studiu de fezabilitate com­plet, având ca subiect importul de automobile din Japonia. Stu­diul său nu a mai fost folosit, dar el încă mai avea toate notiţele.

L-am întrebat dacă aş putea să arunc o privire peste în­semnările lui şi mi le-a arătat. Printre ele am găsit o listă cu patruzeci şi cinci de lucruri pe care le avea de făcut o companie care se ocupă cu importul si distribuţia automobilelor japo­neze, prin intermediul unei reţele. Era un plan bun pentru o asemenea afacere.

Am făcut o copie a listei şi am folosit-o ca îndrumar. O purtam cu mine zi si noapte. Am început cu punctul nr. 1. în decurs de trei luni, am completat fiecare punct de pe listă, iar vaporul cu primele automobile a si sosit din Japonia. Am con­tinuat cu înfiinţarea a încă şaizeci şi cinci de firme de distribuţie si am vândut automobile în valoare de douăzeci şi cinci de mili­oane de dolari. Această activitate a adus companiei beneficii de milioane de dolari.

Nu a fost uşor. Au fost depuse eforturi uriaşe în vânzări, servicii, promovare, relaţii interumane, finanţe şi administraţie, însă punctul de plecare l-a constituit lista detaliată cu ceea ce era necesar să fie realizat de la început şi până la finalizarea proiectului. O listă bună vă oferă o cale de urmat şi creşte spec­taculos şansa realizării scopului propus. Ea este esenţa tuturor planificărilor personale şi a eficienţei individuale. Pentru a o fa­ce nu aveţi nevoie decât de hârtie, un pix, un obiectiv - şi de voi înşivă.

**ÎMBUNĂTĂŢIŢI PLĂNUL PE PARCURS**

Odată ce aveţi un plan de acţiune detaliat, începeţi. Acceptaţi faptul că planul va avea şi defecte. Nu va fi perfect în­că de la început. Nu vă îngrijoraţi. Evitaţi tentaţia „perfecţionismului". Dacă vă veţi împiedica de primul obstacol şi nu-l veţi depăşi, nu veţi mai face nimic.

Una dintre caracteristicile persoanelor superioare este că pot accepta ecourile acţiunilor lor şi pot corecta, pe parcurs, eventualele defecte. Ele sunt interesate mai mult de ce este co­rect, decât de cine are dreptate. Continuaţi să munciţi la planul vostru, până când aţi scos toate punctele slabe. De fiecare dată când vă loviţi de un obstacol sau de un blocaj, revedeţi planul si faceţi schimbările necesare. Cu timpul, veţi avea un plan care va funcţiona pentru voi, asemeni unei maşini bine întreţinute.

Cu cât planurile voastre sunt mai detaliate si mai bine organizate, cu atât este mai posibil să vă realizaţi scopurile la timp, întocmai cum v-aţi propus.

Revista Inc. a publicat recent interviuri luate unui număr de cincizeci de preşedinţi de companii. S-a constatat că există o relaţie directă între detaliile necesare pregătirii planurilor de afaceri şi nivelul de succes pe care l-a obţinut afacerea.

Aproape în fiecare caz, însă, afacerea care s-a dezvoltat a fost diferită de planul original. Potrivit studiului, procesul de planificare şi anticiparea fiecărui detaliu, cât de mic, sunt cele care conduc la succes. Un plan bine întocmit, la care au putut aduce mici modificări, pe măsura reacţiilor primite de pe piaţă, le-a asigurat vânzări profitabile.

Dezvoltarea unui plan detaliat, revizuit şi îmbunătăţit în mod constant este esenţială în realizarea scopurilor voastre majore.

**Pasul 11: Folosiţi vizualizarea**

Creaţi-vă o imagine mentală clară a scopului, ca şi cum acesta ar fi deja realizat. Revedeţi această imagine, iar şi iar, pe ecranul minţii. De fiecare dată când vizualizaţi scopul propus ca fiind deja îndeplinit, vă intensificaţi dorinţa şi credinţa că acesta poate fi realizat. Ceea ce vedeţi, este ceea ce obţineţi.

Subconştientul este activat de imagini. Până acum, stabi­lirea şi planificarea scopurilor vă oferă detaliile unei imagini ab­solut clare, cu care vă puteţi alimenta, în mod repetat, mintea subconstientă. Aceste imagini mentale clare vă concentrează puterile mentale şi activează Legea atracţiei. Imediat începeţi să atrageţi, ca un magnet, oamenii, ideile şi oportunităţile de care aveţi nevoie pentru a vă atinge obiectivele.

**Pasul 12: Hotărâţi dinainte că nu veţi renunţa absolut niciodată.**

Susţineţi-vă scopurile si planurile cu perseverenţă şi hotă­râre. Nu luaţi niciodată în considerare posibilitatea eşecului. Niciodată să nu vă gândiţi că aţi putea renunţa. Hotărâţi să staţi pe poziţie, indiferent ce s-ar întâmpla. Si, atâta vreme cât veţi refuza să renunţaţi, veţi avea succes, în cele din urmă.

Dezvoltaţi-vă abilitatea de a persevera în faţa inevitabi­lelor obstacole şi dificultăţi pe care le întâmpinaţi. Uneori, ca­pacitatea de a persevera este cea care vă ajută să depăşiţi ob­stacolele cele mai mari. Stabilirea scopurilor începe cu dorinţa - si continuă cu perseverenţa. Cu cât perseveraţi mai mult, cu atât deveniţi mai convinşi şi mai hotărâţi, în cele din urmă, atingeţi punctul în care nimic nu vă mai poate opri. Si nici nu vă va opri ceva!

Există multe poezii despre perseverenţă şi hotărâre, lată una dintre cele mai folositoare pe care le-am citit:

*Când lucrurile nu merg bine, cum se-ntâmplă uneori,*

*Când drumul urcă o pantă abruptă,*

*Când banii sunt puţini şi datoriile mari,*

*Când vrei să zâmbeşti, dar trebuie să oftezi,*

*Când grijile te copleşesc,*

*Odihneşte-te dacă trebuie, dar nu renunţa.*

*Să ştii că viaţa este ciudată, cu toate meandrele ei,*

*Şi asta o aflăm cu toţii, când ne vine vremea,*

*Eşecuri fără număr ne copleşesc,*

*Atunci când am fi putut, de fapt, să reuşim.*

*Succesul nu e decât cealaltă faţă a eşecului,*

*Strălucirea argintie a norilor îndoielii.*

*Şi niciodată nu ştii cât eşti de aproape,*

*Nu ştii că totul poate fi lângă tine,*

*Când pare a fi atât de departe.*

*Continuă să lupţi, chiar dacă eşti foarte lovit,*

*Când lucrurile merg cel mai prost, atunci nu renunţa!*

- Anonim

**TEHNICA ACŢIUNII CONTINUE**

Odată ce aţi stabilit clar scopurile şi planurile şi aţi luat decizia că nu veţi renunţa până când nu le veţi îndeplini, începeţi să folosiţi tehnica acţiunii continue, pentru a vă mişca în direcţia obiectivelor propuse.

Tehnica acţiunii continue vă menţine pe drumul către scopul vostru. Ea se bazează pe principiile din fizică, emise de Isaac Newton, referitoare la inerţie şi mişcare. Aceste principii afirmă că un corp în mişcare tinde să rămână în mişcare, cu condiţia ca asupra lui să nu acţioneze o forţă exterioară. Ele afirmă, de asemenea, că în timp ce pentru a pune în mişcare un corp aflat în stare de repaus este necesară o mare cantitate de energie, pentru a-l menţine în mişcare la aceeaşi viteză, este necesară o cantitate mai mică de energie. Acesta este unul dintre cele mai importante principii care stau la baza mari­lor succese.

Principiul mişcării are, de asemenea, dimensiuni emo­ţionale şi spirituale, îl simţiţi în senzaţiile de motivaţie şi entuzi­asm pe care le trăiţi în timp ce vă îndreptaţi spre îndeplinirea unui scop pe care îl doriţi foarte tare. Aveţi mai mult entuziasm şi energie. Vă îndreptaţi mai rapid spre scopul vostru şi pare că şi acesta se îndreaptă mai rapid către voi.

Mulţi oameni se lansează în realizarea unui scop, apoi în­cetinesc viteza şi se opresc. Odată ce s-au oprit, ei constată că reluarea activităţii la care au renunţat este atât de dificilă, încât nu o mai pot realiza. Nu lăsaţi să vi se întâmple acest lucru. Menţinerea mişcării, odată începută, este esenţială succesului şi reuşitei.

Vă menţineţi impulsul iniţial, acţionând continuu spre atingerea scopului. Nu micşoraţi ritmul. Vă definiţi scopurile în funcţie de activităţile necesare pentru a le îndeplini, apoi vă dis­ciplinaţi pentru a le realiza. Faceţi în fiecare zi ceva care să vă îndrepte spre realizarea scopurilor majore.

„Nimic nu are succes mai mult ca succesul". Trebuie să dezvoltaţi obiceiul succesului, făcând absolut în fiecare zi ceva care să vă îndrepte spre scopurile voastre. Repetaţi-le în fiecare dimineaţă şi gândiţi-vă la ele în fiecare zi. Căutaţi mereu ceva ce puteţi face pentru a contribui la realizarea lor. Poate fi un lucru minor sau major, dar pentru ca să păstraţi impulsul iniţial şi să rămâneţi optimişti şi motivaţi, trebuie să acţionaţi contin­uu în concordanţă cu ceea ce speraţi să realizaţi.

Folosiţi zilnic tehnica acţiunii continue, până când deve­niţi o persoană într-o continuă mişcare, care-şi stabileşte obiec­tive şi le şi realizează. Aşiguraţi-vă că nu lăsaţi să treacă o zi fără să realizaţi ceva - iar cu cât se întâmplă mai devreme dimi­neaţa, cu atât mai bine. Amintiţi-vă că ritmul rapid este esenţial pentru succes. Cu cât faceţi şi încercaţi mai multe lucruri şi cu cât le faceţi şi le realizaţi mai rapid, cu atât veţi avea mai multă energie şi entuziasm şi cu atât veţi reuşi mai bine.

**O POVESTE ADEVĂRATĂ**

lată un exemplu care demonstrează eficienţa sistemului de stabilire a scopurilor. Susţineam un curs despre importanţa stabilirii scopurilor, în faţa unei audienţe formată din aproxi­mativ opt sute de persoane, când un om - pe care-l cunoşteam de la un seminar anterior - m-a rugat şă-l laş să spună câteva cuvinte la microfon. A spus că doreşte să povestească ce i s-a întâmplat, după ce a introdus acest sistem în viaţa sa.

El a relatat audienţei că, în urmă cu şase săptămâni, par­ticipase la seminarul nostru, împreună cu prietena lui. Era direc­tor la o firmă de asigurări şi a explicat că, în cei paisprezece ani de experienţă în domeniul asigurărilor, a participat la multe şeminarii de specializare profesională, împreună cu prietena lui, planificase să participe la prima parte a seminarului de do­uă zile şi apoi să plece la cumpărături. Era convins că nu mai putea afla nimic nou, după multele cursuri la care luase parte până atunci.

A spus apoi că au rămas până la sfârşitul celor două zile de seminar. Când au plecat, erau entuziasmaţi de ceea ce au învăţat şi erau dornici să pună în practică - mai ales sistemul de fixare a scopurilor. A continuat spunând că îşi luase liber zi­ua următoare, pentru ca el şi prietena sa să poată petrece în­treaga zi pentru a planifica următorii ani, aplicând această me­todă de stabilire a scopurilor. Au avut nevoie de zece ore pentru a finaliza planul. Erau prieteni de doi ani şi, în acest timp, discutaseră şi despre căsătorie, dar nu luaseră nici o hotărâre sau angajament. Au decis ca unul dintre scopurile lor să fie că­sătoria şi, potrivit celor învăţate, au fixat şi un termen limită pentru data căsătoriei.

Apoi au stabilit trei şubşcopuri legate de căsătoria lor. Pri­mul a fost că vor cumpăra şi vor achita casa visurilor lor, înainte să se căsătorească. Era sfârşitul lui octombrie, iar ei participa­seră la seminar în mijlocul lui septembrie. Data căsătoriei a fost fixată pe 4 februarie a anului ce urma. Această dată a devenit termenul limită şi pentru achiziţionarea casei.

Al doilea scop era ca dr. Robert Schuller să oficieze căsă­toria, în Crystal Cathedral din Garden Crove, California.

Al treilea scop era ca recepţia de nuntă să aibă loc la bor­dul navei „Love Boaî", în Long Beach, California.

După notarea acestor scopuri în detaliu, au trecut imedi­at la acţiune, în seara următoare s-au uitat la case si, în cele din urmă, au găsit exact ce şi-au dorit. Preţul de vânzare era de 220.000 de dolari, dar au aflat că o pot obţine la 180.000 de dolari, dacă plăteau pe loc. Problema era că nu aveau aproape deloc economii. Trebuiau să facă rost de ei, sau să-i câştige, astfel încât şi-au fixat un nou scop: să câştige 180.000 de dolari, în următoarele nouăzeci de zile.

l-au telefonat dr. Schuller la Crystal Cathedral, pentru a aranja data căsătoriei pe 4 februarie. Li s-a spus că dr. Schuller nu mai oficia căsătorii. Era imposibil, nici nu încăpea în dis­cuţie, însă ei au insistat. Au întrebat dacă era o modalitate de a-l face să se răzgândească. Secretara le-a explicat că era prea ocupat şi că nu se mai putea face nimic.

Au insistat din nou. Era vreo posibilitate să-l contacteze personal? în cele din urmă, secretara le-a spus că puteau să-i scrie personal, dar să nu spere prea mult.

Imediat i-au scris dr. Schuller o scrisoare, l-au explicat cât de mult cred în gândirea conform căreia „totul e posibil", cât de important era pentru ei ca el să le oficieze cununia şi cât de mult ar însemna acest lucru în vieţile lor. Au expediat scrisoarea şi şi-au îndreptat atenţia spre al doilea scop: „Love Boat". Din nou au întâmpinat un obstacol. Când au sunat agentul pentru a rezerva nava, li s-a spus că aceasta urma să fie în larg în acea zi, urmând să se întoarcă la ora 16 şi să plece din nou la ora 20. Nu era posibil ca ei să ţină recepţia pe navă, la acea dată.

Dar ei erau extrem de hotărâţi şi incredibil de optimişti. Ştiau că nu au nimic de pierdut. Au sunat o prietenă care lucra în turism şi au rugat-o să-i ajute într-un fel. Si ea a primit acelaşi răspuns din partea celor ce se ocupau de navă. Nu era posibil.

Experienţa lor nu a fost neobişnuită, îşi stabiliseră trei scopuri majore şi întâmpinaseră obstacole cu fiecare dintre ele. Aşa se va întâmpla si cu voi. Amintiţi-vă, dacă nu există ob­stacole, probabil nu există nici scopuri; totul reprezintă doar o sarcină de îndeplinit.

Ori de câte ori vă fixaţi scopuri care sunt mai presus decât orice aţi făcut până atunci, vă veţi confrunta imediat cu frustrări şi dificultăţi pe care nu le-aţi anticipat. Una dintre ele va fi că veţi auzi o mie de versiuni ale cuvântului „nu".

Nu fiţi îngrijoraţi şi nu vă descurajaţi. Momentele negati­ve prin care treceţi fac parte din „testul de perseverenţă". Ele sunt absolut fireşti şi vor arăta cât de mult doriţi ceva, orice ar fi acel ceva. Iar dacă nu merită să luptaţi pentru scop, atunci probabil că nici nu este ceva important.

Cuplul de care vă povesteam nu era de oprit. Au scris o altă scrisoare, de această dată agentului navei „Love Boat". Au explicat situaţia şi şi-au exprimat dorinţa de a rezerva o sală pe navă pentru după-amiaza zilei de 4 februarie.

Singurul si cel mai mare obstacol al lor era să obţină banii necesari pentru a-şi cumpăra casa mult visată, înainte ca aceas­ta să fie vândută altcuiva. Cu răbdare şi încredere, au deschis un depozit bancar în valoare de o mie de dolari, cu termen la două luni.

Apoi, au început să aibă loc lucruri uimitoare. El a finali­zat pentru o firmă un contract de asigurare important, la care lucra de sase luni şi care acoperea toate cerinţele companiei respective: sănătate, pensii, asigurare de viaţă şi proprietăţi.

Preşedintele firmei l-a sunat, anunţându-l că pachetul de asigu­rări fusese aprobat de către conducere si că doreau să-l finali­zeze şi să-l achite până la sfârşitul anului. Când tranzacţia a fost finalizată, comisionul său pentru poliţa multianuală s-a ridicat la suma de peste 90.000 de dolari, cel mai mare comision pe care-l primise până atunci.

Lucrurile nu s-au oprit aici. O săptămână mai târziu, pre­şedintele companiei l-a sunat şi i-a spus că îi povestise unui prie­ten, care deţinea o companie similară, despre asigurarea făcută de el. Prietenul preşedintelui era interesat să introducă acelaşi tip de asigurare în compania sa. întrebarea era: îl putea ajuta?

Dacă îl putea ajuta?! Normal că putea! în decurs de două săptămâni, a elaborat un pachet de asigurări aproape identic pentru noul client.

Când vânzarea s-a încheiat, comisionul lui pentru a doua asigurare era de 90.000 de dolari!

Acesta a fost doar începutul. Câteva zile mai târziu, au primit un telefon de la biroul dr. Schuller, de la aceeaşi secre­tară cu care vorbiseră în urmă cu două săptămâni.

„Nu ştiu ce i-aţi scris", a spus ea „dar dr. Schuller a ieşit acum câteva minute din biroul său cu scrisoarea dumneavoas­tră în mână şi a spus că vă va căsători pe 4 februarie, la orele 14, cum aţi cerut".

Şi ca şi cum asta nu ar fi fost destul, o săptămână mai târziu au primit un telefon de la compania navală. Tocmai făcuseră programul navei pentru anul ce urma. Nava urma să ancoreze la amiază, în loc de ora 16, şi să plece la orele 20. Dacă mai doreau să organizeze recepţia la bordul navei, nava era disponibilă între orele 16 şi 18.

El si-a încheiat povestirea cu următoarele cuvinte: „Simt că am realizat mai multe în aceste ultime sase săptămâni, folosind aceste idei, decât în ultimii cinci ani. Credeam că am înţeles demult sistemul de fixare a scopurilor, dar nu bănuiam cât de puternic poate fi acesta, până când nu am început să îl aplic în mod organizat".

**RECAPITULARE CELOR 12 PAŞI**

Aţi observat ce putere incredibilă au indus aceşti doi tineri scopurilor lor, urmând cei 12 paşi. Ei au activat toate legile men­tale şi le-au făcut să acţioneze armonios, pentru un scop major.

Pasul 1: **Dorinţa.** Ei au ştiut exact ce anume doresc. Dorinţa era absolut personală. Au simţit-o foarte intens.

Pasul 2: **Convingerea**. Ei au fost absolut convinşi că pot avea nunta exact aşa cum au visat-o. Si-au păstrat încrederea şi optimismul în faţa adversităţilor. Au avut credinţa absolută că totul va acţiona în favoarea lor.

Poate că cel mai important lucru este că şi-au demonstrat credinţa, acţionând pentru a-şi îndeplini scopurile, chiar şi atun­ci când li s-a spus că nu se mai putea face nimic.

Pasul 3: **Scrieţi pe hârtie**. Ei şi-au scris clar speranţele şi visurile pe hârtie, dedicându-se lor cu totul. Notându-le în deta­liu, şi-au întărit dorinţele şi şi-au consolidat încrederea în capa­citatea lor de a le împlini, în cele din urmă.

Pasul 4: **Stabiliţi în ce măsură veţi beneficia de pe urma împlinirii scopului propus.** Ei au ştiut foarte clar în ce măsură nunta planificată si casa visurilor lor vor contribui la construirea fundamentului fericirii lor în anii care vin.

Pasul 5: **Analizaţi-vă punctul de pornire**. Cei doi s-au gân­dit în mod serios la vieţile lor. Au stabilit unde se aflau faţă de unde doreau cu adevărat să ajungă. Apoi au luat nişte decizii clare. De acolo a plecat totul.

Pasul 6: **Fixaţi un termen limită**. Ei şi-au ales o dată clară pentru nuntă şi au acţionat începând de atunci, până în mo­mentul în care se aflau. Au refuzat să schimbe data, chiar şi atunci când au întâmpinat dificultăţi. Au refuzat ca ceva să fie amânat din cauza obstacolelor întâlnite.

Pasul 7: **Identificaţi obstacolele care va stau în cale**. Primul lucru pe care l-au stabilit a fost că doreau să cumpere o casă în care să locuiască împreună. Principalul obstacol era fap­tul că nu aveau banii necesari. Au început de aici. Banii pentru casă constituiau „bolovanul", piedica cea mai mare.

Pasul 8: **Identificaţi cunoştinţele sau informaţiile supli­mentare de care aveţi nevoie**. S-au străduit să descopere ceea ce era necesar să ştie. Au întrebat peste tot. Au trimis scrisori. Au acţionat.

Pasul 9. **Identificaţi persoanele de a căror colaborare aveţi nevoie**. Cei doi au alcătuit o listă cu persoanele de al căror ajutor aveau nevoie pentru a-si realiza scopurile propuse la data fixată. Tânărul a lucrat pentru potenţialii clienţi şi, împre­ună cu fata, au acţionat rezolvând detaliile căsătoriei.

Pasul 10: **Alcătuiţi un plan**. Odată ce au trecut de primii nouă paşi, aveau toate elementele componente ale proiectu­lui. Apoi a fost relativ simplu să acţioneze conform planului. Cu o listă de acţiune completă, şi-au reunit forţele în următoarele patru luni, ceea ce i-a ajutat să-şi realizeze scopurile.

Pasul 11: **Vizualizarea**. Cei doi au căpătat o imagine men­tală clară a ceea ce doreau. S-au „plimbat" prin fiecare încăpere a casei visurilor lor. Si-au luat broşuri cu imagini ale Catedralei de Cristal, în programele de duminică au urmărit la televiziune serviciile religioase oficiate acolo. Au privit fotografii cu nava „Love Boat" şi au văzut-o si la televizor. Ori de câte ori erau îm­preună, îşi imaginau şi visau la nunta perfectă şi la casa ideală.

Pasul 12. **Perseverenţa**. Nu s-au gândit niciodată la posi­bilitatea unui eşec. Si-au păstrat visurile. Au căutat modalităţi de a depăşi obstacolele. Dacă ceva nu mergea, încercau altce­va. Au perseverat, până când, în cele din urmă, au reuşit.

Si apoi, când totul a fost gata, toată lumea le-a spus ce norocoi sunt!

**ÎN CĂUTAREA AURULUI**

Există puţine limitări pentru ceea ce puteţi realiza. Majo­ritatea sunt autoimpuse. Ele sunt rezultatul temerilor şi îndo­ielilor care nu vă lasă să încercaţi.

Puteţi depăşi aceste limite autoimpuse, acţionând con-lorm cu scopul vostru major.

Succesul si fericirea la care visaţi încep cu acest sistem de fixare a scopurilor, prin care decideţi cu exactitate ce anume doriţi şi apoi acţionaţi aşa cum trebuie pentru realizarea lor.

Procedeul şi sistemul descrise în acest capitol sunt mai mult decât un simplu mijloc mecanic de a realiza ceva într-un mod organizat. Ele conţin combinaţia care vă descătuşează po­tenţialul nelimitat. Aceşti paşi nu numai că vă activează mintea pozitivă si vă eliberează creativitatea, dar fac si ca toate legile mentale să conlucreze armonios înspre realizarea scopurilor celor mai importante.

Mai important decât atât, practicarea acestor principii si reguli pentru atingerea scopurilor vă descătuşează puterile minţii supraconstiente. Această metodologie vă pune la dispo­ziţie resurse pe care le puteţi folosi pentru a vă schimba viaţa într-un mod pe care nu vi-l puteţi imagina încă.

Activarea şi folosirea corectă a minţii supraconstiente este cea mai importantă descoperire pe care o puteţi face. Ea este cheia către fericire, sănătate, prosperitate şi o exprimare de sine completă. Mintea supraconştientă este fundamentul pe care se clădeşte întreaga măreţie personală şi reuşita deose­bită, aşa cum veţi vedea în capitolul următor.

CAPITOLUL 6 **PUTEREA SUPREMĂ**

Există o veche legendă din Grecia antică, despre începu­turile lumii. După ce au creat Pământul şi omul, păsările şi ani­malele, creaturile mărilor, plantele şi florile şi tot ce este viu, ze­ilor din muntele Olimp le-a mai rămas un singur lucru de făcut - acela de a ascunde secretul vieţii într-un loc în care să nu poa­tă fi descoperit, până când conştiinţa omului nu evolua până la punctul în care era pregătit să-l afle.

Zeii s-au certat asupra locului în care să fie ascuns secre­tul. Unul a spus: „Să-l ascundem pe cel mai înalt munte. Acolo, omul nu-l va găsi niciodată". Dar un alt zeu a spus: „Am creat omul cu o ambiţie şi o curiozitate de nestăvilit, astfel încât, în cele din urmă, se va căţăra si pe cel mai înalt munte."

Apoi, unul a sugerat să ascundă secretul pe fundul celui mai adânc ocean. Altul a replicat: „Am creat omul cu imaginaţie nelimitată şi cu dorinţa intensă de a explora lumea. Mai devre­me sau mai târziu, omul va atinge chiar şi cele mai mari adân­cimi ale oceanelor."

În cele din urmă, un zeu a venit cu o soluţie: „Să-l ascun­dem în ultimul loc în care omul ar căuta vreodată, un loc în care va ajunge numai după ce va fi epuizat toate celelalte posibili­tăţi şi va fi, în sfârşit, pregătit".

„Si unde este acesta?", au întrebat ceilalţi zei. Zeul a răspuns: „îl vom ascunde în adâncul inimii sale". Si aşa au şi făcut.

Timp de cinci mii de ani, unii dintre cei mai înţelepţi oameni ai tuturor civilizaţiilor au căutat secretele timpului, cheia care le-ar fi permis să deschidă vastul tezaur al potenţialului care se găseşte ascuns adânc în fiecare om. Ei au întemeiat frăţii, societăţi secrete si comunităţi tainice, dedicate explorării ultimei şi primei frontiere: puterile interioare ale minţii omeneşti. Mulţi şi-au petrecut întreaga viaţă în comunităţi religioase, mănăstiri şi ordine secrete, trecând prin ritualuri si iniţieri elaborate, în timpul cărora li s-au relevat frânturi din acest mare secret.

**MARŞUL PROGRESULUI**

Cele mai mari progrese pentru aflarea acestui secret s-au făcut în ultimii 100 de ani - mai mari decât în toate secolele anterioare de când omenirea se află pe Pământ. Secretul tim­pului, cheia către sănătate, fericire şi prosperitate, a fost desco­perit în ceea ce se numeşte mintea supraconştientă.

Dacă folosiţi corect supraconstientul, veţi putea rezolva orice problemă, veţi depăşi orice obstacol şi veţi realiza orice 1 obiectiv pe care îl doriţi cu sinceritate. Toată măreţia personală i şi reuşita individuală se bazează pe acesta. De fapt, tot ce am discutat până acum v-a pregătit pentru a vă folosi puterile supra-conştientului, în vederea transformării calităţii vieţii voastre.

Mulţi dintre înţelepţii lumii au admirat această putere şi au scris despre ea, denumind-o în mai multe feluri. Madame Blavatsky, teozof rus, a numit-o „doctrina secretă". Poetul şi filo­zoful Ralph Waldo Emerson a denumit-o „suprasuflet", afir­mând: „Stăm în poala unei imense inteligenţe, care răspunde tuturor nevoilor noastre". Emerson a comparat această inteli­genţă cu un ocean, şi a spus că, atunci primim semnale din par­tea ei, le recunoaştem ca venind de dincolo de noi şi de minţile noastre limitate.

Napoleon Hill s-a referit la această putere ca la „inteli­genţa infinită", numind-o depozitul universal de cunoştinţe şi sursa întregii imaginaţii şi creativităţi. El pretindea că abilitatea de a accesa această inteligenţă este parte esenţială a marelui succes de care se bucură sute de persoane înstărite pe care le-a intervievat de-a lungul anilor.

Cari Jung, psihanalistul elveţian, a numit-o „mintea supraconştientă", spunând că acesta conţine toată înţelepciunea ' rasei umane, trecutul, prezentul şi viitorul. A mai fost numită şi „subconştientul universal", „inconştientul colectiv" si „mintea universală" - şi mulţi oameni o denumesc „minte divină" sau „subconştient creator".

Indiferent de denumirea pe care o alegeţi, aproape că nu există limite să realizaţi ceea ce doriţi, atunci când o accesaţi, o folosiţi şi o lăsaţi să vă folosească în mod regulat.

Ar fi foarte greu să vă explic cum acţionează mintea su­praconştientă, dacă nu sunteţi deja familiarizaţi cu ea. Pe tot parcursul vieţii aţi folosit-o de multe ori la întâmplare. De fapt, multe din ceea ce aţi realizat deja pot fi atribuite folosirii întâm­plătoare a acestei puteri, în acest capitol, scopul meu este să vă arăt cum să o folosiţi sistematic, astfel încât să vă creşteţi într-un mod substanţial nivelul de sănătate, fericire si prosperitate.

**SURSA CREATIVITĂŢII**

Supraconstientul este sursa creativităţii pure. întreaga artă, muzică şi literatură clasică adevărată, vin din mintea supra­conştientă. Emerson a mărturisit că eseurile sale păreau „a se scrie singure". Obişnuia să se aşeze la masa de scris, iar cuvin­tele se revărsau, pur si simplu, pe hârtie. Eseurile sale rămân unele dintre cele mai frumoase şi mai înălţătoare scrieri în limba engleză.

Mozart a compus de la o vârstă fragedă. Putea cu adevă­rat să vadă şi să audă muzica în mintea sa şi era capabil să o transcrie perfect, notă cu notă, din prima încercare. Manus-crise-le sale muzicale au fost atât de clare, încât în filmul Amadeus, compozitorul de curte, Salieri, a spus despre Mozart: „Compune cea mai frumoasă muzică din lume, de parcă i-ar fi dictată".

Beethoven, Bach, Brahms şi Stravinsky au accesat această minte supraconştientă, atunci când şi-au compus capodope­rele. Ori de câte ori auziţi o bucată muzicală, sau vedeţi o ope­ră de artă, ori citiţi ceva ce pare fără vârstă şi care vă atinge în străfundurile sufletului, vă aflaţi în faţa unei creaţii a supracon-stientului.

**INVENŢIA**

Supraconstientul este responsabil de noile invenţii şi descoperiri ştiinţifice. Edison a apelat în mod regulat la mintea supraconştientă, pentru a găsi soluţii care au condus la sute de invenţii de succes. Nikola Tesla, poate cel mai mare geniu al epocii sale în domeniul electricităţii, a fost capabil să constru­iască în mintea sa modele de motoare electrice, să le dezasam-bleze, să le reasambleze şi să le repare tot mental, până când acestea funcţionau perfect. Apoi intra în atelier şi construia o maşină complet nouă, sau un nou motor care funcţiona per­fect, de la început.

**INSPIRAŢIA**

Mintea supraconştientă este sursa inspiraţiei, motivaţiei şi entuziasmului pe care le simţiţi, atunci când sunteţi captivaţi de o nouă idee sau posibilitate. Ea este sursa flerului, a intuiţiei şi a „străfulgerărilor de cunoaştere" - „mica voce liniştită" din interiorul nostru. Ori de câte ori aţi avut de-a face cu o proble­mă şi v-a venit o idee măreaţă, care ş-a dovedit a f i o soluţie perfectă, aţi apelat la supraconştient. De fiecare dată când aţi găsit o nouă soluţie la o provocare cu care vă confruntaţi, a funcţionat mintea supraconştientă.

**ACCESUL LA INFORMAŢIILE STOCATE**

Când mintea supraconştientă acţionează în vederea re­zolvării unei probleme sau atingerii unui scop, ea are acces la toate informaţiile stocate în subconştient şi poate folosi tot ceea ce aţi învăţat sau experimentat până atunci.

De asemenea, are capacitatea de a face distincţia între ce este adevărat şi ce este fals. Fiecare persoană are stocată în memoria sa o cantitate enormă de informaţii care, pur şi sim­plu, nu sunt adevărate. Unele dintre ele nu sunt foarte impor­tante, ca de exemplu înălţimea reală a muntelui Everest, sau câţi ari sunt într-un hectar. Unele sunt foarte importante, cum ar fi factorii critici care afectează bunăstarea personală. Dar în toate cazurile, supraconştientul foloseşte numai informaţia sto­cată care este adevărată. Astfel, el vă oferă răspunsuri şi soluţii corecte şi potrivite situaţiei în care vă aflaţi.

Uneori veţi avea câte o idee care pare incompatibilă cu ceea ce ştiţi că este adevărat. Atunci constataţi că ceea ce ştiţi nu e complet, sau se bazează pe informaţii eronate. Ideea sau soluţia aparent contradictorie se dovedeşte a fi cea corectă. Este exact răspunsul de care aveaţi nevoie.

**ACCESUL LA INFORMAŢIILE EXTERIOARE MINŢII VOASTRE**

Supraconştientul are acces şi la cunoştinţele şi informaţii­le din exterior, altele decât cunoştinţele şi experienţele perso­nale. De fapt, acestea se află m afara minţii, în afara subcon­ştientului şi conştientului.

Englezul Michael Faraday, care nu avea pregătirea unui om de ştiinţă, s-a trezit în miezul unei nopţi cu mintea plină de formule ştiinţifice. A scris atunci câteva pagini de formule mate­matice şi calcule ştiinţifice, care păreau că ar curge prin el ca un fluviu de energie. După ce a terminat de scris, a adormit ex­tenuat. Mai târziu, când a arătat notiţele unuia dintre cei mai mari oameni de ştiinţă din Anglia, ş-a constatat că descoperise ceva ce nu existase anterior. Acea lucrare a lui Michael Faraday a stat la baza realizării tubului cu vid de către Lee De Forest şi a întregii ere electronice în care trăim acum.

**MNINTEA UNIVERSALĂ**

Suntem înconjuraţi de mintea universală, care conţine toată inteligenţa, ideile şi cunoştinţele care au existat, sau vor exista vreodată. Din această cauză, oameni diferiţi din diverse colţuri ale lumii vor beneficia adesea de această energie şi vor avea aceleaşi idei, în acelaşi timp.

Unul dintre absolvenţii seminarului meu a lucrat într-o echipă a Consiliului de cercetare a energiei atomice din Cana­da, pentru a realiza ceea ce se numeşte Dispozitivul de măsu­rare a razelor gamma. Le-a trebuit doi ani pentru a perfecta dis­pozitivul, însă cheia a fost o sclipire pe care a avut-o în timp ce lucra la proiect.

Câteva luni mai târziu, la un simpozion internaţional la ca­re au participat şi oameni de ştiinţă din Rusia, au aflat că, aproa­pe în aceeaşi perioadă, un om de ştiinţă rus a avut aceeaşi idee, ceea ce a dus la dezvoltarea unui dispozitiv similar de către ruşi. Din moment ce, înainte de a fi făcute publice, aceste proiecte fuseseră secrete de stat, nu exista altă cale pentru a face schimb de idei, decât prin mintea supraconştientă.

**IDEI MAI PRESUS DE EXPERIENŢA CURENTĂ**

Odată ce începeţi să folosiţi, în mod sistematic, capac­ităţile supraconştientului, veţi constata că ideile încep să vă vină parcă de nicăieri. Aproape fiecare am avut câte o idee bună pentru un produs sau serviciu nou, dar am abandonat-o, deoarece era într-un domeniu în care nu aveam experienţă - iar apoi s-a întâmplat să vedem că, după câţiva ani, alte compa­nii au ieşit pe piaţă cu acelaşi serviciu sau produs, din care au făcut avere. Acesta este un exemplu de funcţionare a supra­conştientului.

Diferenţa dintre persoana care a avut ideea şi a ignorat-o, şi persoana care a avut ideea şi a pus-o în practică, este că aceasta din urmă are un nivel mai mare de încredere în propria persoană şi în capacitatea de a transforma ideea în realitate. Din cauza educaţiei din copilărie, avem tendinţa să ne ignorăm propriile idei, gândindu-ne că nu au prea mare valoare - când, de fapt, ele ne-ar putea schimba întreaga viaţă. Când veţi în­cepe să acceptaţi valoarea intuiţiilor venite din supraconştient, veţi fi uimiţi de tipul de idei care vă vor veni - iar data viitoare când veţi avea câte o idee, o veţi folosi.

**O FUNCŢIONARE CONTINUĂ**

Mintea supraconştientă funcţionează la un nivel incon­ştient 24 de ore pe zi, 365 de zile pe an. Odată ce aţi progra­mat în subconştient un scop sau o problemă şi apoi le-aţi elibe­rat, ele sunt transferate supraconştientului, iar acesta începe să acţioneze. Vă puteţi face treaba cotidiană, având energiile con­ştientului şi subconştientului concentrate asupra ei, în timp ce supraconştientul este preocupat să vă ofere tot ce aveţi nevoie pentru a vă atinge scopul.

Amintiţi-vă că funcţiile minţii conştiente sunt de a identi­fica, compara, analiza şi decide. Mintea subconştientă stochea­ză şi extrage informaţii şi ascultă de comenzile minţii conşti­ente. Mintea supraconştientă funcţionează în afară şi dincolo de ele, dar este accesată prin ele.

**MOTIVAŢIA ESTE DATA PE SCOP**

Supraconştientul poate fi motivat de scop. El este sursa entuziasmului şi a încântării pe care le simţiţi, atunci când înce­peţi să vă fixaţi idealuri şi să vă îndreptaţi, progresiv, spre înde­plinirea lor. Totuşi, pentru a genera această motivaţie, supra­conştientul are nevoie de scopuri clare, specifice, faţă de care să fiţi complet angajaţi, după care, el dă idei şi energie pentru a le îndeplini.

Mintea supraconştientă este o sursă de „energie liberă". Acesta este un fenomen pe care l-aţi experimentat de multe ori. Este energia fizică şi mentală care clocoteşte în voi în peri­oadele de mare încântare, de dorinţă intensă, sau chiar de peri­col extrem. Când luptaţi pentru ceva ce consideraţi important, simţiţi adesea o revărsare fără limite de energie care vă permite să munciţi zi şi noapte, cu foarte puţină odihnă. De obicei, aceasta este denumită „energie nervoasă", dar ştim foarte bine că nervii nu au energie proprie.

Vi s-a întâmplat să vă treziţi în toiul nopţii, din cauza unei urgenţe? într-o clipă, vă treziţi complet şi funcţionaţi perfect, după ce, nu cu mult timp în urmă, eraţi obosiţi si dormeaţi pro­fund. Acesta este un exemplu de revărsare a „energiei libere" a minţii voastre supraconştiente.

Un alt exemplu de energie îl constituie faptele supra­omeneşti pe care le fac unii oameni în situaţii în care este ame­ninţată viaţa. Cu ani în urmă, în Florida, o bunică în vârstă de şaizeci şi opt de ani, d-na Laura Schulz, lucra în bucătărie, în timp ce fiul său de patruzeci şi unu de ani, muncea sub o ma­şină pe stradă. Brusc, cricul a alunecat şi maşina i-a căzut pe piept, zdrobindu-l şi punându-l în pericol de moarte.

Când a urlat de durere, mama sa a fugit afară din casă, a văzut ce s-a întâmplat şi a acţionat imediat. S-a repezit, a apu­cat bara de protecţie şi a ridicat maşina de o tonă de pe piep­tul fiului său, salvându-i viaţa.

Doi vecini au văzut-o în timp ce acţiona. Când însă a fost intervievată de reporteri, ea a negat că ar fi făcut aşa ceva. Si-a şters complet din minte experienţa, deoarece aceasta era de­parte de ceea ce „ştia" că stă în puterea ei să facă.

Când vă veţi armoniza pe deplin cu mintea supraconştientă, veţi simţi o revărsare continuă de energie, sănătate şi putere, care vă vor determina să produceţi în câteva ore, mai mult decât un om obişnuit într-o săptămână. Veţi intra într-o stare de „flux continuu", în care lumea pare să încetinească, în timp ce mintea se accelerează, în tot acest timp, păreţi a avea capacitatea de a munci mult, făcând muncă de calitate. Aveţi o stare minunată. Mintea vă străluceşte de idei care vin încontin­uu, exact pe măsură ce aveţi nevoie de ele.

**COMENZI CLARE**

Mintea voastră supraconştientă răspunde cel mai bine la comenzi clare, autoritare, sau la ceea ce se numeşte „afirmaţii pozitive". De fiecare dată când afirmaţi un scop sau o dorinţă cu mintea conştientă, o transferaţi subconştientului şi activaţi supraconştientul să elibereze ideile şi energia necesare pentru a transforma dorinţa în realitate.

De aceea, hotărârea este o trăsătură atât de importanta a oamenilor de succes. Datorită faptului că ei ştiu exact ce-si doresc, puterile supraconştientului lor lucrează pentru ei în mod continuu. Veţi descoperi că în momentul în care veţi înce­ta să oscilaţi şi veţi lua o decizie clară, fermă, de a face ceva, indiferent cât costă, totul începe brusc să acţioneze în favoarea voastră. Când faceţi afirmaţii de genul „Mă plac" sau „Pot să fac asta", ori „Câştig atât pe an", activaţi butonul de control al pute­rilor mentale. Vă „porniţi" în cel mai puternic mod cu putinţă.

Am menţionat mai devreme că motivul principal pentru care oamenii nu-şi realizează potenţialul este doar pentru că nu sunt serioşi. Prin „nu sunt serioşi", înţeleg că ei refuză, pur şi simplu, să ia deciziile care trebuie, dacă doresc să-şi schimbe viaţa în mai bine.

Veţi fi uimiţi cât de eficienţi veţi deveni, atunci când veţi lua decizii ferme şi veţi renunţa la prejudecăţi şi limitări, înde­părtaţi toate gândurile de renunţare sau retragere, sau de a fa­ce altceva. Luaţi decizia să faceţi ceea ce trebuie pentru a vă în­deplini scopul şi fiţi convinşi că nimic nu vă poate opri. în acest moment, chiar şi o persoană cu capacităţi mediocre devine un potenţial om de succes.

**SOLUŢIA PENTRU FIECARE PROBLEMĂ**

Mintea supraconştientă rezolvă automat şi în mod con­tinuu orice problemă ivită pe drumul către împlinirea scopului, atâta vreme cât scopul este clar. Dacă scopul este să câştigaţi bani mulţi şi aveţi clar în minte suma pe care doriţi să o câşti­gaţi sau să o economisiţi, în cele din urmă îl veţi atinge.

Istoria omenirii este scrisă de cei care şi-au propus sco­puri măreţe şi care au persistat cu îndârjire, uneori timp de ani de zile, până le-au atins. Peter Drucker, binecunoscutul expert în management si autor al cărţii Directorul eficient, spune: „Ori de câte ori veţi descoperi undeva că ceva s-a realizat, veţi găsi acolo şi un obsedat, care ştie că are o misiune de îndeplinit". Ori de câte ori descoperiţi realizări măreţe, descoperiţi şi o persoană care ştie clar ce vrea să facă şi care este dispusă să facă orice e necesar, oricât de mult ar dura, pentru a-şi duce planul la bun sfârşit.

Sarcina voastră principală este să vă păstraţi gândurile fi­xate asupra scopului pe care vi l-aţi propus. Supraconstientul va rezolva automat şi încontinuu fiecare problemă ivită, pe măsu­ră ce aceasta apare. Puteţi avea încredere absolută în funcţio­narea acestei puteri a supraconştientului, atâta timp cât scopul este clar definit.

**CLIMATUL MENTAL POTRIVIT**

Mintea supraconstientă acţionează cel mai bine într-un climat mental de încredere si acceptare. Această atitudine de aşteptare plină de încredere că problemele se vor rezolva, că obstacolele vor fi îndepărtate şi scopurile îndeplinite, este sta­rea mentală care intensifică rata de vibraţie a gândurilor şi face ca supraconştientul să funcţioneze la cei mai înalţi parametri.

Deşi la început este dificil, numai atunci când sunteţi complet relaxaţi în ceea ce priveşte rezultatul, situaţia pare să se rezolve de la sine - uneori în cel mai neaşteptat mod. Rezultatul va fi întotdeauna cel aşteptat - si, uneori, chiar mai mult decât atât. Se pare că, cu cât „nu vă străduiţi prea tare", cu atât mai bine acţionează supraconştientul, ca să vă ofere lucrurile dorite.

Toate persoanele de succes au credinţă. Ele au capaci­tatea să „nu aibă nici un gând preconceput". Ca nişte copii, ele şi-au dezvoltat o încredere în bunătatea universului, având cre­dinţa simplă că totul se desfăşoară aşa cum trebuie, la timpul potrivit. Ele au o atitudine de calm şi încredere că există o pute­re mai mare decât ele însele, care le ajută.

Orice negativism, mânie, îngrijorare sau nerăbdare vă în­chide mintea supraconstientă, vă diminuează puterile, vă întu­necă gândirea şi vă fac să confundaţi mesajele pe care le trans­miteţi de la conştient la mintea subconştientă. Emoţiile distruc­tive interferează cu atitudinea calmă şi pozitivă pe care supra­conştientul o cere pentru a funcţiona la parametri optimi.

**SUPRACONŞTIENTULUI VĂ OFERĂ EXPERIENŢELE DE CARE AVEŢI NEVOIE**

Mintea supraconstientă vă oferă experienţele necesare pentru a avea succes. Dat fiind că niciodată nu puteţi realiza ce­va permanent în exterior, pentru care nu sunteţi pregătiţi pe de­plin în interior, ori de câte ori vă fixaţi un scop, trebuie să evolu­aţi spre punctul în care să fiţi pregătiţi să-l împliniţi. Supraconşti­entul vă va conduce prin experienţele necesare pentru a învăţa, în ordine, lecţiile pe care trebuie să le învăţaţi, astfel încât, odată ajunşi ajunge la destinaţie, totul va părea aproape ca o revenire la normal. Până atunci vă veţi fi dezvoltat echivalentul mental al realităţii exterioare potrivite, cea pe care o doriţi.

Acesta este un punct foarte important: dacă realizaţi ceva, fără ca gândirea voastră să fie pregătită, nu veţi fi în stare să menţineţi acel lucru sau situaţie. Dacă câştigaţi pe neaştep­tate foarte mulţi bani şi conceptul de sine nu este pregătit, veţi fi împinşi din subconştient să aveţi tendinţa de a scăpa de bani. De aceea se spune „cum vin, aşa se duc".

Totuşi, dacă ajungeţi treptat la succes - evoluând interi­or, pe măsură ce vă creşteţi eficienţa în exterior - când veţi atin­ge, în final, poziţia dorită în viaţă, veţi fi pregătiţi să o menţineţi până la capăt.

Dacă vă priviţi viaţa retrospectiv, veţi descoperi că aproa­pe orice lucru valoros pe care l-aţi realizat a fost precedat de ceea ce păreau să fie dificultăţi, dezamăgiri şi eşecuri tempo­rare. Deseori, aţi simţit că sunteţi într-un carusel emoţional mânat de teamă, nelinişte si îngrijorare. Totuşi, privind în urmă, vă daţi seama că fiecare dintre acele experienţe dificile a fost esenţială pentru a deveni persoana care sunteţi astăzi şi pen­tru ca să vă atingeţi scopul propus.

Acesta este un punct foarte important. Supraconştientul stabileşte o serie de obstacole, de experienţe care să vă înveţe-exact ceea ce trebuie să învăţaţi. Mintea supraconstientă esto foarte răbdătoare. Dacă nu învăţaţi lecţia - fie ea în relaţii, în afaceri, bani sau sănătate, supraconştientul vă va trimite înapoi ca să treceţi, iar şi iar, prin experienţele respective, până când, în cele din urmă, înţelegeţi, până când învăţaţi ceea ce trebuie să învăţaţi. Atunci şi numai atunci vi se va permite să faceţi ur­mătorul pas în evoluţia voastră.

Napoleon Hill a constatat că aproape fiecare dintre per­soanele înstărite pe care le-a intervievat, au atins succesul când erau la un pas de ceea ce părea marele eşec. Atunci când fie­care semn exterior le sugera că era timpul să renunţe, ei erau exact în punctul cel mai apropiat de atingerea scopului propus.

Este aproape ca şi cum mintea supraconştientă vă dă un test final, exact înainte să ajungeţi la destinaţie. Atunci când treceţi prin cele mai dificile experienţe de învăţare, este mo­mentul să vă controlaţi mintea mai mult şi să fiţi convinşi că difi­cultatea pe care o întâmpinaţi este pur şi simplu parte a proce­sului care vă va conduce, inevitabil, spre împlinirea scopului.

O trăsătură a persoanelor de succes este faptul că ele nu folosesc niciodată cuvântul „eşec". Ele privesc înfrângerile tem­porare ca pe o altă cale de a învăţa cum să reuşească, în fiecare obstacol sau dezamăgire, ele caută sămânţa unui beneficiu sau a unei ocazii egale, sau chiar mai mare. Ele învaţă din fieca­re experienţă şi refuză să se supere. Sunt calme, optimiste şi concentrate asupra scopurilor. Drept rezultat, ele îşi menţin deschise capacităţile supraconştientului.

**FOLOSEŞTE-L, SAU ÎL VEI PIERDE**

Capacitatea minţii supraconştiente creşte, pe măsură ce o folosiţi şi aveţi încredere în ea. Oamenii încep să realizeze lu­cruri măreţe, numai atunci când încep să creadă complet în pu­terea sau forţa misterioasă care îi înconjoară. Legea utilizării afir­mă: „Dacă nu foloseşti ceva, îl vei pierde". De asemenea, afirmă că orice capacităţi mentale sau fizice pe care le folosiţi, devin mai puternice şi reacţionează mai rapid la comenzile voastre. Când vă veţi dezvolta obiceiul de a apela încontinuu la mintea supraconştientă pentru a vă ghida şi îndruma, pentru a vă inspi­ra şi a vă ajuta să rezolvaţi fiecare problemă ce se iveşte, aceas-ta va acţiona din ce în ce mai rapid şi mai eficient, pe zi ce trece.

**SUPRACONŞTIENTUL OFERĂ ÎNDRUMĂRI INFAILIBILE**

Supraconştientul face ca toate cuvintele şi acţiunile voas­tre - ca şi efectele lor - să corespundă unui model compatibil cu conceptul de sine şi cu scopurile voastre dominante. Atunci când sunteţi în armonie cu supraconştientul, veţi fi mereu inspi­raţi să spuneţi şi să faceţi exact ceea ce trebuie, în orice situaţie.

Uneori, rostiţi la întâmplare cuvinte care, ulterior, se dove­desc că au fost exact ceea ce trebuia să spuneţi în acel mo­ment. Uneori, simţiţi îndemnul de a cumpăra o carte sau o case­tă, de a telefona cuiva, sau de a vizita pe cineva, de a scrie o scrisoare, sau de a lua o decizie - ceea ce, mai târziu se do­vedesc să fi fost exact acţiunile pe care trebuia să le faceţi în acel moment. Alteori, deschideţi o carte sau o revistă exact la pagina care conţine răspunsul de care aveţi nevoie. Si, cu cât aceste lucruri vor începe să se repete din ce în ce mai des, cu atât mai multă încredere veţi avea în această putere.

**SINCRONICITATEA EXPLICATĂ**

Sincronicitatea este un fenomen obişnuit, care apare atunci când două evenimente, aparent fără legătură, se întâm­plă în acelaşi timp - si, într-un fel, amândouă evenimentele vă ajută să vă îndreptaţi spre unul dintre scopurile voastre. De exemplu, dimineaţa înainte de a merge la serviciu vă gândiţi la o vacanţă în Hawaii, iar după-amiază primiţi o ofertă specială pentru o săptămână în Hawaii, la preţ redus. Sau, în weekend, puteţi decide să câştigaţi mai mulţi bani, iar luni, şeful vă pro­movează într-o funcţie cu mai multe responsabilităţi şi cu un salariu mai mare. Singura conexiune între aceste evenimente sincronizate este sensul pe care gândurile şi scopul vostru Ir impun asupra lor.

Acesta este un alt exemplu de activitate supraconştionlă.

Deseori, o descriere a acestui tip de coincidenţă este „ca­pacitatea de a face, din întâmplare, descoperiri norocoase". Persoanele care trăiesc aceste coincidenţe fericite, par să aibă un lucru în comun: ei căutăm permanenţă ceva, cu multă hărni­cie. Toţi au scopuri foarte clare, iar lucrurile remarcabile care li se întâmplă sunt toate asociate cu ceea ce doresc să realizeze.

După ce au început să-şi folosească supraconştientul, oamenii îmi spun întotdeauna: „N-ai să crezi ce mi s-a întâm­plat!" Am auzit această exclamaţie de mii de ori. Alţii, chiar şi atunci când li se întâmplă astfel de coincidenţe fericite, au tendinţa să desconsidere aceste evenimente aparent inexplic­abile, numindu-le „noroc", sau spunând că ele au avut loc doar din întâmplare. Dar acum veţi şti exact ce sunt.

Trăim într-un univers guvernat de legi. Nimic nu are loc la întâmplare. Totul se întâmplă ca rezultat al unor anumite legi şi principii - chiar dacă nu ştiţi care sunt acestea.

în Anglia, în timpul celor mai întunecate zile ale celui de-al doilea război mondial, în toamna anului 1941, primul mi­nistru Winston Churchill a fost îndemnat de membrii cabinetu­lui său să facă un acord de pace cu Hitler. Churchill a refuzat. El a spus că se va întâmpla ceva pentru ca America să intre în război, iar acel ceva va schimba întreaga situaţie. Când a fost întrebat insistent cum de era atât de sigur, el a răspuns: „Pentru că studiez istoria, iar istoria arată că, dacă ai suficientă răbdare, întotdeauna se întâmplă ceva".

Pe 7 decembrie 1941, la numai câteva săptămâni de la această conversaţie, japonezii au bombardat Pearl Harbour. Când Hitler a auzit aceasta, a declarat imediat război Statelor Unite ale Americii. Peste noapte, totul s-a schimbat, iar puterea industrială a Americii a trecut de partea Marii Britanii. Acţiunea unilaterală a Japoniei, desfăşurată pe cealaltă parte a lumii, a stimulat lanţul de evenimente care i-au permis lui Churchill să-şi îndeplinească scopul de a salva Anglia de invazia Ger­maniei naziste.

Cu cât vă menţineţi mai mult această stare mentală de calm, de aşteptare încrezătoare, chiar si atunci când este tulburată de furtunile vieţii, cu atât este mai posibil să experi­mentaţi sincronicitatea şi să apară coincidenţele fericite. Ele sunt experienţele încântătoare, care vă aduc întotdeauna sen­timente de fericire şi entuziasm.

**DOUĂ CONDIŢII DE ACŢIUNE**

Mintea voastră supraconştientă acţionează cel mai bine în două condiţii.

Prima este atunci când mintea conştientă se concentrea­ză 100% asupra unei probleme specifice, sau a unui scop.

A doua este atunci când mintea conştientă este preocu­pată de cu totul altceva. Ar trebui să încercaţi ambele metode, în cazul oricărui lucru pe care doriţi să-l faceţi.

lată un procedeu simplu, în cinci paşi, pe care îl puteţi fo­losi pentru a determina toate puterile minţii supraconştiente să se concentreze asupra unei singure probleme.

Pasul 1: Definiţi clar problema sau scopul - preferabil în scris. Ce anume doriţi să realizaţi, sau, mai exact, care este problema pe care doriţi să o rezolvaţi?

Pasul 2: Strângeţi cât mai multă informaţie puteţi. Citiţi, cercetaţi, întrebaţi şi căutaţi activ răspunsul de care aveţi nevoie.

Pasul 3: încercaţi conştient să rezolvaţi problema, recapi­tulând toate informaţiile pe care le-aţi strâns.

Pasul 4: Dacă nu aţi fost capabili să rezolvaţi problema în mod conştient, transferaţi-o supraconstientului. Eliberaţi-vă de ea cu încredere, aşa cum daţi drumul unui balon din mână şi-l lăsaţi să se înalţe.

Pasul 5: Ocupaţi-vă conştientul cu altceva, îndreptaţi-vă atenţia în altă parte si lăsaţi mintea supraconştientă să aibă grijă de problemă, în locul vostru!

Gândiţi-vă la orice problemă cu care vă confruntaţi chiar acum şi încercaţi să aplicaţi această metodă.

Veţi fi uimit de rezultate.

**PRIMIŢI RĂSPUNSURILE DE CARE AVEŢI NEVOIE**

Mintea supraconştientă vă oferă exact răspunsul potrivit, chiar la momentul potrivit. Când primiţi răspunsul, trebuie să acţionaţi imediat. Aici e vorba despre „dată fixă". Dacă simţiţi nevoia să telefonaţi cuiva, sau să spuneţi ori să faceţi ceva - şi vi pare potrivit să o faceţi - acţionaţi cu încredere şi urmaţi-vă instinctele, întotdeauna se va dovedi a fi cel mai bun lucru pe care-l puteaţi face.

Dacă aveţi o problemă cu o altă persoană şi primiţi o idee clară a ceea ce trebuie să faceţi sau să spuneţi, chiar dacă aceasta implică neplăceri sau confruntări, urmaţi-vă instinctul si puneţi-o în aplicare. Rezultatele vor fi întotdeauna egale sau mai bune decât la ce vă aşteptaţi.

Fiind conferenţiar profesionist, sunt uneori nesigur de modul în care să-mi structurez şi să încep o discuţie sau un se­minar. Când transfer problema minţii mele supraconştiente, într-un anumit moment - adesea în timp ce mă îndrept spre podium - întreaga discuţie se cristalizează în minte şi se dove­deşte a fi exact ceea ce trebuia să spun.

Recent, am fost rugat să vorbesc angajaţilor unei firme despre provocările din sectorul vânzărilor profesionale în anii '90. Mă pregătisem pentru discurs şi eram gata să vorbesc des­pre acest subiect, însă, în timp ce eram prezentat, am simţit în­demnul irezistibil să vorbesc despre importanţa scopurilor şi strategiilor pe termen lung şi despre a avea curajul de a renun­ţa la ce e vechi, în favoarea unor direcţii noi. La sfârşitul pre­zentării, publicul s-a ridicat în picioare şi m-a aplaudat.

Mai târziu, preşedintele companiei mi-a spus că, înainte de discursul meu, au avut două zile pline de şedinţe, la care au discutat şi dezbătut direcţia viitoare a firmei. Discursul meu a clarificat problemele cu care se confruntau şi le-a oferit soluţii pentru a rezolva situaţiile cele mai presante. S-a dovedit că su-praconştientul meu m-a îndemnat să spun lucruri pe care su-praconştientul lor îi îndruma să le înveţe.

**CEASUL DEŞTEPTĂTOR MENTAL**

Mintea voastră supraconştientă vă permite să vă progra­maţi astfel încât să vă amintiţi să faceţi anumite lucruri, în anu­mite momente din viitor. De exemplu, vă puteţi programa min­tea să vă trezească la o anumită oră . Sunt mulţi oameni, inclu­siv eu, care nu folosesc niciodată ceasul deşteptător şi care nu au dormit niciodată mai mult decât era programat. Tot ce aveţi de făcut este să decideţi la ce oră doriţi să vă treziţi mâine dimineaţă. Apoi nu vă mai gândiţi la asta. Vă veţi trezi exact la ora programată, sau cu câteva minute mai devreme.

Am călătorit prin diverse zone, cu fusuri orare diferite, am mers la culcare şi m-am trezit la ore neobişnuite. Supraconştientul meu m-a trezit întotdeauna la ora exactă. N-am dormit niciodată mai mult decât trebuia. Mintea supraconştientă este mai bună decât un ceas deşteptător.

Vă puteţi reaminti să sunaţi pe cineva la o anumită oră, sau să vă opriţi şi să luaţi ceva în drum spre casă. Exact la ora dorită, sau locul propus, gândul pe care l-aţi programat va apă­rea în mintea voastră. Puteţi folosi această putere, luând pur şi simplu decizia de a face astfel, în cele din urmă, veţi ajunge să nu mai fie nevoie să purtaţi ceas. întotdeauna veţi şti ora exac­tă, cu o diferenţă de un minut sau două.

**GĂSIREA LOCURILOR DE PARCARE**

Printre altele, vă puteţi folosi mintea supraconştientă pen­tru a găsi locuri de parcare. Dacă puteţi vizualiza clar un loc de parcare, chiar şi pe străzile sau în spaţiile aglomerate, când ajungeţi acolo, locul de parcare vă va aştepta. Dacă spaţiul este extrem de aglomerat, cineva va ţine locul de parcare ocupat, până când veţi ajunge. Exact când ajungeţi - nici mai devreme, nici mai târziu - cealaltă maşină vă va face loc. Soţia mea, Barbara, şi-a dezvoltat această capacitate până în punctul în care îşi poate planifica un traseu prin oraş şi găseşte loc de parcare chiar lângă uşile magazinelor sau clădirilor unde are treabă.

Pentru oamenii de formaţie tehnică - ingineri şi contabili - acest lucru e greu de crezut. Dar am întâlnit peste tot oameni care mi-au spus că, de când au participat la seminar, nu au mai avut probleme când trebuia să găsească un loc de parcare.

La un seminar recent pe care l-am susţinut în Sân Diego, le-am dat liber participanţilor sâmbătă după-amiaza. Două gru­puri de persoane au decis să viziteze grădina zoologică. Primul grup era alcătuit din patru tineri antreprenori. Ei erau optimişti, pozitivi si deplin încrezători că această metodă de găsire a locurilor de parcare va funcţiona. Celălalt grup a fost alcătuit din trei ingineri. Erau convinşi că nu există nici o posibilitate de a găsi locuri de parcare, dacă folosesc supraconştientul si me­toda vizualizării.

Ambele grupuri au mers separat la grădina zoologică. Maşina plină de antreprenori tineri a mers spre locurile de par­care de la intrare, chiar dacă parcarea era plină cât vedeai cu ochii. Chiar în momentul în care au ajuns la intrarea principală, au văzut că primul loc se elibera, întrucât maşina de pe el dă­dea cu spatele pentru a ieşi. Ei au parcat pe locul eliberat şi, râ­zând, au intrat în grădina zoologică. Inginerii, pe de altă parte, nu credeau că metoda va funcţiona. Ei s-au învârtit un timp, apoi au lăsat maşina la marginea îndepărtată a parcării şi au avut foarte mult de mers pe jos până la intrare.

Este o metodă simplă de a folosi o forţă puternică, aşa că încercaţi-o si voi. Amintiţi-vă, cheia stă în atitudinea voastră. Dacă credeţi cu adevărat că veţi găsi un loc de parcare, cu sigu­ranţă aşa va fi. Dar orice urmă de îndoială sau scepticism va scurtcircuita procedeul şi-l va face să nu funcţioneze.

**LEGEA ACTIVITĂŢII SUPRACONŞTIENTULUI**

Aceasta este cea mai importantă dintre legile prezentate în cartea de faţă. Este legea care le uneşte pe toate. Legea activităţii supraconstientului afirmă: „Orice gând, plan, scop sau idee menţinută încontinuu în conştient - fie ea pozitivă, sau negativă - va fi adusă în realitatea voastră de mintea supraconştientă". Această lege explică modul în care vă creaţi lu­mea, prin gândurile pe care le lăsaţi să vă domine. Dacă vă con­centraţi asupra lucrurilor dorite şi ţineţi gândurile departe de ceea ce vă provoacă teamă, scopurile voastre, oricare ar fi ele, se vor materializa în cele din urmă şi vor deveni realitate.

Asemeni tuturor legilor, şi aceasta este neutră. Ea nu se referă la o persoană anume. Ea este manifestarea supremă a principiului cauzei şi efectului. Dacă folosiţi această putere în scopuri bune, atunci în viaţa voastră va veni numai bine. Dacă folosiţi această putere în scopuri negative, ea vă va aduce boli, nefericire şi frustrare financiară. Alegerea este întotdeauna a voastră. Sunteţi oricând liberi să alegeţi lumea în care vreţi să trăiţi. De fapt, o alegeţi zilnic, prin gândurile pe care le aveţi.

O viaţă plină de succes înseamnă doar o serie de zile, ore şi minute de succes - timp în care vă gândiţi la scopurile şi dorinţele voastre, la sănătate, fericire şi prosperitate şi refuzaţi să vă gândiţi la ce nu doriţi să se manifeste în jurul vostru.

**STIMULAREA ACTIVITĂŢII**

Există câteva căi de stimulare a activităţii supraconştien­tul ui. Prima si cea mai importantă este să vă gândiţi la scopurile voastre, tot timpul. Acest lucru vă va menţine fericiţi şi concen­traţi. Va face ca energiile supraconstientului să curgă prin voi sub forma ideilor si a motivaţiei pentru atingerea obiectivelor.

A doua cale de stimulare a minţii supraconstientului este practicarea solitudinii - „intrarea în tăcere". Oamenii încep să devină evoluaţi, atunci când îşi găsesc timp să fie singuri cu ei înşişi. Solitudinea este un tonic minunat, care îi dă gândului echilibru şi claritate. Ea vă asigură posibilitatea de a reflecta asu­pra a cine sunteţi şi ce anume este important pentru voi. Mai presus de orice, solitudinea asigură mediul mental de calm şi seninătate, care face ca soluţiile supraconştienîului să ţâşneas­că în mintea voastră, perfect formate şi complete până în cel mai mic detaliu.

Dacă nu aţi încercat încă, cea mai simplă cale de a prac­tica solitudinea este să vă aşezaţi undeva, în tăcere, fără să vă mişcaţi, timp de o oră întreagă. Nu beţi cafea, nu luaţi notiţe, nu fumaţi, nu ascultaţi muzică şi nu faceţi nimic altceva. Staţi doar perfect nemişcaţi, timp de o oră.

Cei mai mulţi oameni n-au stat niciodată singuri, în mod deliberat, pentru o perioadă de timp. Dacă este pentru prima dată când experimentaţi solitudinea, veţi găsi că acest lucru este extrem de dificil, în primele douăzeci şi cinci-treizeci de minute veţi simţi îndemnul irezistibil de a vă ridica şi de a vă plimba. Vi se va părea aproape imposibil să staţi liniştiţi. Dar, dacă vă autocontrolaţi să staţi timp de treizeci de minute fără a vă mişca, se va întâmpla ceva remarcabil. Veţi începe să vă sim­ţiţi calmi, relaxaţi şi în armonie cu propria persoană. Vă veţi simţi fericiţi şi una cu întreaga lume.

Apoi, într-un anumit moment, veţi simţi cum în voi se re­varsă un râu de energie creativă. Veţi avea idei şi inspiraţii pe care le puteţi aplica imediat, pentru a fi mai fericiţi si mai efici­enţi. Exact la momentul potrivit, vă va veni în minte răspunsul la cea mai mare problemă pe care o aveţi, îl veţi recunoaşte imediat. Când ieşiţi din perioada de solitudine şi începeţi să aplicaţi soluţia găsită, veţi constata că este exact cea potrivită. Este ca şi cum acest răspuns ideal v-ar fi fost adus de o forţă aflată foarte departe - şi, de fapt, aşa şi este.

Al treilea mod de stimulare a activităţii supraconştientului este vizualizarea scopului stabilit, ca şi cum acesta ar fi deja realizat. Creaţi o imagine mentală clară şi exactă a scopului sau rezultatului dorit. Concentraţi-vă asupra acestei imagini, în mod repetat, până când este acceptată de mintea subconştientă ca o comandă şi este transferată minţii supraconştiente pentru a fi realizată.

Activitatea supraconştientului are loc, de obicei, când fa­ceţi un efort cât mai mic posibil. Eliberarea completă de pro­blema sau scopul respectiv vă insuflă deseori idei de o valoare in-comensurabilă. A vă elibera, cu încredere deplină, de acea proble-mă şi a vă preocupa mintea cu altceva constituie, adesea, acel ceva care descătuşează puterile voastre ascunse.

Mulţi oameni constată că visul cu ochii deschişi, sau relaxarea pe o bancă în parc stimulează activitatea supraconştientului. A asculta muzică clasică - singuri, sau în compania celor dragi -va face, deseori, să vă vină în minte idei minunate.

Probabil una dintre cele mai plăcute metode de a activa pu­terile supraconştientului este să vă plimbaţi şi să intraţi în comuni­une cu natura. Zgomotul valurilor oceanului care se sparg la ţărm pare să aibă un impact puternic asupra supraconştientului, şi tot aşa se întâmplă cu orice apă curgătoare sau loc din natură. Orice formă de relaxare sau meditaţie profundă vă stimulează mintea supraconştientă. O idee sau o intuiţie bună, venind din supra-conştient, vă pot economisi luni sau chiar ani de muncă asiduă. Trebuie să rezistaţi tentaţiei de a amâna să aplicaţi una sau mai multe dintre aceste metode asupra celor mai mari probleme cu care vă confruntaţi. Exact atunci când sunteţi cei mai ocupaţi, este absolut necesar să vă ascultaţi vocea interioară.

**SOLUŢIA SUPRACONŞTIENTULUI**

O soluţie a supraconştientului va veni spre voi din una din­tre cele trei surse. Prima sursă şi cea mai frecventă provine din intuiţie. Uneori, această voce interioară se va auzi atât de tare, încât vă va fi imposibil să vă mai gândiţi la altceva. Răspunsul va li atât de clar şi evident, încât veţi şti că exact asta aveţi de făcut. Nu numai că veţi avea dreptate, dar vă veţi şi simţibine după ce voii lua hotărârea.

Aveţi întotdeauna încredere în intuiţie,- nu acţionaţi nicio-dată împotriva ei. Intuiţia este canalul care face legătura directă (u mintea supraconştientă şi cu inteligenţa infinită. Toate persoanele care au succes şi sunt fericite îşi ascultă atent intuiţia şi constlen tizează ce anume simt când e vorba de o anumită situaţie.

Cea mai mare parte dintre problemele şi greşelile pe (,irc le-am făcut sunt urmarea faptului că ne-am ignorat intuiţia.

A doua sursă a soluţiilor supraconştiente este întâlnire,! întâmplătoare cu oameni sau informaţii. Odată ce aveţi un scop clar, sau o problemă de rezolvat pe drumul spre împli-ni-rcd s< opului propus, veţi întâlni, pe neaşteptate, oameni care vă pot ajuta. Adesea, aceştia sunt străini pe care îi întâlniţi în timpul călătoriilor, sau la diferite acţiuni sociale. Veţi da peste cărţi, reviste si articole care conţin exact informaţiile de care aveţi nevoie. Veţi auzi, înregistrate pe o bandă audio, soluţiile de care aveţi nevoie. Informaţia va veni spre voi, exact în forma pe care o doriţi la acel moment dat.

Într-o seară, fiind acasă, un prieten, fotograf renumit, se confrunta cu o problemă personală, când a simţit nevoia de a traversa sufrageria şi de a lua o carte de pe raft. Pe când se în­drepta spre carte, aceasta a căzut de pe raft pe podea, si s-a deschis. Când s-a aplecat să o ridice, primul fragment pe care l-a citit conţinea exact răspunsul pe care îl căuta. El participase la seminar şi a recunoscut imediat că trăieşte o soluţie a supra-conştientului. A aplicat-o în dimineaţa următoare si, ulterior, aceasta s-a dovedit a fi cea mai potrivită.

Mai devreme v-am încurajat să începeţi fiecare dimineaţă cu formula: „Cred că astăzi mi se va întâmpla ceva minunat". Dacă vă petreceţi ziua crezând că ceva minunat este pe cale să vi se întâmple, veţi întâlni oameni şi veţi afla informaţii care vă vor transforma aşteptările în realitate. Veţi primi din supraconştient soluţii pentru problemele voastre în cele mai neaştep­tate moduri.

A treia sursă de soluţii ale supraconştientului o constitu­ie evenimentele imprevizibile. Peter Drucker a scris în cartea sa, Innovation and Entrepreneurship (Inovaţii şi antreprenori-at), că sursa primară a inovaţiei în afaceri este succesul neaş­teptat sau eşecul neprevăzut.

Adesea, evenimentul cel mai puţin anticipat este cel care conţine soluţia din supraconştient căutată. Iar evenimentul ne­aşteptat care conţine răspunsul de care aveţi nevoie poate apă­rea, adesea, sub forma unui eşec major.

Sir Alexander Fleming conducea experimente asupra bacteriilor în laboratorul săe din Londra, când un gen de muce­gai i-a invadat recipientele pentru cultură şi a ucis bacteriile, distrugându-i, astfel, experimentul. Pe când era gata să arunce mediile de cultură şi să o ia de la capăt, a observat mucegaiul care ucisese bacteriile. A început să analizeze cu atenţie muce­gaiul, iar rezultatul a fost descoperirea penicilinei, care i-a adus premiul Nobel pentru medicină şi a salvat vieţile a milioane de persoane, în timpul celui de-al Doilea Război Mondial.

Norman Vincent Peale a spus că ori de câte ori Dumne­zeu vrea să-ţi trimită un dar, ţi-l trimite împachetat într-o pro­blemă. Cu cât problema e mai mare, cu atât mai mare este da­rul. Paharul e pe jumătate gol, sau pe jumătate plin? Oamenii care au succes şi sunt fericiţi îşi fac un obicei din a căuta ceva pozitiv chiar şi în cea mai dificilă situaţie - ceva din care pot învăţa, sau de care pot beneficia într-un anume fel. însăşi această atitudine declanşează, deseori, o intuiţie din supracon­ştient, sau o soluţie la problema lor.

**CARACTERISTICILE UNEI SOLUŢII A SUPRACONŞTIENTULUI:**

O soluţie a supraconştientului are trei caracteristici, în primul rând, atunci când apare, ea este 100% completaşi acop­eră fiecare aspect al problemei. Avem întotdeauna resursele si capacitatea ca să o aplicăm. Ea este întotdeauna simplă şi destul de uşor de pus în practică.

În al doilea rând, ea pare să fie ceva uluitor de evident. Pare să fie atât de simplă şi clară, încât vă vine să exclamaţi: „Aha! Deci e chiar aşa de simplu!" Vă întrebaţi de ce nu v-aţi gândit la ea mai devreme. Desigur, motivul pentru care nu v-aţi gândit la soluţia respectivă este, fie că nu aţi fost pregătiţi, fie că nu sosise momentul potrivit.

Al treilea mod prin care puteţi recunoaşte o soluţie a su­praconştientului este faptul că ea vine însoţită de o izbucnire de bucurie si energie, un sentiment de exaltare care vă determină să acţionaţi imediat. Dacă vă vine, în toiul nopţii, o soluţie din supraconştient, nu mai puteţi dormi până când nu o notaţi, sau nu faceţi un plan legat de cum să o puneţi în aplicare.

Există o poveste celebră despre Arhimede, care, pe când făcea baie, i-a venit brusc în minte o soluţie a supraconştientu-lui, care i-a permis să determine cantitatea de aur şi argint din-tr-o coroană făcută pentru rege. El s-a entuziasmat atât de tare, încât a alergat gol pe străzile Siracuzei, strigând: „Evrika! Evrika!" („Am găsit! Am găsit!").

Când primiţi o soluţie din supraconştient, veţi avea un sentiment de încântare, bucurie şi entuziasm, chiar şi după o lungă perioadă de efort mental şi fizic. Veţi avea o izbucnire de „energie eliberată" şi veţi dori să aplicaţi soluţia imediat. Veţi fi fericiţi, încrezători şi siguri că va funcţiona.

Când aveţi scopuri clar definite şi planuri detaliate, sus­ţinute de o atitudine mentală pozitivă şi foarte calmă, încreză­toare în succes, vă activaţi mintea supraconştientă să vă aducă practic tot ceea ce vă doriţi în viaţă. Când faceţi afirmaţii pozi­tive, vizualizaţi clar şi aveţi încredere absolută, veţi fi îndrumaţi în mod irezistibil ca, în fiecare situaţie, să faceţi şi să spuneţi lucrul potrivit, la timpul potrivit. Vă veţi descătuşa întregul potenţial de sănătate, fericire şi prosperitate şi vă armonizaţi complet cu cea mai mare putere a universului.

**EXERCIŢIU PRACTIC**

Programaţi o oră întreagă fe singurătate, în care să staţi perfect liniştiţi. Hotărâţi-vă să faceţi acest lucru cât de curând posibil, în această perioadă de tăcere, îndepărtaţi orice alt gând din minte. Pentru moment, lăsaţi toate problemele deo­parte. Lăsaţi-vă mintea să călătorească. Visaţi cu ochii deschişi. Nu vă gândiţi la nimic anume. Păşiţi, pentru un timp, în afara vieţii profesionale şi personale. Transferaţi totul minţii supraconştiente şi eliberaţi-vă de toate grijile şi necazurile.

La un moment dat, mintea vi se va calma şi limpezi. Vă veţi simţi relaxaţi şi fericiţi. Si, fără să faceţi nici un efort, va veni exact răspunsul pe care-l aşteptaţi în acel moment. La sfârşit, ridicaţi-vă şi urmaţi-vă intuiţia. Faceţi ce v-a îndrumat supra-conştientui. Să nu vă preocupe dacă cineva vă aprobă sau nu. Răspunsul va fi cel potrivit şi nu veţi mai face nici o greşeală.

CAPITOLUL 7 **DECIZIA SUPREMĂ**

Tot ceea ce am prezentat până acum în această carte vă va ajuta, sau nu, în funcţie de abilitatea voastră de a-l aplica în viaţă. Decizia supremă este cheia eliberării personale, a fericirii şi a marilor realizări.

Punctul de plecare spre eliberarea personală este să ac­ceptaţi responsabilitatea completă pentru ceea ce sunteţi şi pentru tot ceea ce sunteţi pe cale să deveniţi. Trebuie să accep­taţi, fără rezerve, că sunteţi acolo unde sunteţi şi ceea ce sun­teţi, numai datorită vouă înşivă. Dacă vreţi ca lucrurile să se schimbe, atunci mai întâi trebuie ca voi să vă schimbaţi. Gândi­rea vă determină atitudinea şi comportamentul, iar acestea, la rândul lor, influenţează în mare măsură succesul sau eşecul din viaţa voastră, întrucât sunteţi întotdeauna liberi să alegeţi conţi­nutul minţii voastre conştiente, sunteţi întotdeauna total respon­sabili pentru consecinţele a ceea ce gândiţi.

Puteţi să aveţi vise îndrăzneţe, să învăţaţi cum să vă con­trolaţi atât conştientul, cât şi supraconstientul si să vă îmbună­tăţiţi conceptul de sine si performanţele, însă nici unul dintre aceste eforturi nu vă va aduce vreun beneficiu de durată, până când nu vă veţi asuma responsabilitatea personală.

Când aveam douăzeci de ani si nu terminasem liceul, lo­cuiam într-o garsonieră mică si lucram ca muncitor în construc­ţii. Era o iernă foarte aspră. Aveam extrem de puţini bani. Eram departe de locul în care era familia mea şi nici nu intenţionam să mă întorc acolo, într-o noapte, în timp ce stăteam singur la masa din bucătărie, mi-a trecut brusc prin minte că tot ceea ce aş putea deveni vreodată depinde doar de mine. Nimeni alt­cineva n-o va face în locul meu. Cineva a spus, cândva: „Adevărata maturizare vine atunci când înţelegi, în sfârşit, că nimeni nu vine sate salveze". Acea revelaţie mi-a deschis ochii. Niciodată nu am mai fost acelaşi, de atunci încoace.

Sunteţi programaţi din copilărie să credeţi că altcineva sau altceva este responsabil pentru ceea ce vi s-a întâmplat în mare parte din viaţă. Când sunteţi copil, dacă sunteţi norocos, părinţii au grijă de tot. Ei vă asigură hrană, îmbrăcăminte, adă­post, educaţie, posibilităţi de relaxare, bani, îngrijire medicală şi orice altceva aveţi nevoie. Alţii au în întregime grijă de voi. în tot acest proces, voi sunteţi un jucător pasiv.

Este normal si firesc ca părinţii să ne asigure totul, în anii în care ne formăm. Problemele încep atunci când copiii ajung adulţi şi, în subconştient, gândesc că undeva, cumva, altcineva mai este încă responsabil pentru ei şi pentru situaţia lor. Dar, începând de la vârsta de optsprezece ani - şi, uneori, chiar mai devreme - „staţi pe scaunul şoferului". Sunteţi arhitectul pro­priului destin. Fie că părinţii voştri au reuşit, sau nu, să vă educe ca persoane total încrezătoare în propriile forţe, din acel mo­ment nu mai este cale de întoarcere. Tot ceea ce sunteţi, tot ceea ce veţi deveni, depinde doar de voi.

într-o nuvelă a sa, Tolstoi scrie despre un grup de copii cărora li se spune că secretul fericirii este ascuns în curtea casei lor. Li s-a spus că vor putea să-l găsească şi să-l deţină pentru totdeauna, atâta timp cât se abţin de la un singur lucru: în timp ce caută secretul, să nu se gândească la un iepure alb. De fiecare dată când copiii căutau secretul, încercau să nu se gân­dească la iepure. Dar, cu cât se străduiau mai tare, cu atât mai mult se gândeau la un iepure alb - şi bineînţeles că nu au găsit niciodată secretul fericirii.

Fiecare are câte un „iepure alb" şi, uneori, chiar mai mulţi. Aceştia constituie scuzele pe care le folosiţi pentru a evita sta­bilirea unor scopuri clare şi pentru a nu vă angaja total ca să rea­lizaţi ceea ce vă doriţi cu adevărat. Din moment ce calitatea gândirii vă determină calitatea vieţii, este necesar să deveniţi un ,gânditor abil' dacă doriţi, cu sinceritate, să folosiţi întregul po­tenţial de care dispuneţi. A fi un [gânditor abil' înseamnă a ana­liza obiectiv orice blocaj mental sau scuză, pe care le-aţi putea folosi drept motive pentru a nu merge mai departe.

Cei mai populari „iepuri albi" pe care oamenii îi folosesc drept scuze sunt ideile de auto-limitare cum ar fi: „sunt prea tânăr", sau „sunt prea în vârstă", sau „nu am bani", „nu am sufi­cientă pregătire profesională", „am prea multe facturi de plă­tit", „nu sunt pregătit încă", ori „nu pot să fac asta, din cauza şefului, a copiilor, a părinţilor" - sau orice alt motiv.

Care sunt „iepurii albi" personali? Care sunt scuzele voas­tre preferate pentru a nu face schimbările care ştiţi că sunt necesare pentru ca să vă îndepliniţi scopurile şi visele? Porniţi la „vânătoarea de iepuri" din viaţa voastră. Găsiţi-i şi eliminaţi-i. Analizaţi-i cu atenţie pentru a vedea dacă sunt concludenţi.

lată un mod simplu pentru a vă testa scuzele, întrebaţi-vă: „Există undeva, cineva, care are problema sau limitarea mea şi care a reuşit, în pofida acestora?"

Dacă răspunsul este „da", ştiţi că scuza nu este validă. Ea nu constituie un motiv legitim pentru ca eşecul vostru să con­tinue. Ceea ce poate să facă o persoană, poate face şi o alta. Boala „scuzelor", inflamarea glandei producătoare de scuze, este, în mod invariabil, cea care ucide succesul. Dacă o aveţi, hotărâţi-vă să scăpaţi de ea, înainte să vă saboteze toate spe­ranţele pentru a atinge succesul.

**CALEA DE IEŞIRE**

Nu este uşor să vă asumaţi responsabilitatea totală, sau să renunţaţi la toate scuzele. Este unul dintre cele mai dificile lucruri pe care îl veţi face vreodată. De aceea, cei mai mulţi nu fac niciodată acest lucru. Este ca atunci când săriţi cu paraşuta pentru prima oară: vă şi înfricoşează şi vă şi amuză. Când vă eliberaţi de scuze - ca şi atunci când săriţi din avion cu para­şuta - vă simţiţi brusc complet singuri, complet vulnerabili.

Totuşi, în câteva momente, începe să vă cuprindă un val de entuziasm, inima începe să vă bată mai cu putere si vă simţiţi mai fericiţi si mai liberi.

Nu puteţi să renunţaţi la responsabilităţi. Singurul lucru la care renunţaţi este controlul. Si, după cum ştiţi din Legea con­trolului, vă simţiţi mulţumiţi de propria persoană, numai în măsura în care simţiţi că deţineţi controlul asupra propriei vieţi. Dacă încercaţi să aruncaţi responsabilitatea asupra altcuiva sau asupra a ceva din exterior, veţi încheia prin a-i lăsa să vă contro­leze emoţiile. Sunteţi încă pe deplin responsabili - dar, renun­ţând la control, vă pierdeţi pacea sufletească si mentală.

Auto-responsabilitatea este calitatea de bază a individului pe deplin matur, complet activ si dornic de perfecţionare. Per­soanele superioare îşi asumă atât succesul, cât si vina pentru tot ce li se întâmplă. Persoanele care nu reuşesc îşi laudă succese­le, dar pun problemele lor pe seama ghinionului, a altor oa­meni, sau a circumstanţelor pe care nu le-au putut controla. Per­soanele de succes au un puternic simţ de răspundere, care se extinde şi asupra muncii şi a tuturor relaţiilor lor. Rataţii încearcă să evite să-şi asume răspunderea, ori de câte ori pot să o facă.

Uneori, la seminarele mele, îi pun publicului următoarea întrebare: „Câţi dintre voi lucraţi pentru voi înşivă?" De obicei, ridică mâinile mai puţin de 20% din auditoriu. Apoi le spun că aceasta este o întrebare capcană. Le explic că cea mai mare greşeală pe care cineva o poate face, este să creadă că lu­crează pentru altcineva şi nu pentru el însuşi. Cu toţii muncim pentru noi înşine, indiferent cine ne semnează statul de plată. Voi sunteţi preşedintele propriei voastre corporaţii. Voi sunteţi răspunzători.

3% dintre cei care se află în fruntea oricărui domeniu economic se comportă cu firmele la care lucrează ca şi când le-ar aparţine. Ei consideră că muncesc pentru sine. Ei se com­portă ca şi cum ar deţine respectiva companie. Când vorbesc despre firma la care lucrează, ei folosesc cuvinte precum „noi", „a noastră", „a mea", „nouă". Pe de altă parte, angajatul me­diu, se referă întotdeauna la companie ca la ceva separat şi aparte de propria persoană, ca şi cum ar fi doar o slujbă, fără nici un alt înţeles sau semnificaţie.

Există o relaţie directă între cât de multe responsabilităţi sunteţi dispuşi să vă asumaţi pentru rezultatele obţinute şi cât de mult vă ridicaţi pe scara de valori a firmei. Există o relaţie di­rectă între venitul, statutul şi poziţia voastră, prestigiul şi recu­noaştere pe care le primiţi pe de-o parte, şi cât de multă res­ponsabilitate sunteţi dispuşi să vă asumaţi, fără a găsi tot felul de scuze, pentru a îndeplini scopurile şi obiectivele firmei, pe de altă parte.

lată o întrebare uşoară: Dacă aţi fi un angajator şi doi oameni ar lucra pentru voi, unul care tratează compania ca şi cum i-ar aparţine, iar celălalt o priveşte ca pe un simplu servi­ciu, un loc în care stă zilnic de la ora 9 la 5 - pe care dintre aceştia doi aţi fi dispus să-l promovaţi? în care dintre ei aţi dori să investiţi? Cui i-aţi oferi posibilitatea de specializare supli­mentară? Căruia dintre cei doi i-aţi crea posibilităţi de avansare? Cred că răspunsul este evident.

**AFIRMAŢII DESPRE VOI ÎNŞIVĂ**

Atitudinea pe care o aveţi faţă de responsabilitatea per­sonală este una dintre cele mai importante afirmaţii pe care le puteţi face despre voi înşivă şi despre tipul de persoană care sunteţi. Fiecare poate fi plasat undeva pe o scară de valori - în­cepând cu asumarea completă a responsabilităţii şi până la asu­marea scăzută a responsabilităţii, sau la Iresponsabilitate.

O persoană foarte responsabilă tinde să fie pozitivă, opti­mistă, încrezătoare în propriile puteri, sigură pe sine şi foarte controlată. O persoană aflată la capătul de jos al scării, care dă dovadă de iresponsabilitate, va fi negativistă, pesimistă, defe­tistă şi cinică, fără scopuri clare în viaţă, temătoare, nesigură şi adesea bolnavă de nervi sau instabilă mental.

Thomas Szasz, controversatul psihiatru, spune: „Nu exis­tă ceea ce se numeşte boală mentală; există doar grade diferite de iresponsabilitate". Persoanele care-şi asumă responsabilităţi sunt optimiste şi sănătoase mental. Persoanele iresponsabile tind să fie negativiste şi bolnave mental. Această observaţie ne aduce în faţa uneia dintre cele mai importante descoperiri din istoria psihologiei umane şi a performanţei personale.

Există o relaţie directă între cât de multă responsabilitate acceptaţi să vă asumaţi în orice domeniu al vieţii şi cât de mult control simţiţi că deţineţi în respectivul domeniu. Pe de altă parte, există o relaţie directă între cât de mult control aveţi în-tr-un domeniu şi cât de multă libertate simţiţi că aveţi în dome­niul respectiv. Responsabilitatea, controlul şi senzaţia de liber­tate sau autonomie, merg mână în mână. Ecuaţia arată astfel:

**RESPONSABILITATE = CONTROL = LIBERTATE**

De asemenea, există o relaţie directă între responsabili­tate, control şi libertate, pe de o parte, şi numărul de emoţii po­zitive pe care le aveţi, pe de alta. Cu alte cuvinte, există o relaţie directă între nivelul de responsabilitate pe care vi-l asumaţi şi cât de fericiţi sunteţi, în general. Responsabilitatea asumată şi sănătatea mentală merg mână în mână. Ele se află mereu în echilibru, lată ecuaţia, în forma sa prescurtată:

**RESPONSABILITATE = SENTIMENTE POZITIVE**

La capătul de jos al scării, persoanele care dau dovadă de iresponsabilitate, care simt că nu sunt responsabile pentru pro­pria viaţă sau pentru ceea ce li se întâmplă, simt şi că deţin foarte puţin control, sau chiar deloc. Ele simt că îşi pot schim­ba viaţa doar într-o mică măsură - sau chiar deloc. Persoanele iresponsabile simt că sunt controlate de forţe exterioare şi de alţi oameni.

Acest sentiment de a nu deţine controlul îi face să se simtă privaţi de libertate, că sunt într-o capcană. O atitudine de iresponsabilitate, sentimentul că îţi lipseşte controlul şi senzaţia de a fi prins în capcană atrag după sine emoţii nega­tive, cum ar fi nefericirea, furia şi frustrarea, lată ecuaţia opusă celei de mai sus:

**IRESPONSABILITATE = LIPSA DE** **CONTROL = LIPSĂ DE LIBERTATE**

În formă prescurtată, ecuaţia arată astfel:

**IRESPONSABILITATE = EMOŢII NEGATIVE**

**EMOŢIILE HOAŢE**

Emoţiile negative sunt cele care ne „fură" viaţa. Ele cons­tituie cauzele principale ale nereuşitei şi eşecului, îmbolnăvesc oamenii, mental şi fizic, distrug relaţiile şi carierele si aruncă o umbră peste tot ce încercăm să facem. Sentimentele negative ne privează de orice bucurie pe care o simţim atunci când reali­zăm ceva. Ele sunt complet dăunătoare şi sunt cei mai mari duşmani ai fericirii umane.

Eliminarea emoţiilor negative este sarcina principală a cui­va care aspiră la un mare succes şi la o mare reuşită. Nimic nu e mai important. Pacea sufletului este bunul uman suprem, iar ea există numai în absenţa emoţiilor negative. Nu puteţi fi nega-tivişti şi împăcaţi în acelaşi timp. O, stare o exclude pe cealaltă.

Cu ani în urmă, când am început să studiez acest subiect, am fost uimit să constat că, practic, toate problemele pe care le avem în viaţă îşi au rădăcinile în emoţiile negative de un fel sau altul. Atunci mi-a devenit clar că dacă am putea găsi o cale de a elimina emoţiile negative, viaţa ar fi minunată. Toate legi­le mentale descrise mai sus ar începe să acţioneze în favoarea noastră, într-o perioadă scurtă de timp, am realiza mai multe decât ar realiza o persoană obişnuită în ani de zile.

Pe de altă parte, eşecul în a elimina emoţiile negative ne-ar submina toate eforturile şi ne-ar priva de mare parte din bucuria şi plăcerea pe care le simţim atunci când reuşim să rea­lizăm ceva. Sentimentele negative ar face ca legile mentale să acţioneze împotriva noastră. Emoţiile distructive pot cauza mai multe suferinţe şi boli cardiace, într-o perioadă mai scurtă de­cât ar face-o oricare alt factor din viata noastră.

Am constatat clar că eliminarea emoţiilor negative este esenţială pentru a obţine sănătate, fericire, libertate şi prospe­ritate de lungă durată.

Constatarea că emoţiile negative nu sunt deloc necesare şi normale în viaţa noastră mi-a schimbat viaţa. Nu avem nevoie de ele. Nu ne ajută la nimic. Ele sunt distructive şi reprezintă motivul principal pentru care oamenii nu reuşesc să evolueze pe trepte mai înalte de conştiinţă şi de personalitate. Nu trebuie câtuşi de puţin să le suportaţi, dacă, în mod conştient, alegeţi să vă debarasaţi de ele.

Până în acel moment, crezusem tot timpul că emoţiile ne­gative sunt o parte normală şi naturală a fiinţei umane. Credeam că, tot aşa cum avem emoţii pozitive, avem si emoţii negative. Pentru mine, ele făceau parte din natura umană şi trebuiau ac­ceptate ca inevitabile - exact ca ploaia sau razele soarelui.

Apoi am aflat că nimeni nu se naşte cu sentimente nega­tive. Aţi văzut vreodată un bebeluş cu sentimente negative? în­cepând din copilărie, a trebuit să învăţăm fiecare emoţie nega­tivă pe care o experimentăm ca adulţi, printr-un proces de imi­tare, prin practică, repetiţie şi revenire asupra ei.

Dat fiind că emoţiile negative se învaţă, ca şi multe alte lucruri, ne putem dezvăţa de ele, ne putem elibera de sub do­minaţia lor.

Multor oameni le este greu să facă acest lucru. Ei gân­desc negativ de atâta vreme, încât le este greu să accepte fap­tul că emoţiile negative nu sunt deloc necesare şi opun rezis­tenţă ideii că acestea pot fi eliminate.

Ştim că Legea credinţei afirmă că orice crezi din tot sufle­tul, devine realitatea ta.

Dacă credeţi cu adevărat că emoţiile negative sunt o parte necesară a vieţii voastre, atunci cu siguranţă că aşa vor fi - şi aşa vor rămâne. Cu toate acestea, e uşor de demonstrat că sentimentele negative nu servesc la nimic bun.

A conştientiza acest lucru reprezintă primul pas în încer­carea de a vă debarasa de ele.

**CELE MAI OBIŞNUITE EMOŢII NEGATIVE**

Emoţiile negative cele mai obişnuite şi mai uşor de iden­tificat sunt îndoiala şi frica. Mai există şi vina şi resentimentul, care merg, de obicei, mână în mână, ca nişte fraţi gemeni. Apoi este invidia, emoţia negativă care stă la baza socialismu­lui, comunismului şi demagogiei politice. Aceasta este urmată îndeaproape de invidie, marea distrugătoare a fericirii şi a relaţiilor interumane.

Au fost identificate mai bine de 50% dintre emoţiile neg­ative. Dar, în cele din urmă, ele se reduc la emoţia negativă fun­damentală, mânia şi sunt exprimate prin ea. Mânia este poate cea mai rea dintre toate emoţiile negative - cea mai puternică şi cea mai distructivă. Odată generată, mânia este exprimată întotdeauna - fie pe plan intern, fie extern.

Dacă este exprimată pe plan intern, pe măsură ce vă su­primaţi sau vă reprimaţi sentimentele de furie, vă îmbolnăviţi. Dacă vă exteriorizaţi furia, vă periclitaţi relaţiile cu ceilalţi, îi fa­ceţi nefericiţi şi, în cazuri extreme, îi îmbolnăviţi fizic.

Cum vă simţiţi când sunteţi furioşi? Cum gândiţi sau raţionaţi? Cum vă înţelegeţi cu ceilalţi? Cum dormiţi şi cum di­geraţi mâncarea? Când sunteţi furioşi, nu simţiţi ca şi cum un nor v-ar întuneca mintea? Nu vi se pare că nu vă mai puteţi con­centra sau gândi obiectiv? Nu-i aşa că mintea vă este preocu­pată în întregime de obiectul mâniei? Nu vă înfuriaţi în sinea voastră, pe măsură ce vă amintiţi ce s-a întâmplat, cum aţi fost nedreptăţiţi si ce aţi dori să faceţi pentru a vă răzbuna?

Cu cât furia durează mai mult, cu atât vă consumă mai mult, asemeni unui incendiu scăpat de sub control. Ea vă pri­vează de somn, de prieteni, de locul de muncă. Vă determină să vă comportaţi iraţional şi să acţionaţi astfel încât să vă simţiţi ruşinaţi şi stânjeniţi.

Oare mânia, sau oricare altă emoţie negativă, v-a adus ceva bun? Răspunsul este un nu hotărât. Emoţiile negative, care-şi au rădăcinile în iresponsabilitate, nu servesc la nimic bun. Atunci, de ce oamenii au atât de multe emoţii negative?

Să răspundem la această întrebare, prezentând, pentru început, principalele cauze ale emoţiilor negative.

**CE ANUME PRODUCE EMOŢII NEGATIVE**

Există patru cauze majore ale emoţiilor negative. Prima cauză este justificarea. Justificarea survine atunci când încercaţi să justificaţi sau să explicaţi - vouă înşivă sau altora - de ce tre­buie să aveţi o emoţie negativă, de ce sunteţi îndreptăţiţi să fiţi mânioşi sau supăraţi. Justificarea şi sentimentul că ai dreptate se hrănesc reciproc şi fac parte din acelaşi proces de gândire.

Ori de câte ori vă simţiţi nedreptăţiţi dintr-un motiv sau altul, prima reacţie este să izbucniţi într-un acces de furie. A do­ua reacţie este să enumeraţi toate motivele potrivit cărora furia este o reacţie justificată. Simţiţi nevoia să spuneţi: „Am toate motivele să fiu supărat". Căutaţi oameni care vor fi de acord cu raţionamentul şi cu sentimentele voastre. Le expuneţi situaţia în cele mai mici detalii, astfel încât ei să vadă clar că voi sunteţi, fără îndoială, cel nedreptăţit. De fapt, fără a vă putea justifica atitudinea şi mânia, nu aveţi cum să o menţineţi.

Puteţi începe procesul de eliminare a emoţiilor negative, refuzând pur şi simplu să le justificaţi. Refuzaţi să acceptaţi să creaţi tot felul de motive absurde care să dovedească faptul că sunteţi îndreptăţiţi să vă simţiţi aşa cum vă simţiţi. Refuzaţi să judecaţi pe cineva. Veţi constata că judecarea altora conduce, în cele din urmă, tot la o formă de condamnare şi la emoţiile negative de intoleranţă şi mânie care însoţesc condamnarea. Dar, pentru a înceta să-i judecaţi pe alţii - ceea ce reprezintă un act de control mental - adesea este suficient să opriţi, de la bun început, apariţia emoţiei negative.

Când cineva face sau spune ceva ce vă determină să re­acţionaţi, neutralizaţi-vă tendinţa de a izbucni, găsind scuze pentru comportamentul persoanei respective. Când vreau să-mi controlez emoţiile, spun ceva de genul: „Dumnezeu să-l binecuvânteze, are probabil o zi proastă".

Vi s-a întâmplat să conduceţi maşina şi să vă taie calea un alt şofer? Aţi observat cât de rapid vă înfuriaţi? Chiar dacă nu l-aţi mai văzut niciodată pe celălalt şofer, şi nici el nu v-a cunos­cut vreodată, reacţionaţi ca şi cum el ar fi planificat totul cu atenţie şi abia aştepta să vă taie calea, în timp ce voi condu­ceaţi liniştit. Dar, în clipa în care încetaţi să vă spuneţi ce şofer groaznic este el, şi începeţi să faceţi haz, mânia vi se împrăştie rapid şi dispare. Refuzând să adoptaţi rolul de judecător, înlă­turaţi impulsul care declanşează furia şi aceasta vă permite să deveniţi mai calmi şi să vă puteţi controla emoţiile.

A doua cauză majoră a emoţiilor negative este identifi­carea - adică faptul că luaţi lucrurile ca pe ceva ce vă atinge propria persoană. Vă puteţi înfuria pentru ceva, numai în măsu­ra în care vă puteţi identifica personal cu acel ceva şi vedeţi cum vă afectează, sau vă face rău, într-un mod sau altul.

În momentul în care nu luaţi lucrurile ca pe un atac la persoană, preluaţi din nou controlul asupra emoţiilor voastre. Modul prin care puteţi deţine controlul este să fiţi detaşaţi, să priviţi situaţia de la o anumită distanţă şi să vă forţaţi să o faceţi cu obiectivitate. Fiţi filozofi: încercaţi să o vedeţi din punctul de vedere al celeilalte persoane. Capacitatea de a nu vă identifica cu ceea ce s-a întâmplat vă oferă calm şi claritate şi vă deter­mină să fiţi mai eficienţi, atunci când vă confruntaţi cu o situ­aţie - oricare ar fi ea.

Această nevoie de detaşare şi obiectivitate în confrunta­rea cu dificultăţile este motivul pentru care se spune că „un om care acţionează ca şi cum ar fi propriul său avocat, are drept client un prost". Probabil cea mai valoroasă calitate a unui di­rector este abilitatea acestuia de a acţiona bine în situaţii de cri­ză. Această abilitate este rezultatul faptului că refuză să se lase cuprins de starea emoţională a momentului.

A treia cauză majoră a emoţiilor negative este lipsa de consideraţie. Sunteţi furioşi când simţiţi că oamenii nu vă dau consideraţia care vi se cuvine, că oamenii nu vă respectă aşa turn credeţi că meritaţi. Dacă cineva este nepoliticos, sau vă desconsideră, ori nu vă recunoaşte poziţia pe plan social, ego-ul se implică şi vă simţiţi ofensaţi, supăraţi şi intraţi în defensivă. De aceea, un înţelept a spus, odată: „Nu trebuie să vă faceţi atâtea griji despre ceea ce gândesc alţii despre voi, deoarece, dacă aţi şti cât de rar o fac, probabil că vă veţi simţi jigniţi".

Trebuie să nu vă mai hrăniţi emoţiile negative. Trebuie să le retrageţi energia, refuzând să le justificaţi, refuzând să vă identificaţi cu ele şi refuzând să permiteţi să vă afecteze com­portamentul altora. Dar cea mai rapidă cale de a elimina emoţi­ile negative - practic, într-o clipă - este să mergeţi direct la ori­ginea lor şi să le tăiaţi din rădăcină.

învinovăţirea este a patra şi ultima cauză majoră a emoţi­ilor negative şi stă la baza celei mai mari părţi dintre ele. Proba­bil că existenţa a 99% din emoţiile voastre negative depinde de capacitatea pe care o aveţi de a învinovăţi pe cineva sau ceva pentru ceea ce vă face nefericiţi, în momentul în care încetaţi cu învinovăţirile, în momentul în care refuzaţi să acuzaţi pe cineva sau ceva pentru absolut orice, emoţiile voastre negative dispar, ca şi cum aţi întrerupe brusc alimentarea lor cu energie - aşa cum, atunci când scoateţi din priză beculeţele din bradul de Crăciun, ele se sting toate în acelaşi moment.

Mişcarea simplă pe care o puteţi face pentru a scurtcir­cuita orice emoţie negativă este explicată de Legea substituţiei. Potrivit acestei legi, într-un un moment dat, conştientul poate menţine un singur gând pozitiv sau negativ - iar voi puteţi ale­ge gândul respectiv, în mod deliberat. Puteţi substitui unui gând negativ, distructiv, unul pozitiv, constructiv şi, procedând astfel, puteţi alunga gândul negativ din mintea voastră.

Ori de câte ori vă simţiţi pesimişti şi supăraţi dirrtr-un mo­tiv sau altul, puteţi anula imediat gândul care provoacă emoţia negativă, spunând cu fermitate: „Eu sunt răspunzător de tot".

Aceasta este cea mai puternică dintre toate afirmaţiile de control mental. Aceste cuvinte vă repun în scaunul „emoţional" al şoferului. Cuvintele: „Eu sunt răspunzător de tot" vă comută imediat mintea de pe gândirea negativă, pe cea pozitivă. Ele vă permit să exercitaţi un control deplin asupra emoţiilor voastre1. Ele vă fac să vă simţiţi calmi şi relaxaţi şi vă dau posibilitatea să vedeţi situaţia cât mai clar cu putinţă. Cuvintele „Eu sunt răs­punzător de tot" vă fac să vă asumaţi răspunderea pentru pro­pria voastră persoană si vă dau forţa de a face faţă situaţiei, în­tr-un mod mult mai eficient.

Nu puteţi progresa mai mult decât aţi făcuţ-o până în acest moment, dacă emoţiile voastre negative rămân intacte. Nu este posibil să evoluaţi şi să vă ridicaţi la nivele mai mari de înţelegere şi de eficienţă, decât în măsura în care vă eliberaţi de acestea. Emoţiile voastre negative sunt asemeni unor forţe de gravitaţie mentală care vă menţin în realitatea prezentă. Trebuie să le lăsaţi în urmă.

**OBLIGATORIU, NU OPŢIONAL**

Această asumare a responsabilităţii, ca şi eliminarea sen­timentelor negative care o însoţeşte, nu este opţională. Ea este obligatorie. Este esenţială sănătăţii, fericirii şi eficienţei person­ale. Dezvoltarea unei atitudini mentale pozitive faţă de voi în­şivă şi faţă de viaţa voastră, caracterizată de eliminarea emo­ţiilor negative, este esenţială dacă doriţi să vă dezvoltaţi puteri­le mentale mai înalte. Emoţiile pozitive, constructive sunt la ba­za fericirii, a reuşitei şi longevităţii.

Pentru a începe procesul de limpezire a minţii, luaţi o pa­uză de câteva momente şi gândiţi-vă la întreaga voastră viaţă, trecută şi prezentă. Scoateţi la lumină şi analizaţi fiecare amin­tire sau situaţie care vă fac să aveţi un sentiment negativ. Apoi neutralizaţi orice negativitate asociată cu ele, repetând simplu: „Sunt răspunzător de tot".

Adevărul este că voi sunteţi răspunzători. Oricare ar fi difi­cultatea sau problema, singuri v-aţi implicat în ea. Aţi avut liber­tatea de a alege. O mai aveţi si acum. Probabil că, într-un anu­me moment, aţi ştiut că nu trebuie să faceţi acel lucru, însă aţi continuat. Astfel, sunteţi absolut şi 100% responsabili pentru situaţia în care vă aflaţi, pentru consecinţele deciziilor voastre.

Deseori, oamenii întreabă: „A accepta responsabilitatea nu este totuna cu a accepta învinovăţirea?" Răspunsul este că responsabilitatea priveşte mereu înainte, întotdeauna spre viitor, învinovăţirea priveşte mereu spre înapoi, în trecut şi cau­tă vinovatul.

Responsabilitatea spune „data viitoare", sau „în viitor", sau „ce fac de acum înainte?" învinovăţirea spune „el a făcut-o", sau „ea a făcut-o", sau „ce bine era dacă ...". Responsabilitatea vă oferă o senzaţie de control, de încredere în propria persoană, un impuls spre acţiune, învinovăţirea vă fa­ce furioşi, frustraţi şi răzbunători.

Să presupunem că cineva vă loveşte maşina, în timp ce staţi la semafor. Legal, nu sunteţi de vină. Sunteţi însă răspunză­tori pentru modul în care reacţionaţi în această situaţie. Sunteţi responsabili pentru modul în care vă comportaţi. Puteţi reac­ţiona fie printr-o manifestare de supărare, de mânie, fie dând dovadă de maturitate, calm şi control. Alegerea este a voastră. Chiar şi felul în care vă simţiţi este determinat de modul în care decideţi să reacţionaţi şi nu de situaţie. Responsabilitate sau ire­sponsabilitate; alegerea vă aparţine, întotdeauna a fost aşa.

**NU MAI PUNEŢI FRÂNE**

De obicei, când vă gândiţi la responsabilitate în aceşti ter­meni, decideţi că, din acest moment, sunteţi gata să vă asumaţi întreaga răspundere pentru viaţa voastră. Totuşi, aproape fie­care persoană mai poartă încă în sine cel puţin o experienţă ne­gativă pentru care în nici un caz nu-şi asumă responsabilitatea. Fiecare persoană are o emoţie negativă preferată de care nu este dispusă să se despartă, asumându-şi răspunderea pentru emoţiile sale, sau pentru ceea ce s-a întâmplat.

Spuneţi ceva de genul: „Dacă aţi şti ce mi-a făcut cutare, nu mi-aţi mai cere să-mi asum responsabilitatea". Dar chiar aici este cheia. Existenţa continuă până şi numai a unei singure emoţii negative în conştient sau subconştient, este prin ea în­săşi suficientă pentru a sabota toate şansele de fericire. O singură emoţie de învinovăţire sau mânie vă poate tulbura pacea minţii, pe termen nelimitat.

Pentru a ilustra acest punct critic, imaginaţi-vă că tocmai aţi achiziţionat un Mercedes 600 SEL, direct din fabrică, cu do­tări multiple şi perfectă din toate punctele de vedere. Există o singură problemă. La asamblarea sistemului de frânare s-a stre­curat o greşeală şi una din roţile de pe faţă este blocată si nu se învârte. Să presupunem că decideţi să faceţi o probă şi să plecaţi cu maşina. Vă aşezaţi la volan, porniţi motorul, băgaţi în viteză şi apăsaţi pe acceleraţie. Dacă totul este perfect, cu ex­cepţia acelei frâne care e blocată, ce se va întâmpla când apă­saţi pe acceleraţie?

Răspunsul este că vă veţi învârti pe loc, în jurul roţii blo­cate. Maşina se va roti, iar şi iar. Indiferent cât de tare apăsaţi pedala de acceleraţie, sau cât de mult răsuciţi volanul, pur şi simplu vă învârtiţi în cerc.

Lumea noastră este plină de oameni care sunt exact ca această maşină nouă, iar voi puteţi fi unul dintre ei. Pot fi inteligenţi, chipeşi şi bine educaţi - şi, aparent, totul le merge bine - însă vieţile lor par să se învârtă în cerc. Aproape invaria­bil, aceasta se întâmplă pentru că se agaţă de cel puţin o experienţă-cheie din trecutul lor, pentru care refuză să-şi asume responsabilitatea, încă mai blamează pe cineva sau ceva pen­tru o suferinţă din trecut.

Am vorbit cu persoane în vârstă de cincizeci de ani, care sunt încă furioase şi pline de resentimente pentru ceva ce li s-a întâmplat în copilărie. Această amărăciune nerezolvată afec­tează relaţiile cu partenerii de viaţă, cu copiii, cu colegii si pri­etenii. Ea se manifestă prin boli psihosomatice - si, în cazuri extreme, poate să conducă la deces prematur.

Psihoterapia are menirea de a ajuta oamenii să depă­şească aceste sentimente nerezolvate de mânie, vină si resen­timente. Pacientul este vindecat atunci când poate identifica ce anume îl ţine pe loc, când priveşte cu sinceritate situaţia res­pectivă şi o poate depăşi. Puteţi face acelaşi lucru, prin identi­ficarea oricăror sentimente negative pe care le aveţi faţă de cineva, asumându-vă responsabilitatea pentru situaţia respec­tivă şi, apoi, eliberând-o. Veţi descoperi că, imediat ce veţi pro­ceda astfel, v-aţi vindecat.

**DAŢI MAI DEPARTE**

Cu toţii devenim ceea ce propovăduim. Odată ce aţi în­ceput să acceptaţi responsabilitatea pentru fiecare aspect al vieţii voastre, încurajaţi-vă prietenii şi colegii să facă şi ei acelaşi lucru. Când oamenii vă povestesc despre problemele şi frus­trările lor, simpatizaţi cu ei şi apoi amintiţi-le: „Sunteţi singurii răspunzători!"

Poate că unul dintre cele mai drăguţe lucruri pe care le puteţi face pentru un prieten adevărat este să-i reamintiţi de bunul lui simţ, amintindu-i că este răspunzător. Când o per­soană se lamentează, răspundeţi cu: „Eşti răspunzător; ce ai de gând să faci în această situaţie?" Nu încercaţi să daţi sfaturi. Probabil că nu le doreşte - şi oricum vor fi ignorate. Ascultaţi doar. Fiţi plini de compasiune. Apoi încurajaţi persoana respec­tivă să-şi asume responsabilitatea şi să facă ceva în acest sens.

La un moment dat, soţia mea, Barbara, a dorit să fie con­silier şi, cu timpul, psiholog sau psihoterapeut. Si-a dorit să ajute oamenii să-şi depăşească problemele, îşi petrecea multe ore ascultându-şi prietenii şi sfătuindu-i cât de bine putea. Le acorda cele mai bune îndrumări şi sfaturi pentru a-i ajuta să depăşească dificultăţile.

Ori de câte ori eram implicat în aceste „şedinţe de con­siliere", mai ales cu prietenii şi colegii ei, doream să evit orele lungi de disecare a situaţiei şi mergeam direct în miezul prob­lemei, spunându-le: „Eşti răspunzător; ce ai de gând să faci în această situaţie?"

Pentru Barbara, acesta era un mod de abordare prea sim­plist. Mi-a spus că nu ofer suficientă atenţie complexităţii diferi­telor situaţii cu care se confruntau aceşti oameni. A fost uimită să constate cât de mulţi prieteni şi-au revenit, după nesfârşite şedinţe de consiliere. Ei au acţionat la scurt timp după ce li s-a spus, cu cuvinte clare, că sunt răspunzători şi că depinde de oi dacă vor să facă ceva în situaţiile în care se găseau.

Acum, eu şi soţia mea folosim o glumă. Când Barbara ia prânzul cu o prietenă care are o problemă sau greutăţi person­ale şi eu o întreb ce i-a spus persoanei respective să facă, ea răspunde: l-am dat „sfatul".

Este mult mai simplu, funcţionează mai bine şi este mai uşor pentru fiecare persoană implicată. Sfatul este: „Eşti răs­punzător; ce ai de gând să faci în această situaţie?"

Deveniţi propriul vostru psihoterapeut repetându-vă me­reu: „Sunt răspunzător, sunt răspunzător, sunt răspunzător". Apoi, daţi „sfatul" şi altora care au probleme. Spuneţi doar: „Eşti răspunzător; ce ai de gând să faci în această situaţie?" Lăsaţi-i să-şi vadă de viaţa lor, ca şi voi să vă puteţi vedea de a voastră.

**EXERCIŢIU DE APLICAŢIE PRACTICĂ**

Luaţi o coală de hârtie şi trasaţi o linie pe mijloc, de sus până jos. în partea stângă faceţi o listă cu fiecare persoană sau situaţie pentru care aveţi sentimente negative. Numerotaţi-le.

Pe partea dreaptă a colii, scrieţi propoziţii care încep cu „sunt răspunzător pentru aceasta, deoarece ..." şi completaţi propoziţiile. Faceţi acest lucru pentru fiecare punct şi fiţi cât se poate de severi cu voi înşivă. Fiţi brutal de sinceri şi de cinstiţi. Scrieţi fiecare motiv care să arate că aţi putea fi responsabil pentru ceea ce s-a întâmplat. Faceţi acelaşi lucru pentru fiecare situaţie negativă din trecut sau prezent.

Când aţi terminat exerciţiul, veţi descoperi cu uimire cât de pozitiv gândiţi şi cât de mult controlaţi totul. Veţi fi eliberaţi de poverile mentale pe care le-aţi purtat atâta vreme.

**A NU VĂ MAI STA ÎN PROPRIA CALE**

Cheia de aur pentru pace interioară şi succes, în special în relaţiile cu alţii, se află în voi înşivă şi în reacţiile pe care le aveţi faţă de ceea ce se întâmplă în jurul vostru. Există un principiu indispensabil pentru dezvoltarea unei conştiinţe superi­oare şi pentru folosirea deplină a tuturor puterilor mentale. El vă permite să eliminaţi, în mare parte, emoţiile negative de ori­ce fel şi să vă asumaţi întreaga responsabilitate pentru tot ceea ce faceţi. Acest principiu vă va elibera de povara nenumăratelor probleme din trecut, începând chiar din copilărie, vă va face să aveţi un caracter frumos şi nobil şi vă va transforma în tipul de persoană pe care oricine şi-ar dori-o alături şi cu care toţi vor dori să semene. Mii de absolvenţi ai seminarului meu mi-au spus că aplicarea acestui principiu le-a revoluţionat vieţile - aşa cum sunt sigur că se va întâmpla şi în cazul vostru. Veţi învăţa acest principiu în capitolul de faţă.

Tot ceea ce sunteţi astăzi este rezultatul modului vostru obişnuit de a gândi. Aşa cum afirmă Legea corespondenţei, lumea voastră exterioară este manifestarea fizică a lumii voas­tre interioare. Tot ceea ce vedeţi în jur - sănătatea, relaţiile cu ceilalţi, cariera, familia şi realizările voastre fizice - sunt o ex­presie a modului în care gândiţi.

Comportamentul, atitudinile, valorile şi obiceiurile gândi­rii se învaţă. Nu le aveaţi, atunci când aţi venit pe lume. Le-aţi învăţat ca rezultat al inducerii lor repetate, de-a lungul a mulţi ani. Si, întrucât au fost învăţate, vă puteţi şi dezvăţa de ele. Vă puteţi debarasa de obiceiurile gândirii care nu sunt compatibile cu persoana care doriţi să fiţi, sau cu scopurile pe care doriţi să le realizaţi.

Sentimentul de optimism este absolut necesar pentru a obţine succes şi fericire. Totuşi, mulţi dintre noi suntem cople­şiţi de emoţii negative de tot felul - mai ales de furie, teamă, îndoială, invidie, resentimente, iritabilitate, nerăbdare, intole­ranţă şi gelozie, în pofida celor mai bune intenţii ale noastre, aceste emoţii negative au tendinţa să izbucnească pe neaştep­tate - adesea în cele mai rele momente cu putinţă - şi să ne facă să acţionăm în moduri pe care le regretăm mai târziu.

Emoţiile negative sunt sentimente si reacţii care au fost învăţate la fel ca oricare dintre obiceiuri. Tot aşa vă puteţi şi dez­băra de ele, dacă deţineţi cheia lacătului care le ţine blocate.

Totuşi, pentru a vă dezvăţa de ele, trebuie să înţelegeţi în pri­mul rând factorii psihologici care creează un mediu propice dezvoltării lor.

Din fericire, în mintea subconştientă nu există un loc per­manent pentru emoţiile negative. Dacă emoţiile negative ar deveni permanente, n-ar mai exista nici o speranţă pentru a vă îmbunătăţi temperamentul sau personalitatea prin eforturi pro­prii. Ele sunt emoţii hoinare, ce pot fi alungate folosind proce­deul corect.

**MEDIUL PROPICE**

Tot aşa cum nu vă naşteţi cu un concept de sine, nu vă naşteţi nici cu emoţii negative. Pe măsură ce creşteţi, învăţaţi să le căpătaţi. De obicei, învăţaţi emoţiile negative care sunt cel mai des întâlnite în familia voastră. Imitaţi emoţiile şi reacţiile negative ale tatălui, ale mamei - sau ale amândurora. Imitaţi emoţiile negative ale celor cu care vă identificaţi. Dacă cineva vă sugerează că modul vostru de a acţiona este nepotrivit, le tăiaţi vorba spunându-le: „Aşa sunt eu".

Deseori, aţi avut anumite idei negative de atât de mult timp, încât nici mai sunteţi conştient de ele şi nici nu mai ştiţi de unde au apărut iniţial. Dar puteţi fi siguri de un singur lucru: nu v-aţi născut cu ele. Nu sunt permanente. Dacă doriţi, vă puteţi elibera de aceste idei.

**RĂDĂCINILE NEGATIVITĂŢII**

Avem o predispoziţie pentru emoţii negative, ca urmare a două experienţe care au loc devreme în viaţă. Prima este criti­ca distructivă. Critica distructivă a provocat mai mult rău şi a dis­trus mai mulţi oameni decât toate războaiele din istorie. Dife­renţa este că războaiele ucid corpurile fizice, în timp ce critica distructivă distruge persoana lăuntrică şi din om rămâne doar un trup în mişcare. Practic, fiecare problemă pe care o aveţi cu voi înşivă sau cu ceilalţi, îşi are rădăcinile într-un anumit incident în care ceea ce reprezentaţi ca fiinţă - valorile si principi­ile voastre - a fost atacat de un gen sau altul de critică.

Până la vârsta de 6 ani, copiii sunt deschişi şi vulnerabili la influenţa persoanelor importante din viaţa lor. Ei nu au capa­citatea de a face deosebirea dintre criticile şi aprecierile ade­vărate sau false. Mintea copilului este o tăbliţă de lut pe care părinţii şi fraţii scriu şi lasă urme. Cu cât emoţiile sunt mai intense, cu atât se adâncesc mai tare urmele.

Când creşteţi şi vi se dezvoltă capacitatea de discrimi­nare, puteţi „evalua sursa" care vă induce lucruri negative. Dacă cineva vă critică, sau nu este de acord cu voi, puteţi să pri­viţi de la distanţă şi să judecaţi dacă evaluarea este validă. Pu­teţi alege să acceptaţi ceea ce consideraţi că este util şi să res­pingeţi restul.

Când sunteţi copil nu aţi avut o astfel de capacitate, în­trucât vă aflaţi încă în procesul de a afla cine sunteţi, vă com­portaţi ca un mic burete. Absorbiţi evaluările celor mai impor­tante persoane din jurul vostru, ca şi cum aceştia v-ar spune adevărul absolut, ca şi cum ele ar fi cu adevărat în poziţia de a vă cunoaşte adevăratul caracter şi adevăratele voastre capaci­tăţi. Cu cât preţuiţi mai mult dragostea şi respectul lor, cu atât e mai posibil să acceptaţi părerea lor despre voi ca fiind o eva­luare justă a caracterului şi meritelor pe care le aveţi. Si, odată ce aţi acceptat că ceva ce se spune despre voi este adevărat, începeţi să vă vedeţi în lumina acelei păreri.

Mintea voastră încearcă să vă servească, validând ceea ce decideţi că este corect pentru voi. Ea vă sortează şi vă veri­fică percepţiile. Vă face să vedeţi exemple care vă „justifică" convingerile dar, în acelaşi timp, să ignoraţi experienţele care le contrazic.

Dacă vi s-a spus mereu „eşti un copil rău", sau „nu pot avea încredere în tine", ori „eşti un mincinos" (toţi copiii spun minciuni, întrucât aceasta face parte din modul lor de a învăţa cum să interacţioneze cu ceilalţi), începeţi să credeţi că aceste critici sunt probe de netăgăduit despre personalitatea voastră reală. Dacă le acceptaţi în mod conştient, ele sunt apoi accep-ţaţe de mintea subconştientă, unde sunt înregistrate ca instruc­ţiuni pentru comportamentul vostru viitor.

Când eram copil şi adolescent, mi s-a spus că nu voi valo­ra niciodată prea mult si că eram o mare dezamăgire pentru părinţii mei. Fără să vrea, ei m-au judecat folosind standarde imposibil de înalte. Neînţelegând că toţi copiii sunt nişte mici fiinţe care învaţă şi fac încontinuu greşeli, ei aveau pretenţia unui anumit comportament din partea mea, primul lor copil, comportament pe care nu eram capabil să-l ofer.

Când am devenit tată, m-am hotărât să nu le fac copiilor mei ceea ce au făcut părinţii mei cu mine. în schimb, le spun zilnic cât de mult îi iubesc şi că eu cred că sunt cei mai buni copii din lume. Când mergem cu maşina împreună, eu vorbesc cu Barbara ca şi cum ei n-ar fi în maşină şi îi spun ce norocoşi suntem să avem copii atât de minunaţi, în particular, îi şoptesc fiecăruia în parte: „Eşti cel mai bun din lume!"

Chiar şi atunci când trebuie să-i cert, încep prin a le spu­ne: „Vă iubesc mult, însă nu e bine să faceţi asta, deoarece aţi putea suferi" - sau orice altceva este necesar.

Părinţii critică cu intenţia de a-si ajuta copilul, de a-i îm­bunătăţi performanţele. Dar, întrucât critica distructivă scade respectul copilului faţă de sine şi afectează negativ conceptul de sine, de fapt, randamentul general al copilului scade, încre­derea în sine scade. Creşte, însă, probabilitatea ca acesta să tacă greşeli, în cazul în care copilul este criticat prea des, sau în cazul în care critica este însoţită de o mare emoţie, copilul devine neliniştit si temător şi va evita să mai facă lucrurile pen-iru care a fost criticat.

În cel mai rău caz, copilul devine hipersensibili nesigur şi îi va fi teamă, de fiecare dată când va trebui să încerce ceva nou. Când copilul va creşte, va fi extrem de sensibil la critici de orice fel şi va reacţiona cu furie şi în mod defensiv la orice su­gestie sau dezaprobare din partea partenerului de viaţă, a şefu­lui, a unui prieten sau a unui coleg.

Fiecare are zone în care este hipersensibil, de obicei ace­lea în care au cea mai mare investiţie emoţională - ca de exemplu, familia sau cariera. Unul dintre lucrurile cele mai im­portante pe care le puteţi face pentru voi, este să vă dezvoltaţi o anumită obiectivitate sau detaşare de critică în aceste do­menii, învăţaţi să evaluaţi opiniile altora, fără implicare emo­ţională. Nu este uşor, însă vă scuteşte de mult chin şi suferinţă. Capacitatea de a evita să fie extrem de afectată de critica celor­lalţi este o calitate cheie a unei persoane realiste şi care reu­şeşte în viaţă.

**DISTRUGĂTORUL FERICIRII**

Al doilea factor care vă predispune la emoţii negative este lipsa iubirii. Cea mai traumatizantă experienţă pe care o poate suferi un copil este atunci când un părinte, sau amândoi, îşi retrag iubirea. Când părinţii se adresează copilului cu mânie şi dezaprobare, copilul este înspăimântat. El se simte neliniştit şi înfricoşat, instabil din punct de vedere emoţional, întrucât copilul are atâta nevoie de dragostea părinţilor, atunci când aceasta îi este retrasă din anumite motive, copilul se ofileşte lă­untric. Dacă dragostea este retrasă pe o perioadă nelimitată, sau este oferită sporadic, acest lucru provoacă probleme grave de personalitate, care se manifestă prin izbucniri de furie şi ne­gativism în viaţa adultă.

Dacă în timpul în care vi se formează personalitatea nu aţi primit suficientă iubire, din punct de vedere cantitativ şi cali­tativ - şi majoritatea oamenilor nu au primit-o - o veţi căuta în­treaga viaţă. Veţi simţi permanent o deficienţă emoţională, un dor, o nesiguranţă pe care vă veţi strădui să le satisfaceţi sau să le compensaţi.

Veţi căuta iubirea necondiţionată în toate relaţiile voastre şi vă veţi simţi încordaţi şi stânjeniţi, atunci când dragostea se va întrerupe sau vi se va refuza.

întocmai cum copiii cu deficienţă de calciu au rahitism ale cărui urmări se pot vedea în foma picioarelor, atunci când devin adulţi, lipsa afecţiunii în copilărie se manifestă prin emo­ţii negative.

**TREI CONDIŢII**

Pentru ca un copil să se simtă pe deplin iubit, este nece­sară existenţa a trei condiţii. Absenţa uneia dintre ele va apărea în adolescenţă si la maturitate sub forma unui sentiment de ne­siguranţă, emoţii negative si un comportament distructiv.

Prima condiţie pentru o dezvoltare emoţională sănătoasă este ca fiecare părinte să se iubească pe sine. Părinţii nu vă pot oferi mai multă dragoste decât au pentru ei înşişi. Dacă mama sau tatăl nu se plac pe ei înşişi foarte mult, vor avea puţină iu­bire să vă ofere. Regula este că părinţii cu un concept de sine dezvoltat cresc copii cu un concept de sine dezvoltat - în timp ce părinţii cu un concept de sine scăzut cresc copii cu un con­cept de sine scăzut. Cum este în interior, aşa e si în exterior. Conceptele de sine ale copiilor oglindesc conceptele de sine ale părinţilor.

Părinţii voştri v-au oferit toată dragostea pe care o aveau şi nu au reţinut nimic din ea. Pur şi simplu, nu aveau mai mult de dat. Nu puteaţi face nimic pentru a obţine mai mult decât aţi primit. Aţi primit tot ce era de primit.

A doua condiţie necesară pentru ca orice copil să se simtă cu adevărat iubit, este ca părinţii sase iubească unul pe celălalt. Copiii învaţă despre iubire experimentând-o direct, sau observând cum se manifestă ea în familiilor lor. Se spune că cel mai frumos lucru pe care un tată îl poate face pentru copiii săi este să o iubească pe mama lor - reciproca fiind şi ea valabilă. Când copiii cresc într-o casă în care părinţii se iubesc în aşa fel încât copiii să poată observa si trăi acest sentiment, este foarte probabil că, mai târziu, aceştia vor avea sentimente de sigu­ranţă şi încredere în propria lor persoană.

Observând, în propria familie, relaţia de acest tip, învăţaţi cum să comunicaţi, la maturitate, cu o persoană de sex opus. Dacă aţi crescut într-o casă în care părinţii nu s-au iubit, veţi pe­trece primii câţiva ani ca adult, învăţând cum să comunicaţi cu o altă persoană, prin metoda încercărilor şi eşecurilor, în ziua de astăzi, multe căsătorii sunt „mariaje de probă" în care partenerii învaţă ce înseamnă să fii căsătorit. Ei află ce anume îşi doresc sau nu de la partener şi cum să procedeze pentru ca o relaţie să funcţioneze.

A treia condiţie pentru ca un copil să se simtă pe deplin iubit, este ca părinţii să iubească copilul. Acesta este cel mai sensibil subiect cu care se confruntă orice adult. Problema este că mulţi dintre părinţii noştri nu ne-au iubit. Ei au dorit să o facă, au intenţionat să o facă, au planificat totul, dar nu au reuşit cu adevărat. Probabil că nu au avut timp sau energie emoţională necesară, sau interes - sau poate au avut şi ei conflicte nerezol­vate cu propriii lor părinţi sau cu partenerii de viaţă, ceea îi face să le fie imposibil să-şi manifeste iubirea pentru noi, copiii.

Mulţi părinţi nu-şi plac foarte mult copiii. Uneori, aceasta se întâmplă deoarece ei pornesc de la ideea că rolul copiilor este să le îndeplinească lor aşteptările. Adesea, dacă personali­tatea copilului este puternică, părinţii iau aceasta ca pe un afront personal. Ei reacţionează criticând copilul, sau retrăgându-i iubirea. Dacă fac acest lucru suficient de multă vreme, cu timpul devine obişnuinţă. Părinţii îşi fac un obicei din a-i tolera şi critica pe copii, în loc să-i iubească şi să-i alinte.

Este important să ştiţi că, şi dacă părinţii v-au iubit, şi dacă nu, sunteţi o persoană de valoare şi demnă de a fi iubită. Dra­gostea părinţilor sau lipsa acesteia nu spune nimic despre po­tenţialul vostru înnăscut. Părinţii sunt ceea ce sunt. Fac şi ei ce pot. Cel puţin,

v-au adus pe lume şi v-au dat şansa de a trăi. A accepta faptul că un părinte (sau ambii) nu v-a iubit deloc (sau nu v-a iubit suficient) este un pas important pentru a atinge o maturitate deplină.

Cei mai mulţi oameni adulţi au crescut în medii în care au fost victime ale criticii distructive şi au suferit, într-un fel sau altul, de lipsa iubirii. Dacă acesta este cazul vostru, eraţi prea mici pentru a vă da seama de ce se întâmplă acest lucru. Voi doar aţi receptat mesajul că „dintr-un motiv sau altul, mama şi tata mă critică şi nu mă iubesc. Din moment ce ei mă cunosc mai bine decât oricine, înseamnă că am făcut ceva rău".

Critica distructivă, combinată cu lipsa de iubire, creează emoţia negativă a vinovăţiei. Vina este problema emoţională majoră a secolului nostru. Ea este cauza principală a celor mai multe boli mentale, a nefericirii şi aproape a tuturor celorlalte emoţii negative. Un copil care se simte vinovat crede că nu va­lorează prea mult, că, de fapt, nu are valoare. Critica distructivă şi lipsa de iubire insuflă în subconştientul copilului sentimentul lipsei de valoare ca persoană.

Vina este folosită de oameni, în mod deliberat, din două motive: pedeapsă şi conîrol. A învinovăţi pe cineva este o me­todă foarte eficientă de pedeapsă emoţională. Ea este o parte esenţială a învăţăturilor religioase negative şi este folosită de mulţi părinţi pentru a-şi face copiii să se simtă prost, lipsiţi de valoare şi nesemnificativi.

Vina este folosită şi ca instrument de control sau manipu­lare. Dacă reuşiţi să faceţi o persoană să se simtă vinovată, îi puteţi controla emoţiile şi comportamentul. Dacă reuşiţi s-o fa­ceţi să se simtă suficient de vinovată, o puteţi determina să fa­că pentru voi lucruri pe care nu le-ar face în absenţa acelor sen­timente de vinovăţie.

Mamele se pricep adesea foarte bine să folosească sen­timentul de vinovăţie. Obişnuiam să spun că mama mea are centura neagră în manipularea prin vinovăţie şi că a făcut studii speciale în domeniu. Mama a învăţat de la mama sa cum să folosească învinovăţirea ca instrument de interacţiune, care, la rândul ei, a învăţat de la mama sa - şi tot aşa, de la o generaţie la alta. Deseori, şi taţii se pricep la fel de bine să folosească sentimentul de culpabilitate.

**MANIFESTĂRILE VINOVĂŢIEI LA ADULŢI**

Dacă aţi fost crescuţi în circumstanţe care v-au indus sen­timente de vinovăţie, veţi trăi sentimentul vină în câteva mo­duri diferite.

Prima şi cea mai obişnuită manifestare a vinei o consti­tuie sentimentele de inferioritate, că nu vă găsiţi locul în lume şi că nu meritaţi nimic pe plan personal. Vi se pare că nu meritaţi să vi se întâmple lucruri bune. De fapt, dacă vi se întâmplă succesiv mai multe lucruri bune, vă simţiţi extrem de incomod. Vă simţiţi scoşi în afara zonei voastre de confort, considerând că sunteţi o persoană lipsită de merite si, probabil, veţi adopta un comportament de autosabotaj, pentru ca să nu vi se mai în­tâmple nimic bun în viaţă.

Adevărul este că meritaţi toate lucrurile bune care vi se întâmplă, atunci când vă concentraţi asupra a ceea ce doriţi si îndepărtaţi din gând ceea ce nu doriţi.

Aceste sentimente de inferioritate, de neadaptare si lipsă de valoare sunt deseori exprimate prin cuvinte precum: „Nu sunt suficient de bun". Unii psihologi le numesc „teama de succes". Teama de succes este, pur si simplu, o modalitate de a spune că, din cauza sentimentelor profunde că propria voas­tră persoană nu are nici o valoare, orice realizare care contra­vine convingerilor voastre care vă autolimitează, vă face să vă simţiţi incomod.

Foarte des, oamenii muncesc extrem de mult pentru a obţine succesul dorit. Ei muncesc multe ore şi fac multe sacri­ficii. Totuşi, tocmai când sunt aproape să-şi atingă scopurile, li se întâmplă ceva rău. Acţionează, conştient sau nu, în aşa fel încât îşi taie singuri craca de sub picioare.

Agentul de vânzări care e pe punctul să încheie afacerea vieţii lui, face un accident de maşină. Avocatul care e pe punc­tul de a semna un mare contract, îşi uită în taxi servieta cu sin­gurul exemplar al contractului. Mulţi oameni devin alcoolici, iau droguri, sau au relaţii extraconjugale, în încercarea de a reuşi în pofida convingerilor interioare că nu au valoare personală.

A doua manifestare a vinovăţiei în cazul adulţilor este autocritica distructivă şi faptul că se consideră nişte învinşi. Dacă o persoană este criticată în perioada de creştere, ea va ajunge repede să se autocritice şi va continua să o facă toată viaţa. Adesea auziţi oameni care spun: „Mereu ajung târziu", „Nu mă pricep la cifre", „Nu sunt foarte bun la asta". Ei îşi induc încontinuu idei negative care au puţină susţinere în realitate, sau chiar deloc. Repetând mereu ce li s-a spus despre ei, totul se trans­formă în realitatea lor credibilă.

Mintea subconştientă acceptă tot ce spuneţi despre voi si consideră că este adevărat. Când vă criticaţi în mod constant, subconştientul preia cuvintele voastre drept comenzi. Cuvin­tele şi acţiunile voastre ulterioare sunt conforme cu modul în care vă autocriticaţi. Vă veţi comporta în exterior în acelaşi mod în care vă vorbiţi vouă înşivă în interior.

Al treilea mod în care demonstraţi că aţi crescut cu senti­mente de vină este că vă lăsaţi manipulaţi cu uşurinţă de vino­văţie. Sunteţi o pradă uşoară pentru iritarea sau nerăbdarea pe care alţii le folosesc pentru a vă manipula comportamentul. Chiar şi persoanele care nu vă cunosc vă pot apăsa „butoanele vinovăţiei", făcându-vă să vă simţiţi prost, sau chiar să acceptaţi cerinţele lor. Sunteţi marionete, iar acuzatorul devine păpuşarul.

Practic, toate solicitările caritabile se bazează pe folosirea abilă a vinovăţiei pentru a vă manipula sentimentele, pentru a vă face să credeţi că nu meritaţi standardul vostru de viaţă şi realizările obţinute.

Şoferii de taxi, chelnerii şi însoţitorii de zbor folosesc vinovăţia pentru a vă putea controla comportamentul. Eu ştiu, de exemplu, că în timpul zborului cu avionul pierdem, pe oră, o jumătate de litru de apă prin deshidratare. De aceea, în tim­pul călătoriei cu avionul beau multă apă. Cer încontinuu să mi se umple paharul cu apă. Multor stewardese le displace acest lucru. Ele ştiu totul despre deshidratare şi sunt avertizate ca, pe timpul zborului, să bea tot timpul lichide. Dar nu doresc să facă efortul suplimentar de a vă reumple paharele cu apă. Astfel că, în loc să întrebe „Mai doriţi şi altceva?", ele întreabă „Asta e tot?"

Dacă mai cereţi apă, vor ofta din greu, ca si cum le-ai cere să care o valiză foarte grea şi merg să vă aducă. Când vin înapoi, au tendinţa să vă vorbească dur şi dezaprobator, încercând să vă descurajeze să mai cereţi ceva, astfel încât să se poată reîn­toarce la locul lor ca să-si continue lectura preferată.

Trebuie să fiţi conştienţi de modul în care vinovăţia este folosită ca un instrument pentru a vă influenţa.

Vedeţi acest lucru pretutindeni.

Poetul W. H. Auden scria: „Celor care li s-a făcut mult rău, fac şi ei rău, la rândul lor".

A patra manifestare a vinovăţiei o reprezintă faptul că îi învinovăţim şi îi condamnăm pe alţii. Dacă aţi fost crescuţi ca victime ale vinovăţiei, fiind încontinuu criticaţi şi blamaţi, când deveniţi adulţi, veţi folosi vinovăţia ca un mod de a comunica cu ceilalţi. Mulţi părinţi folosesc vinovăţia exclusiv pentru a-i de­termina pe copiii lor să facă ce doresc ei. Mulţi şefi se bazează pe vinovăţie ca metodă principală de a controla.

A cincea manifestare a vinovăţiei - si poate cea mai obiş­nuită - este dezvoltarea „complexului de victimă". Persoana se simte victimă şi vorbeşte ca o victimă. Persoanele care au senti­mente adânci de vină îşi cer mereu scuze. Ele spun mereu: „îmi pare rău", în plus, folosesc „limbajul de victimă" - moduri de a vorbi care sunt adevărate pledoarii pentru „nevinovăţie".

Probabil că cele mai obişnuite forme ale limbajului de vic­timă sunt propoziţii de genul: „Nu pot", sau „Trebuie să ...", ori exprimări combinate: „Trebuie, dar nu pot; nu pot, dar trebuie".

O altă formă a limbajului de victimă este verbul „a încer­ca". Ori de câte ori oamenii spun: „Voi încerca", ei se scuză, din pornire, pentru nereuşită. Ei transmit convingerea că vor eşua în tot ceea ce spun că vor încerca să facă. Iar voi ştiţi, intuitiv, că aceste cuvinte sunt semnale pentru eşecul ce urmează.

Dacă aţi merge la un avocat şi l-aţi ruga să vă apere în-tr-un proces, iar acesta ar examina căzui şi ar spune: „Ei bine, încerc", cum v-aţi simţi?

Dacă aţi merge la un doctor cu o afecţiune gravă şi i-aţi spune: „Sper că mă puteţi ajuta", iar el ar răspunde: „Ei bine, am să încerc", atunci va trebui să cereţi şi părerea altui medic.

Cuvintele „Voi încerca" înseamnă „Voi da greş si vreau să ştii asta dinainte, astfel încât să nu vii la mine mai târziu si să spui că nu te-am avertizat. Dacă vei veni totuşi, o să-ţi amintesc că ţi-am spus doar că voi încercă'.

În afacerile noastre, atunci când un furnizor spune că va încerca să facă ceva până la sfârşitul săptămânii, sau va încer-casa finalizeze un proiect până la o anumită dată, ni se aprind toate beculeţele de alarmă. Ne dăm imediat seama că persoa­na respectivă plănuieşte probabil să nu reuşească. Revenim si insistăm ca aceste persoane să-şi ia un angajament ferm, nu să spună că „va încerca". Să acceptaţi cuvintele „voi încerca" numai atunci când data limită sau rezultatele nu sunt chiar atât de importante pentru voi.

O altă formă a limbajului de victimă se află în cuvintele: „Aş dori". Ori de câte ori rostiţi „Aş dori", înainte de împlinirea unui scop sau a unei dorinţe, îi daţi subconştientului vostru semnale că nu credeţi cu adevărat că veţi reuşi. Dacă spuneţi: „Aş dori să pot renunţa la fumat", sau „Aş dori să pot să slă­besc", ori „As dori să pot economisi bani", ceea ce spuneţi, de fapt, este: „Dar nu cred că, în cazul meu, acest lucru e posibil".

De câte ori folosiţi limbajul victimei: „Nu pot", sau „Trebuie să ...", sau „Voi încerca", sau „Aş dori", sau „îmi pare rău", sau „Nu da vina pe mine", sau „Nu e vina mea", vă întăriţi emoţia negativă de vinovăţie si o introduceţi mai adânc în sub­conştientul vostru.

Luaţi chiar acum decizia să eliminaţi limbajul victimei din vorbirea voastră. Vorbiţi cu hotărâre si convingere. Spuneţi: „Voi face", sau „Nu voi face". Spuneţi „Vreau", în loc de „Trebuie să ...". Spuneţi mai ales: „Pot" sau „Voi face", în loc de „Nu pot" sau „Aş dori".

**EULIBERAŢI-VĂ PE SEMTIMEMTUL DE VINOVĂŢIE**

Cum vă debarasaţi de sentimentele de vinovăţie care vă împiedică să fiţi fericiţi? lată cinci lucruri care le puteţi face.

Primul: eliminaţi critica autodistructivă din gânduri si din conversaţie. Refuzaţi să spuneţi ceva depreciativ la adresa voastră. Refuzaţi să spuneţi despre voi ceva care nu doriţi cu sinceritate să fie şi adevărat, în acelaşi timp, refuzaţi să permi­teţi cuiva să vi se adreseze într-un mod negativ.

Dacă cineva vă critică, spuneţi-i simplu: „Aş aprecia dac ă nu mi-ai vorbi astfel, deoarece nu acesta este adevărul".

Amintiţi-vă că mintea subconstientă absoarbe în mod constant informaţii şi le integrează ca parte a dezvoltării con­ceptului vostru de sine. Dacă permiteţi cuiva să spună ceva negativ despre voi, fără să reacţionaţi, subconştientul îl accep­tă ca pe un adevăr despre voi şi înmagazinează informaţia pen­tru a întări sentimentele de vină şi inferioritate. Opiniile nega­tive exprimate de voi înşivă sau de alţii, vă programează pentru un viitor eşec - dacă nu sunt anulate sau combătute.

Al doilea: refuzaţi să blamaţi pe cineva pentru orice. Asu-maţi-vă întreaga responsabilitate pentru viaţa voastră şi pentru tot ceea ce conţine ea şi în legătură cu care puteţi face ceva. în cea mai mare parte a timpului, majoritatea oamenilor fac ceea ce cred ei că este corect. Nimic nu se câştigă prin critică, judecare sau lamentare. A-i critica şi a-i blama pe alţii nu în­seamnă altceva decât să vă diminuaţi respectul de sine şi vă în­tăriţi propriile sentimente de vină şi inferioritate. Când începeţi să vă supăraţi pe cineva, folosiţi Legea substituţiei şi spuneţi doar: „Nimeni nu este vinovat; doar eu sunt răspunzător".

Al treilea: refuzaţi să fiţi manipulaţi de atitudinea acuza­toare a altora. De fiecare dată când cineva spune sau face ceva care vă face să vă simţiţi vinovat şi vă supuneţi acestei atitudi­ni, vă întăriţi sentimentul de vinovăţie şi oamenilor le va fi mai uşor să vă manipuleze în viitor. Trebuie să aveţi un respect de­cent pentru sentimentele şi nevoile altora, dar aceasta nu în­seamnă că trebuie să vă sacrificaţi integritatea voastră emoţio­nală în faţa lor.

Probabil că există cel puţin o persoană în viaţa voastră, sau poate chiar mai multe, care este obişnuită să interacţioneze cu voi făcându-vă să vă simţiţi vinovaţi. Poate fi mama, parte­nerul de viaţă, un şef sau un coleg. Vă puteţi afla într-o relaţie în care vinovăţia este principiul de bază. în oricare dintre aces­te cazuri, voi sunteţi responsabili să schimbaţi starea de lucruri.

Există două metode pe care le puteţi folosi ca să dezvă-ţaţi pe cineva de obiceiul de a folosi vinovăţia pentru a vă mani­pula sau controla.

Prima, şi cea mai simplă, este folosirea tăcerii. Pentru a dansa un tango e nevoie de două persoane. Dacă refuzaţi să răspundeţi, jocul se va opri.

Data următoare când cineva încearcă să dea vina pe voi, păstraţi tăcerea. Nu spuneţi nimic. Refuzaţi să răspundeţi. Nu vă lăsaţi provocat. Amintiţi-vă că sunteţi obişnuiţi să răspundeţi automat la acuzaţii, apărându-vă sau scuzându-vă. Când vă exercitaţi controlul mental şi refuzaţi să reacţionaţi, deveniţi mai puternici şi mai capabili să vă confruntaţi cu persoana şi cu situaţia respectivă. Când o persoană vă întreabă ce aveţi de spus, replicaţi: „Nu am de gând să-ţi răspund la asta".

Fiţi poiiticoşi, prietenoşi şi amabili. Zâmbiţi, chiar dacă vorbiţi la telefon. Rezistaţi tentaţiei de a vă explica. Nu trebuie să spuneţi nimic, nu trebuie să daţi explicaţii în faţa nimănui. Voi hotărâţi cum reacţionaţi, însăşi sentimentul că trebuie să răspundeţi se bazează pe reacţia dată de tiparul vinovăţiei, care a fost indus în trecut.

A acuza şi a fi acuzat sunt două acţiuni care funcţionează ca în jocul de tenis. Ele funcţionează atâta timp cât sunteţi dor­nici să trimiteţi mingea peste plasă. Puteţi opri jocul vinovăţiei prin tăcere - şi prin faptul că persistaţi în a tăcea.

Oamenii obişnuiţi să obţină ceea ce doresc prin folosirea învinovăţirii vor reacţiona rapid, cu mânie, la orice încercare a voastră de a schimba regula jocului. Ei vor deveni mai preten­ţioşi şi mai îndârjiţi. Vor simţi imediat că sunt în pericolul de a pierde controlul, vor face tot ce se poate şi se vor folosi de toate armele din repertoriul lor pentru a vă îngenunchea. Se vor opune cu vehemenţă pierderii puterii asupra voastră. Fiţi pregătiţi pentru aceasta şi nu cedaţi.

Ceea ce vă doriţi este fie o relaţie sănătoasă cu celălalt, fie nici una. Pentru a o obţine, fiţi dispuşi să schimbaţi mersul lucrurilor. Fiţi gata să contracaraţi reacţiile negative ale per­soanei respective, până când aceasta realizează că a acuza şi a manipula nu mai sunt metode eficiente. Va fi nevoită să încerce altceva şi acel altceva va însemna, aproape invariabil, o îmbunătăţire.

A doua metodă pe care o puteţi folosi pentru a dezvăţa pe cineva de obiceiul de a acuza este tehnica de afirmare nu­mită „stop joc". Este si simplă, si eficientă. Laîn-ceput, e nevoie de curaj şi voinţă, apoi funcţionează din ce în ce mai bine.

Când cealaltă persoană încearcă să vă manipuleze folo-sind învinovăţirea, spuneţi-i: „încerci să mă faci să mă simt vino­vat?" Puneţi această întrebare pe un ton scăzut, neameninţător, chiar cu o nuanţă de uimire sinceră si curiozitate, ca si cum aţi fi surprins de o astfel de posibilitate.

Când m-am căsătorit cu Barbara, ne-am trezit că folosim acuzarea reciprocă drept un instrument permanent al interac­ţiunii dintre noi. Fiecare am procedat cinstit, pentru că aşa eram obişnuiţi - amândoi am fost crescuţi într-un mediu în care vinovăţia a fost limbajul obişnuit de control, iar noi ni l-am însuşit foarte bine. Ridicam imediat vocile, chiar şi la cea mai mică sugestie că s-ar putea să nu obţinem ceea ce ne dorim, exact când dorim.

Din fericire, am recunoscut ce se întâmpla si am decis să aplicăm tehnica de „stop joc", pentru a ne elibera atât pe noi, cât şi căsnicia noastră. Modul în care aceasta a funcţionat este simplu. Ori de câte ori unul dintre noi începea să folosească acuzaţiile, din-tr-un motiv sau altul, cel acuzat îl oprea şi între­ba: „Vrei să mă faci să mă simt vinovat?"

Există în psihicul uman ceva care ştie că a învinui este un lucru rău. Nimeni nu învinuieşte, în mod conştient, pe cineva. Este un obicei pe care îl învăţăm când suntem copii şi pe care îl adoptăm ca adulţi. Am învăţat să facem orice funcţionează în relaţiile noastre cu ceilalţi şi, atâta vreme cât celălalt reacţio­nează, învinovăţirea funcţionează la fel de bine - dacă nu chiar mai bine - decât oricare alt comportament care ne ajută să-i determinăm pe ceilalţi să facă ceea ce dorim noi.

Când o întrebam pe Barbara: „încerci să mă faci să mă simt vinovat?", ea răspundea imediat: „Nu, sigur că nu".

Atunci, eu îi spuneam: „Bine, pentru că, un moment, am crezut că dai vina pe mine, şi asta nu e bine".

Puţin mai târziu, când ea încerca din nou să mă acuze, o întrebam iar: „încerci să mă faci să mă simt vinovat?" Din nou ea nega, iar eu îi spuneam: „E bine, pentru că învinuirea nu este un mod de a menţine o relaţie".

Acest schimb de replici continua până când, exasperată, ea îmi răspundea la întrebare cu: „Da, asta fac!" Atunci, îi spu­neam triumfător: „Ei bine, asta nu va merge!" Si acela era mo­mentul de recunoaştere. Era semnalul nostru de a opri folo­sirea învinuirilor şi de a ne întoarce la o discuţie cinstită şi des­chisă a problemei respective. Faptul că încetam să mai folosim învinuirea ne dădea şansa de a ne linişti si de a discuta ca doi oameni maturi.

Procedând astfel, voi nu încercaţi să faceţi o persoană să se simtă vinovată pentru că v-a învinuit. Nu încercaţi să o pe­depsiţi pentru că v-a făcut să vă simţiţi rău. Singurul vostru scop în folosirea tăcerii, sau a metodei de „doborâre a recordului", este să aduceţi persoana respectivă la un nivel mai înalt de conştientizare a comportamentului său. La acel nivel, puteţi să vă confruntaţi cu vinovăţia şi să începeţi s-o eliminaţi din relaţia voastră. Vă puteţi elibera de un sentiment care este la fel de distructiv şi pentru acuzator şi pentru victimă.

Al patrulea mod de a vă debarasa de vinovăţie este să re­fuzaţi să discutaţi despre vinovăţia altora. Refuzaţi să bârfiţi sau să vorbiţi despre „murdăriile" pe care le fac alţi oameni. Refu­zaţi să vă implicaţi în genul de conversaţii care folosesc expre­sii de genul „ce chestie cumplită a făcut cutare". Eliminaţi din discuţiile voastre bârfele si cuvintele muşcătoare. Amintiţi-vă că tot ceea ce discutaţi sau gândiţi are o influenţă asupra subcon­ştientului si personalităţii voastre. Asiguraţi-vă că ceea ce spu­neţi despre alţii este ceea ce doriţi să fie adevărat şi pentru voi. Discutaţi despre alţii ca şi cum ar fi de faţă si aţi dori să-i faceţi să se simtă bine.

**LEGEA IERTĂRII**

A cincea metodă de eliminare a sentimentelor si reacţi­ilor de vinovăţie este si cea mai eficientă dintre toate. Este poate, cel mai puternic şi mai practic principiu care poate fi aplicat pentru a obţine fericire, sănătate, prosperitate si relaţii armonioase cu alţii. Este Legea iertării, pe care am menţionat-o mai devreme.

Legea iertării afirmă că suntem sănătoşi din punct de vedere mintal, direct proporţional cu măsura în care putem ier­ta şi uita ofensele care ni se aduc.

Incapacitatea de a ierta se află la baza vinovăţiei, resen­timentelor şi a majorităţii celorlalte emoţii negative. A păstra ranchiună şi a rămâne supăraţi pe oamenii care consideraţi că v-au rănit, constituie cauza majoră a bolilor psihosomatice. In­capacitatea de a ierta provoacă boli, care merg de la simple dureri de cap, la infarct, cancer şi comoţii cerebrale.

Pentru a vă realiza potenţialul, pentru a vă dezvolta pe deplin capacităţile mentale si pentru a vă elibera energiile emoţionale si spirituale, trebuie neapărat să iertaţi pe oricine v-a făcut vreodată să suferiţi într-un fel sau altul. Trebuie să lă­saţi totul să treacă, să renunţaţi la mânie şi la resentimente. Tre­buie să refuzaţi să plătiţi la nesfârşit pentru aceeaşi experienţă nefericită. Trebuie să puneţi dorinţa de a trăi o viaţă superioară, de a vă dezvolta un caracter superior şi de a deveni o persoană de valoare, mai presus fe orice sentiment negativ pe care l-aţi mai putea avea faţă de cineva.

Întrucât lumea exterioară reflectă adevărata voastră lume interioară, deoarece atrageţi oameni şi împrejurări care sunt în armonie cu gândurile voastre predominante, întrucât deveniţi ceea ce gândiţi, capacitatea de a ierta este una dintre calităţile indispensabile pe care trebuie să o dezvoltaţi, prin practică, cla­că doriţi cu sinceritate să fiţi fericiţi, sănătoşi şi complet liberi.

**PRACTICA IERTĂRII**

Există în viaţa voastră trei oameni pe care trebuie să-i ier­taţi, pentru a vă elibera de sentimentele negative de vinovăţie, inferioritate, insuficienţă, faptul că nu sunteţi vrednici, de re­sentimente si mânie. Când veţi ierta si uita de aceste trei per-soane, veţi avea un sentiment de eliberare si bucurie, iar viaţa va începe să se deschidă pentru voi, într-un mod minunat.

Primele două persoane pe care trebuie să le iertaţi sunt părinţii voştri. Indiferent dacă ei mai trăiesc sau nu, trebuie să vă hotărâţi, chiar astăzi, să-i iertaţi pentru fiecare lucru pe care l-au făcut şi care v-a rănit. Trebuie să-i iertaţi pentru fiecare ne­dreptate si pentru fiecare gest urât sau act de cruzime pe care aţi simţit că le-au făcut faţă de voi. Trebuie să vă ridicaţi deasu­pra tuturor suferinţelor din copilărie si să vă eliberaţi de ele, acceptând faptul că părinţii au făcut tot ce au putut ei mai bine cu ceea ce aveau.

Aproape toţi suntem încă supăraţi sau trişti pentru ceva ce unul dintre părinţii noştri, sau ambii, au făcut în copilăria noastră. Multe persoane în jur de 40-50 de ani au încă o stare de disconfort emoţional, pentru că nu şi-au iertat părinţii. O viaţă plină de resentimente este un preţ cumplit de plătit pen­tru ceva care, oricum, nu mai poate fi reparat.

În multe cazuri, părinţii noştri nici nu conştientizează ce anume au făcut pentru ca noi să fim încă supăraţi. De obicei, nu-şi amintesc absolut nimic. Dacă le spunem de ce suntem încă supăraţi, ei vor fi adesea surprinşi, deoarece nici măcar nu-şi mai amintesc de evenimentul respectiv.

Există trei moduri de a vă ierta părinţii. Primul este cel mai important şi înseamnă a-i ierta în inimă. De fiecare dată când vă gândiţi la un lucru pe care l-au făcut şi care v-a rănit, fo­losiţi Legea substituţiei şi înlocuiţi gândul, spunând ***„Îl/O iert pentru tot, îl/o iert pentru tot".***

De fiecare dată când vă amintiţi o experienţă dureroasă, anulaţi-o imediat, spunând: „ÎI/O iert pentru tot". Dacă veţi con­tinua să-i iertaţi de fiecare dată când vă amintiţi incidentul, în curând veţi fi capabili să vă gândiţi la el fără să vă implicaţi emoţional, fără să mai aveţi sentimente negative, în cele din urmă îl veţi uita complet. Vă veţi elibera.

Al doilea mod de a vă ierta părinţii este să-i vizitaţi pur şi simplu, sau să le telefonaţi. Mulţi dintre cei care au participat la seminarele noastre au mers şi au discutat cu părinţii lor despre ce anume au făcut aceştia şi de ce sunt încă supăraţi. Apoi le-au spus: „Vreau să ştiţi că vă iert pentru fiecare greşeală pe care aţi făcut-o când m-aţi crescut şi că vă iubesc". Iertându-i, îi eliberaţi atât pe ei, cât si pe voi.

Al treilea mod în care vă puteţi ierta părinţii este să le scri­eţi o scrisoare, cu cât de multe detalii doriţi, iertându-le fiecare greşeală pe care au făcut-o vreodată. Mulţi părinţi care nu au respect de sine speră că, într-o zi, copiii lor le vor ierta greşelile pe care le-au făcut, însă mulţi nu sunt suficient de puternici să recunoască acest lucru.

Numai atunci când vă iertaţi complet părinţii, deveniţi pe deplin şi în totalitate adulţi. Până atunci, în interiorul vostru sun­teţi încă un copil, încă depindeţi emoţional de ei. Numai atun­ci când eliberaţi experienţele nefericite, trăite în copilărie si adolescenţă, puteţi avea o relaţie matură cu părinţii voştri. Pentru majoritatea oamenilor, cei mai buni ani din viaţă alături de părinţi încep în ziua în care îi iartă şi lasă în urmă toate expe­rienţele negative acumulate în perioada cât au stat în casa lor.

A doua persoană pe care trebuie să o iertaţi poate fi ori­cine altcineva. Trebuie să iertaţi necondiţionat fiecare persoană din viaţa voastră, care v-a rănit vreodată, într-un fel sau altul. Tre­buie să iertaţi - fără excepţie - fiecare lucru rău, fără sens, ne­gândit sau crud pe care cineva vi l-a spus sau l-a făcut. Refuzul de a ierta chiar şi o singură persoană poate fi, în sine, suficient pentru a submina, sau chiar distruge, fericirea voastră viitoare.

Nu trebuie să vă placă acea persoană. Trebuie doar s-o ier­taţi. Iertarea este un act perfect egoist: nu are nimic de-a face cu celălalt, are de-a face doar cu pacea voastră interioară, cu fe­ricirea voastră, cu propriul vostru succes şi propriul vostru viitor. Poate cel mai stupid lucru cu putinţă este să fiţi încă supăraţi şi plini de resentimente faţă de o persoană căreia nu-i pasă deloc de voi. După cum a zis cineva: „N-am purtat ranchiună nicio­dată; în timp ce tu porţi ranchiuna, duşmanii tăi dansează".

Oricare ar fi situaţia, e sigur că v-aţi băgat singuri în ea. Indiferent dacă a fost o afacere, o investiţie, o slujbă sau o re­laţie, voi aţi ales şi aţi luat deciziile care au făcut-o posibilă încă de la început şi e mai mult ca sigur că n-ar fi putut avea loc fără participarea voastră activă. Aţi fi putut-o opri. Aţi fost responsa­bili. Aţi fost liberi să alegeţi şi, din nefericire, aţi ales în mod greşit. Acum, lăsaţi-o să plece.

Chiar dacă nu aţi avut nimic de făcut în privinţa ei, chiar dacă aţi fost o terţă persoană total nevinovată, sunteţi, totuşi, responsabili pentru modul în care reacţionaţi. Sunteţi responsa­bili pentru voi si sentimentele voastre. Sunteţi liberi să decideţi ce faceţi începând cu acest moment - iar cea mai bună tactică dintre toate este să iertai.

**SCRISOARE**

Dacă aveţi o relaţie sau o căsnicie cu probleme pe care nu le-aţi depăşit încă, iată o tehnică pe care o puteţi folosi şi care se numeşte, simplu „scrisoarea". Ea se predă acum în câte­va locuri - si este extrem de puternică si eliberatoare.

Primul lucru pe care trebuie să-l faceţi este să-i scrieţi per­soanei respective o scrisoare. Ea este compusă din trei părţi si poate fi cât de lungă sau scurtă doriţi, în prima parte spuneţi: „îmi asum întreaga responsabilitate pentru relaţia noastră. M-am implicat singur în ea şi nu am scuze". Refuzaţi să menţi­onaţi cât de nevinovaţi şi de mâhniţi sunteţi - aşa cum aţi fi făcut în trecut.

În a doua parte a scrisorii, scrieţi: „Te iert pentru tot ce mi-ai făcut şi m-a rănit într-un fel sau altul". Câteodată este o idee bună să enumeraţi toate lucrurile pentru care vă iertaţi partenerul. O doamnă pe care o cunosc, care a folosit această tehnică, a enumerat pe opt pagini toate lucrurile pentru care îşi ierta fostul soţ.

în încheiere, scrieţi: „îţi doresc numai bine". Apoi scrieţi numele şi adresa, duceţi-l la cutia poştală si expediaţi-l.

Din momentul în care veţi lăsa scrisoarea să alunece în cutie, veţi avea o senzaţie de libertate si de bucurie pe care nu vi le puteţi imagina, în acel moment, relaţia se va termina si veţi fi pregătiţi să vă continuaţi restul vieţii voastre sentimen- tale. Până în acel moment, aţi fost prinşi în nisipurile mişcă­toare ale furiei nerezolvate si resentimentelor care însoţesc ori­ce relaţie romantică ce eşuează.

Un om de afaceri care participa la seminarul nostru, mi-a spus o poveste remarcabilă referitoare la „scrisoare" si la iertare. Era căsătorit şi avea patru copii, împreună cu partenerul său muncise, timp de 10 ani, pentru a construi o afacere de succes, într-o zi, partenerul său nu a venit la birou, şi, seara când s-a dus acasă, a descoperit că soţia sa plecase. Mai târziu, el a aflat că, de câtva timp, soţia sa plănuise împreună cu partenerul de afa­ceri să ia bunurile dîn firmă, care însemnau câteva sute de mii de dolari şi apoi să fugă împreună. Si aşa au si făcut, întreaga lui viaţă s-a prăbuşit, îi rămăseseră cei patru copii şi un senti­ment cumplit de mânie şi trădare.

Timp de patru ani a fost chinuit de amărăciune şi resen­timente. Soţia sa şi partenerul de afaceri s-au mutat în altă ţară, iar preţul de a-i da în judecată era peste puterile lui. Si-a îndrep­tat toată atenţia spre situaţia sa, pentru a se salva de la fali­ment. Relaţia lui cu copiii a suferit teribil. Zi şi noapte îl preo­cupa modul oribil, necinstit şi nedrept în care a fost tratat.

În prima zi a seminarului, în care am explicat conceptul de iertare, a stat tăcut. S-a ridicat şi a plecat în acea seară, fără să spună un cuvânt, în următoarea zi, când a intrat în sală, era alt om. Era relaxat şi zâmbea, l-a salutat pe ceilalţi şi s-a prezen­tat. Mi-a spus, în particular, că i-au trebuit trei ore ca să scrie scrisoarea. Apoi a plecat până la prima cutie poştală şi a expe-diat-o. Spunea că s-a simţit exact aşa cum am descris în cadrul seminarului. Exact din clipa în care plicul a alunecat în cuţja poştală, s-a simţit un alt om.

După seminar, a avut şi o întâlnire - prima în patru ani -cu o doamnă pe care a întâlnit-o la seminar. Mai târziu, mi-a spus că relaţia cu copiii lui s-a transformat. Toţi au iertat ple­carea mamei lor şi apoi s-au hotărât să-şi adune puterile pentru a-şi putea vedea împreună de vieţile lor. Pentru prima dcită după atâţia ani, erau din nou fericiţi.

A treia persoană pe care trebuie să o iertaţi este voi înşivă. Trebuie să vă iertaţi pentru fiecare lucru prostesc sau grav pe care l-aţi spus sau făcut vreodată.

Amintiţi-vă că nu sunteţi perfecţi. Faceţi greşeli. Faceţi şi spuneţi o mulţime de lucruri prosteşti, în timpul în care creşteţi şi vă maturizaţi. Dacă ar fi să mai faceţi odată acele lucruri, le-aţi face altfel, însă remuşcările şi regretele pentru greşelile din trecut nu servesc la nimic. Ele sunt semnul unui caracter slab. Remuşcarea este deseori folosită ca o scuză pentru a nu merge înainte. Toţi oamenii înţelepţi au făcut greşeli stupide, prosteşti. Aşa au devenit ei înţelepţi şi maturi. Acum trebuie să vă iertaţi pentru tot.

Iertarea este cheia dezvoltării mentale şi spirituale. Când începeţi să o practicaţi, deveniţi o persoană iertătoare, dovediţi trăsăturile de caracter ale celor mai mari personalităţi care au fost vreodată pe Pământ. Astfel, vă alăturaţi îngerilor.

Actul iertării începe cu procesul îndepărtării tuturor rezi­duurilor acumulate de vinovăţie, furie şi resentimente, care hră­nesc sentimentele negative din subconştient. Practicarea regu­lată a iertării de bunăvoie a tuturor, pentru absolut orice gre­şeală, vă face mai calmi, mai buni, mai plini de compasiune şi mai optimişti.

**BINE PENTRU SUFLET**

În final, dacă aţi făcut ceva care a rănit pe cineva şi încă vă mai simţiţi prost pentru aceasta, cereţi-i scuze. Spuneţi: „îmi pare rău". Căinţa este bună pentru suflet. Ea vă eliberează de sentimentul că sunteţi de vină şi că nu meritaţi nimic bun, care însoţeşte senzaţia că aţi făcut ceva incompatibil cu idealurile voastre cele mai înalte.

Nu contează cum reacţionează cealaltă persoană. Tot ceea ce contează este să aveţi curajul şi caracterul să vă asumaţi responsabilitatea pentru acţiunile voastre, să vă cereţi scuze şi să spuneţi că vă pare rău. Apoi, vă puteţi vedea de viaţă - lăsându-i şi pe ceilalţi să facă la fel.

**PUNEŢI PRRINCIPIUL ÎN PRACTICĂ**

lată un exerciţiu: mai întâi, luaţi o coală de hârtie şi faceţi o listă cu toţi cei care v-au rănit într-un fel sau altul. Apoi par­curgeţi lista, citiţi fiecare nume, gândiţi-vă la ce s-a întâmplat si spuneţi: „îl iert pentru tot; acum uit totul". Repetaţi aceste cu­vinte de două-trei ori pentru fiecare persoană de pe listă. Apoi, puneţi lista deoparte. Din acest moment, ori de câte ori vă gândiţi la persoana sau situaţia respectivă, anulaţi imediat sen­timentele negative care le însoţesc, spunând: „îl iert pentru tot, îl iert pentru tot" - si apoi gândiţi-vă la altceva.

întreaga voastră viaţă începe să se deschidă în clipa în ca­re iertaţi si daţi totul uitării. Iertarea este cheia pentru regatul păcii interioare, cel mai dificil lucru pe care îl veţi face vreodată şi cel mai important.

CAPITOLUL 8 **SCOPUL SUPREM**

Abilitatea de a controla situaţiile stresante zilnice este esenţială pentru obţinerea fericirii şi succesului. A face totul foarte bine necesită calm, luciditate şi capacitatea de a păstra o anumită doză de obiectivitate când e vorba despre munca pe care o depuneţi şi despre propria persoană, în acest capitol veţi învăţa cum să fiţi propriul vostru psihoterapeut. Veţi învăţa cum să vă controlaţi procesele gândirii, pentru a vă reduce stresul şi a vă intensifica energia şi optimismul. Veţi învăţa cum să fiţi feri­ciţi şi eficienţi, indiferent de ceea ce se întâmplă în jurul vostru. Scopul suprem este realizarea unei stări de pace interioară, scopul cel mai înalt al tuturor eforturilor voastre.

**BINELE OMENESC SUPREM**

Binele omenesc suprem îl reprezintă pacea interioară. Abilitatea voastră de a realiza şi menţine propria pace interi­oară este, probabil, unica şi cea mai bună măsură a modului în care vă simţiţi ca persoană. Pacea interioară este condiţia esen­ţială a fericirii şi obţinerii maximumului de bucurie şi plăcere, în ceea ce priveşte munca şi viaţa voastră personală. Când faceţi din pacea interioară scopul vostru suprem si vă organizaţi toate activităţile, deciziile şi comportamentul în jurul acesteia, veţi fi mult mai fericiţi si mai eficienţi în viaţă şi carieră, decât în oricare alte circumstanţe.

Opusul stării de pace interioară este negativitatea. Emoţi­ile negative reprezintă cauza principală a nefericirii în viaţă, l moţiile negative sunt emoţiile care ne „fură". Ele vă răpesc pa-< ea, fericirea si bucuria. Vă îmbolnăvesc. Vă scurtează viata. To ce înseamnă stres, tensiune şi griji se materializează, în cele din urmă, în emoţii negative de un anume fel. Emoţiile negative, odată apărute, se manifestă întotdeauna, atât în interior cât şi în exterior. Fie vă îmbolnăviţi, fie vă otrăviţi relaţiile cu ceilalţi.

Unul dintre scopurile majore în planificarea vieţii voastre trebuie să fie acela de a elimina emoţiile negative şi de a deveni o persoană cu adevărat fericită şi sănătoasă. Modul prin care eliminaţi emoţiile negative constă, în primul rând, în a în­ţelege cauzele profunde care le provoacă şi, în al doilea rând, în a învăţa cum să le neutralizaţi când doriţi.

**CURAJUL ŞI CINSTEA**

Aveţi nevoie de curaj pentru a fi propriul vostru psihoterapeut. Aveţi nevoie de o enormă sinceritate. Trebuie să doriţi să vă uitaţi adânc în interiorul vostru, pentru a descoperi cauza reală a oricărui stres sau atitudine negativă pe care le-aţi putea avea. Trebuie să vă asumaţi întreaga responsabilitate, atât pen­tru viaţa interioară şi cea exterioară, cât şi pentru sentimentele pe care le aveţi faţă de ele. Acest lucru necesită o imensă tărie de caracter, dar recompensa este cel mai bun mod de viaţă pe care l-aţi putea dori pentru voi.

Hans Selye, pionier în managementul stresului, a definit stresul ca fiind „o reacţie nespecifică la stimuli interni sau ex­terni". Cuvântul cheie în această definiţie este „reacţie". Stresul nu este conţinut în evenimentele externe; nu există ceva ce poate fi considerat a fi o situaţie stresantă ca atare. Există doar reacţii pline de stres. Stresul nu este conţinut în ceea ce vi se întâmplă. El este modul în care voi reacţionaţi la ceea ce vi se întâmplă. Puteţi alege să reacţionaţi prin stres, sau într-un mod ce nu presupune stres. Alegerea este a voastră.

Punctul de plecare pentru managementul stresului şi rea­lizarea stării de pace interioară este să acceptaţi responsabili­tatea reacţiilor voastre. Reacţia voastră - pozitivă sau negativă, stresantă sau nu - este dată de ceea ce vi se întâmplă şi nu de ceea ce credeţi despre ceea ce se întâmplă. Si aceasta este decizia voastră, alegerea voastră, responsabilitatea voastră.

De exemplu, într-o zi, doi oameni pot fi blocaţi în trafic, în timp ce merg la serviciu. Unul dintre ei va fi impacientat şi ner­vos, în timp ce cealaltă persoană va rămâne calmă şi relaxată.

Aici aveţi aceeaşi situaţie, dar două moduri diferite de a reacţiona. Reacţia, şi nu situaţia, cauzează apariţia stresului.

Aceeaşi persoană poate fi impacientată şi nervoasă dacă este blocată în trafic în timp ce merge luni dimineaţa la servi­ciu - şi poate fi chiar calmă, dacă se întâmplă aceleaşi lucru miercurea. Aici este vorba de aceeaşi persoană şi de două reac­ţii diferite pentru aceeaşi situaţie. Alegerea este făcută întot­deauna de individul respectiv.

**UN PREŢ MARE**

Pentru un management prost al stresului şi pierderea stării de pace interioară se plăteşte un preţ prea mare. Cel puţin 80% - dacă nu aproape 95% - dintre suferinţele fizice au origi­ne psihologică. Medicina modernă a eliminat majoritatea bo­lilor grave - febra tifoidă, tifosul, holera, varicela, frigurile gal­bene, poliomielita şi multe altele care scurtau viaţa în trecut. Totuşi, în ciuda acestui lucru, avem tot mai mulţi oameni bol­navi, iar pentru sănătate se cheltuieşte un procent tot mai mare din produsul naţional brut, decât oricând în trecut, în mare par­te, aceasta se datorează incapacităţii persoanei de nivel mediu să controleze rigorile şi stresul vieţii zilnice, existente în socie­tatea modernă dinamică şi alertă de azi.

Cauza principală a deceselor în America o constituie boli­le de inimă, care ucid mai mult de 500.000 de bărbaţi şi femei pe an. Totuşi, unii experţi, precum dr. Kenneth Cooper de la Cooper Clinic din Dallas, au ajuns la concluzia că, în cazul în care nu apare un grad înalt de stres, sau nu e vorba despre ti­pul A de personalitate, există o mică probabilitate de a muri din cauza unor boli de inimă, înainte de vârsta de şaptezeci de ani. S-a considerat că gradul înalt de stres este răspunzător şi de boli cum ar fi cancerul, atacurile de cord, ulcere, colită, hiper-

tiroidism, boli de piele, depresii, migrene, artrite si o gamă lar­gă de boli degenerative şi periculoase pentru viaţa omului.

**NE PUTEM DEZVĂŢA DE STRESS**

Dacă există ceva bun în legătură cu stresul, atunci aces­ta este faptul că nici unul dintre noi nu se naşte cu aşa ceva. Aţi văzut vreodată vreun bebeluş stresat? Toate reacţiile de stres sunt învăţate, de-a lungul vieţii noastre, ca rezultat al experi­enţei şi al condiţionării. Iar dacă aţi învăţat să reacţionaţi la anu­mite situaţii într-un mod caracterizat prin stres, atunci puteţi şi să învăţaţi să reacţionaţi la aceleaşi situaţii, într-un mod mai po­zitiv şi constructiv.

În orice caz, stresul nu este în totalitate rău. Singurele persoane care nu sunt stresate, sunt cele din cimitir. Stresul reprezintă o parte inevitabilă a faptului că suntem în viaţă. Dar există stres în sensul bun - sau ceea ce dr. Abraham Maslovv a denumit „eustres" - şi stres în sensul rău, cel care este dăună­tor sănătăţii. Stresul bun vă oferă energie, entuziasm şi interes faţă de ceea ce faceţi. Stresul rău vă face să fiţi obosiţi, iritaţi şi nefericiţi. El vă face să vă simţiţi adesea copleşiţi de munca pe care o desfăşuraţi.

**O CHESTIUNE DE CONTROL**

Problema cheie în managementul stresului depinde de control - sau de ceea ce se numeşte „centrul de control". Aveţi sentimente pozitive în legătură cu propria voastră persoană şi cu viaţa voastră, în măsura în care simţiţi că aveţi controlul asupra a ceea ce se întâmplă. Aveţi sentimente negative în legătură cu voi înşivă şi cu viaţa voastră, în măsura în care simţiţi că nu deţineţi controlul, sau că sunteţi controlaţi de fac­tori externi, cum ar fi şeful, facturile, relaţiile şi sănătatea voas­tră, sau alte probleme pe care le aveţi (am discutat această idee de bază, în Capitolul 2).

Dacă vă analizaţi viaţa personală şi pe cea de la serviciu, veţi descoperi că domeniile în care simţiţi cea mai mare satis­facţie şi pace interioară sunt acelea în care consideraţi că de­ţineţi cel mai mare control, sau capacitatea de a exercita con­trolul asupra a ceea ce se întâmplă. Veţi descoperi, de aseme­nea, că domeniile unde sunteţi cei mai nefericiţi sau există cel mai mare stres, sunt acelea în care simţiţi că nu deţineţi control, sau în care consideraţi că nu puteţi face prea multe pentru a re­zolva problema, sau pentru a elimina starea de iritare.

Cea mai eficientă metodă de management al stresului pe care o cunosc se numeşte „metoda cognitivă de control", în­tr-un fel, pe tot parcursul cărţii am vorbit indirect despre această metodă. „Controlul cognitiv" înseamnă că vă folosiţi mintea, capacitatea de a gândi, alege şi decide, pentru a exercita con­trolul asupra emoţiilor şi reacţiilor, în cazul situaţiilor dificile. Prin utilizarea metodei de control cognitiv, veţi deveni propriul psi-hoterapeut şi astfel vă veţi asigura, pentru tot restul vieţii, bucu­ria unei stări de pace interioară si relaţii fericite.

**ŞAPTE SURSE DE STRES**

Există şapte surse majore de stres si emoţii negative. Acestea, determină probabil 95% - dacă nu chiar 99% - din ne­fericirea pe care o veţi simţi vreodată. Odată ce aţi învăţat să le identificaţi şi să le controlaţi, vă veţi simţi mult mai pozitivi, mai optimişti şi mai bucuroşi în tot ceea ce faceţi. Veţi simţi că aţi recăpătat controlul vieţii interioare si exterioare.

**ÎNGRIJORAREA VĂ DOBOARĂ**

Prima sursă majoră a stresului o reprezintă îngrijorarea, îngrijorarea este o formă susţinută a fricii cauzată de indecizie. Adesea, oamenii învaţă să se îngrijoreze de la unul dintre pă­rinţi si, făcându-şi griji în mod repetat, acest obicei devine cron­ic. Ei îşi fac griji pentru aproape orice, aproape tot timpul. Iar în­grijorarea, de orice tip, tinde să slăbească sistemul imunitar al organismului si vă face vulnerabili în faţa bolilor de orice fel -de la răceli si gripe, până la infecţii şi boli ce ameninţă viaţa. Capacitatea de a elimina îngrijorarea reprezintă punctul de ple­care pentru a obţine fericire, sănătate şi o atitudine mentală echilibrată, calităţi de care aveţi nevoie pentru a vă bucura de tot ceea ce faceţi.

Când oamenii sunt întrebaţi pentru ce anume îşi fac griji, răspunsurile lor se încadrează în următoarele procentaje: 40% sunt lucruri care nu se întâmplă niciodată; 30% sunt lucruri în­tâmplate în trecut şi care nu pot fi în nici un caz schimbate; 12% sunt griji inutile în legătură cu sănătatea,- şi 10% sunt mici griji legate de lucruri lipsite de importanţă. Mai rămân opt procente, din care jumătate, sau 4%, sunt lucruri pentru care nu mai e nimic de făcut. Numai 4% reprezintă lucruri pentru care oame­nii se îngrijorează şi care pot fi schimbate, în care dintre aceste categorii se încadrează grijile voastre?

**TRATAŢI FIECARE ZI ÎN PARTE**

Una dintre cele mai bune modalităţi de a stopa îngrijo­rarea este să trăiţi în „perioade compartimentate pe câte o zi".

Trăiţi fiecare zi în parte.

În Biblie se spune: „îi ajunge zilei grijile ei".

O mare parte din stres este rezultatul grijilor pe care vi le faceţi pentru lucruri din viitor - dintre care multe nici nu se vor întâmpla. Ori de câte ori este posibil, traversaţi podul atunci când ajungeţi la el, şi nu înainte. Si nu o faceţi în mod repetat.

**„ DISTRUGĂTORUL DE GRIJI"**

Poate că cea mai bună metodă de a controla grijile este „distrugătorul de griji". Mult mai mult decât alte metode, acest procedeu simplu, în patru paşi, a ajutat o mulţime de oameni să-şi recapete controlul şi să elimine grijile.

în primul rând, definiţi-vă, clar şi în scris, situaţia care vă îngrijorează. Câteodată, atunci când scrieţi în mod clar o expu­nere a problemei, soluţia va veni la fel de clar.

În al doilea rând, determinaţi care ar fi cel mai rău lucru ce ar putea rezulta din acea situaţie. Veţi descoperi că cel mai rău rezultat nu este chiar atât de rău. Adesea, prin însăşi defi­nirea lui în mod clar şi prin faptul că îl consideraţi ca o posibili­tate, se reduc stresul şi grijile asociate cu problema respectivă.

În al treilea rând, odată ce aţi determinat cel mai rău lu­cru ce s-ar putea întâmpla, hotărâţi-vă să-l acceptaţi, în cazul în care totuşi va apărea. Odată ce aţi hotărât că „sunteţi dispuşi să-l acceptaţi", nu veţi mai avea pentru ce să vă îngrijoraţi.

în al patrulea rând, începeţi imediat să găsiţi soluţia pen­tru acel rău. începeţi să faceţi tot ce puteţi pentru a micşora cel mai rău rezultat posibil, în afaceri, acest lucru este denumit soluţia „minimax". Ea cere să minimalizaţi maximumul celor mai rele consecinţe ale oricărei decizii.

John Paul Getty - la un moment dat, cel mai bogat om din lume - ne-a dezvăluit unul dintre secretele succesului său: în fiecare afacere sau tranzacţie, identificaţi cel mai rău lucru posibil care poate să apară, iar apoi asiguraţl-vă că acesta nu se va întâmpla. Singurul antidot real pentru îngrijorare este ac­ţiunea cu un scop definit. Odată ce aţi luat decizia în privinţa a ceea ce puteţi să faceţi pentru a rezolva situaţia, concentraţi-vă asupra soluţiei, în aşa fel încât să nu mai aveţi timp să vă gândiţi la problemă.

Legea substituţiei spune că puteţi substitui gândurile de îngrijorare cu gânduri despre acţiuni pozitive - şi astfel să le în­depărtaţi din mintea voastră. Cheia constă în a avea preocupări permanente. Shakespeare spune în Hamlet: „înarmaţi-vă îm­potriva unui ocean de necazuri, şi înfruntându-le, le puneţi ca­păt". „Trebuie să mă cufund în acţiune, pentru că, altfel, voi fi cuprins de disperare", spunea Tennyson, după moartea bunu­lui său prieten, Arthur Hallam.

**SENS ŞI SCOP**

A doua cauză majoră a stresului şi a negativităţii este lipsa unui sens şi a unui scop clar în viaţă. Este ca şi cum nu aţi avea scopuri clare cărora să vă dedicaţi, în afaceri, o sursă im­portantă de stres o reprezintă proasta organizare a timpului, care este aproape invariabil cauzată de faptul că nu vă sunt cla­re ţelurile şi priorităţile. Nu vă puteţi planifica şi organiza timpul în mod eficient, dacă nu ştiţi sigur ce anume doriţi să realizaţi.

Poate că 80% dintre toate problemele si nefericirea pe care le-aţi trăit există datorită faptului că nu ştiţi încotro vă în­dreptaţi şi ce anume doriţi să realizaţi. Adesea, însuşi actul de a selecta un scop major bine definit şi de a concepe un plan pentru realizarea lui este de ajuns pentru a vă scoate din starea de negativitate pe care o simţiţi în absenţa unui scop.

Există un vechi proverb care spune: „Nu ai o listă? Alcă­tuieşte una!" însăşi alcătuirea unei liste cu zece lucruri pe care aţi dori să le realizaţi în următoarele douăsprezece luni, vă va în­cânta. Presiunea arterială şi bătăile inimii se măresc. Veţi deveni mai energici şi mai prezenţi. Veţi fi mai fericiţi. Mintea este structurată în aşa fel, încât aveţi o stare bună în ceea ce priveşte propria persoană, numai atunci când acţionaţi pentru a realiza ceva ce este important pentru voi.

**„ ACŢIUNEA ICOMPLETĂ**

A treia sursă majoră a stresului şi a negativităţii o repre­zintă „acţiunea incompletă". Fiecare dintre noi simte „că tre­buie să termine" sau „că are un impuls de a termina" ceea ce a început. Ne simţim fericiţi şi mulţumiţi când terminăm un lu­cru sau atingem un ţel. Ne simţim nefericiţi şi stresaţi, când lăsăm ceva neterminat sau incomplet. A te angaja într-o treabă neterminată, sau a realiza ceva doar parţial vă poate cauza un stres enorm. Este stresant chiar şi să priveşti pe cineva care face o muncă neterminată.

În momentul în care clientul lui părea să fie declarat vino­vat, un avocat renumit obişnuia să apară în faţa instanţei, în ul­tima zi a procesului, cu un trabuc uriaş în gură. Imediat ce pro­curorul îşi începea discursul către juraţi, avocatul aprindea tra­bucul, iar scrumul începea să se acumuleze, întrucât scrumul devenea din ce în ce mai lung, fără să cadă, atenţia membrilor din juriu se îndrepta asupra scrumului. Avocatul începea să facă obiecţiuni şi să gesticuleze continuu cu mâna în care avea trabucul, mişcând-o prin aer înainte si înapoi.

Curând, ochii membrilor juriului se fixau pe scrumul care creştea şi nimeni nu mai asculta ce spunea procurorul. Când procurorul îşi termina rechizitoriul, avocatul îşi punea trabucul în scrumieră şi îşi prezenta argumentele finale în apărarea clien­tului său. în multe cazuri, juriul dădea verdictul de nevinovat.

După ce juriul părăsea sala de judecată, avocatul scotea o sârmă lungă si subţire amplasată în mijlocul trabucului. Această sârmă susţinea aproape opt centimetri de scrum. Fără îndoială, această sârmă i-a salvat pe mulţi dintre clienţii săi. Tensiunea cu care priveau scrumul era atât de mare, încât membrii juriului nu erau capabili să urmărească pledoaria finală a procurorului.

În mod similar, stresul de a fi în mijlocul unei acţiuni in­complete poate fi extrem de supărător pentru oricine şi vă face incapabili să vă concentraţi pentru o lungă perioadă de timp. Vă gândiţi continuu numai la acţiunea respectivă.

Amânarea este exemplul cel mai elocvent al unei acţiuni incomplete. Ori de câte ori amânaţi - mai ales când e vorba de sarcini importante - veţi fi stresaţi.

Cu cât este mai importantă sarcina sau responsabilitatea, cu atât mai mare este stresul şi cu atât mai mult se distruge pacea voastră interioară. Cu timpul, acest stres se poate mani­festa fizic, prin reacţii cum ar fi insomnie, negativitate şi iritare.

Soluţia oricărei acţiuni incomplete este să o începi şi să o continui, până când este completă - lucru ce necesită o imensă autodisciplină. Răsplata pentru îndeplinirea unei sarci­ni este o creştere imediată a energiei, a entuziasmului şi a respectului de sine.

Îndeplinirea sarcinii vă face să vă simţiţi mai bine, mai optimişti şi vă eliberează imediat de stresul pe care îl simţiţi, atunci când sarcina neterminată planează deasupra capului vostru.

**O TREABĂ NETERMINATĂ**

O variantă a acţiunii incomplete este „o treabă netermi­nată". Aceasta se referă la o relaţie personală sau de afaceri, care este încă în desfăşurare. Este ceva ce nu aţi terminat, ceva la care nu aţi renunţat. Nu este o treabă completă sau în­cheiată. Treaba neterminată este adesea rezultatul faptului că vă agăţaţi de o relaţie, mult timp după ce ea s-a terminat - în loc să vă preocupaţi de altceva.

Treburile neterminate persistă uneori si pentru că nu aveţi dorinţa de a uita si de a ierta. Ele pot avea drept cauză şi dorinţa de a vă răzbuna. Adesea, sunt însoţite de amărăciune şi furie. Pot fi implicaţi bani, sau o dorinţă de a obţine ceea ce credeţi că vi se cuvine. Treburile neterminate persistă şi în cazul în care încă mai năzuiţi la dragostea sau respectul celeilalte persoane. Sunteţi încă ataşaţi emoţional şi simţiţi că propria voastră valoare depinde de respectul pe care vi-l acordă cealaltă persoană. Treburile neterminate vă leagă de trecut şi vă afectează în mod negativ afacerile si relaţiile personale.

O doamnă care a fost concediată fără motiv din poziţia de conducere pe care o deţinuse mai mulţi ani, era furioasă. Ea mi-a spus că şi-a convocat avocatul şi urma să dea în judecată compania, pentru concedierea fără motiv. Era profund afectată, dar si hotărâtă să obţină dreptatea care simţea că i se cuvenea.

Am întrebat-o cât de mult ar dura procesul. A spus că s-ar putea să dureze si doi ani până să ajungă în instanţă.

Care îi erau şansele ca să câştige procesul? După spuse­le avocatului, avea mai mult de 50% şanse.

Ce putea ea să facă între timp? Cu toată sinceritatea, mi-a spus că, dacă şi-ar lua o altă slujbă, şi-ar diminua şansele de câştig - respectiv despăgubirea materială solicitată.

Am tras concluzia că, dacă ar începe o acţiune legală, ar putea fi blocată din punct de vedere profesional şi emoţional pentru cel puţin doi ani, iar după aceea s-ar putea să piardă ca­zul şi să nu câştige nimic. Ar pierde doi din viaţă în care s-ar pre­ocupa numai de acţiunea ei în tribunal, ca să nu mai menţi- onăm cheltuielile aferente. Ce sfat i-aţi da? Ce sfat v-aţi da vouă înşivă, în această situaţie? Ce aţi face, dacă aţi simţi că cineva v-a nedreptăţit?

l-am sugerat să uite de toată problema si să se concen­treze asupra vieţii şi carierei ei. Fericirea şi pacea ei lăuntrică erau mult mai importante şi nu merita să renunţe la ele timp de doi ani. Ar fi trăit într-o stare emoţională de „trăire în aştep­tare" şi nici o răsplată de un fel sau altul nu putea compensa acest lucru.

Doamna a fost înţeleaptă şi receptivă. Mi-a spus că se va gândi. Mai târziu, am auzit că a renunţat la acţiunea în justiţie. Puţin timp după aceea, am citit în ziar că a fost angajată într-un post de conducere la o altă companie. Când ne-am revăzut în fugă, după câteva săptămâni, era radioasă şi fericită.

De Crăciun, am primit o ilustrată de la ea având urmă­toarele rânduri, scrise de mână: „îţi mulţumesc pentru cel mai bun sfat pe care l-am primit vreodată".

Nimeni nu vă poate controla emoţiile, decât în cazul în care mai doriţi ceva de la acea persoană. Nimeni nu vă poate face nefericiţi sau furioşi, decât dacă mai există ceva ce încă vă doriţi - fie că se numeşte dragoste, respect sau bani, sau chiar custodia copiilor, în momentul în care vă decideţi că nu mai doriţi nimic altceva de la cealaltă persoană v-aţi încheiat „trea­ba". Sunteţi din nou liberi.

**FRICA DE EŞEC**

A patra cauză majoră de stres şi negativitate este frica de eşec. Această frică se manifestă, de obicei, prin nehotărâre, ne­linişte şi îngrijorare. Ea însoţeşte sentimentul de „Nu pot", care se localizează în plexul solar, afectându-vă digestia, făcând să vă fie frică si să vă simţiţi nesiguri. Ea vă poate distruge ambiţia şi submina hotărârea.

în loc să vă preocupaţi de întărirea potenţialului vostru, vă veţi preocupa să nu daţi greş. Vă veţi gândi numai la a nu vă asuma nici un risc.

Frica de eşec este o reacţie condiţionată, învăţată în copi­lărie. Fiecare are o anumită doză din această frică. Ea vă face să fiţi prudenţi - ceea ce este, de fapt, un lucru bun. Dar când frica de eşec este împinsă prea departe, poate fi un obstacol major în calea spre succes si fericire.

Cu toţii simţim un anumit fel de frică. O persoană cura­joasă nu este cea căreia nu-i este frică, ci persoana care acţio­nează neţinând cont de propria frică. Când vă înfruntaţi propri­ile sentimente de frică si le priviţi direct, ele se diminuează şi se manifestă mai puţin. Dar când daţi înapoi în faţa persoanei sau a situaţiei de care vă temeţi, frica creşte până când vă va domina, cu adevărat, întreaga viaţă.

lată un mod simplu, dar eficient, de a aborda frica: în pri­mul rând, spuneţi-vă cu forţă şi convingere: „Pot să fac asta! Pot să fac asta! Pot să fac asta!". Această afirmaţie scurtcircuitează şi anulează sentimentul de „Nu pot! Nu pot! Nu pot!" Este o aplicare puternică şi rapidă a Legii substituţiei.

Apoi, faceţi lucrul de care vă temeţi. Confruntaţi-vă cu frica. Deplasaţi-vă spre ea. Folosiţi această frică specifică drept o provocare si, în loc să daţi înapoi, sau s-o evitaţi, confruntaţi-vă cu ea şi ţineţi-i piept.

În minunata ei carte Wake Up and Live (Trezeşte-te si trăieşte), Dorothea Brande a scris despre metoda care i-a schimbat viaţa. Ea şi-a petrecut restul vieţii împărtăşind acest secret cu mii de oameni, cărora viaţa li s-a schimbat după aceea. Secretul ei este simplu: „Decideţi exact ceea ce doriţi să faceţi - şi apoi, purtaţi-vă ca şi cum ar fi imposibil să nu reuşiţi''.

Acţionaţi ca şi cum frica nu ar exista. Prefaceţi-vă. întrebaţi-vă: „Dacă nu mi-ar fi deloc frică în această situaţie, dacă nu mi-ar fi frică de nimic, cum m-aş comporta?".

Apoi comportaţi-vă în acel mod. Vă puteţi comporta ca şi cum aţi fi curajoşi şi netemători. Dacă vă prefaceţi că sunteţi viteji si curajoşi, veţi începe să vă simţiţi viteji şi curajoşi. Veţi prelua controlul emoţiilor voastre, prin preluarea controlului asupra acţiunilor voastre.

Întrebaţi-vă întotdeauna: „Care este cel mai rău lucru posibil care mi se poate întâmpla, dacă merg înainte?" Apoi între­baţi-vă: „Care este cel mai bun lucru posibil care mi se poate întâmpla, dacă reuşesc?" Adesea, veţi descoperi că cel mai rău lucru posibil care vi se poate întâmpla este nesemnificativ, iar cel mai bun lucru posibil care vi se poate întâmpla este extrem de important. Acest exerciţiu vă poate motiva, adesea, să faceţi primii paşi, foarte importanţi, care să vă conducă spre succes.

**EŞECUL ESTE UN MARE PROFESOR**

Thomas J. Watson, Sr., fondatorul IBM, a spus: „Doriţi să aveţi succes? Atunci, dublaţi-vă rata de eşec. Succesul se află la celălalt capăt al eşecului".

Nu uitaţi, eşecul nu reprezintă niciodată sfârşitul. El este metoda simplă de a învăţa lecţiile de care aveţi nevoie pentru a reuşi. Singurul lucru pe care vi-l poate garanta frica de eşec este eşecul sigur în viaţă. Toate marile personalităţi ale lumii si-au dezvoltat obiceiul de a se confrunta cu frica de eşec şi de a acţiona în ciuda propriei frici - până când obiceiul de a de­veni curajoşi a devenit o parte integrantă a caracterului lor.

Vă puteţi depăşi frica de eşec, mergând cu încredere în direcţia visurilor voastre si acţionând ca şi cum ar fi imposibil să eşuaţi. Henry Ford spunea: „Eşecul nu este decât o altă oportu­nitate de a începe din nou, într-un mod mai inteligent".

**FRICA DE A FI RESPINS**

A cincea cauză majoră a stresului şi a negativităţii este fri­ca de a fi respins. Frica de a fi respins se manifestă printr-o preo­cupare extremăfaţă de ceea ce vor spune alţii. Frica de a fi res­pins este învăţată, de obicei, în perioada timpurie a copilăriei, ca rezultat al „iubirii condiţionate" oferită de unul dintre părinţi.

Mulţi părinţi comit greşeala de a oferi iubire şi de a-si aproba copiii, doar atunci când aceştia fac ceva ce doresc pă­rinţii. Un copil crescut cu acest tip de „dragoste condiţionată", tinde să caute aprobarea necondiţionată a celorlalţi, toată viaţa lui. Când copilul devine adult, această nevoie de aprobare este adesea transferată la locul de muncă si asupra şefului. Astfel, şeful devine un surogat de tată. Angajatul adult devine pre­ocupat de opinia şefului.

**COMPORTAMENTUL DE TIP A**

Doctorii Rosenman şi Friedman, specialişti cardiologi din Sân Francisco, au definit această obsesie pentru performanţă: „Comportament de tip A". Ei au estimat că probabil 60% dintre bărbaţi şi 10% (procentul este în creştere) dintre femei sunt de tip A. Acest comportament variază de la forme uşoare, la forme extreme. Oamenii de tip A pur, cum îi numesc ei, exercită o presiune atât de mare asupra lor înşişi pentru a reuşi, încât se consumă până la distrugere si, adesea, mor din cauza bolilor de inimă, înainte de vârsta de cincizeci si cinci de ani. Acesta este, probabil, cel mai serios fenomen legat de stres, întâlnit la locurile de muncă din America.

Persoana de tip A pur, are o multitudine de atitudini şi comportamente similare cu celelalte persoane de tip A. Comparaţi-vă comportamentul cu aceste simptome şi observaţi dacă se aplică vreunul şi în cazul vostru.

Cel mai evident semn al adevăratului tip A este „simţul acut al lipsei de timp". Tipul A simte că este într-o „cursă de şoareci". El simte că a intrat într-un vârtej şi nu poate scăpa din el. Simte că trebuie să facă din ce în ce mai mult, având la dispo­ziţie din ce în ce mai puţin timp, că e în permanenţă într-o grabă continuă şi sub presiune. Această senzaţie că este „presat de timp" apare, de obicei, pentru că se oferă întotdeauna voluntar să facă tot mai multe munci pentru a câştiga aprobarea şefului - aprobare pe care nu a primit-o de la tatăl său, în copilărie.

Nu este un lucru neobişnuit pentru companii să angaje­ze, în mod deliberat, persoane cu profil de tip A. Ei ştiu că aces­te persoane vor munci cu o intensitate uriaşă şi că vor produce, de departe, mai mult decât media - cel puţin până când nu vor mai fi buni de nimic. Apoi, companiile îi concediază sau retro- gradează şi angajează, în locul lor, alte persoane de tip de A.

Cei cu personalitate de tip A au o obsesie pentru perfor­manţă, pentru realizare, pentru un anume standard înalt, nede-terminat. Indiferent cât de mult realizează, niciodată nu le este îndeajuns, întrucât nu şi-au stabilit niciodată un standard cuan­tificabil, după atingerea căruia să se poată relaxa şi bucura de realizări, ei vor continua să se supună, din ce în ce mai mult, presiunii autoimpuse.

Nu contează câte succese va realiza tipul A, el va simţi în­totdeauna o imensă stare de nesiguranţă. Ei nu vor simţi nicio­dată că au realizat destul. Dacă vor câştiga premii pentru cel mai bun agent de vânzări sau cel mai bun manager al anului pe data de 31 decembrie, vor simţi că trebuie să înceapă din nou, la 1 ianuarie. Ei nu pot niciodată să se relaxeze sau să se culce pe laurii victoriei.

Tipul A este mult mai preocupat de lucruri, decât de oa­meni. Ei lucrează din ce în ce mai mult pentru a avea tot mai multe realizări - venituri mai mari, mai multe vânzări, proprie­tăţi mai multe şi mai mari, un număr mai mare de articole pu­blicate. Ei cred că „câştigă cel care moare, având cele mai mul­te jucării!"

Persoanele de tip A pur măsoară bunăstarea, prin inter­mediul a ceea ce pot număra. Tipul A vorbeşte tot timpul des­pre proprietăţile sale, numărul realizărilor sau nivelul venitu­rilor. Se compară continuu cu ceilalţi - în special cu cei care par < ă o duc mai bine decât el - şi este hotărât să-i depăşească.

Tipul A îşi aduce de lucru acasă. Vorbeşte încontinuu despre şef. El este preocupat de ceea ce a spus şeful, ce a făcut şeful sau ce a intenţionat acesta să facă. El are b obsesie în le­gătură cu opiniile şi punctele de vedere ale celorlalţi angajaţi. Nimic nu-l face pe tipul A mai fericit, decât aprobarea şefului. Nimic nu-l face pe tipul A mai trist, decât a fi în dizgraţia şefu­lui, indiferent din ce motiv.

Cea mai importantă caracteristică distinctivă a tipului A e o stare de agresiune şi ostilitate îndreptată, în special, spre colegii de serviciu, cu care tipul A se simte mereu a fi în competiţie.

Persoanele de tip A sunt, în general, furioase, nerăbdă­toare si iritate, lucrează din ce în ce mai mult, dar obţin puţină satisfacţie din munca sau realizările lor. Ei au un acut sentiment de neputinţă, simt că nu pot face absolut nimic. Simt că nu deţin controlul. Ei spun, în mod constant: „Trebuie să fac cutare sau cutare lucru!" Simt că nu se mai pot opri pentru a se odih­ni sau relaxa, în cele din urmă, ei trimit următorul mesaj sub­conştientului: „Scapă-mă de aici!" Si, nu la mult timp după ace­ea, apar primele semne ale unor boli de inimă, sau alte tipuri de maladii.

**PRELUAREA CONTROLULUI**

Dacă recunoaşteţi în voi tipul A de comportament, în special atitudinea de ostilitate şi sentimentul chinuitor şi acut de lipsă de timp, există modalităţi specifice pe care le puteţi adopta pentru a le depăşi.

Primul pas este simplu. Acceptaţi! Acceptaţi că aveţi o personalitate de tip A. Mulţi oameni de tip A au reţineri când e vorba să accepte că munca lor îi controlează în totalitate, în loc ca ei să-şi controleze munca. Dacă îi veţi acuza că manifestă un comportament de tip A, ei îşi vor îndrepta agresiunea şi ostili­tatea spre voi si vor nega cu îndârjire. Vor deveni agresivi, atun­ci când soţiile sau soţii lor vor încerca să-i mai domolească. Devin defensivi şi furioşi când li se atrage atenţia asupra com­portamentului lor.

Pentru a scăpa de comportamentul de tip A (care, de obi­cei, este fatal), trebuie să înţelegeţi că nu veţi găsi niciodată pacea şi fericirea în realizările voastre. Veţi găsi pace doar în interior. Dacă tatăl vostru nu v-a dat niciodată, în mod necon­diţionat, aprobarea de care aveaţi nevoie, trebuie să acceptaţi că a făcut ce a putut el mai bine, în condiţiile de atunci.

Nu există nici un motiv să doriţi încontinuu să câştigaţi aprobarea şefului, pentru a compensa iubirea şi aprobarea pe care tatăl vostru nu vi le-a putut oferi.

Acest lucru doar vă va scurta viata.

Al doilea pas pe care trebuie să-l faceţi pentru a scăpa de comportamentul de tip A este de a lua decizia de a vă schim­ba. Luaţi decizia ca niciodată de acum înainte, să nu mai doriţi să trăiţi astfel. Luaţi decizia de a deveni mult mai relaxaţi, per­soane mai productive şi mai plăcute, ca părinţi sau soţi.

Mulţi oameni vor admite că sunt de tip Â, dar apoi se vor spune că sunt mândri de acest lucru. Nu cădeţi în această cap­cană. A muri cu douăzeci de ani mai devreme, pentru că aţi lucrat prea mult, nu este un lucru de care să fiţi mândri. De fapt, este chiar o prostie.

Al treilea pas pentru a depăşi comportamentul de tip A este a învăţa să vă relaxaţi si cel mai bun mod de a vă relaxa este să vă opriţi. Practicaţi relaxarea completă sau meditaţia, chiar singurătatea, timp de douăzeci de minute, de două ori pe zi.

A merge la plimbare în parc la vremea prânzului este un antidot minunat pentru stres. Si când sunteţi convinşi că nu aveţi deloc timp să luaţi o pauză, atunci este absolut necesar să vă disciplinaţi ca să o faceţi. Când simţiţi că nu aveţi deloc timp pentru voi, ca să vă îngrijiţi, exact atunci sunteţi aproape de punctul de a ceda.

**DEOSEBIREA DINTRE TIPUL A ŞI DEPENDENŢII DE MUNCĂ**

Există o diferenţă fundamentală între personalitatea de tip A si „Dependenţii de muncă". Cele două tipuri sunt total diferite. Tipul A pur nu se poate opri din muncă, fără a se gândi sau vorbi despre aceasta. Tipul A se laudă că nu si-a luat o va­canţă de ani de zile. Tipul A pur îşi ia o servietă plină de docu­mente pentru a lucra acasă în week-end şi, chiar dacă pleacă în vacanţă cu familia, îşi ia foarte mult de lucru cu el şi toată ziua vorbeşte la telefon cu colegii de serviciu. Caracteristica distinc­tivă a tipului A pur este incapacitatea de a-şi lua timp liber.

O altă caracteristică distinctivă a celor de tip A este faptul că ei au un centru de control extern, îi veţi auzi folosind, în mod repetat, cuvintele: „Trebuie să fac, trebuie să fac, trebuie să fac!". Ei nu simt că au vreun control asupra a ceea ce fac. întotdeauna ei fac ceva, pentru că altcineva doreşte sau se aşteaptă ca ei să facă acel lucru.

Dependenţii de muncă sunt diferiţi. Ei au un centru de control Intern şi muncesc pentru scopuri si obiective hotărâte de ei înşişi. Ei au un sentiment puternic de satisfacţie si plăcere când este vorba despre munca lor. Dependenţii de muncă pot lucra din greu zece, douăsprezece sau paisprezece ore pe zi, timp de cinci, şase sau chiar şapte zile pe săptămână, dar, spre deosebire de tipul A, ei îşi pot lua o zi sau o săptămână de con­cediu, pleacă în vacanţă, nu se mai gândesc la munca lor şi nici nu-şi fac griji din cauza ei.

Dependenţii de muncă tind să fie personalităţi pozitive, să-şi împlinească potenţialul făcând ceva ce ei consideră a fi important. Ei nu sunt ostili, furioşi sau plini de resentimente, ci plini de entuziasm şi plăcere în ceea ce priveşte munca lor. Ei fac, de obicei, ceea ce le place să facă, ceea ce le face cu ade­vărat plăcere.

Aceasta este diferenţa esenţială dintre Dependenţii de muncă şi tipul A de personalitate: cantitatea de plăcere pe care fiecare o obţine când este vorba de munca lui. Acum, sincer, voi cum sunteţi? Tipul A, sau dependentul de muncă? Viaţa voastră poate depinde de cât de precis răspundeţi la această întrebare.

**ÎNFRUNTAREA SITUAŢIILOR**

Cea de-a şasea cauză majoră a stresului, a negativităţii şi a pierderii păcii interioare este „negarea". Negarea stă la baza stresului, nefericirii şi bolilor psihosomatice.

Negarea este comportamentul unei persoane care refu­ză să înfrunte o realitate neplăcută. Ea apare atunci când nu vreţi să admiteţi că există o anumită parte a vieţii voastre care nu merge bine. Alunecaţi spre negare şi vă prefaceţi că totul este în regulă. Totuşi, corpul exprimă ceea ce gândeşte mintea. Când, pentru o perioadă de timp, vă cufundaţi în negare, aceasta va începe să se manifeste fizic. Negarea declanşează insomnii, dureri de cap, probleme digestive, depresii, izbucniri de furie şi, adesea, acţiuni precipitate.

Negarea are loc atunci când o parte a vieţii voastre nu merge cum trebuie, iar voi nu vreţi să recunoaşteţi acest lucru. Negarea este întotdeauna însoţită de frica de a nu vă face de ruşine, sau de a nu vă pierde renumele. Negarea apare când refuzaţi să acceptaţi, în faţa voastră sau a altcuiva, că nu sunteţi persoana care păreţi a fi. Vă angajaţi în negare, atunci când nu doriţi să acceptaţi că v-aţi răzgândit. Alunecaţi în negare, atunci când nu mai simţiţi ce aţi simţit în trecut. Folosiţi negarea pen­tru a vă acoperi atunci când ştiţi că aţi făcut o greşeală.

**CEI CARE ÎNFRUNTĂ SITUAŢIILE ŞI CEI CARE FUG DE ELE**

Există două tipuri de personalitate care demonstrează reacţiile diferite la stres si negare - sănătos şi nesănătos. Primul este „cel care înfruntă situaţiile" şi al doilea „cel care fuge de ele". La o universitate de renume, studenţii au fost testaţi în ceea ce priveşte aceste două tipuri de personalităţi si apoi se­paraţi în două grupuri, pe baza modului predominant de com­portament - cei care înfruntă situaţiile şi cei care fug de ele.

Cei din al doilea grup, cei care fug de confruntare, au fost puşi într-o încăpere în care, fiecare a fost conectat la un electrod prin care li se aplica un impuls electric slab, la fiecare şaizeci de secunde. Exista şi un ceas pe perete, pe care stu­denţii îl puteau vedea. De fiecare dată când secundarul trecea de cifra doisprezece, studenţilor li se aplica un şoc în vârful degetelor.

Când au fost conectaţi la electrod, ei au făcut tot felul de lucruri pentru a-si distrage atenţia de la momentul când secun­darul se va apropia de cifra doisprezece. Cercetătorii au pus o cameră video în ceas, ca să poată observa feţele şi ochii stu­denţilor din acel unghi. Pe măsură ce secundarul se îndrepta către cifra doisprezece, cel mai important comportament manifestat de cei care fugeau de confruntare, a fost că ei refuzau să se uite la ceas, când acesta arăta că urma să li se aplice so­cul. Se uitau în altă parte, refuzând să înfrunte ceea ce le pro­ducea stres şi o stare de disconfort.

La sfârşitul experimentului, cei care fug de confruntare au fost testaţi. Ritmul lor cardiac şi respirator şi tensiunea san­guină - toţi fiind buni indicatori de stres - erau cu 30% sau 40% peste valorile măsurate la începutul testului.

Apoi, studenţii identificaţi ca fiind cei care se confruntă cu situaţiile au fost aduşi şi ei în aceeaşi cameră. Au fost si ei conectaţi la electrod şi li s-a spus că li se va aplica un impuls electric slab, de fiecare dată când secundarul va trece de cifra doisprezece.

Cercetătorii au privit studenţii prin intermediul camerei video ascunse. Cea mai evidentă diferenţă dintre cei care în­fruntă situaţiile şi cei care refuză să o facă a fost că, deşi cei ca­re înfruntă situaţiile au avut acelaşi tip de comportament prin care să-si distragă atenţia, ca să nu se mai gândească la şocul ce urma, atunci când secundarul se apropia de cifra doispre­zece, toţi se uitau la ceas şi erau pregătiţi mental să accepte şocul pe care îl vor simţi în vârfurile degetelor.

La sfârşitul experimentului, tensiunea lor sanguină, pre­cum şi ritmul cardiac aveau aproape aceleaşi valori ca înainte de începerea experimentului.

Cei care înfruntă cu hotărâre problemele şi dificultăţile pe care acestea le produc, sunt de departe mai sănătoşi decât cei care fug de această confruntare. Ei sunt mult mai fericiţi decât cei care speră că problemele vor dispărea, sau că se vor rezolva de la sine. Cu cât sunteţi mai dispuşi să vă confruntaţi direct cu dificultăţile şi provocările vieţii, cu atât veţi fi mai feri­ciţi şi mai sănătoşi.

**CALEA CĂTRE PUTEREA INTERIOARĂ**

Confruntându-vă încontinuu, cu onestitate şi obiectivitate cu problemele voastre, deveniţi mai încrezători şi mai competenţi. Deveniţi mai puternici şi mai siguri pe forţele voastre. Nu vă mai este frică de situaţiile neplăcute din viaţa personală sau din cea de la serviciu. Veţi aborda viaţa aşa cum este ea - nu cum aţi dori să fie.

Dacă vreţi să fiţi propriul psihoterapeut şi să obţineţi pa­cea interioară şi eficienţa exterioară, să ştiţi că există o întreba­re simplă, pe care trebuie să v-o puneţi ori de câte ori sunteţi nefericiţi sau când „nu sunteţi în apele voastre", dintr-un motiv sau altul. Acceptaţi, mai întâi de toate, că disconfortul vine din interiorul vostru. Apoi, cufundaţi-vă în voi înşivă şi puneţi-vă această întrebare cheie: „Ce situaţie există în viaţa mea, cu care nu am curajul să mă confrunt?"

Aceasta este o întrebare dificilă, care vă forţează să fiţi în totalitate cinstiţi cu voi, vă obligă să nu vă mai amăgiţi prefăcându-vă că totul este bine. „Ce situaţie există în viaţa mea, cu care nu am curajul să mă confrunt?"

Puteţi avea un serviciu care nu vă place. Puteţi avea relaţii personale nesatisfăcătoare. Puteţi simţi că altcineva este mai bun în profesia pe care aţi ales-o. în cazul bărbaţilor, negarea este de obicei asociată cu serviciul. Pentru femei, negarea este cel mai des întâlnită în problemele din sfera relaţiilor perso­nale. Fiecare persoană este în mod special sensibilă în domeni­ile în care respectul de sine este implicat cel mai mult. Deseori, folosiţi negarea în acele domenii ale vieţii voastre în care, schimbarea este percepută ca fiind atât inevitabilă, cât si ame­ninţătoare.

Indiferent de motivul nefericirii voastre, trebuie să fiţi dis­puşi să vă întrebaţi: „Ce există în viaţa mea, cu care nu am cura­jul să mă confrunt?" Apoi, întrebaţi-vă: „Care este cel mai rău lucru cu putinţă?"

Când am început să folosesc pentru prima oară această tehnică, am constatat că cel mai rău lucru care exista era fap­tul că, în căsătoria mea, ceva ar fi putut să nu fie în regulă. Acel lucru îmi producea o stare deosebită de confuzie şi de discon­fort emoţional. Deci, m-am întrebat de mai multe ori: „Sunt fericit în căsătorie?" M-am obligat să răspund cât mai cinstit la această întrebare. De fiecare dată, răspunsul meu a fost: „Da".

După ce am lămurit acest lucru, m-am întrebat dacă nefe­ricirea mea are legătură cu serviciul. Dacă nu despre asta era vorba, atunci despre ce altceva din viaţa mea? Punând mai mul­te întrebări, în cele din urmă as descoperi cauza stresului si apoi as acţiona pentru rezolvarea situaţiei.

De obicei, deoarece confruntarea este atât de dureroasă, oamenii încearcă să se amăgească pe ei înşişi. Ei vor spune că motivul nefericirii lor este că au primit o amendă pentru că au parcat într-un loc nepermis, sau că au pierdut ceva. Acesta este doar o modalitate de a evita problema reală.

Ori de câte ori aveţi vreo suferinţă fizică sau mentală de orice fel, de obicei asta înseamnă că ceea ce refuzaţi să înfrun­taţi are legătură cu ego\A vostru. Trebuie să căutaţi cauza, ori­care ar fi ea, asemeni unui detectiv, astfel încât să o puteţi privi în faţă. Plimbaţi-vă prin toate încăperile minţii, ca si cum v-aţi plimba cu o lanternă printr-o casă întunecată, şi luminaţi, cu onestitate, fiecare problemă pe care o aveţi.

Există întotdeauna un preţ pe care-l plătiţi pentru a vă eli­bera de nefericire, întotdeauna există ceva ce puteţi începe să faceţi - sau să nu mai faceţi. Si întotdeauna ştiţi şi care este preţul. Singura întrebare la care trebuie să răspundeţi este: „Sunt dispus să-l plătesc?"

**A PLĂTI PREŢUL**

Regula e următoarea: oricare ar fi preţul, plătiţi-l! Veţi ajun­ge să-l plătiţi, mai devreme sau mai târziu - şi, cu cât îl veţi plăti mai devreme, cu atât mai repede veţi scăpa de ceea ce vă supără.

Nu vă tulburaţi pacea interioară pentru absolut nimic. Faceţi din pacea minţii ţelul vostru suprem şi organizaţi-vă fiecare aspect al vieţii pentru a-l atinge. Dacă vreodată daţi la schimb pacea interioară cu orice altceva, veţi sfârşi prin a nu mai avea nici una, nici alta. Dacă o daţi pentru un serviciu, veţi sfârşi prin a rămâne şi fără slujbă şi fără pacea minţii. Dacă schimbaţi pacea interioară pentru vreo relaţie personală, veţi sfârşi prin a rămâne şi fără relaţia personală şi fără pacea minţii.

Se pare că există ceva în natură care cere să ne păstrăm pacea minţii. Dacă vă veţi trăda vreodată standardele interne, veţi suferi întotdeauna consecinţele. Veţi sfârşi prin a plăti, şi preţul va fi întotdeauna mai mare decât beneficiul sau avanta­jul temporar pe care l-aţi obţinut.

**DISTRUGĂTORUL FERICIRII**

A şaptea sursă a stresului şi negativităţii este mânia. Mânia este, poate, cel mai distructiv dintre toate emoţiile nega­tive. Izbucnirile de furie pot cauza infarcturi, atacuri cerebrale, ruperi de vase sanguine, ulcere, migrene, astm şi tot felul de boli de piele. Furia necontrolată ruinează căsătorii şi relaţii, dis­truge personalitatea copiilor în creştere, duce la pierderea sluj­belor şi a carierelor şi produce mai multă nefericire decât ori­care altă emoţie.

Lucrul remarcabil în ceea ce priveşte mânia este că nu avem absolut deloc nevoie de ea. Nu ne aduce nimic bun. Este o emoţie negativă pur distructivă, pe care o puteţi elimina în mare măsură, dacă decideţi să o faceţi.

Mânia vine din interiorul vostru, nu din exterior. Vine de la persoana care sunteţi şi nu de la ceea ce spun sau fac oame­nii. Nimeni nu vă înfurie. Nimic nu vă înfurie. Furia este o reacţie pe care o alegeţi faţă de o situaţie anume. Puteţi alege să reac­ţionaţi la dificultăţi într-o manieră calmă, pozitivă, sau să deci­deţi să răspundeţi cu furie. Sunteţi întotdeauna liberi să alegeţi.

**CE VĂ ÎNFURIE?**

Furia este declanşată de durere, sau de percepţia că cine­va vă atacă sau profită de voi. Adesea, furia este cauzată de aşteptări frustrante. Este reacţia pe care o aveţi când lucrurile nu ies cum trebuie, sau când oamenii nu se comportă aşa cum vă aşteptaţi voi. Furia poate fi declanşată de frica de a pierde (ova anume. Deveniţi adesea furioşi, dacă simţiţi că aţi devenit victime, sau aţi fost trataţi incorect.

În fiecare caz, cea care declanşează sentimentul de mâ­nie este percepţia voastră. Este modul în care interpretaţi acel eveniment. Când vă vedeţi în postura de victimă, reacţia natu­rală va fi cea de furie. Puteţi riposta verbal sau fizic, pentru a vă proteja sau pentru a vă răzbuna.

Când simţiţi că sunteţi victima unei agresiuni de un anume fel, trimiteţi un semnal sistemului nervos autonom, cum că sunteţi în pericol. Imediat, sistemul nervos autonom trimite un mesaj cortexului si adrenalina este secretată în sânge. Adre­nalina face ca ritmul cardiac si cel respirator să crească rapid. Vă creste tensiunea arterială si întregul organism trece pe „alertă maximă", gata să protejeze, să apere si să contraatace.

Întregul corp este pregătit fie pentru luptă, fie pentru fugă. Dacă deveniţi furioşi în mod repetat, rezistenţa voastră la mânie devine din ce în ce mai slabă. Vă veţi înfuria din ce în ce mai repede, în cele din urmă, nu veţi mai opune nici o rezis­tenţă. Atunci, furia va deveni răspunsul automat la orice pro­blemă ivită în mediul înconjurător. Unele persoane sunt furioa­se tot timpul. Toţi şi toate îi înfurie, datorită percepţiei lor că sunt victime şi că sunt ameninţate de o lume ostilă.

**LUPŢI SAU FUGI?**

Hipertensiunea este cauzată, în primul rând, de un tipar de reacţii pline de mânie. Vă enervaţi. Tensiunea arterială creş­te. Corpul se pregăteşte pentru luptă sau fugă - dar, după o scurtă perioadă de timp, această situaţie trece şi tensiunea re­vine la normal. De fiecare dată când vă înfuriaţi, tensiunea arte­rială mai întâi creşte şi apoi revine la normal, în cele din urmă, tensiunea arterială rămâne toi timpul ridicată.

Tratamentul hipertensiunii nu constă, de obicei, în schimbarea medicaţiei, ci într-o schimbare de atitudine faţă de urcuşurile şi coborâşurile inevitabile ale vieţii de zi cu zi.

Izbucnirile de furie sunt un semn de slăbiciune. Ele de­monstrează imaturitate şi lipsă de control. Cineva care se înfu- rie tot timpul reacţionează ca un copil, fără autodisciplină sau stăpânire de sine. Luaţi două decizii: prima, conţrolaţi-vă furia, şi a doua, încetaţi să mai folosiţi mânia ca reacţie la lucrurile care nu vă plac. încercaţi să fiţi mai răbdători şi să nu mai jude­caţi, până când nu studiaţi situaţia şi vă puneţi câteva întrebări pentru a vă calma.

**DE CE SE ACUMULEAZĂ FURIA**

Odată ce vă înfuriaţi, întregul corp se pregăteşte pentru revanşă, într-o societate civilizată, sunt trei motive care îm­piedică răzbunarea.

în primul rând, răzbunarea sau contraatacul s-ar putea să nu fie posibile. Dacă cineva vă taie calea în trafic, sau vă loveşte maşina când sunteţi la cumpărături, vă puteţi enerva, dar există puţine şanse să mai puteţi face ceva. Cealaltă persoană este de mult plecată. Furia se amplifică în interiorul vostru şi nu are nici o cale de ieşire.

în al doilea rând, de obicei răzbunarea nu este acceptată. Dacă cineva este nepoliticos cu voi, sau dacă şeful se poartă urât, nu este bine să ţipaţi şi voi sau să-l agresaţi fizic. Puteţi să vă enervaţi, dar mânia rămâne în interiorul vostru, unde se acu­mulează.

în al treilea rând, răzbunarea nu este recomandată. Dacă un fost jucător de fotbal american, de vreo 125 de kg, dă peste voi într-un bar sau restaurant, puteţi să vă enervaţi, dar ar fi o prostie să ripostaţi. Dacă reveniţi la maşină şi pe ea stă o bandă de huligani, ar fi mai bine să vă reţineţi furia în interior. Deci, o veţi reprima.

În fiecare caz când vă enervaţi, dacă nu faceţi ceva pen­tru a vă elibera de mânie, ea se va acumula şi, în cele din urmă, vă va otrăvi corpul. Furia permanentă schimbă cu adevărat com­poziţia chimică a sângelui, în cele din urmă, ea se va manifes­ta prin boli de piele, ulcere, migrene sau chiar mai rău. Vă veţi revărsa furia acumulată asupra membrilor familiei, sau asupra celor care nu se pot apăra - cum ar fi angajaţii sau subalternii.

**OPRIŢI-O LA IEŞIRE**

Cea mai bună metodă de a vă controla furia este, în pri­mul rând, aceea de a nu vă enerva. Hotărâţi de la bun început că nu vă veţi supăra. Preluaţi controlul asupra tendinţei de a blama sau critica, oprindu-vă la timp şi repetând într-una: „Sunt răspunzător, sunt răspunzător, sunt răspunzător".

Nu puteţi fi răspunzători de faptul că vi s-a tăiat calea în trafic - dar, în mod sigur, sunteţi răspunzători pentru modul în care alegeţi să reacţionaţi. Veţi fi mult mai eficienţi dacă veţi răspunde cu calm si în mod constructiv. Pe deasupra, vă veţi simţi si mult mai bine.

**ACTIVITATE CU IMPACT FIZIC MAJOR**

Dacă v-aţi enervat deja, vă puteţi risipi furia prin contact. Dr. Hans Selye a numit aceasta „activitate cu impact fizic direct", în cercetările sale având ca subiect stresul, el a descoperit că a avea un contact de orice fel vă eliberează de stres. Mânia trece din corpul vostru, în obiectul cu care aţi luat contact.

Selye a descoperit că vă puteţi revărsa furia prin una din cele patru ieşiri: mâinile, picioarele, dinţii şi vocea. Puteţi scăpa de furie prin lovire cu mâinile sau picioarele, prin muşcătură sau ţipăt.

Orice sport care necesită lovirea unui lucru cu mâinile va dispersa furia. Tenisul, handbalul, voleiul şi baschetul sunt mo­dalităţi excelente de a transfera furia din corpul vostru, în min­ge. Lovirea unor mingi de golf de-a lungul unei piste, repre­zintă un real calmant pentru nervi. Persoanele care au servicii cu un înalt grad de stres sunt adesea atraşi de aceste sporturi, întrucât se simt mult mai bine după o oră de lovire a unor lu­cruri. Toată furia lor este revărsată în minge sau obiect.

Majoritatea acneelor la adolescenţi şi majoritatea erup­ţiilor cutanate la adulţi sunt cauzate de furia reprimată. Aceasta poate fi dispersată prin activităţi cu impact fizic direct.

Un tată îngrijorat al cărui fiu suferea de acnee, i-a cumpă- rât acestuia o bucată uriaşă de lemn şi o cutie cu cuie. I-a mai dat şi un ciocan si I-a pus să-şi petreacă zece până la douăzeci de minute pe zi, bătând cuie mari în bucata de lemn. Acneea a dispărut în mai puţin de două săptămâni.

Un alt tată i-a adus fiului un car de lemne şi un topor şi, în fiecare seară după orele de la şcoală, I-a pus să taie lemne. Prin această activitate cu impact fizic direct, acneea băiatului a dispărut complet, în câteva zile.

Orice sport care implică lovituri cu piciorul, cum ar fi fot­balul, este excelent pentru a dispersa furia, însuşi actul lovirii serveşte ca un mod de eliberare. Vedeţi adesea oameni furioşi bătând din picioare cu exasperare, ca o încercare inconştientă de a scăpa de sentimentele de mânie acumulată.

Totuşi, multe forme de exerciţiu fizic, cum ar fi alergatul, înotul sau mersul cu bicicleta, nu dispersează furia, întrucât implică puţin contact - sau chiar deloc. Ele vă pot ajuta să vă reduceţi stresul sau să pierdeţi în greutate, dar nu reduc mânia.

Vă puteţi dispersa mânia mâncând ceva care necesită un timp îndelung de mestecare. Adesea, când vă este poftă de o friptură, aceasta se datorează faptului că vă simţiţi frustraţi sau mânioşi şi mestecatul prelungit al fripturii vă va risipi furia. Du­pă o cină copioasă, vă simţiţi mult mai relaxat, deoarece mare parte din mânie s-a risipit.

A ţipa ascuţit este o altă modalitate prin care oamenii -atât adulţii cât şi copiii - pot scăpa de furie. Este o formă obiş­nuită de eliberare. Copiii devin mânioşi, ca rezultat al faptului că se simt mici si neajutoraţi. Ei ţipă pentru a da cu putere dru­mul propriilor frustrări. La fel fac şi mulţi adulţi.

Există o formă de terapie numită „primitivă", în timpul tra­tamentului, pacienţii sunt încurajaţi să ţipe în prezenţa unor psihoterapeuţi specializaţi. Ei sunt învăţaţi să se elibereze de fu­ria reprimată şi acumulată încă din copilărie. Metoda este foar-le eficientă pentru a ajuta oamenii să-şi controleze emoţiile. Pe de-o parte, ea vă eliberează de furia reprimată şi, pe de alta, vă ajută să nu ţipaţi la cei care vă sunt dragi.

Într-o bătaie aprigă între doi oameni foarte furioşi, ei vor lovi cu mâinile şi picioarele, vor ţipa şi vor musca. Acestea sunt întotdeauna reacţii de exprimare a furiei. Adesea, după o dis­pută zgomotoasă, sau după o bătaie fizică, cei doi combatanţi vor deveni amanţi, sau buni prieteni. Toată furia s-a dus; rămân numai sentimentele bune.

**METODA DE CONTROL COGNITIV**

Telul vostru este să deveniţi o personalitate puţin stresată şl care obţine performanţe înalte. Pentru a ajunge astfel, tre­buie să utilizaţi metoda „controlului cognitiv", pe care deja am prezentat-o. A lucra la capacităţi maxime înseamnă a vă utiliza abilitatea de a gândi si de a vă controla reacţiile emoţionale. Practicaţi Legea substituţiei. Folosiţi, în mod deliberat, gânduri pozitive. Gândiţi optimist. Gândiţi constructiv. Dacă selectaţi în mod deliberat un gând pozitiv, nu puteţi să aveţi, simultan, un gând negativ sau stresant. Veţi înlocui pozitivul cu negativul.

Repetaţi: „Mă plac!", sau „Sunt răspunzător!". Păstraţi-vă mintea fixată pe scopul pe care vi l-aţi propus. Din moment ce un ţel este în mod inerent pozitiv, atunci când vă forţaţi să vă gândiţi încontinuu la obiectivele voastre, în cea mai mare parte a timpului vă veţi păstra mintea pozitivă şi optimistă.

Dacă o altă persoană vă înfurie, folosiţi Legea iertării. Eliberaţi-vă de orice sentiment de mânie sau resentimente. Amintiţi-vă că iertarea este un act egoist perfect. Treaba voastră, responsabilitatea voastră, este de a vă menţine mai degrabă calm si pozitiv, decât de a permite unor lucruri să vă înfurie şi să vă supere. Dacă asta înseamnă să renunţaţi la sentimentele negative pe care le aveţi faţă de cineva, faceţi-o! Este cheia voastră spre fericire, pace interioară şi o viaţă lungă.

**FACEŞI DIN PACEA MINŢII ŢELUL VOSTRU SUPREM**

VEŢI FI STĂPÂN asupra vieţii voastre interioare, dacă luaţi decizia de a face din pacea minţii ţelul vostru suprem.

Organizaţi-vă viaţa în jurul acestui ţel. Deveniţi un detec­tiv psihologic şi investigaţi cu atenţie orice gânduri, opinii, ati­tudini sau reacţii care vă cauzează un stres de orice fel.

Când stabiliţi, în mod deliberat, că pacea interioară este principiul care vă organizează viaţa, veţi deveni o persoană pozitivă. Veţi deveni mult mai relaxaţi si mai agreabili. Veţi avea o sănătate mai bună şi veţi realiza mult mai multe decât aţi fi reuşit în alte condiţii.

**EXERCIŢIU" PRACTIC**

Examinaţi-vă viaţa şi identificaţi un domeniu care vă pro­duce stres şi anxietate. Scrieţi clar o definiţie a situaţiei stre-sante. Apoi, alcătuiţi o listă a tuturor lucrurilor pe care ie puteţi face imediat, pentru a putea uşura această situaţie stresantă. Gândiţi-vă pentru a găsi modul în care aţi putea să o înfruntaţi direct şi ce strategii pozitive ar putea fi adoptate.

Fiţi activi, nu pasivi.

Ce anume există în viaţa voastră şi nu aveţi curajul să în­fruntaţi? Care ar fi cel mai rău lucru posibil?

Treceţi sistematic prin fiecare sector al vieţii voastre şi fa­ceţi curăţenie. Faceţi din fiecare parte a zilei o sursă de plăcere şi satisfacţie, mai degrabă decât o cauză de stres şi nelinişte.

Faceţi din pacea interioară ţelul vostru suprem şi proba­bil că niciodată nu veţi mai face alte greşeli.

CAPITOLUL 9 **MĂIESTRIA DE A STĂPÂNI RELAŢIILE INTERUMANE**

Cea mai importantă şi cea mai bine plătită formă de inteligenţă în America este inteligenţa socială, abilitatea de a te împăca foarte bine cu ceilalţi. Mai bine de 85% din succesul vostru în viaţă va fi influenţat de capacitatea de a te comporta în societate, de a interacţiona pozitiv si eficient cu ceilalţi şi de a-i determina să coopereze cu voi, pentru a vă ajuta să vă reali­zaţi scopurile.

A învăţa cum să dezvoltaţi şi să menţineţi relaţii umane de calitate înseamnă pentru cariera şi viaţa voastră personală, mai mult decât poate însemna orice altceva din ceea ce realizaţi.

Vestea proastă este că incapacitatea de a vă înţelege bine cu ceilalţi constituie motivul principal pentru eşec, frustrare şi nefericire în viaţă şi profesie.

Potrivit unui studiu, mai bine de 95% dintre persoanele concediate într-o perioadă de zece ani, au fost date afară mai degrabă din cauza unei slabe comunicări sociale, decât din lipsă de competenţă sau abilitate tehnică.

Potrivit psihologului Sydney Jourard, mare parte din bucu­ria din viaţa noastră se datorează relaţiilor fericite pe care le avem cu ceilalţi, iar marea majoritate a problemelor din viaţă sunt cauzate de relaţii nefericite. De fapt, cele mai multe prob­leme din viaţă au drept cauză relaţiile interumane.

Din fericire, puteţi deveni extrem de îndemânatici în a comunica şi a vă înţelege excelent cu alţii, iar în acest capitol veţi afla cum să procedaţi. Veţi învăţa o varietate de metode verificate, pentru a vă îmbunătăţi imediat relaţiile cu aproape oricine şi în orice împrejurare.

**DEFINIREA PERSONALITĂŢII SĂNĂTOASE**

Cu toţii fie credem că avem, fie simţim că avem, sau do­rim să avem o „personalitate sănătoasă". Există multe definiţii ale „personalităţii sănătoase"; iată trei dintre cele mai utile.

Prima: aveţi o personalitate sănătoasă în măsura în care căutaţi, intenţionat, binele din fiecare persoană sau situaţie. Aveţi o personalitate nesănătoasă, în măsura în care căutaţi rău din oameni si împrejurări. Cum procedaţi? Căutaţi şi găsiţi partea bună din oameni, sau îi criticaţi şi vă plângeţi de ei? Acesta este primul indiciu.

A doua: aveţi o personalitate sănătoasă, în măsura în care puteţi ierta uşor oamenii care v-au făcut să suferiţi. Cea mai mare parte a nefericirii şi bolilor psihosomatice este cauzată de incapacitatea de a ierta, de insistenţa de a păstra ranchiună, chiar si mult timp după ce incidentul s-a consumat, însuşi actul iertării are o influenţă eliberatoare asupra personalităţii.

Oamenii cu adevărat sănătoşi nu urăsc si nici nu mani­festă mânie şi resentimente faţă de întâmplările din trecut. Ei îşi scot din minte problemele vechi. Le lasă să plece. Acesta este cel de-al doilea indiciu.

A treia: aveţi o personalitate sănătoasă, în măsura în care comunicat/ dine cu diferite tipuri de persoane. Oricine poate comunica uşor cu câţiva oameni, întotdeauna vă înţelegeţi cu persoane care seamănă mult cu voi - pozitive sau negative. Insă persoanele cu adevărat sănătoase au capacitatea de a se înţelege cu o mare varietate de oameni cu temperamente, per­sonalităţi, atitudini, valori şi opinii diferite. Acesta este indiciul cel mai clar, adevăratul test.

Există o relaţie directă între propriul nivel al respectului de sine şi sănătatea personalităţii voastre. Cu cât vă plăceţi şi vă respectaţi mal mult, cu atât mai mult vă plac ceilalţi şi îi respectaţi. Cu cât consideraţi mai mult că sunteţi o persoană valoroasă si merituoasă, cu atât mai mult îi consideraţi pe alţii valo­roşi şi merituoşi. Cu cât vă acceptaţi mai mult aşa cum sunteţi, cu atât mai mult îi acceptaţi pe alţii aşa cum sunt.

Pe măsură ce respectul de sine se îmbunătăţeşte, deve­niţi tot mai buni în a comunica excelent cu diferite tipuri de per­soane, pe perioade mai lungi de timp. Viaţa voastră va deveni mai fericită şi mai împlinită. Persoanele cu un nivel înalt al res­pectului de sine se înţeleg bine cu aproape oricine, oriunde şi în aproape orice situaţie.

Persoanele cu un respect de sine scăzut se pot înţelege doar cu puţine persoane - şi aceasta nu pentru un timp înde­lungat. Respectul lor de sine scăzut se manifestă prin furie, nerăbdare, critică, bârfă şi dispute cu cei din jur. Ei nu se plac pe ei înşişi şi, astfel, ei nu îi plac cu adevărat nici pe ceilalţi. Drept rezultat, nici celorlalţi nu le place foarte mult de ei.

**LEGEA EFORTULUI INDIRECT**

Legea efortului Indirect afirmă că obţineţi mai uşor aproape totul din relaţia voastră cu alţii, abordându-i mai de­grabă indirect, decât direct.

De exemplu, dacă doriţi să-i impresionaţi pe oameni, ca­lea directă este să-i convingeţi de calităţile şi realizările voastre deosebite. Dar, a încerca să impresionaţi o altă persoană vorbindu-i despre voi, de obicei vă face să vă simţiţi uşor ridicoli şi, uneori, chiar stânjeniţi.

Calea indirectă de a-i impresiona pe ceilalţi este aceea de a fi impresionaţi de ei. Cu cât sunteţi mai impresionaţi de cea­laltă persoană - prin ceea ce este sau ce a realizat - cu atât este mai probabil ca acea persoană să fie impresionată de voi.

Dacă doriţi ca cineva să fie interesată voi, modul direct este de a-i spune totul despre voi. însă modul indirect funcţio­nează mai bine. El constă, pur şi simplu, din a deveni voi intere­saţi de persoana respectivă. Cu cât deveniţi mai interesaţi de cealaltă persoană, cu atât este mai probabil ca ea să devină interesată de voi.

Dacă doriţi să fiţi fericiţi, modul direct este să faceţi tot ceea ce credeţi că vă aduce fericirea. Totuşi, cea mai plăcută şi durabilă formă de fericire este obţinută atunci când faceţi feri- efortului indirect, ori de câte ori faceţi sau spuneţi ceva ce face pe altcineva fericit, sunteţi şi voi fericiţi. Veţi avea o stare de spirit mai bună şi vi se va mări şi respectul de sine.

Cum puteţi să-i determinaţi pe ceilalţi să vă respecte\* Cel mai bun mod este de a-i respecta. Când vă exprimaţi respectul sau admiraţia pentru o altă persoană, ea simte, la rândul său, respect şi admiraţie pentru voi. în relaţiile interurnane, acest fapt este denumit Principiul Reciprocităţii. Ori de câte ori faceţi ceva frumos pentru altcineva, cealaltă persoană va dori să se revanşeze, făcând ceva frumos pentru voi. Cele mai multe relaţii sentimentale şi prietenii se bazează pe acest principiu.

Cum faceţi pe cineva să creadă în voi, urmând Legea efortului indirecfi Răspunsul este să credeţi în celălalt. Ori de câte ori demonstraţi că aveţi încredere într-o persoană, aceas­ta, la rândul ei, va avea tendinţa să creadă în voi. Primiţi ceea ce dăruiţi. Ce trimiteţi, primiţi înapoi.

Cele mai importante aplicaţii ale Legii efortului indirect se referă la dezvoltarea unei personalităţi sănătoase. Suntem structuraţi astfel încât tot ceea ce facem altei persoane are un efect reciproc asupra noastră. Tot ceea ce facem pentru a dez­volta respectul de sine al altei persoane, ne ajută să ne dez­voltăm propriul respect de sine - în acelaşi timp şi în aceeaşi măsură. Din moment ce respectul de sine este marca unei per­sonalităţi sănătoase, puteţi să vă îmbunătăţiţi cu adevărat sănă­tatea propriei personalităţi, profitând de orice ocazie pentru a îmbunătăţi sănătatea personalităţii celorlalţi. Ceea ce semănaţi în vieţile altora, culegeţi în propriile voastre vieţi.

Fiecare persoană pe care o întâlniţi poartă o povară grea. Acest lucru este adevărat mai ales în ceea ce priveşte respectul de sine şi încrederea în sine. Toţi creştem cu un sentiment de inferioritate, iar pe parcursul unei mari părţi din viaţă avem nevoie să fim lăudaţi şi apreciaţi de alţii.

Oricât de mult succes au oamenii sau cât de elevaţi pot deveni, ei tot au nevoie ca imaginile despre ei înşişi să fie îm­bunătăţite. Tot mai au nevoie ca alţii să-i laude, pentru a le mări respectul de sine si pentru a-i face să se simtă mai valoroşi si mai merituoşi.

Există un vers care spune: „Te plac pentru ce simt despre persoana mea, atunci când sunt cu tine". Acest vers conţine cheia către relaţii umane excelente. Cele mai de succes persoa­ne sunt cele care îi fac pe ceilalţi să aibă o stare bună în ceea ce-i priveşte, atunci când sunt în preajma lor. Când treceţi prin viaţă sporind respectul de sine al altor persoane, se vor ivi oca­zii favorabile, iar oamenii vă vor ajuta în moduri la care nici nu vă gândiţi.

Practicaţi Legea efortului indirect. Profitaţi de orice ocazie pentru a spune şi face lucruri care îi fac pe ceilalţi să se simtă mai valoroşi.

De fiecare dată când sunteţi amabili cu alţii, se îm-bu-nătăţeşte şi respectul vostru de sine. Propria voastră persona-li-tate devine mai pozitivă si mai sănătoasă. Vi se imprimă în min­te tot ceea ce exprimaţi faţă de ceilalţi.

**FACEŢI-I PE ALŢII SĂ SE SIMTĂ IMPORTANŢI**

Cheia pentru a spori respectul de sine al celorlalţi, folo­sind Legea efortului indirect, este de a-i face să se simtă impor­tanţi. Tot ceea ce faceţi sau spuneţi pentru a face o persoană să se simtă mai importantă, îi creşte acesteia respectul de sine şi, în acelaşi timp şi în aceeaşi măsură, vă creşte şi propriul vostru respect de sine.

Când căutaţi în permanenţă moduri prin care să-i faceţi pe alţii să se simtă importanţi, veţi fi populari şi bineveniţi ori­unde. Veţi fi mai sănătoşi şi mai fericiţi şi veţi avea mai multă satisfacţie de la viaţă decât au alţii. Nivelul vostru de stres va fi mai redus, iar cel de energie mai mare. Mai presus de orice, vă veţi plăcea şi vă veţi respecta mai mult şi veţi avea o linişte inte­rioară mai mare.

**SĂ CONSTRUIM RESPECTUL DE SINE ÎN CEILALŢI**

Punctul de pornire în dezvoltarea respectului de sine al celorlalţi, este să încetaţi să îl distrugeţi, încetaţi imediat să fa­ceţi sau să spuneţi ceva care le diminuează respectul de sine. în cel mai rău caz, fiţi neutri. Nu vorbiţi. Nu spuneţi nimic.

Critica distructivă de orice fel reduce respectul de sine mai rapid decât orice alt comportament. Mult mai multe relaţii şi personalităţi sunt distruse sau ruinate de critica distructivă, decât de toate celelalte influenţe negative la un loc.

Critica distructivă de orice fel atacă esenţa personalităţii umane, declanşând apariţia unor sentimente de vinovăţie, de inferioritate şi de senzaţia că nu ai nici o valoare. Când o per­soană este criticată - chiar şi prin aşa-numita „critică construc­tivă" - aceasta imediat se înfurie, începe să se apere şi ripos­tează. Potrivit Legii reciprocităţii, ori de câte ori faceţi sau spu­neţi ceva care-i răneşte pe ceilalţi - mai ales atunci când li se atacă respectul de sine - îi determinaţi să-şi dorească, sau chiar să simtă nevoia să riposteze, să-şi ia revanşa.

Suntem condiţionaţi încă din copilărie să fim foarte sensi­bili la orice expresie de dezaprobare sau critică din partea cuiva, indiferent de motiv. Când suntem criticaţi, reflexele noas­tre intră în acţiune. Respectul nostru de sine scade brusc. Senti­mentele si atitudinea faţă de persoana care ne critică devin imediat negative.

Poate că cea mai bună decizie pe care o puteţi lua este de a nu-i mai critica pe ceilalţi. Eliminaţi critica distructivă, de orice tip, din vocabularul si din conversaţiile voastre. Deveniţi o persoană pozitivă, spunând doar lucruri care să-i încurajeze pe oameni, în loc să-i distrugă.

Cei mai mulţi oameni pe care îi cunoaşteţi fac tot ce pot ei mai bine cu ceea viaţa le oferă. Foarte puţini oameni fac greşeli în mod intenţionat, sau fac lucrurile prost, pentru că aşa vor ei. De fapt, creierul este alcătuit în aşa fel, încât este aproa­pe imposibil pentru o persoană să facă ceva rău în mod intenţionat, dacă ştie cum să facă acel lucrul, bine. O greşeală, de orice fel, ne face să ne simţim incompetenţi. Respectul de sine scade. Imaginea de sine suferă. Nu ne mai plăcem şi nu ne mai respectăm la fel de mult ca înainte. Nimeni nu-si face sie însuşi aşa ceva, în mod intenţionat.

Cea mai mare parte din critica la care îi supunem pe alţii vine din faptul că îi judecăm şi îi blamăm şi ne considerăm su­periori lor în anumite privinţe, însă, a-i judeca pe alţii declanşea­ză acţiunea Legii semănatului si culesului. Aceasta îi face pe cei­lalţi să vă judece mai aspru. Ea aduce şi pentru voi aceleaşi con­secinţe negative. Când îi criticaţi pe alţii, si alţii vă critică pe voi.

Aproape toate sentimentele negative încep cu judecarea şi învinovăţirea altora. Motivul pentru care evitaţi să-i criticaţi este, prin urmare, unul pur egoist. A avea o atitudine pozitivă si a-i lăuda pe alţii - sau a fi cel puţin neutri - vă dă posibilita­tea de a rămâne optimişti si veseli. Refuzând să criticaţi, puteţi rămâne detaşaţi, în loc să vă implicaţi emoţional.

Este uşor să cădeţi în obiceiul de a critica şi de a căuta tot timpul greşeli. Conversaţiile multor oameni se învârt în jurul bârfelor şi criticii. Totuşi, trebuie să vă debarasaţi de acest obi­cei, dacă sunteţi cu adevărat hotărâţi să dezvoltaţi tipul de per­sonalitate de care aveţi nevoie pentru a ajunge în vârf.

Trebuie să încetaţi să vânaţi greşeli şi să vorbiţi în mod negativ la adresa celorlalţi. Indiferent ce a făcut o persoană, sau cât de rea credeţi că este, păstraţi-vă părerile pentru voi. Fa­ceţi un obiectiv din a găsi motive pentru a nu-i critica sau con­damna. Găsiţi scuze pentru ceea ce a făcut persoana respec­tivă, doriţi-i numai bine şi, când consideraţi că se poate, iertaţi-o şi nu vă mai ocupaţi de ea.

O altă atitudine care subminează respectul de sine - atât al vorbitorului, cât si al ascultătorului - este obiceiul de a te la­menta.

Mulţi oameni se lamentează, spunând mereu: „Nu-i aşa că e groaznic?" Ei spun lucruri ca: „Nu-i aşa că e oribil ce a fă­cut?", sau „Ce groaznic că preţurile sunt atât de mari!", sau „Ce groaznic că afacerile merg atât de prost!" Apoi, ei încearcă să-şi ridice unii altora moralul, gândindu-se la lucruri care sunt chuir şi mai rele.

Henry Ford a spus bine: „Niciodată să nu vă lamentaţi, niciodată să nu daţi explicaţii". Obiceiul de a găsi motive de a vă plânge atrage alţi oameni de acest gen în viaţa şi în grupul vostru social. Potrivit Legii concentrării'- care afirmă că lucrurile asupra cărora vă concentraţi, devin realitate - cu cât vă plângeţi mai mult, cu atât veţi găsi mai multe motive să vă plângeţi şi mai mulţi oameni care fac acelaşi lucru.

Oamenii adevăraţi nu se plâng niciodată. Dacă au vreo problemă şi pot face ceva în privinţa ei, se mobilizează şi acţio­nează. Dacă nu mai pot face nimic în acea privinţă, ei spun, pur şi simplu: „Ce nu poate fi vindecat, trebuie suportat".

Adevărul este că absolut nimeni nu e interesat de lamen­tările voastre. Oamenii au propriile lor probleme - şi multe din­tre acestea sunt chiar mai mari decât ale voastre. Probabil că la 80% din cei cărora vă plângeţi nu le pasă de lamentările voas­tre, iar ceilalţi 20% sunt, într-un fel, bucuroşi că aveţi probleme.

Ambroise Bierce a definit „fericirea" ca fiind: „acea emo­ţie pe care o simţi când vezi nefericirea unui prieten". Vai cât e de adevărat!

încercaţi să nu mai criticaţi, să nu mai judecaţi şi să nu vă mai lamentaţi. După cum spune cântecul: „Dacă nu poţi spune ceva amabil, nu vorbi deloc - ăsta este sfatul meu". Dacă elimi­naţi din conversaţie negativismul de orice fel, acest lucru va avea un impact pozitiv, puternic, asupra relaţiilor cu ceilalţi. Vă veţi simţi mai bine cu voi înşivă - şi la fel vor simţi si ceilalţi.

**ŞAPTE CĂI DE A VĂ ÎMBUNĂTĂŢI RELAŢIILE CU CEI DIN JUR**

Există şapte atitudini pozitive, constructive şi sănătoase în plan psihic, pe care le puteţi adopta pentru îmbunătăţirea comunicării cu cei din jur. Fiecare dintre acestea se adresează nevoilor profunde subconştiente ale celorlalţi, nevoilor lor de a se simţi importanţi, preţuiţi şi respectaţi. Aceste nevoi subconştiente s-au format în fragedă copilărie si, dacă le puteţi sa­tisface, veţi fi uimiţi cât de mulţi oameni vă vor plăcea - iar potrivit Legii efortului Indirect, cât de mult vă va plăcea propria voastră persoană.

**FIŢI AGREABILI**

Prima atitudine este să fiţi agreabili. Oamenilor le place să stea în preajma persoanelor agreabile, a persoanelor cu ca­re pot discuta uşor si liber despre o mulţime de subiecte. Când daţi din cap a aprobare, zâmbiţi si sunteţi de acord cu persoana care vă vorbeşte, aceasta se va simţi mai preţuită şi mai respec­tată, simte că ceea ce are de spus este important şi, prin ur­mare, ea însăşi este importantă.

Comportamentele agreabile duc la creşterea respectului de sine în ceilalţi. Dezacordul îl scade. Atunci când nu sunteţi de acord sau vă certaţi cu ceilalţi, nu faceţi altceva decât să le puneţi la încercare cunoştinţele şi inteligenţa. Le spuneţi că nu au dreptate, că judecata şi experienţa lor nu valorează prea mult. Prin urmare, prin extensie, nici ei nu valorează prea mult.

Este în firea noastră să nu suportăm să ni se spună că nu avem dreptate - mai ales atunci când este evident că avem. A nu avea dreptate într-o problemă ne face să simţim că ceva nu este în regulă cu noi. Respectul nostru de sine scade. Ne sim­ţim mărunţi si neluaţi în seamă şi ne considerăm incompetenţi sau incapabili.

Când spuneţi unei persoane că greşeşte, reacţia sa ime­diată este de a se apăra, de a fi mai insistentă şi mai hotărâtă. Respectul nostru de sine este de obicei foarte fragil şi, atunci când ni se spune că greşim, reacţionăm rapid, pentru a-l apăra şi proteja cu orice preţ.

Fiţi agreabili. Fiţi tipul de persoană care se înţelege bine cu ceilalţi. Amintiţi-vă cuvintele: „Fiţi repede de acord cu adver­sarul vostru". Dacă deveniţi persoane agreabile, cu care se poate comunica uşor, îi veţi determina pe ceilalţi să opună o mai mică rezistenţă în a vă ajuta sau a se înţelege cu voi.

Chiar dacă cealaltă persoană greşeşte în mod clar, şi sunteţi convinşi de asta pe baza faptelor pe care le cunoaşteţi, trebuie să vă întrebaţi: „Cât de important este acest lucru pen­tru mine?" Dacă nu este important, în loc să contraziceţi, lăsaţi lucrurile aşa cum sunt.

**ÎNCETAŢI SA VĂ MAI CERTAŢI**

Când eram adolescent, am devenit un mare certăreţ. Mă certam cu oricine pentru orice. Adesea, studiam pentru a fi mai bine informat asupra unui subiect, astfel încât să ştiu mai multe decât persoana cu care mă certam. Cu informaţiile mele supe­rioare, câştigam aproape întotdeauna. Orice spunea persoana respectivă, puteam să găsesc contraargumente.

Totuşi, în curând m-am trezit că mai tot timpul sunt sin­gur. Oamenii au început să mă evite în mod intenţionat. Nu doreau să aibă de-a face cu mine nici la serviciu si nu doreau să ne întâlnim nici după orele de serviciu. Câştigam toate dis­putele, însă îmi pierdeam toţi prietenii.

Se spune că „un om convins împotriva voinţei sale, rămâ­ne tot la părerea sa". Convingeam oamenii, copleşindu-i cu vastele mele cunoştinţe, însă pierdeam într-un sens mult mai important al cuvântului. Uitasem să mă întreb: „Ce este impor­tant aici?"

Iar răspunsul era că, pentru mine, devenea important să mă înţeleg cu oamenii. Relaţiile cu ceilalţi erau importante - nu să am eu dreptate, sau să câştig disputele. Puteţi folosi această metodă şi voi. întrebaţi-vă mereu: „Vreau să am dreptate, sau să fiu fericit?" Si alegeţi fericirea!

Cea mai bună tactică, atunci când simţiţi că cineva spune ceva ce credeţi că este incorect, este să lăsaţi totul să treacă. Dar dacă, dintr-un motiv sau altul, problema este atât de importan­tă, încât nu puteţi să treceţi peste ea, puteţi rămâne agreabili, apelând la ceea ce se numeşte „altcineva nu este de acord".

Această metodă ne învaţă să punem cuvintele pe care am vrea să le rostim pe seama unei a treia persoane imaginare, sau care nu este prezentă. Spuneţi: „Este un punct de vedere interesant, Bill, dar dacă cineva ar pune o astfel de întrebare, ce i-ai răspunde?" Apoi, puneţi întrebarea pe seama altcuiva.

Aţi putea întreba: „Ce crezi că ar spune clienţii noştri, dacă ar şti că facem asta?", sau: „Cum crezi că ar reacţiona bancherii noştri la o asemenea acţiune?" în fiecare caz, puteţi continua să fiţi agreabili si comunicativi, punând întrebările pe care le aveţi în minte. Spuneţi doar cuvintele, ca venind din partea altcuiva.

Avantajul acestei metode este că, dacă persoana are un răspuns bun, puteţi continua discuţia, fără să fiţi dezagreabili. Dacă cealaltă persoană nu poate răspunde la întrebare, aceas­ta îşi poate schimba părerea, fără să se simtă prost, deoarece persoana care „pune întrebările" nu este prezentă, iar ego-ul său nu este implicat.

Decizia de a deveni o persoană agreabilă şi cu care se comunică uşor, vă va micşora nivelul de stres şi vă va mări abili­tatea de a-i influenţa pe ceilalţi să vă ajute. Veţi contribui la creş­terea respectului de sine al altora şi, în acelaşi timp, vă veţi simţi mai bine în ceea ce vă priveşte.

**FOLOSIŢI ACCEPTAREA**

A doua atitudine de clădire a respectului de sine pe care o puteţi folosi, este „acceptarea". Fiecare dintre noi este con­diţionat să caute acceptarea celorlalţi. Copilul începe prin a pri­vi chipul mamei sau al tatălui, pentru a vedea dacă este iubit, respectat, dorit, important, amuzant, inteligent şi aşa mai de­parte. Pe măsură ce creştem, privim chipurile celorlalţi pentru a vedea în ce poziţie ne aflăm. Avem o nevoie adâncă de a fi acceptaţi de alţi oameni - chiar şi de oameni pe care nu-i cunoaştem.

De exemplu, când doi oameni se întâlnesc pentru prima dată, sau se cunosc deja, primul lucru care trebuie stabilit între ei este un anumit nivel de acceptare. Privim ochii, zâmbetul, faţa şi limbajul trupului celeilalte persoane, pentru a vedea da­că ne acceptă şi se bucură de prezenţa noastră.

Ne putem relaxa, numai atunci când ne simţim acceptaţi.

Multe probleme sociale sunt provocate de oameni şi gru­pări care doresc foarte mult să fie acceptaţi aşa cum sunt. Când sunteţi deschis şi arătaţi că acceptaţi sincer şi necondiţionat o altă persoană, îi măriţi acesteia respectul de sine, îi îmbună­tăţiţi imaginea de sine şi o faceţi să se simtă relaxată şi în sigu­ranţă în compania voastră.

**ZÂMBIŢI, ATÂTA TOT!**

Ce trebuie să faceţi pentru a exprima acceptarea? Simplu. Trebuie doar să zâmbiţi. Pentru a zâmbi sunt necesari numai treisprezece muşchi, iar pentru a vă încrunta, o sută doispre­zece muşchi. Un zâmbet sincer îndreptat către o altă persoană spune mult. Spune.- „Te accept necondiţionat, aşa cum eşti". Când îi zâmbiţi unei persoane, aceasta se simte valoroasă, im­portantă şi merituoasă. Se simte mai bine în propria-i piele. Nu vă costă decât un simplu zâmbet, o expresie de căldură sinceră.

Un proverb chinezesc spune: „Un om fără zâmbet nu tre­buie să-şi deschidă un magazin". Agenţi de vânzare, oameni de afaceri, oricine a cărui existenţă depinde de patronajul sau de sprijinul altora, trebuie să înveţe cum să folosească acceptarea în relaţiile cu ceilalţi.

Legea reciprocităţii afirmă că, dacă îi faceţi pe oameni să se simtă bine zâmbindu-le şi salutându-i vesel, şi ei vor dori să se comporte la fel cu voi. Willy Loman, în piesa lui Arthur Miller, Moartea unui comis-voiajor, a spus: „Cel mai important lucru este ca ceilalţi să te placă". Când oamenii vă plac, sunt mult mai dornici să coopereze cu voi. Punctul de plecare pentru a vă face plăcuţi, este ca să-i plăceţi si voi pe ceilalţi. Modul în care puteţi exprima acest lucru este ca, atunci când îi întâlniţi, să le oferiţi un zâmbet cald, din inimă.

Desigur, cel mai greu este atunci când nu aveţi deloc chef să zâmbiţi. Puteţi, însă, să vă puneţi voitm starea respec­tivă. Chiar dacă nu vă simţiţi foarte optimişti, dacă vă forţaţi să le zâmbiţi sincer celor pe care-i întâlniţi - fie chiar si numai pentru câteva minute - veţi începe să vă simţiţi din nou mai bine. Norii negativismului se vor sparge şi se vor disipa. Treptat, zâmbetele voastre vor deveni din ce în ce mai sincere. Vă veţi mări propriul respect de sine, făcând efortul de a mări respec­tul de sine al celorlalţi - şi faceţi asta printr-un zâmbet.

**O ATITUDINE DE RECUNOŞTINŢĂ**

Al treilea pas pe care trebuie să-l faceţi pentru a mări respectul de sine al celorlalţi, este să vă exprimaţi preţuirea. Una dintre cele mai adânci dorinţe ale omului este nevoia de a fi apreciat. Ori de câte ori vă exprimaţi recunoştinţa sau aprecierea faţă de o altă persoană pentru ceea ce a realizat, o faceţi să se simtă mai valoroasă, mai competentă si mai plină de merite.

Pentru a vă exprima recunoştinţa, e nevoie doar să rostiţi un simplu: „Mulţumesc", în orice limbă, cuvântul „mulţumesc" este unul dintre cele mai puternice cuvinte. Am călătorit şi am lucrat în mai bine de optzeci de ţări şi am învăţat că puteţi stră­bate orice ţară în lung şi lat, învăţând şi rostind cuvintele: „vă rog" şi „mulţumesc".

**SPUNEŢI „MULŢUMESC"**

Acest cuvânt „mulţumesc", are o putere uriaşă. De fiecare dată când mulţumiţi unei persoane, respectul de sine al aces­teia creşte. Faptul că îi mulţumiţi, răsplăteşte şi îi întăreşte com­portamentul si măreşte posibilitatea ca şi persoana respectivă să vă mulţumească, la rândul ei. Când spuneţi „mulţumesc" pentru lucruri mărunte, curând oamenii vor face lucruri mari pentru voi.

Dezvoltaţi-vă obiceiul să mulţumiţi oricui, pentru tot ceea ce face. Spuneţi „mulţumesc" partenerului de viaţă, pentru tot ceea ce face pentru voi. Mulţumiţi copiilor pentru tot ce fac în casă. Cu cât le mulţumiţi mai mult partenerului de viaţă şi copi­ilor voştri, cu atât se vor simţi mai optimişti si veseli şi cu atât vor fi mai dornici să facă tot ce pot ca să atragă aprecierea voastră.

De-a lungul zilei, spuneţi „mulţumesc" tuturor celor ce fac ceva pentru voi. Mulţumiţi celor cu care vă întâlniţi. Mulţu-miţi-le pentru timpul pe care vi l-au acordat. Mulţumiţi-le pen­tru comentarii. Mulţumiţi-le pentru generozitatea lor. Mulţu­miţi-le pentru ajutorul lor. Mulţumiţi-le pentru orice.

Trimiteţi „mesaje de mulţumire". Mesajele de mulţumire sunt cele mai puternice instrumente existente pentru a clădi respectul de sine si relaţiile interumane. Când trimiteţi cuiva o scrisoare de mulţumire, chiar si câteva cuvinte, persoana res­pectivă îşi va aminti cu plăcere de voi, timp de luni şi chiar ani de zile. Puteţi să vă diferenţiaţi de ceilalţi, prin modalităţile di­verse în care vă exprimaţi recunoştinţa faţă de alţii, prin dife­ritele moduri de a spune „mulţumesc".

Obişnuiţi-vă să aveţi o „atitudine de recunoştinţă". Cei mai fericiţi si mai populari oameni sunt cei care sunt sincer recunos­cători, pentru tot ceea ce li se întâmplă şi pentru fiecare per­soană pe care o întâlnesc. O atitudine de recunoştinţă vă nete­zeşte calea. O atitudine de recunoştinţă garantează o personali­tate sănătoasă şi un nivel mai înalt al respectului de sine. Cu cât sunteţi mai recunoscători pentru ceea ce aveţi, cu atât veţi avea mai multe lucruri pentru care să fiţi recunoscători.

**COPIII O CER: ADULŢII DAU ORICE PENTRU EA**

A patra cale de a mări respectul de sine al altora, de a-i face să se simtă mai importanţi, este să-i aprobaţi ori de câte ori aveţi ocazia. Expresia aprobării, sau lauda, este una dintre cele mai rapide si previzibile modalităţi de a-i face pe oameni să se simtă fericiţi şi mândri. A recunoaşte meritele cuiva şi a-l lăuda este cel mai sigur mod de a-i creste respectul de sine, de a-i susţine modul de comportare si de a-l face să dorească să vă ajute şi să colaboreze cu voi.

O definiţie a respectului de sine se referă la cât de mult o persoană se consideră „demnă de laudă". Atunci când o per­soană este lăudată, respectul de sine creşte ca mercurul unui termometru într-o zi fierbinte. Ken Blanchard, autorul cărţii The One Minute Manager (Director pentru un minut), recomandă folosirea „laudei de un minut" pe tot parcursul zilei. El reco­mandă să „prindeţi momentul când oamenii fac ceva bine". Cu cât mai des faceţi acest lucru, cu atât se simt mai eficienţi şi mai competenţi si cu atât este mai posibil ca aceştia să repete comportamentul care le-a adus lauda.

Copiii obosiţi, care sunt lăudaţi şi aprobaţi de către părinţi sau educatori, se înviorează şi îşi regăsesc energia pierdută. Când o persoană este lăudată sincer de cineva pe care-l respec­tă, entu/iasmul si vioiciunea ei cresc şi se simte mult mai bine în ceea ce o priveşte. Aproape nimic nu are o putere mai mare în a mări respectul de sine al oamenilor şi în a-i face să se simtă mai bine, decât expresia sinceră de laudă şi aprobare, pentru ceva ce au făcut sau au spus.

**TREI MODALITĂŢI DE A ADUCE O LAUDĂ POZITIVĂ**

A lăuda este o artă. Marii conducători, oamenii de afa­ceri de succes şi părinţii deosebiţi se pricep să laude, lată trei lucruri pe care le puteţi face, pentru a obţine efectul maxim atunci când îi lăudaţi pe alţii.

Mai întâi, lauda trebuie să fie pe loc. Cu cât lăudaţi mai curând o acţiune sau o atitudine, cu atât impactul va fi mai ma­re. Unele companii fac greşeala de a-şi lăuda angajaţii la fiecare trei sau sase luni, sau doar o dată pe an. Când lăudaţi pe cine­va după ce trece o perioadă lungă de la acţiunea respectivă, acest fapt are un efect redus asupra stimei sale de sine, sau a acţiunilor viitoare. Deci, lăudaţi imediat, sau cât de rapid puteţi.

în al doilea rând, lăudaţi la obiect. Când lăudaţi o acţiune sau atitudine particulară, vă asiguraţi că acestea vor fi repetate. Totuşi, dacă lauda este făcută la modul general, aşa cum fac unii oameni, ea are un efect redus. De exemplu, dacă spuneţi secretarei: „Ai făcut o treabă bună", cuvintele vor avea un impact moderat. Dar dacă spuneţi: „Ai făcut o treabă excelen­tă că ai terminat raportul până joi", este mult mai probabil ca viitoarele rapoarte să fie completate si trimise la timp.

Aceleaşi reguli se aplică şi când îi lăudaţi pe copii, în loc să spuneţi: „Eşti un puşti grozav", spuneţi: „Ai făcut o treabă minunată că ţi-ai aranjat patul şi ai făcut curăţenie în camera ta, azi-dimineaţă". Comportamentul pe care-l lăudaţi va fi aproape sigur repetat de copil. Regula este: lăudaţi ceea ce doriţi să se repete, lăudaţi imediat si la obiect.

în al treilea rând, ori de câte ori este posibil, lăudaţi în public. Dacă doriţi să dojeniţi o persoană, faceţi-o în particular - însă lăudaţi-o în faţa tuturor. Cu cât sunt mai mulţi oameni în faţa cărora lăudaţi o persoană, cu atât mai mult respectul ei de sine va creşte. Premierea si lauda făcute în faţa unei audienţe largi, formată din colegi, au un impact extraordinar asupra res­pectului de sine al persoanei respective si asupra comporta­mentului său ulterior.

Oamenii pot lucra din greu pentru a câştiga bani mai mulţi, dar fac tot ce pot pentru a obţine1 lauda si recunoaşterea celorlalţi. Toţi marii conducători sunt conştienţi de aceasta şi se folosesc de poziţia lor pentru a împărţi laude cu generozitate. Napoleon a fost cel care a spus: „Am descoperit un lucru remar­cabil; oamenii sunt gata să moară pentru o medalie". Lauda este un stimulant puternic, atunci când este făcută cum trebuie.

DOUĂ FELURI DE LAUDĂ

Dacă doriţi ca o persoană să capete un obicei - ca, de exemplu, să facă curăţenie în camera sa, sau să vină acasă la timp de la serviciu - ar trebui să lăudaţi persoana, de fiecare dată când face acest lucru. Această formă de laudă este denu­mită „susţinere continuă". Dacă lăudaţi continuu noul compor­tament care doriţi să se repete, în cele din urmă, persoana îl va repeta atât de des, încât va deveni pentru ea un obicei. După ce ea îşi capătă noul obicei, puteţi să comutaţi pe „susţinere in­termitentă". Adică, îi lăudaţi comportamentul când se repetă a treia sau a patra oară.

Odată ce obiceiul s-a fixat, lauda permanentă poate să pară nesinceră şi, în realitate, nu mai este deloc un stimul. Opersoană lăudată în mod repetat e posibil să înceteze să se mal c omporte astfel. Dar după ce s-a fixat obiceiul, susţinerea inter­mitentă, poate face ca acesta să se repete la nesfârşit. Ea este impulsul necesar pentru ca „roata să se învârtă mereu".

De exemplu, pentru a-i determina pe copii să-şi facă or­dine în cameră, lăudaţi-i de fiecare dată când fac curăţenie, pen­tru cel mai mic lucru. Faceţi cât mai mult caz cu putinţă. Con­tinuaţi să-i lăudaţi, până ce ei vor începe să-şi facă de bună voie ordine în cameră - sau cel puţin cu un îndemn minim. O dată ce vor căpăta obiceiul de a-şi face curat în cameră, nu mai e ne­voie să-i lăudaţi sau să-i aprobaţi decât la a treia sau la a patra acţiune de acest gen. Va fi suficient pentru a „fixa" obiceiul.

**ADMIRAŢIA**

Al cincilea comportament pe care-l puteţi practica, pen­tru a mări respectul de sine al altora şi pentru a-i face să se sim­tă importanţi, este admiraţia. Ori de câte ori admiraţi o persoa­nă pentru ceea ce a realizat, pentru o trăsătură a personalităţii ei, sau pentru o achiziţie, îi creşteţi respectul de sine. Admiraţia este un instrument puternic în cadrul relaţiilor interumane. După cum a spus Abraham Lincoln: „Tuturor ne plac compli­mentele". Puteţi manifesta admiraţie aproape oriunde şi în aproape orice situaţie. Puteţi fi absolut siguri că persoanele ad­mirate se vor simţi mai importante.

Puteţi admira trăsături sau calităţi de personalitate. Când faceţi complimente unei persoane pentru că este punctuală, sau pentru că este generoasă, ori pentru că este sârguincioasă sau hotărâtă, faceţi ca persoana să se simtă mai valoroasă şi mai importantă. Toţi suntem mândri de trăsăturile noastre pozi­tive. De obicei, suntem mândri de ceea ce am devenit. Când alţii le recunosc şi ne admiră pentru aceste calităţi, ne simţim mai bine în ceea ce ne priveşte.

Puteţi admira bunurile cuiva. Oamenii investesc adesea multă emoţie în lucrurile pe care le achiziţionează. De exem­plu, mulţi oameni pun mult suflet în mobilierul şi alte lucruri pe care le cumpără. Nu greşiţi niciodată, atunci când admiraţi o persoană pentru cât de plăcut arată sufrageria sau casa.

Oamenii pun suflet si în hainele lor. Este absolut sigur că veţi face o femeie să se simtă mai bine, când îi faceţi un com­pliment pentru felul în care este îmbrăcată, sau pentru bijuterii. Puteţi obţine acelaşi efect şi în cazul unui bărbat, compli-mentându-l pentru îmbrăcămintea pe care o poartă - mai ales pentru pantofi sau cravată. Bărbaţii obişnuiesc să petreacă mult timp gândindu-se ce cravată să poarte şi alegându-şi pantofii pe care-i cumpără. Ei vor fi atât surprinşi, cât şi fericiţi, atunci când îi veţi admira.

De asemenea, puteţi admira realizările celor din jur. Pu­teţi să-i complimentaţi pentru educaţia pe care o au, sau pen­tru poziţia socială pe care au atins-o. Puteţi să le admiraţi aface­rile, sau orice altă realizare.

Când admiraţi realizările cuiva, propriul său respect de si­ne creşte şi îl face să aibă o părere bună despre voi. Dacă doriţi să admiraţi sincer o persoană pentru ceva, veţi avea nenumă­rate ocazii pentru a o face. Fiecare a realizat ceva demn de ad­miraţia voastră. Ceea ce aveţi de făcut este să aflaţi ce anume şi să îl lăudaţi pentru aceasta.

Daţi-mi voie să vă atrag atenţia să fiţi precauţi. Exprima-ţi-vă aprecierea, aprobarea sau admiraţia numai atunci când o faceţi cu sinceritate. Nu fiţi niciodată nesinceri când încercaţi să creşteţi respectul de sine al altora. Oamenii sunt asemeni de­tectoarelor de minciuni. Ei pot detecta nesinceritatea în orice condiţie. Nu vă încărcaţi cu aşa ceva.

Există o singură excepţie de la această regulă. Oricând, un zâmbet nesincer este mai bun decât o încruntare sinceră. Dar în toate celelalte cazuri, complimentele voastre trebuie să fie sincere. Trebuie să credeţi cu adevărat în ceea ce spuneţi. Dacă nu, oamenii vor simţi că încercaţi să-i manipulaţi, iar în acest caz, veţi obţine reacţia opusă celei dorite. Stima de sine a per­soanei va scădea şi vă va răspunde cu neîncredere, încercând să se apere.

Aceste prime cinci lucruri pe care le puteţi face pentru a-i face pe ceilalţi să se simtă mai importanţi, încep toate cu litera A. Primul este să fiţi agreabili. Al doilea, să exprimaţi accep­tarea, să zâmbiţi tuturor cunoscuţilor. Al treilea este să vă expri­maţi aprecierea, să mulţumiţi cu fiecare ocazie. Al patrulea este, să vă exprimaţi aprobarea, să lăudaţi şi să recunoaşteţi ceea ce au făcut bine. Al cincilea este, să vă exprimaţi admira­ţia, să faceţi complimente pentru realizările oamenilor, pentru trăsăturile lor de caracter, sau pentru bunurile lor. Acest mod de a vă comporta constituie baza unei bune relaţii cu ceilalţi. De fiecare dată când adoptaţi aceste atitudini, îi faceţi pe alţii - şi pe voi înşivă - să se simtă bine.

**„MAGIE ALBĂ"**

Al şaselea pas pentru a-i face pe alţii să se simtă impor­tanţi, începe tot cu A şi este atenţia. Viaţa este studiul atenţiei. Mereu daţi atenţie lucrurilor pe care le preţuiţi cel mai mult, care vă interesează cel mai mult, care sunt cele mai importante pentru voi. Atenţia reprezintă viaţa voastră Oriunde vi se în­dreaptă atenţia, spre acel lucru vi se concentrează şi gândurile, sentimentele şi viaţa.

În relaţiile cu ceilalţi, cantitatea de atenţie pe care le-o acordaţi este indiciul principal a cât de importanţi sunt ei pen­tru voi. Acordaţi întotdeauna mai multă atenţie persoanelor şi lucrurilor pe care le preţuiţi cel mai mult. Opusul atenţiei este indiferenţa. Ignoraţi persoanele si lucrurile pe care nu le preţu­iţi şi nu le consideraţi importante.

Când acordaţi atenţie unei persoane, spuneţi: „Te preţu­iesc şi te consider important". Când ignoraţi o persoană, spu­neţi: „Consider că nu eşti important pentru mine", însuşi actul de a acorda atenţie unei persoane, îi creşte respectul de sine. Ignorarea unei persoane îi scade respectul de sine. Indiferenţa o face adesea să fie furioasă şi să aibă o atitudine defensivă.

O cauză majoră a emoţiilor negative este sentimentul că suntem ignoraţi de oameni. Când suntem ignoraţi - fie de parTenerul de viată, fie de şef sau chiar de un chelner la restaurant - ne face să ne simţim mărunţi şi fără valoare. De aceea, oamenii care sunt eficienţi în relaţiile interumane, sunt foarte sensibili la nevoia de a acorda celorlalţi atenţia cuvenită - şi conştienţi de aceasta.

Cum acordaţi celorlalţi atenţia cuvenită? Practicaţi „magia albă" a ascultării, în cadrul relaţiilor interumane, ascultarea este adevărata măsură a atenţiei. Ascultarea este modul în care arătaţi cât de mult preţuiţi o altă persoană şi ceea ce spune ea. Numai atunci când ascultaţi - şi ascultaţi cu atenţie - îi demonstraţi aces­tei persoane că este valoroasă si importantă. Cei mai buni con­ducători si agenţi de vânzări, cei mai buni directori şi prieteni, sunt cu toţii oameni care ascultă foarte atent si chiar cu talent.

Există trei mari avantaje în a deveni un bun ascultător.

Primul este acela că ascultatul creste încrederea. Atunci când cineva ne ascultă, avem mai mare încredere în acea persoa­nă. Cea mai rapidă cale pentru ca două persoane să aibă încre­dere una în cealaltă, este să se asculte cu atenţie şi respect. Când ascultaţi atent, cealaltă persoană vă place şi are o mai mare în­credere în voi decât dacă nu aţi face-o. Persoana respectivă accep­tă mult mai uşor influenţa voastră.

Al doilea avantaj al unei bune ascultări este acela că ascul­tatul construieşte respectul de sine. Atunci când ascultaţi cu atenţie o persoană, respectul de sine al acesteia creşte. Ori de câ­te ori cineva vă ascultă cu mare atenţie, respectul vostru de sine (reşte şi el la rândul lui. Vă simţiţi mai importanţi. Simţiţi că sunteţi mai valoroşi.

Al treilea avantaj este acela că ascultatul construieşte auto-disciplina. Pentru a asculta atent pe altcineva, este nevoie de un autocontrol uriaş şi de o mare stăpânire de sine.

O persoană obişnuită rosteşte cam o sută cincizeci de cuvinte pe minut, în timp ce poate asculta aproape sase sute de cuvinte pe minut.

Pentru a asculta activ e nevoie să vă controlaţi atenţia şi să o concentraţi asupra persoanei care vorbeşte.

Cu cât vă puteţi disciplina mai mult să ascultaţi fără să fiţi distraşi, cu atât mai eficienţi veţi deveni si în alte domenii ale vieţii.

**NU STAŢI FĂRĂ SĂ FACEŢI NIMIC!**

Prima parte a ascultatului activ este ascultarea cu atenţie. Priviţi direct în ochii celui care vă vorbeşte şi nu vă uitaţi îmr-o parte. Aplecaţi-vă uşor înainte, spre persoana care vă vorbeşte. Dacă staţi în picioare, schimbaţi-vă greutatea când pe un picior, când pe celălalt, astfel ca energia voastră să se proiecteze spre în afară. Priviţi cu atenţie gura şi ochii persoanei respective. Această atitudine spune interlocutorului că sunteţi absolut atent la ce vă spune şi îl asigură că sunteţi total implicat în conversaţie.

A doua parte a ascultatului activ este ascultarea fără a în­trerupe interlocutorul. Cei mai mulţi oameni nu ascultă cu ade­vărat, atunci când altcineva le vorbeşte. Ei sunt aţâţ de preocu­paţi să se gândească la ce vor spune ei, atunci când interlocu­tor va face o pauză de respiraţie, încât rareori ascultă ce anume spune el, de fapt.

Ori de câte ori un vorbitor simte că ascultătorul de abia aşteaptă să intervină, sau că gândurile acestuia sunt în altă par­te, probabil preocupat să pregătească un răspuns, el se simte iritat, stânjenit şi adesea insultat, însă, atunci când vorbitorul simte că interlocutorul este în armonie cu el sau cu ceea ce spune, se simte mai valoros. Aşa că, ascultaţi cu răbdare, cu calm, ca şi cum n-aţi dori să ascultaţi nimic altceva decât ceea ce spune interlocutorul vostru, indiferent cât de mult vorbeşte.

A treia parte a ascultatului activ este să se facă o pauză, înainte de a răspunde. Când o persoană termină ceea ce are de spus, luaţi o pauză de trei-cinci secunde înainte de a spune ceva. în această pauză, se vor întâmpla trei lucruri.

Primul: veţi auzi tot ce spune cealaltă persoană. Când alocaţi câteva secunde pentru ca spusele ei să se sedimenteze, de fapt înţelegeţi mai bine ceea ce a spus.

Al doilea: atunci când faceţi o pauză, evitaţi de fapt să o întrerupeţi în cazul în care face o pauză pentru a-şi aduna gân­durile. Când faceţi o pauză de trei-cinci secunde, îi daţi celuilalt ocazia să continue, în loc să-l întrerupeţi.

Puţine lucruri sunt mai iritante sau jignitoare decât să fii întrerupt în mijlocul unui gând sau al unei fraze.

Al treilea: atunci când luaţi o pauză înainte de a răspunde, prin tăcerea voastră spuneţi clar că vi se pare impor­tant ceea ce tocmai s-a spus şi că vă gândiţi cu atenţie. Este un mare compliment pentru vorbitor să aibă un ascultător liniştit, care se gândeşte la remarcile sale, înainte de a răspunde - indiferent care ar fi răspunsul.

A patra parte a ascultării corecte este să întrebaţi, pentru a vă fi clar ce s-a spus. Puneţi întrebări pentru a fi siguri că aţi în­ţeles complet ce a rostit cealaltă persoană. Există o zicală veche: „La baza fiecărui eşec stau presupunerile eronate". Când presu­puneţi că aţi înţeles cele spuse, fără să verificaţi, deseori în­seamnă că nu aţi înţeles aproape deloc ceea ce s-a spus. Acest lucru este valabil mai ales în conversaţiile între bărbaţi şi femei.

Unele dintre întrebările cele mai bune pentru a „verifica percepţia", pentru a vă asigura că ceea ce aţi auzit este acelaşi lucru cu ceea ce a spus persoana respectivă, sunt: „Ce vrei să spui?", sau „Ce vrei să spui, mai exact?"

Experienţa mea în vânzări, marketing, consultanţă şi in­struire mi-a arătat că, atunci când aveţi cel mai mic dubiu asupra celor spuse de cineva, probabil nu aţi înţeles. Pentru o mai bună comunicare şi o mai bună ascultare, este esenţial să puneţi în­trebări care să clarifice sensul celor spuse. Răspunsul la întreba­rea „Ce vrei să spui?" limpezeşte absolut întotdeauna lucrurile.

Probabil cea mai bună cale pentru a extinde o conversa­ţie, pentru a vă spori posibilităţile de a asculta şi de a înţelege mai bine, este folosirea întrebărilor cu final deschis.

O întrebare cu final deschis este una la care nu se poate răspunde prin „da" sau „nu", întrebările cu final deschis încep cu - citând un poem al lui Rudyard Kipling: „... şase servitori cinstiţi / (Ei m-au învăţat tot ce ştiu)/ Numele lor sunt Ce şi De ce şi Când/Cum şi Unde şi Cine".

Avantajul suplimentar în a pune întrebări cu final deschis este acela că aveţi încă o ocazie să ascultaţi, să consolidaţi în­crederea reciprocă şi să înţelegeţi pe deplin ce gândeşte şi sim­te cealaltă persoană. Amintiţi-vă că niciodată nu învăţaţi nimic, atunci când aveţi gura deschisă. Când vorbiţi, ceea ce puteţi spune este ceea ce cunoaşteţi deja. Dar când ascultaţi, puteţi învăţa ceva nou.

A cincea parte a ascultatului activ este să trimiteţi înapoi vorbele interlocutorului. Parafrazaţi ceea ce a spus el. Când pa­rafrazaţi si trimiteţi înapoi vorbele lui, îi faceţi un compliment, îi arătaţi cât de multă atenţie i-aţi acordat. De fapt, atâta vreme cât nu răspundeţi folosind o parte din cuvintele celuilalt, nu aţi înţeles cu adevărat ceea ce vi s-a spus.

Încercaţi aceasta, atunci când interlocutorul termină de vorbit. Faceţi o pauză de trei-cinci secunde si apoi spuneţi: „Stai să mă asigur că te-am înţeles. Ceea ce spui este aşa si aşa?" Apoi continuaţi să redaţi ideea, cu propriile voastre cuvinte.

Ori de câte ori faceţi efortul de a asculta atât de atent încât să puteţi reda cuvintele interlocutorului, vă sporiţi propria voastră abilitate de a comunica. Stabiliţi o mai mare încredere între voi şi interlocutor. Creşteţi respect de sine al celeilalte per­soane şi vă dezvoltaţi propria autodisciplină.

**ASCULTATUL EMFATIC**

A asculta empatic implică, mai degrabă, a dori sincer să arătaţi interes şi a vă comporta asemeni unei „cutii de rezo­nanţă" pentru interlocutor, decât să încercaţi să-i rezolvaţi prob­lemele.

Terapeuţii folosesc tehnica ascultatului empatic, trimiţându-i interlocutorului propriile cuvintele, în forme diferite, bacă persoana declară, de exemplu: „Sunt frustrat de serviciul meu", aţi putea răspunde: „Ceea ce spui sună de parcă te-ai simţi copleşit de modul în care stau lucrurile la birou".

Când trimiteţi înapoi cuvintele unei persoane, adesea o ajutaţi nu numai să ajungă la o mai bună înţelegere a proble­mei, dar şi să descopere posibile soluţii.

Există două tipuri de ascultat empatic: reflecţia simplă şi reflecţia interpretativă, în reflecţia „simplă", reformulaţi ceea ce vorbitorul a declarat explicit, fără să adăugaţi nimic, fără să căutaţi sensuri ascunse sau mesaje implicite. Pur şi simplu, tri­miteţi înapoi, cu propriile voastre cuvinte, ceea ce aţi auzit.

Dacă cineva spune: „Sunt cu adevărat îngrijorat", îi răs­pundeţi „într-adevăr, pari îngrijorat".

Reflecţia „interpretativă", merge mai departe decât sim­pla reformulare a ceea ce a spus vorbitorul, în schimb, trimiteţi înapoi ceea ce vi se pare a fi mesajul esenţial: „Ceva pare să te deranjeze cu adevărat la locul de muncă; să fie oare faptul că şeful tău cere prea mult de la tine?"

Cu reflecţia interpretativă puteţi face unul din două lu­cruri. Primul, puteţi face un rezumat a ceea ce a spus interlo­cutorul, şi apoi să identificaţi nota emoţională din mesajul său. De exemplu, puteţi identifica o notă precum furia sau frustra­rea. Aţi putea spune: „Simt că eşti cu adevărat furios sau frus­trat de această situaţie". Cu asta, voi înşivă nu adăugaţi celor spuse un sens mai adânc.

Al doilea tip de reflecţie interpretativă este încercarea de a parafraza gândurile sau sentimentele pe care interlocutorul nu le-a rostit, dar pe care le suspectaţi a fi mesajele reale, încer­caţi mai degrabă să vă ocupaţi de problema de bază, mai de­grabă decât de simptom. De exemplu, într-o zi, pe când fiul meu, Michael, avea optsprezece luni, fiica mai mare, Christina, care avea aproape cinci ani, a intrat în bucătărie plângând şi a spus: „îmi urăsc fratele".

Înainte să înţeleg mecanismul ascultatului interpretativ, aş fi spus ceva de genul: „Ba nu, tu îţi iubeşti fratele şi ştii bine asta", în schimb, reacţionând la mesajul care nu a fost rostit şi înţelegând rivalitatea dintre fraţi, i-am spus: „Simţi că îi acordăm prea multă atenţie frăţiorului tău şi ţie prea puţină, nu-i aşa?"

La aceste cuvinte, Christina a izbucnit în lacrimi şi a spus: „Da, uneori simt că îl iubiţi mai mult pe el decât pe mine". Ea nu îl ura cu adevărat pe Michael; avea pur şi simplu nevoie să fie reasigurată că încă o mai iubim foarte mult.

Această formă de reflecţie interpretativă, sau ascultare empatică, este foarte utilă. Ea cere să mergeţi dincolo de cuvin­tele vorbitorului si să căutaţi motivele reale pentru care acesta se simte într-un fel sau altul.

Practicând ascultatul reflectiv, puteţi fi de folos, nu numai membrilor familiei, dar şi prietenilor si colegilor de serviciu. Uneori, tot ceea ce are nevoie o persoană pentru a fi capabilă să înţeleagă de ce anume are nevoie pentru a-şi soluţiona pro­blemele, este o opinie, reflectată înapoi de un prieten sincer. Puteţi furniza aceste opinii, fiind un ascultător sensibil şi abil.

**PRINCIPIUL BUMERANGULUI**

A şaptea cale pentru a creste respectul de sine al celorlalţi este să folosiţi principiul bumerangului. Acest principiu afirmă că „oricare ar fi sentimentul sincer pe care-l exprimaţi faţă de cineva, mai devreme sau mai târziu acesta se va întoarce la voi".

Shakespeare a scris: „Parfumul unei trandafir zăboveşte pe mâna care l-a oferit". Atunci când exprimaţi un sentiment pozitiv despre sau către cineva, acesta se va întoarce la voi, ca un bumerang. Dacă aveţi un gând sau o idee negativă, acelaşi principiu rămâne valabil - deci, asiguraţi-vă că ceea ce spuneţi despre alţii este ceea ce doriţi să se întoarcă la voi.

Rezistaţi tentaţiei de a critica, judeca sau de a vă lamen­ta. Fiţi agreabili si toleranţi. Exprimaţi-vă aprecierea, aprobarea şi admiraţia. Ascultaţi cu atenţie când vorbesc alţii - şi amintiţi-vă de bumerang.

Dacă faceţi toate acestea, îi veţi face pe toţi să se simtă extrem de bine şi veţi fi bineveniţi peste tot pe unde mergeţi.

**ARTA CONVERSAŢIEI**

Până acum, tot ceea ce am prezentat în acest capitol îşi arată cel mai bine utilitatea în arta conversaţiei. O persoană îşi demonstrează calităţile sale de personalitate prin modul uşor de a comunica cu ceilalţi, prin schimbul de idei, de informaţii, de opinii, lată câteva idei care vă vor ajuta să deveniţi inter­locutori mai buni în orice situaţie, de lucru sau în societate.

**DOAR URMAŢI REGULILE**

Prima regulă a unei conversaţii bune este să adaptaţi conversaţia la ceea ce îl interesează pe interlocutor. Orice fel de subiecte, inclusiv cele considerate tabu în conversaţie, sunt permise, dacă persoana căreia îi vorbiţi este interesată de ele. Puteţi discuta politică şi religie, dacă celălalt doreşte aceasta. Dacă vedeţi că nu reacţionează la un anumit subiect, renunţaţi şi vorbiţi despre altceva.

Una dintre cele mai bune metode de a începe o conver­saţie este să întrebaţi persoana: „Cu ce anume vă ocupaţi?". Dacă ştiţi ce face persoana, în general, ce poziţie ocupă la ser­viciu sau în ce domeniul lucrează, întrebaţi ceva de genul: „Ce anume faci acolo?", sau „Cum merg lucrurile pe la serviciu?"

Indiferent de răspunsul pe care îl primiţi, referitor la ocu­paţia sau activităţile ei, una dintre cele mai interesante întrebări pe care o puteţi pune este: „Bine, dar cum ai ajuns să te ocupi de acest tip de afacere (sau în acel domeniu)?"

Cei mai mulţi consideră că drumul pe care l-au parcurs în carieră constituie una dintre cele mai fascinante poveşti spuse vreodată. Ori de câte ori vorbitorul se opreşte, puteţi menţine conversaţia, întrebând: „Si, apoi, ce-ai mai făcut?"

întrebările: „Cum ai ajuns să lucrezi în acest domeniu?" şi „Apoi ce ai mai făcut?" vă permit să continuaţi la nesfârşit conversaţia.

Poate cea mai importantă parte a adaptării conversaţiei, este să fiţi atenţi la cât interes manifestă celălalt faţă de subiec­tul respectiv. Dacă acesta devine agitat, priveşte împrejur sau în depărtare, este un semn că trebuie să găsiţi un alt subiect, mai interesant.

Când se întâmplă aşa ceva, luaţi o pauză de câteva clipe, puneţi întrebări, începând cu unul dintre cuvintele Ce?, Unde?, Când?, Cum?, De ce?sau Cine?„De când locuiţi aici?" „Unde ai fost la şcoală?" „Când ai început să lucrezi la compania asta?"

A doua regulă pentru o conversaţie bună este să vorbii/ si voi. Aceasta nu înseamnă, desigur, monolog. Dacă vedeţi c ăaţi vorbit trei minute în şir, fără întrebări sau comentarii din par­tea interlocutorilor, puteţi fi siguri că vorbiţi despre un subiect care vă interesează numai pe voi. Toţi facem această greşeală. Amintiţi-vă că dacă ceilalţi nu participă la discuţie, atunci ceea ce rostiţi este un discurs, nu o conversaţie.

O conversaţie elegantă mai înseamnă şi a nu întrerupe o persoană, când aceasta vorbeşte. Dacă sunteţi întrerupţi, atun­ci când, de exemplu, cineva se alătură grupului, cel mai politi­cos lucru pe care îl aveţi de făcut este, în acelaşi timp, şi cel mai greu: numai vorbiţi. Nu reveniţi asupra unei poveşti si nu încer­caţi să o terminaţi, decât dacă sunteţi rugaţi să o faceţi.

Conversaţia bună este ca fluxul şi refluxul, înaintare şi retragere. Fiecare persoană are ocazia atât să vorbească, cât şi să asculte. Dacă uneia dintre părţi nu i se dă ocazia să vorbeas­că, conversaţia devine monolog, iar persoana care vorbeşte va fi considerată plicticoasă.

A treia regulă pentru o conversaţie bună este să gândiţi înainte de a vorbi. Evitaţi să spuneţi ceva ce ar incomoda pe ci­neva, l-ar face nefericit sau l-ar pune în poziţie proastă. Fiţi plini de tact şi conştienţi de sentimentele si sensibilităţile celorlalţi.

Opusul tactului este nesăbuinţa. O cale bună pentru a evi­ta lipsa de tact este să nu fiţi de neclintit în nici o privinţă, în au­tobiografia sa, Benjamin Franklin povesteşte cum şi-a schimbat total personalitatea şi eficienţa în relaţiile cu ceilalţi, începându-şi întotdeauna propoziţiile cu următoarele cuvinte:„Mi se pare că...", sau „Unii spun că..." etc. Dacă vă prezentaţi opini­ile într-un asemenea mod, pentru a arăta că sunteţi conştienţi de posibilitatea că s-ar putea să greşiţi, veţi constata că celorlalţi le este mult mai uşor să vă asculte şi să vă aprecieze ideile.

Asiguraţi-vă să daţi de înţeles că sunteţi conştienţi de fap­tul că celelalte puncte de vedere şi păreri sunt tot atât de valide ca şi ale voastre. Nu există nimic complet alb sau complet ne­gru în domeniile care se supun opiniei sau gustului individual. Părerile voastre referitoare la politică, religie, sex, regim alimen­tar, sau orice alte subiecte despre care există multe puncte de vedere diferite, sunt doar atât: părerile voastre. Dacă arătaţi clar că sunteţi deschis altor opinii şi altor interpretări, oamenii vor fi şi ei mai deschişi faţă de ale voastre.

Pentru o bună conversaţie, respectaţi intimitatea altor oameni şi păstraţi-vă şi voi intimitatea. Unii au obiceiul de a-i ches­tiona pe ceilalţi, punându-le o grămadă de întrebări ale căror răspunsuri nu-i privesc deloc. Păstraţi subiectele la nivel de in­teres general şi impersonale şi daţi-i celeilalte persoane ocazia de a decide dacă vrea sau nu să se deschidă în faţa voastră.

Nu-i împovăraţi cu problemele voastre pe cei pe care abia i-aţi cunoscut. Există ceva care face din adunările sociale şi coctailuri un loc propice pentru confesiuni sau lungi discuţii despre toate necazurile personale. Nu criticaţi niciodată, nu condamnaţi şi nu vă plângeţi. Fiţi optimişti şi veseli. Păstraţi-vă problemele pentru voi.

Este util să vă amintiţi că tot ceea ce spuneţi poate fi folo­sit împotriva voastră. Legea lui Burnham spune: „Toată lumea ştie totul". Orice spuneţi cuiva în anumite împrejurări va fi aflat, în cele din urmă, de toată lumea - şi mai ales de ultima per­soană care aţi dori să afle. Fiţi atenţi la ceea ce spuneţi; nu există secrete în viaţa socială sau de afaceri. Un „secret" a fost bine definit ca „ceva ce spui unei singure persoane, o singură dată". Secretele au valoare, doar dacă pot fi împărtăşite.

În sfârşit, pentru a fi excelenţi interlocutori, fiţi naturali. Fiţi voi înşivă. Lăsaţi-vă personalitatea să se manifeste. Spuneţi numai ce simţiţi că vă reprezintă. Dacă, dintr-un motiv sau altul, ceva în interiorul vostru vă îndeamnă să nu vorbiţi, ascultaţi-vă vocea interioară. Vorbiţi cu uşurinţă si spontan, fără a încerca să impresionaţi sau să fiţi impresionaţi de cineva. Spuneţi ceea ce vă vine în minte, în mod natural.

Cei mai buni interlocutori şi cei cu care te simţi cel mai bine sunt oamenii relaxaţi, optimişti şi complet naturali.

**TERENUL DE JOC VĂ APARŢINE**

Arta conversaţiei şi a interacţiunii sociale este terenul de ioc, în care vă puteţi dezvolta la maximum toate calităţile personalităţii voastre. Puteţi practica fiecare dintre recomandările prezentate în acest capitol, pentru a-i face pe alţii să se simtă im­portanţi. Puteţi evita să criticaţi, să condamnaţi sau sa vă lamen­taţi, atunci când conversaţi cu cineva. Puteţi exersa să fiţi agrea­bili, chiar si atunci când nu sunteţi de acord cu părerea celuilalt. Puteţi face aceasta ca pe un exerciţiu de dezvoltare personală.

Puteţi folosi acceptarea, zâmbindu-le celor pe care îi în­tâlniţi si privindu-i în ochi. Puteţi folosi aprecierea pentru ceea ce fac pentru voi, spunând „mulţumesc" pentru tot ce primiţi. Puteţi folosi aprobarea şi aprecierea, lăudându-i pentru ceea ce au realizat. Puteţi folosi admiraţia, punând oamenilor întrebări despre ei înşişi - şi apoi, admirându-le trăsăturile, calităţile si realizările.

Şi mai mult decât atât, puteţi folosi atenţia - „magia albă" a ascultatului activ. Aceasta, ca oricare alt obicei, vă va transfor­ma în tipul de persoană în preajma căreia vor dori mulţi să fie.

Există o povestioară celebră despre Dale Carnegie.

Povestea spune că acesta a fost invitat odată, în New York, la o petrecere ţinută în cinstea unei doamne bogate, care tocmai se întorsese din Africa.

Când Dale Carnegie a sosit la petrecere, a fost prezentat doamnei, iar aceasta a spus imediat „O, domnule Carnegie, am auzit că sunteţi cel mai mare specialist în arta conversaţiei din New York. Este adevărat?"

Dale Carnegie a replicat: „Mulţumesc doamnă. Si eu am auzit că tocmai v-aţi întors dintr-o excursie în Africa. De ce aţi decis să mergeţi în Africa?"

Când aceasta i-a spus de ce a plecat în Africa, Carnegie a întrebat-o: „Si pe cine aţi dus în Africa, cu dumneavoastră?" „Când aţi plecat în Africa?" „Când v-aţi întors?" „Pe unde aţi că­lătorit prin Africa?" „Cum aţi ajuns acolo?" "Si ce anume aţi fă­cut, cât aţi stat acolo?"

Cei doi au conversat cam douăzeci de minute, în acest timp, doamna a vorbit în proporţie de 95%, răspunzând între­bărilor lui Carnegie. A doua zi, în pagina socială a unui ziar newyorkez, ea a fost citată spunând: „Dl. Dale Carnegie este, în mod sigur, unul dintre cei mai mari specialişti în arta con­versaţiei din New York".

Şi voi puteţi deveni un expert în arta conversaţiei, învăţând cum să vorbiţi - şi, mai ales, cum să ascultaţi.

A comunica şi a vă înţelege bine cu alţii este, probabil, cel mai important lucru pe care-l puteţi învăţa, în adolescenţă, eram o persoană foarte puţin populară. Aveam puţini prieteni, iar cei pe care-i aveam erau, în mare parte, neadaptaţi social, ca si mine. Incapacitatea mea de a mă comporta astfel încât oamenii să dorească să se afle în prezenţa mea, a aruncat o umbră asupra tinereţii mele. M-a ţinut pe loc, până când am învăţat marele secret al relaţiilor.

Secretul este acela că puteţi deveni populari şi plăcuţi, fă­când două lucruri. Primul, ieşiţi din voi înşivă şi intraţi m vieţile şi grijile celorlalţi. Deveniţi sincer interesaţi de ei! Puneţi-le întrebări şi ascultaţi-i. Gândiţi-vă la ce aţi putea face pentru a-i ajuta. Practicaţi Legea semănatului si a culesului. Faceţi altora, ceea ce aţi dori să vi se facă vouă.

în al doilea rând, ocupaţi-vă de voi si de idealurile voas­tre. Dezvoltaţi-vă talentele unice pe care le aveţi. Fiţi buni în ceea ce faceţi. Cu cât faceţi mai bine lucrurile care sunt impor­tante pentru voi, cu atât vă va plăcea mai mult propria persoa­nă. Si, cu cât vă plăceţi şi vă respectaţi mai mult, cu atât veţi fi mai eficienţi şi mai în largul vostru, în preajma altora. Nimic nu reuşeşte mai bine ca succesul.

Vizualizaţi, afirmaţi şi jucaţi rolul. Lucraţi asupra propriei persoane ca şi cum viitorul vostru ar depinde de asta - deoa­rece aşa şi este.

Puteţi deveni una dintre cele mai optimiste şi eficiente persoane din lumea voastră si aşa veţi fi, atunci când veţi apli­ca aceste idei în toate relaţiile voastre.

CAPITOLUL 10 **MĂIESTRIA DE A STĂPÂNI RELAŢIIE PERSONALE**

Una dintre caracteristicile unei persoane mature, stăpână pe sine, este faptul că ea are capacitatea să intre în relaţii in­time de lungă durată şi să le menţină. Oamenii cu cele mai să­nătoase personalităţi, cei care sunt cei mai întregi ca fiinţe umane, sunt cei care au cea mai mare capacitate de a întreţine relaţii pline de iubire.

Alegerea unui partener si calitatea vieţii voastre de fami­lie, determină succesul vostru ca fiinţă umană - la fel, sau chiar mai mult decât orice alt factor. Relaţiile voastre sunt expresia di­rectă a persoanei care sunteţi cu adevărat. Legea concordanţei afirmă că lumea exterioară a relaţiilor interumane corespunde exact lumii interioare a gândurilor şi sentimentelor. Dacă lumea voastră interioară este pozitivă şi plină de iubire, lumea exte­rioară a relaţiilor voastre va fi plină de fericire şi satisfacţie.

Benjamin Disraeli, prim ministru al Angliei în secolul al XIX-lea, a spus odată: „Nici un succes din viaţa publică nu poate compensa un eşec în viaţa personală". Relaţiile voastre perso­nale trebuie întotdeauna să primeze. Pe măsură ce vă maturi­zaţi şi deveniţi o persoană mai bună, şi relaţiile voastre ar tre­bui să se dezvolte şi să se îmbunătăţească, în aceeaşi măsură.

Potrivit Legii atracţiei, veţi atrage în viaţa voastră tipul de persoane care vă seamănă mult, genul de oameni ale căror moduri de gândire şi comportament corespund cu gândurile si sentimentele voastre predominante. Pe măsură ce deveniţi mai pozitivi, mai optimişti şi mai iubitori, veţi atrage în viaţa voastră, în mod natural, persoane la fel de pozitive, optimiste si pline de iubire.

Conform Legii semănatului şi culesului, veţi culege exact ce semănaţi, iar acest lucru este cel mai adevărat în domeniul relaţiilor personale. Puteţi vedea acţiunea acestei legi peste tot, în toate interacţiunile voastre cu ceilalţi.

Din căsătoria sau povestea voastră de dragoste veţi ob­ţine exact atât cât aţi oferit. Cu cât puneţi mai mult din voi înşivă într-o relaţie, cu atât veţi primi mai multă dragoste, satisfacţie şi bucurie. Bărbaţii şi femeile se nasc incompleţi şi avem nevoie unii de alţii pentru a ne întregi. Ei se nasc cu calităţi şi caracte­ristici complementare. Fiecare are nevoie de celălalt pentru a-şi împlini destinul uman. Relaţiile fericite merg mână în mână cu liniştea interioară, cu longevitatea, sănătatea, fericirea şi abun­denţa. Bărbaţii şi femeile cu relaţii nesatisfăcătoare, sau deloc, au mai multe probleme de sănătate şi mor mai devreme decât bărbaţii şi femeile care trăiesc fericiţi împreună.

De fapt, conform părerilor emise de Ronald Adler şi Neil Towne în cartea lor Looking Out, Looking In (A privi în afară, a privi înăuntru), persoanele izolate social sunt expuse de două-trei ori mai mult riscului de moarte prematură, decât cei cu legături sociale puternice. Pentru bărbaţii divorţaţi există un risc de două ori mai mare de a muri de boli de inimă, cancer şi ata­curi cerebrale, decât pentru bărbaţii căsătoriţi. Rata îmbolnăvir­ilor de orice gen de cancer este de cinci ori mai mare în cazul persoanelor divorţate, comparativ cu semenii lor celibatari.

Măcar pentru dorinţa de a trăi o viaţă lungă si fericită, ar trebui să fiţi foarte serioşi în ceea ce priveşte întemeierea si menţinerea unor relaţii excelente cu cei mai importanţi oa­meni din viaţa voastră.

**UNDE ÎNCEPE TOTUŞI**

Respectul vostru de sine şi măsura în care vă place pro­pria persoană vă determină personalitatea şi nivelul de fericire. Un respect de sine sporit duce la obţinerea de performanţe înalte şi succese în toate domeniile vieţii, în timp ce un respect de sine scăzut precedă şi însoţeşte cea mai mare parte a eşe­curilor si frustrărilor.

Prima parte a respectului de sine este componenta pur emoţională - ceea ce simţiţi faţă de propria persoană, separat şi aparte de oricine altcineva sau altceva. A doua parte a res­pectului de sine este determinată de nivelul de competenţă pe care-l percepeţi în ceea ce faceţi. E vorba despre cât de bine simţiţi că vă descurcaţi în domeniile importante ale vieţii voas­tre. Acesta se numeşte respect de sine bazat pe performanţă ş\ este un element esenţial al personalităţii voastre.

Atunci când simţiţi că sunteţi buni în ceea ce faceţi, că sunteţi competenţi, aveţi un respect de sine sporit în domeni­ul respectiv. Acest sentiment întăreşte cealaltă componentă a respectului de sine, aprecierea valorii personale. Dacă faceţi bine ceva, vă simţiţi bine; dacă vă simţiţi bine, faceţi bine ceea ce faceţi. Există o interdependenţă clară.

Dat fiind că relaţiile personale sunt absolut esenţiale pentru întreaga voastră viaţă, astfel încât să vă puteţi bucura de un respect de sine susţinut, trebuie să ştiţi, în inima voastră, că sunteţi capabili să începeţi şi să întreţineţi cu o altă persoană o relaţie pozitivă, sănătoasă şi constructivă, plină de iubire.

Sentimentul de inferioritate şi incompetenţă în relaţii vă subminează respectul de sine şi încrederea în propria persoa­nă. Tot ceea ce faceţi pentru a vă înţelege mai bine cu oamenii importanţi din viaţa voastră vă îmbunătăţeşte respectul de sine. Eficienţa relaţiilor cu alţii vă face să vă simţiţi mai competenţi şi mai compleţi si vă eliberează ca să deveniţi mult mai eficienţi în alte domenii ale vieţii.

Există o relaţie directă între calitatea relaţiilor voastre şi nivelul respectului de sine şi de acceptare a propriei persoane. Vă place propria persoană, doar în măsura în care vă acceptaţi pe deplin - iar măsura în care vă place propria persoană, este de­terminată de cât de mult simţiţi că sunteţi acceptaţi de ceilalţi.

Mulţi dintre noi suntem educaţi cu o formă de acceptare condiţionată şi, deseori, am fost respinşi şi dezaprobaţi de pă­rinţii noştri. Ca adulţi, căutăm dragostea şi acceptarea necon­diţionată din partea celorlalţi - şi mai ales din partea unei sin­gure persoane, absolut speciale pentru noi - pentru a compensa ceea ce simţim că ne-a lipsit în copilărie. Sănătatea noas­tră mentală depinde de aceasta.

**ACCEPTAREA DE SINE**

Nu se poate să vă placă cu adevărat propria persoană, până când nu vă acceptaţi complet - până când nu vă accep­taţi atât calităţile, cât si slăbiciunile. Cheia pentru a vă accepta pe voi înşivă este să fiţi acceptaţi necondiţionat de cel puţin o altă persoană pe care o respectaţi si o admiraţi - sau chiar mai mult, pe care o iubiţi. Doar atunci când altcineva vă acceptă aşa cum sunteţi, cu bune şi rele, vă puteţi relaxa şi accepta ca pe o persoană valoroasă şi merituoasă.

**CONŞTIENŢA DE SINE**

Pentru a vă accepta pe voi înşivă, mai întâi trebuie să vă dezvoltaţi conştienta de sine. Trebuie să înţelegeţi de ce gân­diţi, simţiţi şi acţionaţi în modul în care o faceţi. Trebuie să fiţi conştienţi de impactul experienţelor care v-au format de-a lun­gul vieţii. Trebuie să înţelegeţi cum si de ce aţi devenit per­soana care sunteţi astăzi.

Numai atunci când atingeţi un nivel mai înalt de conşti­entă de sine, puteţi să vă ridicaţi la un nivel superior de accep­tare a propriei persoane, înainte de a vă putea accepta, trebuie să deveniţi mai conştienţi de cine sunteţi cu adevărat. Şi numai printr-un nivel superior de acceptare a propriei persoane, puteţi să vă bucuraţi de respect de sine - cheia către o personalitate fericită si sănătoasă.

**DESTĂINUIREA DE SINE**

La rândul său, conştienta de sine este bazată pe dezvă­luirea de sine. Vă înţelegeţi cu adevărat pe voi înşivă, doar în măsura în care vă puteţi confesa sau deschide în faţa a cel pu­ţin o persoană. Dezvăluirea de sine adecvată înseamnă să puteţi spune altcuiva, unei persoane în care aveţi încredere to­tală, exact tot ce gândiţi si simţiţi, fără să vă fie teamă de deza­probare sau respingere.

Psihoterapia este bazată pe dezvăluirea de sine. Psiho-terapeuţii au succes în măsura în care îi fac pe pacienţi să li se dezvăluie si să le spună exact ce anume îi face să fie nefericiţi sau ineficienţi.

Un psiholog a spus recent: „Dacă toţi ar învăţa să-i asculte cu adevărat pe ceilalţi, în câteva zile 75% din psihoterapeuţii din SUA ar rămâne fără loc de muncă". Ca să vă dezvăluiţi sincer altei persoane, trebuie să aveţi încredere în persoana respecti­vă. Trebuie să fiţi siguri că persoana ţine la voi, că nu vă va jude­ca sau condamna pentru ceva ce aţi spus sau aţi făcut în trecut.

Marea problemă emoţională a secolului nostru este sen­timentul de vinovăţie. Vinovăţia provine din sentimentul că nu ai nici o valoare, ca urmare a criticii distructive si a greşelilor pe care ştii că le-ai făcut în trecut. Cei mai mulţi dintre noi am făcut si am spus lucruri pe care le regretăm. Am rănit alţi oameni si ne pare rău că am făcut-o. Putem începe să ne eliberăm de aceste sentimente negative, spunând altcuiva ce am spus sau am făcut. Această formă de catharsis, sau de curăţire, ne elibe­rează şi ne permite să ne continuăm viaţa. Căinţa nu numai că este binevenită, dar este şi esenţială pentru suflet, pentru a fi fericiţi pe termen lung.

Uneori, dezvăluirea de sine sinceră ne sperie, însă tre­buie să vă mai acordaţi o şansă, să deveniţi vulnerabili. Ea este însă o condiţie esenţială pentru sănătatea mintală. Atunci când îţi dezvălui în mod deschis şi cinstit gândurile şi sentimentele în faţa unei alte persoane, te înţelegi mai bine pe tine însuţi. Eşti mai conştient de cine eşti cu adevărat. Ai o perspectivă mai bună asupra ta şi asupra vieţii tale.

Pe măsură ce veţi deveni mai conştienţi de sine, vă veţi accepta mai uşor. Atunci când vă acceptaţi necondiţionat, stima şi respectul de sine cresc. Aveţi o părere mai bună despre voi înşivă, în tot ceea ce faceţi. Vă eliberaţi de sentimentele nega­tive care vă pot ţine pe loc şi vă împiedică să progresaţi.

Deschizându-vă către cineva, vă uşuraţi sufletul si vă puteţi continua viaţa în linişte.

**INTIMITATEA ŞI EVOLUŢIA MERG MÂNĂ ÎN MÂNĂ**

Unul dintre scopurile căsătoriei şi a relaţiilor intime este de a vă da oportunitatea de a evolua şi de a vă dezvolta la capa­citate maximă, într-o relaţie de încredere deplină, vă simţiţi liberi să-i spuneţi celeilalte persoane lucruri pe care le-aţi făcut în tre­cut si ce anume credeţi şi simţiţi în prezent.

Confesându-vă sincer, vă înţelegeţi mai bine propria cali­tate umană. Deveniţi mai toleranţi, mai îngăduitori şi mai plini de compasiune faţă de slăbiciunile celorlalţi. Vă dezvoltaţi laturi ale personalităţii care ar fi rămas în stare latentă, dacă nu ar fi existat o relaţie plină de iubire.

Mare parte din ceea ce facem în viaţă, facem fie pentru a primi iubire, fie pentru a compensa lipsa de iubire. Fiecare are nevoie să fie iubit şi acceptat necondiţionat, de cel puţin o persoană. Numai atunci când a fost satisfăcută nevoia pentru această formă de securitate emoţională, vă simţiţi liberi să vă îndreptaţi mintea şi inima spre a realiza ce este posibil în viaţa voastră exterioară. Iubirea este ca banii: dacă o avem în canti­tate mare, nu ne gândim prea mult la ea. Dar dacă nu o mai primim pentru un timp, nu ne mai gândim la nimic altceva.

Cea mai crudă pedeapsă pentru prizonieri este să fie se­paraţi de ceilalţi oameni - să fie închişi singuri în celulă. A priva o persoană de orice contact sau interacţiune umană este cel mai rău lucru care i se poate face.

Aspiraţia voastră cea mai înaltă trebuie să fie să evoluaţi si să vă transformaţi în tipul de persoană care atrage în viaţa sa o relaţie ideală de dragoste. Această relaţie vă dă posibilitatea să vă bucuraţi de fericirea şi bucuria pentru care aţi fost creaţi.

Tot ce s-a prezentat în capitolul anterior referitor la relaţi­ile umane, se aplică şi în relaţiile de iubire, în plus, există multe alte lucruri pe care le puteţi face - sau înceta să le faceţi - cart1 pot îmbunătăţi în mod deosebit modul în care vă înţelegeţi cu persoana importantă din viaţa voastră. Să începem cu cele şase reguli pentru a avea succes într-o relaţie.

**ŞASE REGULI PENTRU A AVEA RELAŢII REUŞITE**

Prima regulă spune că ceea ce se aseamănă, se atrage. Veţi fi întotdeauna extrem de fericiţi şi de compatibili cu o per­soană ale cărei interese, gusturi si valori sunt similare cu ale voastre. Legea atracţiei afirma ca veţi fi atraşi de o persoană ale cărei atitudini si convingeri sunt în armonie cu ale voastre.

Primul domeniu în care prezenţa asemănărilor este nece­sară - în cazul căsniciilor şi al relaţiilor - este atitudinea faţă de bani: modul în care sunt câştigaţi, economisiţi şi cheltuiţi. Al doi­lea domeniu este atitudinea faţă de copii - dacă vreţi să aveţi sau nu copii, câţi, şi cum să-i creşteţi. Al treilea domeniu este ati­tudinea faţă de sex. Al patrulea este religia, al cincelea este ati­tudinea faţă de problemele politice şi sociale. Atitudinea faţă de oameni, activităţi sociale si modul de petrecere a timpului liber sunt, de asemenea, indicii importante de compatibilitate. Asemănările sunt importante şi în domeniul spiritual - iar acest domeniu poate fi, uneori, mai important decât celelalte.

În fiecare caz, veţi fi cei mai fericiţi şi mai compatibili cu o persoană ale cărei convingeri şi valori fundamentale în aces­te domenii sunt similare cu ale voastre. Cele mai multe neferi­ciri si neînţelegeri în căsnicii şi relaţii se reduc la dezacorduri fundamentale cu privire la aceste probleme esenţiale ale vieţii.

Conform celei de-a doua reguli pentru succes în relaţii, contrariile se atrag - dar numai în ceea ce priveşte tempera­mentul. Natura cere întotdeauna echilibru si armonie. Echilibrul este extrem de necesar în ceea ce priveşte temperamentele a două persoane care se unesc pentru a deveni una singură.

Există un test simplu de compatibilitate pe care îl puteţi aplica relaţiilor voastre intime. El este denumit „testul conver­saţiei", într-o relaţie în care sunteţi compatibili temperamental cu cealaltă persoană, conversaţia va curge uşor, din ambele părţi. Fiecare poate vorbi cât de mult doreşte şi să asculte atât cât doreşte.

Acest echilibru este foarte important. Fiecare persoană simte nevoia să vorbească atât cât îi trebuie ei pentru a se simţi sănătoasă şi împlinită. Dacă cineva nu poate vorbi cu persoana cu care este împreună, caută să-şi împlinească nevoia de comu­nicare în altă parte. Aproape toate căsniciile încep ca urmare a nevoii de a comunica mai deplin cu o altă fiinţă umană.

Când oamenii sunt echilibraţi din punct de vedere al tem­peramentului, 90% din timpul petrecut împreună va fi plin de conversaţii comode, la care participă amândoi. Restul de 10% va fi umplut cu tăceri la fel de comode şi plăcute.

Totuşi, dacă o persoană simte nevoia să vorbească 70% din timp şi să asculte numai 20% - şi la fel se întâmplă şi cu perechea sa - ei se vor lupta pentru ocazia de a vorbi mai mult. Va fi o ciocnire permanentă legată de cine vorbeşte mai mult, ca şi pentru a hotărî cine îşi va împlini nevoia de comunicare pe seama renunţării celuilalt.

În acest tip de relaţie, întotdeauna va exista o persoană care iubeşte mai mult şi una care iubeşte mai puţin, întotdea­una, persoana care iubeşte mai mult îşi va muşca buzele, pen­tru a-i permite persoanei care iubeşte mai puţin să vorbească cât doreşte. Persoana care iubeşte mai puţin este cea care con­trolează relaţia.

Totuşi, aceasta este o soluţie temporară. Ea duce inevi­tabil la sentimente de frustrare si nefericire din partea persoanei care iubeşte mai mult şi care nu găseşte ocazia de a se exprima pe deplin, în cele din urmă, aceste sentimente reprimate erup prin probleme de sănătate sau comportament agresiv.

Un alt exemplu de incompatibilitate este acela în care ambii parteneri simt nevoia să vorbească doar 30% din timpul petrecut împreună şi se simt bine să asculte în proporţie de 60-70%. în acest caz, 40% din timpul petrecut de cuplu este destinat tăcerilor stânjenitoare. Cei doi vor sta împreună având foarte puţine să-şi spună, simţindu-se stânjeniţi, dar neştiind cum să spargă tăcerea. Acesta este tot un exemplu de incom­patibilitate temperamentală.

Testul de conversaţie poate fi aplicat oricăror relaţii pe care le aveţi cu prietenii, la orice nivel şi de orice sex. Cei mai buni prieteni sunt cei cu care aveţi conversaţii ce decurg uşor si tăceri plăcute. Aceştia sunt cei cu care sunteţi cel mai com­patibili. Dar este extrem de Importantă fiţi compatibili, când e vorba de conversaţie, cu partenerul vostru de viaţă - dacă doriţi să fiţi fericiţi în relaţia pe care o aveţi.

A treia regulă pentru a avea relaţii pline de succes, este angajamentul 'total' din partea ambilor parteneri. Angajamentul total implică hotărârea pornită din inimă de a face ca relaţia să meargă. Dacă cei doi sunt compatibili în ceea ce priveşte valo­rile şi atitudinile de bază şi sunt echilibraţi sub aspectul tempe­ramentului, este mult mai uşor pentru ei să-şi ia un angajament de o viaţă. Un angajament total înseamnă că nici unul dintre parteneri nu ia în vreodată în considerare eventualitatea unei separări, a unei despărţiri, a unui divorţ şi nici nu discută des­pre aşa ceva. Un angajament total necesită arderea punţilor fi­zice şi emoţionale ce duc în altă direcţie şi refuzul de a lua în considerare oricare altă opţiune, cu excepţia celei de a face ca această relaţie să aibă succes.

Mulţi oameni evită să-şi ia un angajament total într-o re­laţie, chiar şi într-un mariaj, deoarece au fost răniţi în relaţii ante­rioare. Ei simt că dacă îşi ţin deschise opţiunile, vor avea întot­deauna o portiţă de evadare emoţională. Totuşi, această lipsă de angajament şi implicare duce inevitabil exact la crearea situ­aţiei de care se teme persoana respectivă. Relaţia se deteriore­ază treptat, pe măsură ce unul sau ambii parteneri continuă să se ţină de o parte şi să se gândească la despărţire, ca la o soluţie a problemelor care se ivesc, în mod inevitabil, între doi oameni.

W. Scott Peck, în cartea sa, The Roads Less Traveled (Căile mai puţin umblate), dă o frumoasă definiţie a iubirii. El spune: „Iubirea este dăruirea totală pentru dezvoltarea deplină a po­tenţialului celuilalt". Când iubiţi cu adevărat o persoană, doriţi ca ea să-şi împlinească potenţialul şi să devină tot ceea ce e posibil să devină. Dacă unul dintre cei doi are cea mai uşoară reţinere sau ezitare în a crea si sprijini orice ocazie de creştere şi evoluţie a partenerului său, ceea ce există între ei poate fi o relaţie - dar, mai mult ca sigur, nu iubire adevărată.

Un lucru minunat în statutul nostru de oameni, este fap­tul că suntem liberi din punct de vedere emoţional, numai atunci când renunţăm la toate celelalte opţiuni şi ne angajăm din toată inima faţă de o singură persoană, perechea noastră. Numai atunci suntem capabili să dezvoltăm acea relaţie de cali­tate superioară, de care avem nevoie pentru a ne completa evoluţia ca fiinţe umane.

A patra regulă pentru o relaţie de succes este să vă plă­ceţi partenerul. A vă plăcea sincer partenerul este mai impor­tant şi mai satisfăcător decât să fiţi îndrăgostiţi, într-o relaţie pe termen lung, oamenii pot simţi iubire, sau nu. lipul şi intensi­tatea emoţiei pe care fiecare o simte pentru celălalt, diferă odată cu trecerea timpului. Dar dacă cei doi oameni se plac şi se respectă, relaţia poate dura la nesfârşit.

Când o persoană încetează să placă sau să respecte o altă persoană, indiferent din ce motiv, relaţia este, de obicei, termi­nată. Multe cupluri se îndrăgostesc, apoi se despart şi nu-şi mai vorbesc niciodată, deoarece nu au făcut vreun efort pentru a se plăcea unu! pe celălalt, pentru a învăţa cu adevărat să se placă si să se respecte ca oameni, nu neapărat ca parteneri intimi.

Căsniciile sau relaţiile pot să nu dureze, dar, dacă ele s-au bazat iniţial pe respect şi partenerii s-au plăcut, cele două părţi pot comunica şi interacţiona cu maturitate şi nu mai apar senti­mentele negative ce însoţesc sfârşitul relaţiilor în care nu a exis­tat respect, sau în care cei doi nu s-au plăcut cu adevărat.

**TESTUL „CEL MAI BUN PRIETEN"**

Un mod excelent de a şti dacă sunteţi implicaţi în cea mai potrivită relaţie, este testul „cel mai bun prieten", în relaţia ideală, partenerul vă este cel mai bun prieten. Nu există nimeni altcineva, pe lumea asta în afară de partenerul de viată, cu care aţi dori mai mult să fiţi, să vorbiţi, să împărtăşiţi preocupările, sau să vă petreceţi timpul.

Dacă, din vreun motiv anume, simţiţi că partenerul de viaţă nu vă este cel mai bun prieten, dacă simţiţi că aţi prefera să fiţi mai degrabă cu altcineva decât cu el, acesta este un indi­ciu că relaţia nu merge tocmai bine.

În fiecare discuţie purtată cu cupluri care au fost împre­ună timp îndelungat, ambii parteneri îl descriu pe celălalt ca fiind cel mai bun prieten din lume.

Punctul de plecare al unei relaţii romantice de lungă du­rată este sentimentul că v-aţi întâlnit cel mai bun prieten. Unul dintre indicii este cât de mult râdeţi împreună. Măsura sănătăţii unei relaţii este dată de cât de mult râd cei doi. Când doi oa­meni se potrivesc perfect, ei râd mult împreună si de aceleaşi lucruri. Când două persoane nu se potrivesc dintr-un anume motiv, ei nu vor găsi prea multe motive comune care să-i facă să râdă. Au un simţ al umorului diferit.

Potrivit celei de-a cincea reguli pentru o relaţie de succes, conceptele de sine similare se atrag şi sunt extrem de compa­tibile. Mereu vă veţi simţi atraşi şi veţi fi compatibili cu o per­soană care este la fel de veselă şi optimistă ca voi.

Tonul general al relaţiei, nivelul general al optimismului faţă de pesimism, este o măsură bună a compatibilităţii con­ceptelor de sine. Interesant este că persoanele cu concepte de sine negative vor fi atrase una de alta, la fel de mult ca şl per­soanele cu concepte de sine pozitive. Ele se căsătoresc, se sta­bilesc la casele lor şi sunt chiar mulţumite împreună mulţi ani - dacă nu toată viaţa. Relaţia lor se bazează pe faptul Cd am­bele au, în mare măsură, personalităţi negative. Conceptele de sine similare se atrag, oricum ar fi ele.

Daţi partenerului vostru o notă de la 1 la 100. Estimaţi în procente cât timp este optimist, în comparaţie cu timpul în care este pesimist şi gândeşte negativ. Apoi, supuneţi-vă si voi ace­luiaşi test. Veţi constata că vă simţiţi confortabil în preajma unei persoane care este, în cea mai mare parte a timpului, la fel de fericită ori nefericită ca si voi.

De aceea se spune: „Cine se aseamănă, se adună" sau „Nefericirea vrea companie".

Dacă, într-o relaţie, o persoană este mai fericită decât cealaltă, vor exista tot felul de conflicte şi neînţelegeri. Cele mai multe relaţii şi căsnicii se destramă, ca urmare a unui dez­echilibru al conceptelor de sine.

Într-un studiu, cercetătorii americani au arătat că, în patru cazuri din cinci, divorţurile sunt pornite de femei „furioase peste măsură şi care nu mai au de gând să suporte".

Este uimitor câte persoane simt că sunt trase înapoi din cauza negativismului partenerilor de viaţă. Aceasta este o pro­blemă serioasă în cadrul relaţiilor din America de azi, iar soluţiile nu sunt deloc simple.

A şasea regulă pentru a avea relaţii de succes, este exis­tenţa unei bune comunicări. Succesul unei căsnicii este asigu­rat, în primul rând, de buna comunicare între cei doi soţi. Ei se află pe aceeaşi lungime de undă. Fiecare poate simţi ceea ce simte şi gândeşte celălalt. Ei ajung, independent, la aceeaşi concluzie. Aproape că par să „împartă acelaşi creier".

Motivul principal pentru care o relaţie eşuează, este proasta comunicare. Cei doi soţi nu se înţeleg, se contrazic şi se ceartă permanent pe teme importante, sau nu. Fiecare este convins că el are dreptate, iar celălalt greşeşte. Le vine greu să creadă că, dacă s-ar gândi mai bine, ar vedea că ambele puncte de vedere pot fi corecte.

Pentru a construi şi menţine un nivel înalt al calităţii co­municării într-o relaţie, aveţi nevoie să petreceţi împreună o mai lungă perioadă neîntreruptă de timp, în care atmosfera dintre voi să fie de o înaltă calitate. Cuplurile au nevoie de inti­mitate. Este nevoie ca cei doi să-şi petreacă mult timp împre­ună, vorbind şi ascultând, pentru a-şi menţine canalele de co­municare deschise. Atunci când cei doi devin atât de ocupaţi încât nu mai au timp să-şi vorbească, să fiţi siguri că vor apărea şi problemele.

O comunicare bună necesită talent atât de a vorbi, cal si de a asculta - ceea ce puteţi învăţa. Dar o comunicarea excelentă între bărbat şi femeie implică o înţelegere a diferenţelor majore dintre ei.

**TRĂIASCĂ DIFERENŢELE**

Bărbaţii si femeile sunt diferiţi în multe privinţe si au sti­luri de comunicare diferite, în general, bărbaţii sunt direcţi, iar femeile indirecte. Bărbaţii se concentrează mai mult decât fe­meile asupra rezultatelor, a finalului. Femeile sunt mai preocu­pate de relaţii si de comunicare decât bărbaţii. Acest fapt con­duce, adesea, la neînţelegeri majore.

Să luăm cazul unui cuplu care călătoreşte cu maşina de două sau trei ore. în timp ce trec pe lângă un McDonald's, fe­meia spune „Dragule, ţi-e sete?"

Soţul, fără să privească în jur, răspunde simplu: „Nu" şi continuă să conducă. Soţia îşi muşcă buzele şi se simte rănită de lipsa de sensibilitate a soţului. Acesta nu realizează pe de­plin de ce l-a întrebat, de fapt, soţia sa si nici nu are habar că ea este acum nefericită. Indirect, ea spune: „Mi-e sete; de ce nu oprim să bem ceva?" Totuşi, datorită modului în care ea s-a exprimat, el n-a înţeles nimic.

Un alt exemplu de diferenţă în stilul de a comunica este mersul la cumpărături. Pentru un bărbat, a merge la cumpără­turi, este un proces simplu, cu un rezultat aşteptat. Ei nur, în magazin, cumpără ce şi-a propus, apoi pleacă, în general, băr­baţilor nu le place să meargă la cumpărături; ei se simt stânjeni şi vor să treacă peste acest moment cât mai repede posibil

Însă, pentru multe femei, a face cumpărături reprezintă o activitate recreativă si nu este nici măcar necesar ca femeia să cumpere ceva.

Pentru o femeie, a face cumpărături este o experienţă senzorială şi, atunci când este însoţită de o altă persoană, de­vine şi o experienţă socială. Conversaţia purtată în tot acest timp este tot atât de importantă - dacă nu chiar mai importantă -decât ceea ce cumpără. Bărbaţii înţeleg cu greu acest lucru.

lată un alt exemplu de diferenţă în stilul de comunicare.

Bărbatul se gândeşte doar la momentul de final. Când o fe­meie începe să discute o problemă cu el, acesta va răspunde aproape imediat cu ceea ce el consideră a fi o soluţie logică.

Bărbatul spune: „De ce nu faci asta, sau de ce nu încerci asta?" Apoi va continua să citească ziarul, sau îşi va îndrepta atenţia în altă parte. Va crede sincer că a fost de ajutor si că i-a rezolvat problema aşa cum trebuie.

Ceea ce nu înţelege el este că, de obicei, femeia nu cere o soluţie si nici sfatul sau recomandarea lui. Tot ce doreşte ea este o ocazie de a discuta situaţia, de a procesa problema printr-un dialog cu bărbatul din viaţa ei. E posibil ca ea să ştie deja ce vrea să facă - sau nu. Ceea ce caută este ocazia de a comu­nica, folosind această situaţie particulară sau problemă, ca ba­ză pentru conversaţie.

Unul dintre lucrurile pe care-l pot face bărbaţii pentru a îmbunătăţi comunicarea cu femeile din viaţa lor, este să se ab­ţină de la a da sfaturi, decât dacă este evident că partenerele lor asta doresc, în schimb, e bine să asculte atent, să facă o pa­uză, să pună întrebări, să reformuleze şi să parafrazeze ceea ce spun ele, pentru a fi siguri că au înţeles.

**ÎNTREBATI-O CUM I-A MERS PE PARCURSUL ZILEI**

Unul dintre cele mai bune lucruri pe care le poate face un bărbat atunci când ajunge seara acasă, este să-şi întrebe soţia cum i-a mers pe parcursul zilei.

Majoritatea bărbaţilor consideră că ziua lor de muncă este cea mai fascinantă experienţă de la începuturile lumii în­coace. Totuşi, dacă un bărbat îşi întreabă soţia despre cum şi-a petrecut ziua, înainte de a-i povesti el ce a făcut, rămâne dese­ori surprins de faptul că ziua ei a fost mult mai interesantă decât a lui.

Când un bărbat îşi întreabă soţia, pentru prima dată, des­pre modul în care şi-a petrecut ziua, ea va fi, probabil, şocată si va da un răspuns scurt şi expeditiv. Nu va crede că soţul ei este într-adevăr interesat de acest aspect, considerând că încearcă doar să fie amabil. Aşa că, bărbatul trebuie să insiste. Când ea răspunde: „Ei bine, am mers la serviciu şi am luat prânzul cu cutare şi apoi am venit acasă", trebuie să o întrebe, ca un detec­tiv: „Ce ai făcut azi-dimineaţă? Unde ai luat prânzul? Ce ai făcut după aceea? Ce ai făcut în această după-amiază? Ce mai face cutare?" si aşa mai departe. Dacă se va interesa mai mult de modul în care soţia şi-a petrecut ziua, va descoperi deseori că totul a fost la fel de interesant ca şi ceea ce a făcut el.

Un avantaj al acestei abordări este faptul că, după ce soţia a avut ocazia să-i vorbească despre cum a decurs ziua pentru ea, el va vorbi mai puţin timp despre munca sa. Reţineţi că nu conţinutul conversaţiei este important, ci procesul de comuni­care în sine. Exprimând un interes real faţă de partenerul vostru şi ascultându-l cu atenţie în timp ce vorbeşte, adânciţi înţele­gerea reciprocă si îmbunătăţiţi comunicarea. Numai în acest fel vă puteţi menţine relaţia vie şi o puteţi face să se dezvolte.

**ÎNTREBAREA CHEIE**

Cea mai importantă întrebare pe care trebuie să o puneţi si la care trebuie să răspundeţi în permanenţă pentru a menţine o relaţie de succes este: „Ce anume e important în acest caz?"

Important nu este să câştigaţi o dispută, sau să aveţi dreptate, ci să menţineţi calitatea relaţiei. Important este să continuaţi să vă iubiţi şi să vă respectaţi unul pe altul şi să trăiţi împreună în pace şi armonie.

Când întrebaţi tot timpul: „Ce anume este important aici?", vedeţi lucrurile mult mai clar şi sunteţi înclinaţi să faceţi şi să spuneţi ceea ce este mai potrivit.

Practicaţi regula de aur a relaţiilor, întrebaţi-vă în mod regulat: „Cum ar fi dacă aş fi căsătorit cu mine însumi?", sau: „Cum ar fi dacă partenerul meu s-ar purta cu mine aşa cum mă port eu cu el?"

Dacă vă veţi purta cu partenerul vostru aşa cum v-ar plăcea ca acesta să se poarte cu voi şi dacă vă veţi abţine de a face sau spune ceva ce nu v-ar plăcea să auziţi sau să vi se facă, vrii fi mult mai conştienţi de impactul pe care îl au cuvintele si comportamentul vostru.

Aceasta este cheia: conştientizarea. Viaţa este studiul atenţiei. Dacă acordaţi atenţie lucrurilor mărunte din relaţia voastră, lucrurile mari vor fi aşa cum trebuie.

**ŞASE PROBLEME CE APAR ÎNTR-O RELAŢIE ŞI CUM SĂ LE REZOLVAŢI**

Există mii de motive pentru care o relaţie nu merge, dar probabil că le putem reduce la sase probleme majore. Aceste şase probleme stau la baza celor mai multe neînţelegeri, certu­ri şi divorţuri. Toate au legătură cu respectul şi cu imaginea de sine ale unuia sau a ambilor parteneri de cuplu.

Prima problemă majoră într-o relaţie este neangajarea. Aceasta este evidentă în relaţiile sau căsniciile care merg până la „jumătatea drumului" - atât de dese astăzi, în loc de un an­gajament total, acesta este doar parţial sau pe jumătate. Unul dintre ei spune: „Eu fac jumătate de drum şi tu cealaltă jumătate". Atunci când un partener decide să parcurgă doar 49% din drum, în relaţie se petrece o ruptură. Această ruptură tinde să crească tot mai mult, în loc să se micşoreze. Cei doi continuă. Ori unul, ori celălalt parcurge doar 48% din drum, apoi 40%, apoi 30% până când, în cele din urmă, renunţă să mai încerce.

Vedeţi exemple de acest gen atunci când două persoane se căsătoresc, dar fiecare partener are un cont bancar separat. Cheltuielile de întreţinere sunt împărţite în mod egal. Fiecare ban este socotit cui aparţine. Ei chiar îşi împrumută bani reci­proc şi ţin o evidenţă detaliată a datoriilor.

Am întâlnit un caz în care cheltuielile de întreţinere erau împărţite până la ultimul bănuţ, chiar şi costul timbrului poştal necesar expedierii unei facturi!

Doi prieteni de-ai mei, să-i numim Mary şi Joe, au locuii împreună timp de unsprezece ani. Mereu vorbeau despre căsătorie, însă niciodată nu au putut lua o decizie.

Totuşi, din momentul în care s-au mutat împreună, fie­care a cumpărat şi a plătit separat pentru mobilierul si dotarea apartamentului. Pe spatele fiecărui lucru se afla o etichetă cu numele posesorului. Niciodată nu şi-au amestecat fondurile sau posesiunile. La sfârşitul celor unsprezece ani, când au ho­tărât să se despartă, şi-au putut împărţi bunurile în mai puţin de două ore. Timp de unsprezece ani şi-au plănuit despărţirea pe plan subconştient, prin însuşi actul de a nu se fi angajat nicio­dată total în relaţie.

Un alt exemplu de angajament parţial este un contract sau acord prenupţial. Aceste acte sunt interesante. De exem­plu, primul paragraf al unui astfel de contract spune: „Cele do­uă părţi, iubindu-se mult si plănuind să trăiască împreună feri­ciţi toată viaţa, încheie următorul acord".

Restul acordului prenupţial detaliază în amănunţime mo­dul în care lucrurile comune vor fi împărţite, în caz de divorţ. De fapt, ei plănuiesc detaliile unui divorţ, chiar înainte să se că­sătorească.

Când unul dintre parteneri nu doreşte să se angajeze total într-o relaţie, acest fapt provoacă în celălalt partener sen­timentul că este respins si că nu are nici o valoare de sine, sau că nu este suficient de bun. El crede că acesta este motivul pentru care partenerul său nu doreşte să se angajeze total şi fără reţineri faţă de el.

Când Barbara si cu mine ne-am căsătorit, preotul ne-a arătat diferite jurăminte pe care să le rostim. Puteam să facem noi înşine textul. După ce am parcurs diferite tipuri de jură­minte, l-am întrebat pe preot unde sunt cuvintele: „până ce moartea ne va despărţi"?

Preotul, un om deosebit, ne-a explicat că această formu­lare a fost exclusă aproape din toate ceremoniile de căsătorie. Cele mai multe cupluri tinere, nu doreau ca jurământul lor de căsătorie să conţină această formulare atât de clară şi neechi­vocă. Ei doreau ceva care să le permită mai multă flexibilitate şi mai multe opţiuni.

L-am întrebat dacă jurământul nostru ar putea să o conţină. A spus că suntem liberi să alegem ce dorim. Eu am insistat ca aceste cuvinte „până ce moartea ne va despărţi" să facă parte din ceremonia noastră de căsătorie. Mi s-a părut că jurământul ambiguu de căsătorie, ca cel pe care mi l-a arătat preotul: „Câtă vreme ne vom iubi", era un jurământ ce sugera că cei doi nu luau în serios durata căsătoriei.

Modul în care vă puteţi angaja total este de a vă implica complet în relaţie - de a intra în ea cu trup şi suflet. Nu luaţi niciodată în calcul probabilitatea ca relaţia să eşueze. Dacă, din anumite motive, relaţia nu merge, cel puţin aceasta nu se va întâmpla pentru că v-aţi implicat doar pe jumătate.

A doua problemă majoră într-o relaţie este încercarea de a o schimba pe cealaltă persoană, sau de a te aştepta ca celă­lalt să se schimbe. Aceasta este o altă formă subtilă de respin­gere. Este un alt mod de a spune: „Nu eşti destul de bun pen­tru mine, aşa cum eşti".

Ori de câte ori încercaţi să-l schimbaţi pe celălalt, sugeraţi că celălalt nu merită să fie alături de voi şi îi induceţi senti­mente de mânie şi supărare.

Adevărul este că oamenii nu se schimbă foarte mult. Cum a spus actorul de comedie, Flip Wilson: „Ceea ce vezi, este ceea ce primeşti'. Dacă persoana cu care intenţionaţi să vă căsătoriţi nu este ceea ce doriţi să primiţi, momentul pentru a face ceva în acest sens este înainte de căsătorie - nu după.

Soluţia la încercarea de a-l schimba pe celălalt, la încerca­rea de a-l convinge să înceapă o cură de slăbire, să renunţe la fumat, să facă exerciţii fizice, să devină-mai optimist, sau orice altceva, este să acceptaţi persoana pur şi simplu, aşa cum este ea. Trebuie să vă dea de gândit faptul că nu puteţi accepta com­portamentul şi personalitatea celui de lângă voi. Acceptarea este determinată, în mare măsură, de compatibilitate.

Acceptarea este un bun indiciu care vă spune dacă relaţia pe care o aveţi este cea potrivită. Nonacceptarea înainte de că­sătorie este de preferat situaţiei în care va trebui să rezolvaţi problema ulterior.

Uneori, când nu mai încercaţi să-l schimbaţi pe celălalt şi îl acceptaţi necondiţionat, el va începe să se schimbe, pentru că va alege să o facă. Fiinţele umane pot fi perverse. Deseori vor persista în atitudinea care vă irită, doar pentru că încercaţi în permanenţă să le schimbaţi. Când încetaţi eforturile de a le schimba, îşi vor schimba de bună voie atitudinea.

A treia problemă majoră într-o relaţie este gelozia. Gelo­zia există pentru totdeauna în mintea si inima persoanei care o simte. Shakespeare a numit gelozia „monstrul cu ochi verzi". Aceasta este o emoţie negativă cumplită, cauzată de un res­pect de sine scăzut şi de o părere proastă despre sine.

Persoana geloasă are îndoieli în privinţa valorii ei ca per­soană. Aceasta simte că nimeni nu o poate iubi cu adevărat pentru ceea ce este. Acest tip de persoană a suferit, probabil, în copilărie, din cauza criticii distructive şi ca adult din cauza experienţelor negative cu persoane de sex opus. Dacă o per­soană nu a primit niciodată dragostea necondiţionată a părinţi­lor săi - sau, mai rău, dacă părinţii au respins-o sau au dezapro-bat-o tot timpul în copilărie, când a devenit adultă, va fi foarte vulnerabilă la lipsa de iubire şi acceptare din partea celorlalţi.

Antidotul geloziei este să conştientizaţi că aceasta nu are nici o legătură cu cealaltă persoană. Are legătură doar cu res­pectul de sine scăzut al celui care suferă de gelozie. Modul în care puteţi trece peste gelozie este să vă creşteţi respectul de sine, repetând mereu: „Mă plac, mă plac, mă plac!"

Când respectul de sine este suficient de mare şi când vă place şi vă respectaţi propria voastră persoană, nimic din ceea ce va face, sau nu face, o altă persoană, nu vă va determina să vă îndoiţi de valoarea personală. Pe plan emoţional veţi avea o mai mare încredere în voi, indiferent ce atitudine au ceilalţi.

Nu este câtuşi de puţin inteligent să stârneşti, în mod de­liberat, gelozia cuiva. Gelozia este o emoţie dureroasă, distruc­tivă şi nu e emoţie pe care să o pricinuieşti unui prieten. Fiecare dintre noi are nevoie să se simtă în siguranţă în relaţia în care ne-am implicat, iar provocarea deliberată a geloziei ne spulbe­ră sentimentul de siguranţă.

Gelozia ne face să ne simţim nefericiţi şi trişti.

A patra problemă majoră într-o relaţie este autocompătimirea. Aceasta apare atunci când vă este milă de voi pentru ceva ce partenerul a făcut - sau nu a făcut - pentru voi. De obi­cei, persoanele care se autocompătimesc au învăţat să o facă de la unul din părinţi, care a aplicat-o ca metodă de interacţi­une în familiei.

Adesea, oamenii se complac în autocompătimire - „Vai, ce nenorocit sunt!" - atunci când partenerii lor sunt atât de ocupaţi sau pasionaţi de muncă, încât se simt neglijaţi. Soluţia este să nu vă determinaţi partenerul să facă, sau să nu facă, ceva. Antidotul este să vă preocupaţi de propriile probleme, ast­fel încât să nu aveţi timp să vă plângeţi de milă.

Sunteţi responsabili pentru propriile voastre emoţii. Voi sunteţi cauza fericirii sau nefericirii voastre. Nimeni nu vă poate obliga să simţiţi ceva anume. Dacă vă este milă de voi înşivă, este pentru că voi alegeţi aceasta. Puteţi alege o altă reacţie, dacă doriţi. La baza autocompătimirii stă ideea greşită că altci­neva are responsabilitatea să vă facă fericiţi.

Autocompătimirea este o formă de slăbiciune şi de lipsă de sinceritate care vă împiedică să deveniţi o fiinţă umană com­plet împlinită. Dacă aveţi o relaţie în care partenerul se auto-compătimeşte, fiţi cât mai plini de compasiune şi mai înţelegă­tori cu putinţă si apoi încurajaţi-l să se concentreze asupra pre­ocupărilor sale.

A cincea problemă majoră într-o relaţie o constituie aş­teptările negative. Acestea apar atunci când aşteptaţi, în mod constant, ca cealaltă persoană să facă ceva care să vă dezamă­gească. Adevărul este că aşteptările voastre tind să se împlin­ească. Dacă aşteptaţi să se întâmple lucruri bune, veţi fi rareori dezamăgiţi. Dacă aşteptaţi ca partenerul să vă dezamăgească, tot rareori se va întâmpla altfel.

Regula este ca mereu să vă aşteptaţi la ce este mai bun din partea partenerului. Cele mai minunate cuvinte pe care o persoană le poate spune alteia sunt: „Te iubesc şi cred în tine". Spuneţi-i mereu că aveţi încredere deplină în capacitatea el do a face tot ceea ce şi-a pus în gând să facă.

Este minunat să mergeţi dimineaţa la serviciu, ştiind că cea mai importantă persoană din viata voastră are încredere deplină în voi. Este minunat ca seara să vă întoarceţi acasă şi să găsiţi o persoană care are încredere totală în capacitatea voas­tră de a reuşi, indiferent de obstacole. Multe dintre persoanele care au succes au reuşit datorită convingerilor de nezdruncinat ale partenerului că vor reuşi.

A şasea problemă majoră într-o relaţie este incompatibili­tatea. Incompatibilitatea este un subiect delicat, pe care mulţi oameni nu doresc să-l discute. Totuşi, aceasta este una dintre cele mai obişnuite probleme care apar într-o relaţie şi, proba­bil, si unul dintre motivele pentru care oamenii se simt neferi­ciţi în căsnicia lor.

De obicei, atunci când doi oameni se întâlnesc şi se îndră­gostesc, sunt atraşi unul de celălalt, datorită lucrurilor pe care le au în comun. Totuşi, pe măsură ce trec anii şi ei se schimbă, deseori încep să meargă în direcţii diferite. Ei încep să aibă in­terese, gusturi şi opinii noi. După o vreme, ceea ce era impor­tant pentru ei atunci când s-au cunoscut, nu mai înseamnă prea mult şi îşi pierde puterea de a menţine legătura dintre ei.

Cea mai obişnuită vârstă la care apare incompatibilitatea într-un cuplu pare să fie între douăzeci şi opt şi treizeci şi doi de ani. între douăzeci şi treizeci de ani, oamenii se dezvoltă si se schimbă cel mai rapid din tot cursul vieţii de adult. Dacă două persoane se căsătoresc pe la douăzeci de ani, pe la trei­zeci de ani vor descoperi că au foarte puţine lucruri în comun. Ar putea descoperi că au devenit incompatibili.

**SEMNE DE AVERTIZARE**

Primul semn al incompatibilităţii într-un cuplu este acela că dispare râsul. Ei nu mai glumesc împreună sau nu mai gă­sesc multe lucruri de care să se amuze amândoi.

Al doilea semn apare când conversaţia devine tot mai ari­dă. Cei doi par să nu aibă prea multe de discutat. Casa devine, mai degrabă, un loc funcţional în care cuplul locuiesc întâmplător, decât un loc pe care să-l împartă în armonie şi căldură.

Fiecare dintre ei este preocupat cu munca, sau cu copiii, sau cu altceva. Fiecare îşi vede de treaba lui, dar păstrează apa­renţele în faţa vecinilor si a prietenilor.

Mulţi dintre cei nefericiţi în căsnicie, se adâncesc în muncă, muncind douăsprezece şi paisprezece ore pe zi, pen­tru a nu se duce acasă. Si, cu cât petrec mai puţin timp unul cu celălalt, cu atât mai mult se înrăutăţeşte relaţia, iar ei au din ce în ce mai puţine lucruri în comun.

Dacă observaţi că râsul şi conversaţia nu se mai regăsesc în relaţia voastră, este momentul să luaţi măsuri. Dacă simţiţi că aveţi puţine în comun cu partenerul de viaţă, trebuie să faceţi tot efortul pentru a reclădi relaţia. Trebuie să admiteţi că aveţi o problemă serioasă, de viaţă, pe care trebuie să o discu­taţi împreună. Trebuie să faceţi toate eforturile pentru a recrea ceea ce aţi avut cândva.

Poate trebuie să vă luaţi o vacanţă si să mergeţi într-o că­lătorie. Poate este nevoie să vă interesaţi mai îndeaproape de activităţile celuilalt, sau să vă creaţi noi pasiuni comune. Dacă aţi investit câţiva ani şi multe sentimente pentru a vă construi relaţia şi, mai ales dacă aveţi copii, trebuie să faceţi tot posibilul pentru a salva situaţia.

**CUM SĂ ADUTCEŢI DRAGOSTEA ÎNAPOI**

Unul dintre cele mai puternice moduri de a redobândi dragostea într-o relaţie este să conştientizaţi faptul că a iubi este un verb - ceea ce înseamnă acţiune. „A iubi" cere ca voi să faceţi lucrurile pe care orice persoană îndrăgostită le-ar face, dacă doriţi să simţiţi din nou fiorul dragostei. Astfel, veţi fi în stare să re facet/pas/7 care v-au dus la persoana de care v-aţi în­drăgosti cândva.

Învăţaţi să vă iubiţi partenerul de viaţă făcând lucruri pline de iubire cu şi pentru acesta. Micile atenţii, favoruri, amabilităţi, daruri şi celelalte lucruri care îl fac pe partener fericit, vă vor fa­ce, de fapt, să-l iubiţi mai mult. Când încetaţi să faceţi aceste lucruri, începeţi să nu mai fiţi îndrăgostiţi. Legăturile emoţionale încep să se desfacă, iar flacăra pasiunii se stinge încet.

Cuvântul grecesc pentru acest proces de reaprindere a dragostei prin acţiune este Praxis.

Principiul Praxis-ului afirmă că generaţi sentimente în su­fletul vostru, făcând încontinuu lucruri compatibile cu aceste sentimente, până când ele se „reaprind". Daţi naştere senti­mentelor, aşa cum am discutat în Capitolul 3.

Puteţi readuce dragostea în relaţia voastră, repetând lu­crurile pe care le-aţi făcut când eraţi în faza de „a face curte", începeţi să fiţi mai grijulii, mai atenţi, mai înţelegători şi mai altruişti. Pe măsură ce jucaţi rolul partenerului iubitor, veţi ob­serva că sentimentele pentru partenerul vostru încep să se schimbe în bine. Puteţi să vă reîndrăgostiţi de el.

Având gânduri de iubire pentru celălalt şi vorbindu-i afec­tuos şi amabil, veţi putea reaprinde sentimentele care v-au adus odată împreună. Căutaţi în partener calităţile pe care le-aţi admirat odată. Iertaţi şi uitaţi greşelile pe care acesta poate le-a făcut. Mai mult decât orice, pentru a reaprinde dragostea, e ne­voie să doriţi cu adevărat să rămâneţi cu persoana respectivă, să doriţi cu adevărat să reclădiţi şi să păstraţi relaţia.

**CE FACEŢI DACĂ DRAGOSTEA NU MAI POATE FI SALVATĂ?**

Se poate ca focul pasiunii să se stingă total în relaţia voas­tră - ceea ce se întâmplă destul de des. Nu mai există nici do­rinţa de a face sacrificiile emoţionale necesare pentru a salva relaţia. Cei doi parteneri au devenit, de fapt, incompatibili.

Incompatibilitatea este cel mai frecvent motiv pentru ca­re o relaţie se destramă. O persoană adultă obişnuită se în­tâlneşte cu multe persoane de sex opus, pentru a descoperi măcar o singură persoană cu care să fie compatibilă. De ce ne surprinde că două persoane evoluează şi ajung să nu se mai potrivească? De ce ne surprinde atât de mult că doi oameni devin incompatibili?

Adesea vedeţi cupluri în restaurante mâncând liniştiţi, fă­ră să-şi vorbească unul altuia. Sau, puteţi vedea cupluri care merg în aceeaşi maşină, dar nu-si vorbesc. Acestea sunt indicii că cei doi au devenit incompatibili.

**ÎNCEPEŢI CU ACCEPTAREA**

Cel mai bun lucru pe care îl pot face două persoane care au devenit incompatibile, este să accepte acest fapt. William James Harvard a spus: „Primul pas în confruntarea cu orice difi­cultate este de a dori să o luaţi ca atare".

Multe nefericiri si boli psihosomatice sunt cauzate de ne­gare, de refuzul de a accepta faptul că ceva nu merge bine în relaţia voastră. Negarea, adică rezistenţa internă, provoacă stres şi tensiune. Lipsa dorinţei de a vă confrunta cu ceva atât de stân­jenitor şi ameninţător pentru respectul de sine, cum este o re­laţie eşuată, constituie o cauză majoră de boli, insomnie, dureri de cap si manifestări ale emoţiilor negative, ca iritabilitate, mâ­nie sau depresie. Toate acestea sunt simptomele unei cauze mai profunde, care poate fi incompatibilitatea dintr-o relaţie.

Una dintre cele mai folositoare modalităţi de a vă con­frunta cu orice problemă în viaţă, este de a vă întreba: „Este vor­ba de o realitate, sau de o problemă?" Dacă este o problemă, poate fi găsită soluţia, întotdeauna se poate face ceva şi vă puteţi folosi inteligenţa pentru a găsi o cale de rezolvare.

Dacă, totuşi, este o realitate, cel mai înţelept lucru pe care-l puteţi face este să o acceptaţi. Realităţile sunt ca si vremea: nu puteţi face nimic în privinţa lor, ci doar să le încorporaţi în viziunea voastră asupra lumii şi să luaţi măsuri de precauţie. Multe persoane îşi provoacă singure extrem de multă nefericire inutilă, confundând realitatea incompatibilităţii, cu o problemă de incompatibilitate. Când într-o relaţie focul pasiunii se stinge si rămâne doar cenuşă rece şi se instalează incompatibilitatea, e timpul ca cei doi parteneri să înfrunte situaţia cu sinceritate, iar apoi să facă ceva.

Motivul pentru care începeţi o relaţie cu cineva este convingerea că veţi fi mai fericiţii cadrul relaţiei, decât în afara ei. Mulţi oameni încep o relaţie pentru a fi mai fericiţi si mai împli­niţi - în schimb, se simt nefericiţi şi mai puţin împliniţi. Apoi se agaţă, în mod greşit, de relaţie, uitând motivul iniţial pentru care au început-o.

Motivul pentru care alegeţi să fiţi cu o persoană, în loc să rămâneţi singur, este pentru a vă îmbunătăţi viaţa, pentru a o îmbogăţi şi a vă bucura de ea si nu ca să suferiţi şi să vă fiţi ne­fericiţi. O relaţie nefericită vă privează de fericire şi vă submi­nează clar potenţialul, mai mult decât oricare alt factor.

Mulţi oameni se complac în relaţii proaste, deoarece se tem de ce vor spune alţii. Se tem să nu piardă respectul părin­ţilor, al prietenilor si al colegilor. Ei se forţează să păstreze apa­renţele, în timp ce, în spatele uşilor închise, sunt cumplit de ne­fericiţi. Adesea se simt închişi într-o relaţie din care nu pot ieşi fără să se simtă profund stânjeniţi faţă de persoanele cunoscute.

Adevărul este că nimănui nu-i pasă cu adevărat de relaţia voastră, atât cât vă pasă vouă. în cele mai multe cazuri, veţi constata că persoanelor despre care credeaţi că vor fi cele mai afectate de eşecul căsniciei voastre, nu le pasă deloc. Majo­ritatea oamenilor au atât de multe probleme, încât le rămâne prea puţin timp sau energie ca să se mai gândească la voi si la problemele voastre. De fapt, mulţi oameni îşi petrec cea mai mare parte a timpului gândindu-se, în permanenţă, doar la ei. Chiar dacă sunteţi foarte apropiaţi de cineva - fiu, fiică, sau cel mai bun prieten - pe parcursul unei zile, ei îşi petrec foarte puţin timp gândindu-se la voi.

Întreaga voastră viaţă ar putea să se destrame, dar, pen­tru cei mai mulţi, este mai important ceea ce vor mânca la prânz, decât ce probleme aveţi voi. Mulţi constată că, atunci când decid, în sfârşit, să iasă dintr-o relaţie nefericită, decizia lor nu are, practic, nici un efect asupra oamenilor din jurul lor.

Altora nu le pasă, pur si simplu. S-ar putea să manifeste puţină compasiune şi să pună câteva întrebări mai mult din cu­riozitate, dar apoi ei trebuie să meargă acasă la cină şi să-şi vadă de viaţa lor, lăsându-vă singuri.

**LASĂ TOTUL SĂ TREACĂ**

Din seminarele pe care le-am susţinut în prezenţa a mii de persoane si cupluri, am tras concluzia că cel mai stupid lucru pe care îl puteţi face este să vă complăceţi într-o relaţie proastă, deoarece credeţi că cineva va suferi sau va fi trist, într-un fel sau altul, dacă rupeţi relaţia.

Cel mai inteligent lucru pe care îl puteţi face este să fiţi perfect egoişti pe plan emoţional. Dacă nu sunteţi fericiţi şi nu puteţi salva situaţia, atunci cel puţin faceţi ceea ce vă aduce un bine. Faceţi ceea ce vă aduce vouă fericire. Nu-i puteţi face feri­ciţi pe alţii, în timp ce voi sunteţi nefericiţi. Numai oamenii feri­ciţi îi pot face fericiţi şi pe ceilalţi. Nu vă sacrificaţi pe altarul feri­cirii altcuiva. Veţi sfârşi prin a nu vă aduce fericire nici vouă şi nici altei persoane.

**IUBIREA ESTE LUCRUL CEL MAI IMPORTANT**

Cel mai important lucru în viaţă este iubirea. Siguranţa şi bucuria unei relaţii de iubire sunt poate cele mai minunate lucruri pe care le pot trăi un bărbat sau o femeie.

Ar trebui să faceţi tot posibilul să construiţi şi să păstraţi o relaţie de iubire cu o altă persoană - inclusiv să o ascultaţi, să vă exprimaţi recunoştinţa şi aprecierea, să o trataţi cu amabi­litate, curtoazie, blândeţe, răbdare şi, în special, cu compasiu­ne. Ar trebui să faceţi toate eforturile, pentru a clădi o relaţie de iubire în cadrul căreia să trăiţi până la sfârşitul vieţii.

Dar, dacă relaţia nu merge cum trebuie, aveţi curajul şl tăria să acceptaţi că, într-o viaţă de om, nimic nu este perfect sau veşnic. Aveţi sinceritatea să acceptaţi că, cel mai bun lucru pe care îl puteţi face pentru o altă persoană, este să vă căutaţi propria fericire. Dacă înfruntaţi viaţa aşa cum este ea - nu aşa cum aţi dori să fie - veţi fi sinceri cu voi înşivă şi cu cei mal importanţi oameni din viata voastră.

**EXERCIŢIU PRACTIC**

Întrucât relaţiile fericite sunt esenţiale pentru respectul de sine şi fericirea personală, luaţi decizia de a face ordine în relaţia în care vă aflaţi. Discutaţi cu partenerul şi întrebaţi-l: „Ce anume putem face amândoi, pentru ca relaţia noastră să fie minunată?"

Schimbaţi-vă ordinea priorităţilor, a valorilor, dacă este necesar şi daţi importanţă mai mare relaţiei decât oricărui alt lucru. Fiţi dispuşi să faceţi sacrificii, schimbări, dacă sunt nece­sare, pentru a asigura calitatea si stabilitatea căminului vostru şi sănătatea emoţională a persoanei pe care o iubiţi mai mult decât pe oricine altcineva.

O relaţie de iubire solidă, armonioasă, în care să vă spri­jiniţi reciproc, constituie baza pe care puteţi să vă clădiţi o viaţă minunată.

Ea este manifestarea reală a persoanei extraordinare care sunteţi pe cale să deveniţi.

Ea este cheia spre sănătate şi fericire. Relaţia voastră este o reflectare a persoanei care sunteţi cu adevărat si reprezintă asigurarea voastră pentru un viitor măreţ.

CAPITOLUL 11 **MĂIESTRIA ÎN ARTA DE A FI PĂRINTE**

Cea mai importantă şi trainică relaţie pe care o puteţi avea, începe în momentul în care aduceţi un copil pe lume. Veniturile, serviciul, prietenii, sănătatea si chiar căsniciile vin şi pleacă, însă rolul de părinte durează toată viaţa.

Comportamentul vostru ca părinţi poate avea un mare impact asupra copiilor şi chiar asupra copiilor copiilor voştri, timp de generaţii. A fi părinte este probabil cea mai mare res­ponsabilitate pe care o poate avea un adult.

Nimeni nu se naşte cu talentul de a fi un părinte bun. Toţi începem ca amatori. Din fericire, puteţi afla o mulţime de lu­cruri despre modul în care puteţi deveni părinţi buni şi eficienţi, citind cărţi si primind sfaturi de la prieteni, rude, doctori şi ex­perţi în domeniu. Există o mulţime de cărţi bune, reviste şi arti­cole cu sfaturi şi informaţii, care vă pot ajuta enorm să deveniţi părinţi aşa cum doriţi să fiţi.

**CARE ESTE ADEVĂRATUl ROL DE PARINTE?**

Cel mai important rol de părinte este să vă iubiţi, să vă îngrijiţi copiii şi să dezvoltaţi în ei sentimente de respect de sine si de încredere în ei înşişi.

Dacă va creşteţi copiii făcându-i să aibă o părere bună despre ei înşişi, dacă îi educaţi în aşa fel încât să fie indepen­denţi şi să vrea să cucerească lumea întreagă, atunci v-aţi în­deplinit responsabilitatea în cel mai bun sens cu putinţă.

Invers, dacă le oferiţi copiilor voştri toată bunăstarea ma­terială, dar îi educaţi în aşa fel încât să le lipsească încrederea si respectul de sine, aţi eşuat în rolul vostru de părinte.

Un adult obişnuit petrece, probabil, cincizeci de ani încer­când să depăşească primii cinci ani din viaţa sa. Abraham Maslow ne-a învăţat că există două tipuri de necesităţi pe care ne străduim din răsputeri să ni le satisfacem. Acestea sunt ne­voia de a ne împlini potenţialul, nevoia noastră „existenţială", şi nevoia de a compensa deficienţele de care suntem conştienţi. Un copil crescut fără suficientă dragoste are tendinţa de a o cău­ta toată viaţa, mai degrabă, decât să se străduiască să-şi realizeze potenţialul. Cred că cel mai bun lucru pe care îl poate face un părinte este să-i ofere copilului său iubirea şi suportul afec­tiv şi emoţional necesar pentru ca acesta să crească si să se dez­volte, creând un climat în care copilul să se simtă pe deplin iubit de cei mai importanţi oameni din viaţa lui.

Copilul în creştere dezvoltă o personalitate sănătoasă în raport direct proporţional cu calitatea şi cantitatea iubirii pe care o primeşte. Aşa cum o plantă are nevoie de lumina soarelui şi de ploaie, tot aşa şi un copil are nevoie de dragoste şi îngrijire.

Părinţii îşi doresc tot ce este mai bun pentru copiii lor. îşi doresc ca ei să fie fericiţi şi sănătoşi. Atunci, de ce există atât de mulţi copii care cresc cu sentimentul că nu sunt suficient de iubiţi? Oare de ce părinţii îşi privează copiii de iubirea de care au nevoie ca să se dezvolte sănătos?

**DE CE PĂRINŢII NU IUBESC ÎNDEAJUNS**

Există două motive majore pentru care părinţii eşuează în a-şi iubi suficient copiii. Primul, părinţii nu se iubesc pe ei înşişi. Părinţii cu un respect de sine scăzut au dificultăţi în a oferi copi­ilor lor o iubire mai mare decât au ei pentru propria persoană.

Al doilea motiv pentru care părinţii nu-şi iubesc copiii în­deajuns este acela că adesea au noţiunea greşită că aceştia există pentru a le împlini lor aşteptările. O cauză majoră a con­flictelor dintre părinţi şi copii este percepţia sau sentimentul părinţilor că odraslele lor eşuează în a se „ridica" la standar­dele dorite.

Mulţi părinţi îşi privesc copiii ca pe un bun, ca o formă de proprietate. Pentru ei, copiii lor se comportă bine, numai atun­ci când aceştia fac şi spun ceea ce doresc părinţii. Dacă atitu­dinea copiilor diferă de aşteptările părinţilor, aceştia reacţio­nează criticându-i. Fără să planifice aşa ceva, părinţii încep să-i iubească şi să-i aprobe mai puţin. Ei păşesc pe teritoriul emo­ţional al copiilor. Copiii nu se mai simt iubiţi şi astfel se pun ba­zele problemelor ulterioare de personalitate.

Toate atitudinile negative sau antisociale sunt un strigăt după ajutor, o încercare de a scăpa de sentimentul de vino­văţie, de furie şi de resentimente care încep odată cu criticile care li se aduc în copilărie.

**COPIII NU SUNT O FORMĂ DE PROPRIETATE**

Punctul de plecare pentru a creşte copii deosebiţi este să conştientizaţi că, într-adevăr, copiii nu sunt proprietatea voas­tră. Copiii îşi aparţin lor înşişi. Ei sunt un dar ceresc pentru voi - şi, totodată, unul temporar.

Le spun copiilor mei că Dumnezeu mi i-a trimis, iar sarci­na mea este să-i iubesc şi să-i îngrijesc până când vor creste, îi tratez ca şi cum ar fi daruri preţioase, care mi-au fost date doar pentru un timp scurt. Sarcina mea nu este să îi modelez con­form aşteptărilor mele, ci să-i încurajez să-şi dezvolte unicitatea şi individualitatea.

Fiecare copil este unic şi vine pe lume cu propriul destin, cu talentele, interesele şi capacităţile sale. Nimeni nu poate şti, decât mult mai târziu, ce anume va deveni copilul.

Treaba copilului nu este să se conformeze aşteptărilor părinţilor, ci să crească, să înflorească şi să devină tot ceea ce este el capabil să devină.

Kahlil Gibran, în cartea sa, minunată, Profetul, exprimă această idee, într-un mod extraordinar.

El spune: Copiii voştri nu sunt copiii voştri.

Ei sunt fiii şi fiicele dorului vieţii, de ea însăşi îndrăgostită.

Ei vin prin voi, dar nu din voi,

Şi, deşi sunt cu voi, ei nu vă aparţin.

Puteţi să le daţi dragostea voastră, dar nu si gândurile voastre,

Pentru că ei au propriile lor gânduri.

Puteţi să le găzduiţi trupurile, dar nu şi sufletul,

Pentru că sufletele lor locuiesc în casa zilei de mâine, pe care voi nu o puteţi vizita nici măcar în vis.

Puteţi năzui să fiţi ca ei, dar nu căutaţi să-i faceţi asemeni vouă.

Voi sunteţi arcul din care copiii voştri, ca nişte săgeţi vii, sunt azvârliţi.

Fie ca puterea voastră, prin mâna arcaşului, să fie întru bucurie.

**COPII SUNT UN DAR MINUNAT**

Când vă priviţi copiii ca pe nişte daruri minunate, de care vă puteţi bucura doar pentru o perioadă scurtă de timp, veţi privi cu alţi ochi rolul de părinte. Când sărbătoriţi şi încurajaţi caracterul si personalitatea specială a copilului vostru, acesta creşte ca florile în razele soarelui. Dar, dacă încercaţi să faceţi din copilul vostru ceva ce acesta nu este, spiritul copilului se va închide, iar potenţialul lui pentru fericire şi bucurie se va ofili ca o frunză de toamnă.

Legea concordanţei afirmă că lumea exterioară a re­laţiilor reflectă lumea interioară a gândului si adevărata voastră personalitate. Ceea ce sunt şi devin copiii voştri reprezintă foarte mult o reflectare a ceea ce sunteţi voi ca persoană. Ori de câte ori aveţi vreo problemă cu copiii voştri, priviţi în interio­rul vostru si întrebaţi-vă: „Există ceva în mine care a putut fi cauza acestei situaţii?"

Majoritatea părinţilor îşi critică şi îşi învinovăţesc copiii, atunci când aceştia fac ceva ce lor nu le place. Totuşi, părinţii cu o gândire superioară se consideră ca fiind ei înşişi cauza pri­mară a comportamentului copiilor lor. Ei conştientizează faptul că aşchia nu sare departe de trunchi.

În primii ani de viaţă, copiii au aproape în totalitate un comportament reactiv. Comportamentul lor, bun sau rău, este în mare măsură o reacţie la modul în care sunt trataţi de către părinţi şi de cei din jur.

Când părinţii încep să-şi asume responsabilitatea pentru comportamentul copiilor, se constată un progres real în rezol­varea dificultăţilor pe care le-ar putea avea copilul.

**TOTUL ÎNSEAMNĂ IUBIRE**

Cel mai important aspect în creşterea unor copii deose­biţi este cantitatea de iubire pe care o primesc. Copiii au nevoie de dragoste, aşa cum florile au nevoie de apă. Niciodată nu se pune problema că îi daţi unui copil prea multă dragoste. O re­vărsare permanentă de iubire şi aprobare din partea părinţilor asupra copiilor este esenţială pentru sănătatea lor fizică şi emoţională. Aproape toate problemele pe care le au copiii sunt determinate de percepţia că nu sunt iubiţi şi acceptaţi pe de­plin de unul sau de ambii părinţi.

Lipsa de iubire, reală sau imaginară, are consecinţe grave. Privarea de iubire poate conduce la boli fizice sau emoţionale -şi chiar la moarte. Răul provocat de lipsa de iubire, sau de iu­birea insuficientă poate avea, pe termen lung, un efect distruc­tiv asupra personalităţii copilului. Adulţii cu probleme emoţio­nale au fost categoric copii ai unor părinţi care nu i-au iubit sufi­cient de mult.

În prima parte a secolului trecut exista o teorie de creştere a copilului potrivit căreia, cu cât contactul copilului cu adul­tul este mai redus în primele luni de viaţă, cu atât copilul va fi mai sănătos. Se credea că prezenţa copilului în compania a prea mulţi adulţi, îl expune la diverse infecţii.

Bazându-se pe această teorie, accesul la nou-născuţi era redus în mod drastic. Nou-născuţii erau atinşi cât mai puţin posi­bil. Vizitele părinţilor erau restricţionate. Cu excepţia mo­mentelor în care li se schimbau scutecele şi erau hrăniţi, copiii erau lăsaţi singuri în pătuţurile lor, cât mai mult timp posibil. Dar a început să se întâmple un lucru îngrozitor. Copiii care aveau foarte puţine contacte cu adulţii, au refuzat hrana. Au devenit pasivi. Curând, au început să se ofilească, iar unii au murit.

Această maladie a mai fost denumită şi sindromul „lipsa dorinţei de a se dezvolta". Aceşti copii, privaţi de dragoste şi mângâiere în primele săptămâni şi luni de viaţă, şi-au pierdut, de fapt, dorinţa de a trăi. Ei au început să moară într-un ritm alarmant.

Într-un orfelinat din statul New York, au murit patruzeci şi opt din cincizeci de bebeluşi, în decurs de sase luni. în cele din urmă, medicii şi asistentele au înţeles că bebeluşii aveau ne­voie de căldură şi contact cu adulţii. Când asistentele au înce­put să ţină copiii în braţe, „maladia" a început să dispară, iar copiii au crescut normal.

Într-un caz celebru, prezentat de o revistă de psihologie, un băieţel în vârstă de trei ani a fost lăsat în grija unei baby-sitter, în timp ce părinţii au ieşit să cineze la un restaurant. Din nefericire, părinţii au murit într-un accident de maşină, în timp ce se întorceau de la restaurant. Băieţelul a fost luat de Depar­tamentul de asistenţă socială şi dus la un orfelinat. El nu şi-a mai văzut niciodată părinţii lui iubitori şi era prea mic să înţe­leagă ce se întâmplase.

În orfelinat, a început să reacţioneze. Făcea pipi pe el, plângea, se certa cu ceilalţi copii şi avea probleme serioase de comportament. Drept consecinţă, a fost mutat dintr-un orfeli­nat într-altul. Apoi, a avut loc un lucru ciudat. A încetat să mai crească. Următorii patru ani i-a petrecut în mai multe orfelinate, iar la vârsta de şapte ani avea aceeaşi statură ca la trei ani.

Apoi, s-a întâmplat ceva minunat. Un cuplu plin de iubire a întâlnit copilul într-o vizită la orfelinat si I-a adoptat. Noii pă­rinţi l-au luat acasă şi i-au oferit căldură şi afeqiune. L-au mângâiat, i-au vorbit, l-au plimbat şi i-au acordat multă dragoste si acceptare necondiţionată, îl îmbrăţişau, îl sărutau, îl ţineau de mânuţă.

În câteva săptămâni, băieţelul a început să crească din nou. în decurs de nouă luni, aproape că a recuperat cei patru ani în ceea ce priveşte înălţimea şi greutatea, iar la un an de când era cu părinţii adoptivi, ajunsese la înălţimea şi greutatea care erau normale pentru vârsta lui. Efectul puternic al dragos­tei asupra copiilor, este uimitor!

Există multe exemple de copii care nu s-au dezvoltat sau n-au crescut fizic, ca urmare a lipsei de iubire. Există şi mai mul­te exemple de copii care nu s-au dezvoltat emoţional şi mintal, ca urmare a faptului că iubirea de care aveau nevoie pentru o dezvoltare sănătoasă a fost insuficientă, sau a lipsit complet, în perioada lor de creştere.

Aceste probleme mentale şi emoţionale ale copiilor se manifestă prin perturbări comportamentale, dezechilibre de personalitate, nevroze, psihoze şi grave probleme de adaptare ca adulţi. Privarea de iubire este, cu siguranţă, cea mai serioasă problemă pentru un copil, în perioada lui de formare.

**IUBIRE ŞI ACCEPTARE NECONDIŢIONATĂ**

Secretul ca să creşteţi copii deosebiţi este să le oferiţi în mod constant iubire şi acceptare necondiţionată. Copiii trebuie să ştie clar că nimic din ceea ce fac ei nu vă determină să-i iubiţi mai puţin de 100%. Cel mai minunat dar pe care îl puteţi oferi copiilor voştri este convingerea absolută că îi iubiţi pe deplin, fă­ră rezerve, indiferent de ceea ce fac, indiferent ce se întâmplă.

Ori de câte ori trebuie să-mi disciplinez sau să corectez vreunul dintre copiii mei, încep întotdeauna prin a-i spune: „Te iubesc foarte mult, dar nu poţi face asta, sau ar trebui să înce­tezi să te comporţi în felul acesta".

Mereu scot în evidenţă faptul că sunt nemulţumit de comportamentul copilului - nu de copil. Mi-am educat copiii astfel încât să înţeleagă bine acest lucru.

Obişnuiam să o întreb pe micuţa mea Christina: „Cât de mult te iubeşte taţi?". Ea îşi întindea braţele în lături şi-mi spu­nea: „Mă iubeşti atâââât de mult". Apoi o întrebam: „Dar cum e atunci când te trimit la culcare?" Ea îmi răspundea: „Mă iu­beşti tot atâââât de mult", şi deschidea larg braţele.

O întrebam apoi: „Dar atunci când te pleznesc peste mâ­nuţă, sau îţi iau jucăriile şi te trimit la culcare?" Ea răspundea: „Tată, mă iubeşti tot atâââât de mult", şi deschidea larg braţele.

Apoi, o întrebam, puţin ironic: „Cum vine asta?" Ea îmi răspundea: „Taţi, indiferent ce fac eu, tu întotdeauna mă iu­beşti 100%".

Dr. Ross Campbell, în cartea sa How to Really Love Your Child (Cum să-ţi iubeşti cu adevărat copilul), spune că, într-un fel sau altul, copiii întreabă mereu dacă îi iubim. Singura varia­bilă este modul în care le răspundem.

Uneori, copiii se comportă urât, tocmai pentru a verifica dacă îi iubim cu adevărat. Cu cât copiii devin mai mari şi mai maturi, cu atât mai subtili devin atunci când formulează între­barea dacă îi iubim. Totuşi, întrebarea este întotdeauna aceeaşi. Părintele bun este acela care răspunde mereu la fel, spunându-i copilului, în orice mod posibil: „Da, te iubesc cu adevărat."

**CUM SĂ-I FACEM SĂ ŞTIE ACEST LUCRU**

Dacă doriţi să creşteţi copii deosebiţi, spuneţl-le absolut în fiecare zi că îl Iubiţi. Nu consideraţi niciodată că îi spuneţi prea des unui copil că îl iubiţi. Chiar şi atunci când copilul se preface că nu are nevoie să audă aceasta, să nu-l credeţi. De fiecare dată când un copil aude cuvintele: „Te iubesc" din par­tea părinţilor, se simte mai sigur şi încrezător. Respectul de sine creşte. Cu cât ştie mai mult că îi iubiţi, cu atât se simte mai liber să se iubească pe sine.

Există trei modalităţi principale de a le spune copiilor că îi iubiţi. Prima, spuneţi-le copiilor că îi iubiţi, privindu-i în ochi. Copiii au „rezervoare emoţionale" pe care le umplu cu dragos­tea primită prin contact vizual cu părinţii lor. Ori de câte ori priviţi cu iubire în ochii unui copil, acesta se simte minunat. Chiar de la şase săptămâni de viaţă, un copilaş este fascinat să privească în ochii cuiva care îi zâmbeşte cu căldură, iubire si afecţiune.

Copiii care nu au contacte vizuale pline de iubire cu părinţii lor, nu se simt iubiţi cu adevărat. Ei simt că ceva nu este în regulă cu ei şi cu relaţia pe care o au cu părinţii. Se simt în nesiguranţă. Copiii simt că au făcut ceva ce nu este pe placul părinţilor lor, dar nu ştiu ce anume.

În societatea noastră, contactul vizual susţinut este în­soţit, de obicei, de critică sau nemulţumire, îi privim pe copiii noştri în ochi atunci când suntem supăraţi pe ei, dar o facem extrem de rar cu intenţia de a le arăta dragoste. Mulţi copii nu se simt deloc în largul lor, când au un contact vizual direct, de orice fel. Ei consideră că este un act ostil si privesc în altă parte ca să-l evite.

Când doi oameni se îndrăgostesc, se privesc în ochi timp îndelungat. Acesta este un mod prin care un adult îi spune celuilalt că-l iubeşte. Puteţi încerca aceasta şi cu copiii. Veţi fi ui­miţi să constataţi ce impact mare are asupra copiilor un contact vizual mai îndelungat, plin de iubire - mai ales dacă nu aţi făcut acest lucru pentru un anumit timp.

În al doilea rând, puteţi folosi contactul fizic, pentru a le arăta copiilor că îi iubiţi, îmbrăţişările si sărutările reprezintă cele mai minunate metode de a le arăta iubirea şi aprecierea voastră, prin atingere. Virginia Satir, terapeut în probleme de familie, spune că, de fapt, copiii au nevoie de patru îmbrăţişări pe zi pentru a supravieţui, de opt îmbrăţişări pe zi pentru a fi sănătoşi si de douăsprezece îmbrăţişări pe zi pentru a se dez­volta. Când cresc, nu-i puteţi îmbrăţişa şi săruta prea des.

Copiii care nu sunt îmbrăţişaţi şi sărutaţi de părinţii lor, cu timpul ajung să creadă că nu merită să fie îmbrăţişaţi şi săru­taţi. Se simt în nesiguranţă. Respectul lor de sine suferă. Perso­nalităţile le sunt afectate. Deci, reacţionează printr-un compor­tament distructiv.

Cercetările au demonstrat că atât fetiţele, cât şi bălei i i sunt îmbrăţişaţi şi sărutaţi la fel de mult în primul lor an de viaţă. După aceea, fetiţele primesc, în continuare, aceeaşi can­titate de afecţiune fizică, însă, pe la vârsta de cinci ani, în cazul băieţilor numărul îmbrăţişărilor scade dramatic, la aproape 20% din totalul îmbrăţişărilor primite de fetiţe.

Unii părinţi cred că, dacă îi oferă unui băiat prea multă afecţiune, acesta va deveni un molâu. însă exact opusul este valabil. Băieţii care primesc multe îmbrăţişări şi mângâieri de la părinţii lor, cresc mai puternici, mai virili si mai plini de încredere în sine. Băieţii care primesc mai puţine mângâieri, sau chiar de­loc, de la părinţii lor, cresc, de obicei, cu un sentiment de nesi­guranţă, nu se simt iubiţi şi nu au încredere în ei înşişi.

Există un întreg mod de gândire care spune că mare parte din agresivitatea exagerată pe care băieţii o manifestă atunci când cresc este direct legată de lipsa îmbrăţişărilor şi a contac­tului fizic, în comparaţie cu îmbrăţişările primite de fetiţe. Deşi această idee ignoră rolul testosteronului în a-i face pe băieţi mai agresivi, nu faceţi nici un rău în ce priveşte dezvoltarea fizică, emoţională şi mentală a unui băieţel, dacă îi dăruiţi prea multă căldură fizică în primii lui ani de viaţă.

A treia şi, probabil, cea mai puternică modalitate de a-i arăta unui copil că îl iubiţi cu adevărat, este atenţia focalizată. Pentru a oferi atenţie focalizată este necesar să petreceţi cât mai mult timp cu copilul vostru. Copiii au nevoie să fie cu pă­rinţii. Ei au nevoie să le vorbească părinţilor, să aibă legături cu ei, să le fie în preajmă, pe măsură ce cresc. Ei au nevoie de tim­pul petrecut împreună cu părinţii, aşa cum au nevoie de hrană pentru ca să se dezvolte în mod sănătos.

Dezbaterea referitoare la „calitatea timpului" petrecut cu copilul, în comparaţie cu „cantitatea" lui, pierde din vedere această chestiune. Adevărul este că „timpul calitativ" este o funcţie a „timpului cantitativ". Timpul „de calitate", adică mo­mentele şi experienţele preţioase pe care le împărţiţi cu copiii, vine ca rezultat al petrecerii unei cantităţi mari de timp cu copi­ii. Acest timp nu poate fi înlocuit de nimic.

Nu poţi să spui doar: „Hai să petrecem un timp de calitate împreună!" Trebuie să doreşti să investeşti o mulţime de timp, probabil multe ore, dacă doreşti să te bucuri de momen­tele de calitate care sunt atât de importante în relaţia părinte-copil. Nu există, poate, o cale mai bună de a construi o relaţie de calitate cu copilul vostru, decât aceea de a vă programa perioade lungi şi neîntrerupte de timp, pe care să le petreceţi cu el. Copiii voştri simt nevoia să-şi exprime gândurile şi senti­mentele cuiva care este important pentru ei - iar voi, ca părinţi, ar trebui să fiţi cele mai importante fiinţe din viaţa lor.

Dacă părinţii nu-şi fac timp să stea cu copiii şi să-i asculte, aceştia vor începe să-şi petreacă tot mai mult timp în compania celor de vârsta lor. Ei vor căuta să obţină aprobarea şi accep­tarea lor şi se vor ghida după atitudinile si priorităţile acestora.

Cea mai bună influenţă pe care o puteţi exercita în viaţa adolescenţilor este să fiţi sursa lor principală de iubire, sprijin şi respect, în cazul în care copiii sunt privaţi de iubire şi de spri­jin din partea voastră, capacitatea voastră de a influenţa ati­tudinea copiilor va începe să se diminueze rapid, între voi şi ei se va crea o prăpastie. Vă vor respinge sfaturile, valorile şi per­spectiva voastră despre lume.

**LAUDĂ ŞI ÎNCURAJARE**

Lăudaţi-i şi încurajaţi-i copiii pentru toate lucrurile pozi­tive pe care le fac, chiar dacă sunt mărunte. Lăudaţi iarăşi şi ia­răşi, ceea ce aţi dori ca ei să repete. Lăudaţi-i, pentru a-si clădi respectul de sine şi încrederea în propria persoană.

Atunci când copilul vine de la şcoală cu note de la 7 la 10, lăudaţi-l pentru cele bune şi încurajaţi-l să se străduiască să fie mai bun la materiile la care este mai slab. Lauda este asemeni unui elixir sau tonic pentru sănătatea psihică a copilului. Perso­nalitatea copilului este formată şi clădită de iubirea şi lauda pe care le primeşte de la voi. Când îl lăudaţi şi îl încurajaţi pentru un succes, îl motivaţi să obţină succese şi mai mari - pentru ca, apoi, să fie lăudat şi încurajat şi mai mult.

Lauda sporeşte respectul de sine al copilului si încrederea în propria persoană. Lauda îmbunătăţeşte imaginea pe care copilul o are despre sine. Lauda îl face pe copil să creadă în el însuşi si îi conferă încrederea că poate încerca să facă lucruri mai mari şi mai bune.

**VULNERABILITATEA**

Niciodată să nu folosiţi cu copiii critica distructivă. Ei sunt extrem de vulnerabili la critica de orice fel, care vine din partea voastră, îi sfâşie pe dinăuntru. S-ar putea să nu reacţioneze vizi­bil, însă în şinele lor sunt teribil de răniţi, ori de câte ori sunt criti­caţi de adulţii importanţi din vieţile lor, pentru orice au făcut.

Critica distructivă a distrus mai mulţi oameni decât toate războaiele din istorie. Cele mai multe probleme de personali­tate pe care le avem ca adulţi, au la bază critica distructivă ven­ită din partea unuia dintre părinţi, sau a amândurora. Când, la rândul nostru, ne criticăm copiii, aceştia simt că nu sunt iubiţi, că nu au nici o valoare şi devin nesiguri pe ei. Se simt goi pe dinăuntru. Se simt descurajaţi si abătuţi.

Deseori, părinţii îşi critică odraslele, încercând să le spo­rească, astfel, eficienţa, însă, de fapt, critica distructivă reduce încrederea copiilor în competenţa lor, în valoarea lor ca individu­alităţi. Pe măsură ce concepţia de sine a copilului scade, nivelul său de eficienţă descreşte considerabil. Critica de orice fel poa­te degrada performanţa copilului, până în punctul în care el va refuza adesea să mai facă ceva. Copilul va deveni astfel mai rău - nu mai bun.

lată un sfat minunat pe care Dorothy Noltie ni l-a oferit si pe care fiecare părinte ar trebui să-l memoreze. El se intitu­lează: „Copiii învaţă ceea ce trăiesc" şi sună aşa:

Dacă un copil trăieşte în critică,

El învaţă să condamne.

Dacă un copil trăieşte în ostilitate,

El învaţă să lupte.

Dacă un copil trăieşte în ridicol,

El învaţă să fie timid.

Dacă un copil trăieşte în ruşine,

învaţă să se simtă vinovat.

Dacă un copil trăieşte în toleranţă,

învaţă să fie răbdător.

Dacă un copil primeşte încurajări,

învaţă să aibă încredere în el.

Dacă un copil este lăudat mereu,

învaţă să aprecieze.

Dacă un copil trăieşte în cinste,

El învaţă dreptatea.

Dacă un copil trăieşte în siguranţă,

învaţă să aibă credinţă.

Dacă un copil este aprobat,

învaţă să se placă pe sine.

Dacă un copil trăieşte în acceptare şi prietenie,

Va învăţa să găsească iubirea în lume.

**AMIMTIŢIVĂ SĂ VĂ ÎNTREBAŢI CE ANUME ESTE IMPORTANT**

Ori de câte ori vă confruntaţi cu o situaţie deosebită în care sunt implicaţi copiii voştri, aveţi nevoie, mai mult decât oricând, să puneţi întrebarea: „Ce anume este important aici?" Răspunsul corect este întotdeauna acela că scopul şi rolul vostru adevărat este de a vă creşte copiii cu respect de sine si încredere în propria persoană - şi nu de a avea dreptate. Sco­pul nu este acela de a vă creşte copiii astfel încât ei să se con­formeze aşteptărilor voastre, ci de a-i creşte ca să fie fericiţi, sănătoşi şi cu încredere în sine.

Ascultaţi-vă intuiţia. După ce aţi citit toate cărţile de speci­alitate şi aţi urmat toate sfaturile, veţi constata că intuiţia unul părinte iubitor este aproape întotdeauna superioară tuturor ce­lorlalte informaţii, în adâncul sufletului, veţi simţi întotdeauna ce anume este mai bine pentru copilul vostru. Si, atâta vreme cât fiecare decizie si atitudine este ghidată de iubire, veţi face mereu ceea ce trebuie.

**CUM APAR OAMENI PE SUCCES?**

Dr. David McClelland, de la Harvard, autor al cărţii The Achieving Sodety (Societatea celor care au succes), si-a petre­cut mulţi ani cercetând arta de a fi părinte şi modul în care stilul fiecărui părinte afectează motivaţia copiilor de a realiza ceva. El a constatat că în familie există două trăsături de bază care pro­duc oameni de mare succes- adică băieţi şi fete care încep să realizeze lucruri de valoare, încă de când sunt adolescenţi, sau abia trecui de douăzeci de ani.

**MEDIU DEMOCRATIC**

Prima caracteristică a familiei şi a stilului de a fi părinte care produce oameni de succes este o atitudine democratică. Părerile copiilor sunt solicitate şi respectate, încă de la o vârstă fragedă, copiii sunt încurajaţi să participe la deciziile familiei. Ei sunt întrebaţi ce anume gândesc si ce simt. Părerea lor este studiată cu atenţie. Nu întotdeauna opiniile copiilor sunt ur­mate, însă gândurile şi ideile lor sunt preţuite, întreaga familie îşi face timp să discute şi să ia decizii împreună.

Există puţine lucruri care îl fac pe un copil să se simtă mai bine decât atunci când este tratat de părinţii săi ca o persoană inteligentă, care gândeşte bine. Când vă trataţi copiii ca şi când ar fi importanţi si inteligenţi, veţi fi surprinşi cât de capabili, isteţi şi plini de idei sunt ei cu adevărat.

Deseori, atunci când mă confrunt cu o problemă la ser­viciu, seara la cină i-o explic în termeni simpli Cristinei, care are doisprezece ani, şi îi cer sfatul. Deseori mă surprinde cu intuiţia sa remarcabilă. Vechea zicală: „Adevărul este rostit de gura co­piilor" este valabilă. Uneori, copiii văd situaţiile cu o obiectivi­tate si o claritate ce le lipsesc părinţilor lor. Dacă îi cereţi copilu­lui părerea în orice situaţie, aţi putea fi surprinşi de calitatea răspunsului pe care îl primiţi. Dar cel mai important lucru este că îi cereţi părerea. Acest fapt clădeşte respectul de sine al copilului şi simţul propriei valori. A cere copilului părerea sau sfatul reprezintă un semn care îi arată cât de mult îl respectaţi şi care îi creşte respectul de sine.

**AŞTEPTĂRI POZITIVE**

A doua caracteristică a părinţilor care cresc oameni de succes o constituie „aşteptările pozitive". Tinerii de succes cresc în familii în care părinţii le spun mereu câtă încredere au în ei şi că vor face o treabă bună, astfel încât vor realiza lucruri măreţe în viaţă.

Când îi spuneţi copilului: „Poţi să o faci", sau „Cred în tine", îl încurajaţi să aibă încredere în el însuşi, îl încurajaţi să încerce să realizeze mai mult decât ar face-o în absenţa cuvin­telor de încurajare. Copiii care cresc încurajaţi de aşteptări pozi­tive, reuşesc mai bine în tot ce încearcă să facă.

lată un aspect important. Aşteptările pozitive nu sunt acelaşi lucru cu cerinţele. Mulţi părinţi cred că îşi manifestă aşteptările pozitive când, de fapt, ei nu fac altceva decât să le ceară copiilor să acţioneze la un anumit standard. O cerinţă este întotdeauna asociată cu iubirea condiţionată, cu ideea că, dacă copilul nu se ridică la nivelul aşteptărilor, părinţii îşi vor retrage iubirea şi sprijinul.

Este important să le arătaţi copiilor că, indiferent de ce fac, bine sau rău, îi iubiţi total şi necondiţionat. Când copilul simte că iubirea voastră îi va fi retrasă dacă nu va face ceva bine, va deveni nervos şi nesigur. Chiar şi atunci când copilul face ceva bine, el nu se va bucura pe deplin şi pe lungă durată de succesul său.

**TEMELE ŞI EDUCAŢIA**

Părinţii care cresc tineri de succes au o atitudine specifică faţă de temele de la şcoală, fiind conştienţi de importanţii temelor si a scolii. Ei insistă ca temele pentru şcoală să fie rezolvate în timp util de către copii, în toate studiile pe acest subiect, cel mai important factor care a dus la obţinerea unei performanţe şcolare superioare l-a reprezentat atitudinea pă­rinţilor faţă de procesul de instruire şcolară si implicarea lor în educaţia copiilor.

Un lucru determinant pentru a obţine rezultate bune la scoală îl reprezintă când si unde este făcută tema. în familiile unde au crescut copii de succes, temele erau făcute pe masa din sufragerie, înainte sau după cină, cu televizorul închis şi în prezenţa părinţilor. Părinţii se ofereau să-şi ajute copiii la teme si să se implice ei înşişi în temele copiilor, dacă era necesar.

Pe de altă parte, tinerii cu performanţe slabe provin din case în care părinţii şi-au trimis copiii în camera lor pentru a-şi face temele, acesta fiind singurul interes manifestat de ei faţă de temele pentru acasă. Când copiii sunt trimişi în camera lor pentru a-şi face temele, mesajul pe care îl primesc este că te­mele de acasă - şi, prin urmare, tot ce înseamnă scoală - nu sunt importante. Copiii care până la vârsta de zece ani nu învaţă că trebuie să-şi facă temele, vor fi rareori în stare să obţină rezul­tate bune în întreaga lor pregătire legată de învăţătură.

Dacă doriţi ca la scoală copiii să aibă rezultatele cele mai bune, trebuie să vă implicaţi total în fiecare etapă a educaţiei lor. După cum am spus înainte, viaţa este studiul atenţiei, întotdea­una sunteţi mai atenţi cu ceea ce preţuiţi mai mult. Când sunteţi foarte atenţi la procesul de instruire şi la activităţile şcolare ale copiilor, ei le vor preţui mai mult şi le vor acorda o mai mare atenţie. Dacă ignoraţi temele pentru acasă şi tot ce are legătură cu şcoala, copiii vor recepţiona mesajul că acestea nu sunt im­portante şi, la rândul lor, vor avea tendinţa de a le ignora.

**DEZVOLTAŢI-LE RESPECTUL DE SINE**

Puteţi contribui la dezvoltarea respectului de sine al copi­ilor ,prin a-i învăţa să spună încă de la o vârstă fragedă: „Mă plac!" Puneţi-i să stea în faţa unei oglinzi şi să repete: „Mă plac, mă plac, mă plac". Copiii care au învăţat să-şi dezvolte şi să-şi menţină propriile nivele ale respectului de sine, au concepte de sine mai evoluate decât copiii care nu au făcut-o.

Copiii cu concepte de sine înalte se comportă foarte bine la şcoală. Ei nu se implică în acte de vandalism, nu intră în în­curcături şi nu fac lucruri care să-i facă rău corpului lor. Ei sunt mult mai capabili să reziste la influenţele negative ale priete­nilor şi au caractere mai puternice.

Copiii cu concepte şi respect de sine superioare sunt in­dependenţi în gândire. Sunt mult mai înclinaţi să gândească singuri şi se orientează către succes, realizări şi împlinire perso­nală. Ei sunt mult mai concentraţi asupra valorificării propriului potenţial, decât cum să-şi compenseze deficienţele.

Când un copil consideră că este o persoană deosebită, va judeca mai bine care sunt lucrurile bune pentru el pe ter­men lung. El dezvoltă abilitatea de a nu aştepta neapărat o răs­plată pe termen scurt, pentru a se putea bucura de o răsplată mai mare în viitor.

**CREAŢI UN EXEMPLU BUN**

Dacă doriţi cu adevărat să creşteţi un copil fericit, sănătos şi încrezător în sine, trebuie să creaţi un exemplu bun, care să ofere modelul tipului de persoană care doriţi să devină copilul.

În anii de formare, copiii învaţă, în mare măsură, prin imi­taţie. Ei învaţă urmărindu-vă, ascultându-vă şi imitându-vă cuvin­tele şi comportamentul.

Când deveniţi părinte si vă constituiţi ca model pentru co­pil, nu vă mai puteţi permite luxul de a face si spune orice do­riţi. Trebuie să fiţi mult mai atenţi la comportamentul vostru şi la impactul acestuia asupra copiilor.

Dacă doriţi ca odraslele voastre să crească cu obiceiuri pentru o sănătate bună, trebuie să daţi exemplu, hrănindu-vă cu hrana potrivită şi având în casă alimente sănătoase. Dacă doriţi să-i învăţaţi pe copii să evite băutura, fumatul şi alte obiceiuri (c creează dependenţă, trebuie să daţi un exemplu prin propriul vostru comportament. Dacă doriţi să le insuflaţi copiilor dorinţa să-şi petreacă mai mult timp citind si nu privind la televizor, tre­buie să daţi exemplu, citind cărţi ori de câte ori aveţi posibili­tatea. Dacă doriţi să dezvoltaţi în copii sentimentele de răbdare, calm si stăpânire de sine, trebuie să daţi dovadă că aveţi aceste calităţi, chiar şi în cele mai dificile împrejurări.

Copiii îşi privesc întotdeauna părinţii ca pe exemple de comportament şi a fi un model bun poate avea o influenţă mai mare decât aproape orice altceva ce aţi putea face pentru ei.

**IUBIŢI-VĂ PARTENERUL DE VIAŢĂ**

Probabil că cel mai bun lucru pe care un bărbat poate să-l facă pentru copiii săi, este să le iubească mama. Probabil cel mai bun lucru pe care o mamă poate să-l facă pentru copiii săi, este să le iubească tatăl. Copiii învaţă despre iubire, atunci când cresc într-o casă în care iubirea este exprimată şi împărtă­şită liber. Observând dragostea dintre părinţii lor, ei învaţă să devină adulţi afectuoşi.

Poate că aţi fost crescuţi de părinţi care nu au fost con­ştienţi de unele dintre aceste lucruri. E posibil ca ei să fi făcut multe greşeli în privinţa voastră, mai ales faptul că au folosit critica distructivă. Probabil că nu v-au oferit niciodată dragostea şi afecţiunea de care aţi avut nevoie.

Suntem fiinţe supuse obiceiurilor. Tendinţa naturală este să procedaţi cu copiii în aceleaşi mod în care au procedat şi pă­rinţii voştri. Faceţi aceleaşi greşeli. Faceţi aceleaşi lucruri du­reroase şi vă pare rău după aceea. Dar niciodată nu e prea târ­ziu. Dacă aveţi obiceiul de a folosi critica distructivă cu copiii voştri, există ceva ce puteţi face chiar acum pentru a remedia situaţia şi pentru a reclădi în ei sentimentul propriei valori.

**RETRAGEŢI-VĂ CUVINTELE**

Staţi şi vorbiţi cu copiii voştri. Apoi, respiraţi adânc şi scuzaţi-vă pentru critica distructivă, sau pentru pedepsele fizice la care i-aţi supus. Spuneţi-le că vă pare rău pentru tot ceea ce aţi spus sau aţi făcut vreodată - lucruri care i-au rănit, sau i-au fă­cut să se simtă prost.

Una dintre cele mai mari nemulţumiri ale copiilor de toa­te vârstele este aceea că părinţii lor nu spun niciodată: „îmi pa­re rău", sau „lartă-mă" pentru greşelile pe care le-au făcut, sau pentru lucrurile dureroase pe care le-au spus sau le-au făcut. Copiii sunt foarte sensibili la dreptate şi corectitudine. Ei se simt furioşi şi răniţi când percepea au fost trataţi incorect, sau acu­zaţi pe nedrept, dintr-un motiv sau altul. Dacă nu este rezol­vată, această mânie poate să persiste ani întregi.

Pentru voi, scopul ca să le cereţi scuze copiilor este ară­taţi că acceptaţi întreaga responsabilitate pentru tot ceea ce aţi făcut sau spus. Când vă cereţi scuze, demonstraţi copiilor că sunteţi fiinţe umane, că nu sunteţi perfecţi. Le arătaţi că aveţi caracterul şi curajul de a admite că aţi greşit. Mulţi părinţi refuză să-şi ceară iertare de la copiii lor, deoarece se tem că aceştia nu-i vor mai respecta. Ei cred că trebuie să le arate copi­ilor că sunt infailibili, pentru că, altfel, aceştia vor profita de ei. Se tem că a-ţi cere iertare este un semn de slăbiciune. Ego-urile lor sunt atât de slabe, încât nici nu se gândesc să o facă.

Totuşi, adevărul este exact invers. Când îi cereţi iertare copilului, faceţi ca dragostea şi respectul lui faţă de voi să crească. Sporiţi posibilitatea ca el să coopereze cu voi în viitor. Dacă nu vă cereţi scuze atunci când greşiţi, copilul devine fu­rios şi plin de resentimente şi veţi scădea în ochii lui.

Când îi cereţi iertare copilului, înlăturaţi povara vinei, a negativităţii şi a lipsei de valoare, care au apărut datorită criticii distructive din trecut. Cerându-vă scuze pentru comportamen­tul vostru şi recunoscând că aţi greşit, vă eliberaţi copiii. Rezul­tatele acţiunii de a cere scuze, de a spune: „îmi pare rău pen­tru ceea ce am spus si am făcut" sunt imediate şi uimitoare.

Mulţi părinţi şi-au văzut copiii transformându-se pesto noapte, prin simplul fapt că au stat de vorbă cu ei şi au mărturisit: „îmi pare rău pentru tot ce am făcut si am spus - pentru ceea ce te-a rănit în vreun fel sau altul".

Copiii care de luni, sau chiar ani de zile erau inabordabili, distanţi şi înstrăinaţi de părinţii lor, s-au împăcat cu aceştia, ime­diat ce părinţii au avut curajul şi tăria de caracter să-şi asume responsabilitatea si să-şi ceară scuze.

După ce vă cereţi scuze, promiteţi că nu veţi mai utiliza niciodată critica distructivă. Daţi voie copiilor să vă reamin­tească acest lucru, atunci când greşiţi uneori. De acum înainte, atunci când vă uitaţi promisiunea, atunci când spuneţi ceva la nervi, imediat cereţi-vă iertare, spunând: „îmi pare rău".

Copiii sunt foarte flexibili. Ei au nevoie şi îşi doresc atât de mult dragostea si respectul părinţilor lor, încât întotdeauna vor uita şi vor ierta. Odată ce aţi cerut iertare unui copil şi el vă iartă, totul este uitat. Copilul se va simţi eliberat, asemeni unui pri­zonier căruia i se dă drumul. Si voi vă veţi simţi la fel de uşuraţi.

Atunci când le cereţi iertare copiilor, le daţi permisiunea de a recunoaşte că şi ei fac greşeli. Ei nu trebuie să investească o cantitate enormă de energie emoţională pentru a se ascunde şi apăra, aşa cum fac majoritatea adulţilor. Când aţi demonstrat că aveţi curajul şi tăria de caracter de a vă recunoaşte greşelile, daţi un exemplu care inspiră curaj si tărie de caracter copiilor. Ei înţeleg că, pentru a fi acceptaţi, nu trebuie să fie perfecţi. Ei sunt valoroşi şi apreciaţi exact aşa cum sunt.

Relaţia de cea mai lungă durată pe care o veţi avea vre­odată, va fi cu copiii voştri. Această relaţie va dura atât timp cât veţi trăi. Dacă vă trataţi copiii cu dragoste, răbdare şi înţelegere, veţi culege roadele, în fiecare zi din viaţa voastră.

**UN SCURT REZUMAT**

În primul rând, rolul cel mai important ca părinte este de a vă creşte copiii cu mult respect faţă de sine şi încredere în propria persoană. Acestea îi vor pregăti pentru fericire şi suc­cese când vor deveni adulţi.

În al doilea rând, copiii au o nevoie continuă de dragos­te, aprobare şi acceptare necondiţionată din partea părinţilor. Aceasta este cerinţa de bază pentru o dezvoltare sănătoasă.

Dacă nu le primesc, vor căuta aceste lucruri toată viaţa.

În al treilea rând, spuneţi zilnic copiilor că îi iubiţi - atât prin cuvinte, cât şi prin gesturi. Oferiţi-le priviri pline de iubire, îmbrăţişări afectuoase şi atenţie mărită. Petreceţi-vă mult timp cu ei, duceţi-i la plimbări, la filme, în excursii şi la restaurant. Nimic nu le spune mai limpede cât de mult îi iubiţi, decât fap­tul că petreceţi mult timp împreună.

în al patrulea rând, creaţi-le un mediu propice succesului, implicându-vă în educaţia şi în instruirea lor şcolară. Aşteptaţi-vă cu încredere că vor face tot ce le stă în putinţă. Spuneţi-le că aveţi încredere în ei. Apreciaţi-le ideile şi încurajaţi-i să participe la viaţa de familie cu gândurile si sentimentele lor. Trataţi-i cu respect şi ei se vor respecta pe ei înşişi.

În al cincilea rând, nu uitaţi că sunteţi modelul principal pentru copiii voştri. Copiii, conştient sau nu, de-a lungul vieţii, vor căuta să fie asemeni vouă şi îi vor trata pe ceilalţi la fel cum îi trataţi voi pe ei. Dacă vă trataţi copiii cu bunătate, răbdare, iu­bire, respect şi aprobare, ei vor deveni fiinţe umane care func­ţionează perfect şi îşi pun în valoare potenţialul. Nu puteţi cere mai mult de atât şi nu ar trebui să vă mulţumiţi cu mai puţin.

întrebaţi-vă cum ar fi să fiţi propriul vostru copil. Puneţi-vă în locul copilului, sau copiilor, şi apoi evaluaţi-vă ca părinte. Care vă sunt calităţile şi slăbiciunile? Ce faceţi bine şi ce faceţi rău? Care sunt lucrurile pe care le faceţi şi care îi determină să crească cu un respect de sine mai scăzut decât aţi dori? Ce aţi putea face, începând de azi, pentru a fi un părinte mai bun si mai iubitor?

**EXERCIŢIU PRACTIC**

Întrebaţi-vă copiii dacă există ceva ce ei cred că aţi putea face pentru a fi părinţi mai buni. întrebaţi-i dacă nu le place ceva din ceea ce faceţi. Ascultaţi-le cu atenţie răspunsurile si observaţiile. Nu-i întrerupeţi, nu vă explicaţi şi nu vă apăraţi. Faceţi o pauză, înainte de a răspunde.

Pentru a fi siguri că aţi înţeles, întrebaţi, ceva de genul: „Ce vrei să spui cu asta?", sau „De exemplu?"

Răspundeţi, parafrazând cele spuse de către copii. La sfârşit, angajaţi-vă că veţi face ceva în legătura cu ce v-au spus. Cuvintele lipsite de acţiune nu sunt credibile.

Puteţi deveni părinţi minunaţi, luând decizia de a fi ast­fel si punând în practică ceea ce aţi învăţat în acest capitol si în această carte. Aceasta este, probabil, cea mai importantă deci­zie pe care aţi luat-o vreodată şi cea care vă aduce şi cea mai minunată răsplată.

CAPITOLUL 12 **MĂIESTRIA SUPREMĂ: PUTEREA IUBIRE**

Când eram adolescent, înainte să plec în lume, am petre­cut multă vreme gândindu-mă la sensul vieţii. „De ce sunt aici? Care este scopul vieţii? Care este sensul existenţei? Cine sunt? De unde vin? încotro mă îndrept?" Sunt sigur că fiecare, la un moment dat, s-a întrebat care este sensul existenţei sale indi­viduale în această lume.

Încă de tânăr, ajunsesem deja la concluzia că iubirea este cel mai important lucru din lume. într-o perioadă de opt ani, am călătorit în mai mult de 80 de ţări, am avut diferite ser­vicii, am învăţat limbi străine si am trăit situaţii diferite. Tot tim­pul am simţit că iubirea este cel mai important lucru din lume.

Din când în când, întreb câte o persoană, care crede că este cel mai important lucru din viaţă. Cred că-ţi poţi da seama de cât de matură emoţional este o persoană, în funcţie de răspunsul pe care-l dă la această întrebare. După părerea mea, singurul răspuns corect este iubirea. Am pus această întrebare unor oameni de succes, politicieni, personalităţi din lumea afa­cerilor şi altora din toate categoriile sociale şi am constatat că până şi persoanele cele mai materialiste admit, în sufletul lor, că iubirea este mai importantă decât orice altceva.

În Capitolul 1, am definit succesul ca un amestec de şap­te ingrediente diferite. Fiecare dintre aceste ingrediente este influenţat de cantitatea de iubire pe care o are o persoană în suflet pentru ea şi pentru restul lumii.

**TOTUL DEPINDE DE IUBIRE**

Aveţi linişte interioară, în măsura în care vă iubiţi pe voi înşivă si îi iubiţi pe ceilalţi. Aveţi nivele ridicate de sănătate si energie, în măsura în care vă iubiţi pe voi, vă acceptaţi şi primiţi iubire şi acceptare de la ceilalţi. Aveţi relaţii de iubire, în măsura în care vă iubiţi si vă exprimaţi iubirea faţă de alţii, în multe ca­zuri, iubirea este esenţială gradului vostru de reuşită financia­ră. Practic, toţi cei care au ajuns milionari prin propriile puteri, fac ceea ce iubesc să facă. în măsura în care vă iubiţi propria persoană şi ceea ce faceţi, vă veţi stabili scopuri si idealuri înal­te, stimulatoare şi valoroase, pe care vă străduiţi să le împliniţi. Iubirea şi acceptarea de sine vă ajută să ajungeţi la o mai mare cunoaştere şi înţelegere de sine. în cele din urmă, veţi avea realizări de durată si veţi reuşi să evoluaţi şi să vă exprimaţi per­sonalitatea, în măsura în care vă iubiţi şi vă acceptaţi pe voi înşivă şi pe ceilalţi, în mod necondiţionat.

**RAPORTAREA IUBIRII LA „LEGI”**

Sunteţi o fiinţă mentală. Aproape tot ceea ce vi se întâm­plă este o consecinţă a modului vostru de a gândi. Dacă vă schimbaţi sau vă îmbunătăţiţi calitatea gândirii, vă schimbaţi şi îmbunătăţiţi automat calitatea vieţii. Câteva dintre legile men­tale prezentate în această carte, sunt legate de importanţa iubi­rii şi de dezvoltarea unei personalităţi sănătoase. Ele fac parte din realizarea ţelurilor şi aspiraţiilor care merită să fie împlinite.

*Legea credinţei* afirmă că, orice credeţi din tot sufletul, devine realitate. Dacă vă iubiţi şi vă respectaţi şi dacă vă consi­deraţi capabili de a împlini lucruri măreţe, este mai mult ca si­gur că veţi reuşi mai mult decât dacă v-aţi îndoi de propriul potenţial, sau dacă nu aţi crede în el.

*Legea aşteptărilor* afirmă că orice aşteptaţi cu încredere devine o profeţie a propriei împliniri. Dacă aşteptaţi tot ce este mai bun de la voi şi de la alţii - ceea ce reprezintă expresia na­turală a unei atitudini pline de iubire - veţi fi rareori dezamă­giţi. Veţi obţine mult mai mult din lucrurile pe care le doriţi, da­că aşteptaţi încrezători să vi se întâmple lucruri bune şi dacă vă comportaţi corespunzător.

*Legea atracţiei* afirma că atrageţi, invariabil, în viaţă per­soane si împrejurări în armonie cu gândurile voastre predomi­nante. Când aveţi gânduri bune şi afectuoase pentru voi şi pen­tru ceilalţi, atrageţi către voi persoane bune şi afectuoase. Acestea fac ca viaţa voastră să devină o bucurie şi o umplu de fericire. Ele vă asigură împlinire profesională şi satisfacţie în relaţiile personale.

*Legea concordanţei* afirmă că, lumea exterioară este o reflectare a lumii interioare. Dacă aveţi o fire bună, amabilă si iubitoare, lumea exterioară, a relaţiilor, a sănătăţii şi a succesu­lui material, va fi marcată de sănătate, fericire şi prosperitate.

Legea concentrării afirma ca orice asupra căruia vă con­centraţi intens, creste. Dacă aveţi mereu gânduri pline de iubire faţă de voi si de ceilalţi, veţi face să „înflorească" relaţii mai afectuoase în toate domeniile vieţii.

*Legea substituţiei* spune că puteţi înlocui un gând nega­tiv, cu unul pozitiv. Când selectaţi atent conţinutul mintii voas­tre conştiente şi vă concentraţi gândurile pe iubire, răbdare, to­leranţă şi iertare, nu faceţi decât să alungaţi gândurile negative care vă tulbură pacea interioară, vă subminează sănătatea si energia şi vă prejudiciază relaţiile.

Iubirea ne învaţă principiul non-rezistenţei. Biblia spune: „Nu judeca, pentru ca să nu fii judecat" si „Roagă-te pentru duşmanul tău". Atunci când răspundeţi furiei şi negativismului cu iubire şi bunătate, nu numai că vă păstraţi integritatea emo­ţională si menţineţi o atitudine mentală pozitivă, ci îi ajutaţi si pe ceilalţi.

Nimic nu surprinde mai mult o persoană, decât ca cine­va cu care s-a comportat urât să-i răspundă cu amabilitate, cur­toazie şi bunătate. Acest fapt o eliberează, făcând-o să renunţe l.i atitudinea critică si să devină o persoană mai bună.

Legea activităţii supraconstientului afirmă că orice gând, plan, ţel sau idee pe care o păstraţi permanent în minte va fi transformată în realitate de supraconştient. Puteţi avea o viaţă minunată, plină de fericire, relaţii pline de iubire, sănătate, energie şi bucurii, gândindu-vă continuu la lucrurile pe care le doriţi cu adevărat şi alungând din minte lucrurile pe care nu le doriţi.

**RĂSPUNSUL ESTE IUBIREA**

Iubirea este întotdeauna răspunsul. Singurul lucru pe care nu-l puteţi avea niciodată îndeajuns este iubirea. Niciodată nu veţi avea destulă iubire pentru voi şi niciodată nu puteţi dă prea multă iubire celorlalţi. Lipsa de iubire, sau reţinerea ei, stă la baza celor mai multe probleme personale şi de comporta­ment. Iubirea nu numai că este răspunsul, ci este şi tratamen­tul pentru cele mai multe dintre probleme vieţii.

Oricare ar fi convingerea religioasă a cuiva, este greu să nege adevărul universal al multor învăţături biblice. Unul dintre cele mai frumoase pasaje ale Noului Testament este: „Dumnezeu este iubire şi cel ce rămâne în Dumnezeu, rămâne în iubire şi Dumnezeu rămâne în el".

Se mai spune: „Nu există frică în iubire, iar iubirea per­fectă alungă frica".

Aceste cuvinte sunt importante pentru ca, cea care fură cel mai mult fericirea oamenilor este, şi a fost mereu, frica de orice fel - frica de eşec, frica de respingere, frica de a nu fi criti­cat, frica de a nu pierde iubirea sau respectul cuiva, frica de boală, frica de a nu ne ridica la nivelul aşteptărilor celorlalţi şi frica generalizată de a nu fi suficient de buni.

Singurul mod de a vă împlini potenţialul ca fiinţe umane este, să diminuaţi treptat rolul pe care frica îl are în viaţa şi în deciziile voastre, ţelul şi idealul vostru, trebuie să fie acela de a ajunge în punctul în care nu vă mai este teamă de nimic.

Când eliminaţi teama, aveţi completă încredere în voi în­şivă şi, întreaga lume vi se deschide în faţă.

Doar Iubirea este aceea care alungă frica şi, în cele din urmă, o elimină din viaţa voastră.

**INCEPUTUL ESTE IUBIREA DE SINE**

Stima şi respectul de sine sunt calităţile de bază ale unei personalităţi cu adevărat sănătoase. Tot ceea ce faceţi pentru a vă mări respectul de sine contribuie la a vă face fericiţi. Indife­rent cât de scăzut este respectul de sine atunci când începeţi, puteţi să-l măriţi treptat, pas cu pas, făcând unele dintre lu­crurile despre care am vorbit în această carte.

Vă puteţi adresa, în permanenţă, cuvinte pozitive. Vă pu­teţi vizualiza drept cea mai bună persoană care puteţi fi. Vă pu­teţi umple mintea cu mesaje pozitive de speranţă si inspiraţie. Vă puteţi asocia cu oameni fericiţi, optimişti, care au ţeluri în viaţă. Puteţi să vă organizaţi fiecare domeniu al vieţii, ca să vă insuflaţi continuu sentimente bune faţă de voi înşivă.

Cu cât vă plăceţi şi vă iubiţi mai mult propria persoană, cu atât mai mult îi veţi piăcea şi îi veţi iubi pe ceilalţi. Cantitatea de iubire şi respect pe care o aveţi pentru ceilalţi, si ei pentru voi, este direct proporţională cu cantitatea de iubire pe care o aveţi faţă de voi înşivă.

*Legea reversibilităţii* afirmă că, aşa cum sentimentele conduc la acţiuni - la rândul lor, si acţiunile conduc la senti­mente. Dacă faceţi si spuneţi lucruri compatibile cu iubirea de sine, nu va dura mult şi chiar veţi începe să aveţi sentimente pozitive si pline de iubire faţă de propria persoană.

Dacă faceţi şi spuneţi lucruri compatibile cu rezultatele pe care le doriţi, ele se vor materializa în jurul vostru. Dragos­tea este catalizatorul care activează ce este mai bun în voi, în oamenii şi situaţiile din jurul vostru.

Singura măsură adevărată a credinţelor voastre sunt acţi­unile proprii. Nu contează ceea ce spuneţi, dorit sau speraţi, ci ceea ce faceţi efectiv.

Acţiunile contează - nu cuvintele.

Există câteva lucruri specifice pe care le puteţi face si care, combinate, să vă clădească în voi stima şi respectul de sine care face ca totul să fie posibil.

**UŞA SPRE REGATUL REALIZĂRII PERSONALE**

În primul rând trebuie sa vă acceptaţi necondiţionat - indiferent de ceea ce aţi făcut, sau nu, în trecut. Puteţi să faceţi o analiză si să vă apreciaţi trăsăturile si calităţile voastre speciale. Puteţi să evidenţiaţi punctele bune si să ignoraţi domeniile în care se poate să nu fiţi la fel de buni ca alţii. Puteţi să vă plăceţi si să vă respectaţi aşa cum sunteţi, şi nu aşa cum aţi dori să fiţi într-o zi. Baza respectului de sine este acceptarea de sine.

În al doilea rând, clădiţi-vă respectul de sine şi simţul pro­priei valori, asumându-vă întreaga responsabilitate pentru viaţa voastră şi pentru consecinţele tuturor acţiunilor voastre. Atunci când deveniţi o persoană care se bazează pe propriile puteri şi care îşi asumă pe deplin responsabilitatea, refuzaţi să învinuiţi sau să criticaţi pe alţii, ori să găsiţi scuze pentru lucrurile din viaţă care nu vă plac. Acţionaţi asupra acelor domenii în care sunteţi nefericiţi, în loc să vă risipiţi energiile creatoare inven­tând scuze, sau învinuindu-i pe alţii pentru situaţia în care vă aflaţi. O atitudine de înaltă responsabilitate constituie o parte fundamentală a unui respect de sine superior, a iubirii de sine şi a eficienţei personale. Fiecare dintre ele interacţionează şi se întăresc reciproc.

În al treilea rând, stabiliţi-vă obiective care merită să fie atinse, însăşi actul de a fixa un scop înalt vă sporeşte respectul de sine. Vă îmbunătăţeşte conceptul de sine. Numai o persoa­nă care se place şi care are încredere în ea însăşi îşi va stabili, de la bun început, un ţel superior. Notarea scopurilor pe hârtie, vă face să vă plăceţi şi să aveţi o şi mai mare încredere în voi. însăşi fixarea ţelului este punctul de plecare pentru a deveni tipul de persoană pe care o doriţi. Ea demonstrează o atitudine prin care vă asumaţi responsabilitatea şi este cheia care vă per­mite să preluaţi controlul asupra vieţii voastre, făcându-vă să vă simţiţi grozav de bine în ceea ce vă priveşte.

În al patrulea rând, pentru a clădi respectul de sine este nevoie să aveţi foarte mare grijă de voi din punct de vedere fizic. Când mâncaţi sănătos, alimente hrănitoare, dormiţi sufi­cient şi practicaţi regulat exerciţii fizice, nu se poate să nu vă simţiţi mult mai bine. Cu cât vă îngrijiţi mai mult cu atât mai mult va creşte respectul şi dragostea pentru propria persoană. Acest sentiment se extinde şi asupra relaţiilor cu ceilalţi. Când vă purtaţi bine cu voi înşivă, vă purtaţi bine şi cu ceilalţi.

Într-al cincelea rând, care este probabil şi cea mai rapidă cale pentru a spori stima de sine, este să repetaţi încontinuu: „Mă plac, mă plac, mă plac"- de la 50, la 100 de ori pe zi, până când vă introduceţi acest mesaj adânc în subconştient, în cele din urmă, mintea subconştientă acceptă că această comandă este formula cu care operaţi voi. Apoi, veţi observa diferenţa. Limbajul trupului, atitudinea, expresia feţei, tonul vocii vi se vor schimba în bine. Vă veţi simţi mai optimişti şi mai entuziaşti în tot ceea ce faceţi. Veţi fi „programaţi" să vă simţiţi bine cu pro­pria voastră persoană.

**TREI TIPURI DE IUBIRE**

Grecii antici au împărţit iubirea în trei categorii diferite. Au denumit prima categorie, Eros. Aceasta se referă la iubirea de sine. Cei mai mulţi oameni nu pot trece niciodată dincolo de această preocupare faţă de ei înşişi şi faţă de propriile sen­timente, când e vorba de iubire. Cauza esenţială a eşecului şi nefericirii în viaţă este respectul de sine scăzut. Din cauza unui respect de sine redus, mulţi devin total preocupaţi de ei înşişi şi de propriile sentimente, fără să mai ţină seama de senti­mentele celorlalţi. Ei sunt fixaţi la nivelul Eresului, în cazurile extreme de nevroză şi psihoză, ei devin complet incapabili să ia în considerare sentimentele celor din jur.

A doua formă de iubire se numeşte Filia. Aceasta se referă la iubirea pentru ceilalţi. Odată ce o persoană se iubeşte pe sine, tendinţa naturală este să-şi reverse iubirea şi atenţia şi asupra celorlalţi. Acesta este un indiciu al unei persoane sănă­toase şi fericite.

Ori de câte ori vă simţiţi deosebit de bine în ceea ce vă priveşte, veţi avea o atitudine de bunătate, răbdare şi prietenie faţă de ceilalţi - chiar si faţă de necunoscuţi. Ori de câte ori vă simţiţi binecuvântaţi într-un fel sau altul, veţi dori instinctiv şă-i ajutaţi pe cei mai puţin norocoşi decât voi. Iubirea de sine vă determină să fiţi generoşi şi să puneţi suflet în tot ceea ce faceţi.

A treia şi cea mai înaltă formă de iubire, conform grecilor antici, este Charls, de la care provine termenul de carismatic.

Charisse referă la iubirea universală, la iubirea pentru în­treaga omenire - şi este cea mai rară formă de iubire. Există foarte puţini oameni care se pot ridica la acest nivel de dezvol­tare personală. Mulţi dintre cei mai mari oameni care au trăit vreodată - ca lisus Christos, Buddha şi Sf. Francisc de Assisi - au fost renumiţi pentru uimitoarea lor capacitate de a iubi atât de intens pe toată lumea. Aceste personalităţi care au iubit atât de mult oamenii au avut un impact pozitiv mult mai mare în istorie, decât toţi regii şi conducătorii care au trăit vreodată.

**A TRANSFORMĂ LUMEA**

lisus din Nazareth este numit „Apostolul iubirii". Creştinii îl consideră pe lisus omul perfect, cel care îşi revarsă iubirea to­tală şi necondiţionată asupra tuturor oamenilor, chiar şi în îm­prejurările cele mai grele şi mai dureroase. El este modelul sau idealul de iubire perfectă, la care aspiră mulţi oameni, în decur­sul vieţii lor.

Prinţul Siddhartha, Gautama Buddha, care a fondat budis­mul în secolul al Vl-lea î. Ch., continuă să inspire milioane de oameni, datorită naturii sale extrem de iubitoare şi a învăţătu­rilor lui despre cum să ne depăşim temerile şi să obţinem ilu­minarea.

Sf. Francisc de Assisi este celebru pentru faptul că a expri­mat o iubire nemărginită faţă de păsări, animale, flori şi chiar faţă de cei mai mici viermi şi gândaci. De-a lungul generaţiilor, acest nivel de iubire necondiţionată pentru toate fiinţele vii, l-a transformat pe Sf. Francisc de Assisi într-un model şi un erou pentru milioane de oameni.

Dr. Albert Schweitzer din Africa, pe care l-am cunoscut şi cu care am lucrat în 1965, este recunoscut ca fiind, poate, cel mai mare umanitarist al secolului al XX-lea. Filozofia sa de bază a fost numită „veneraţie pentru viaţă". El a trăit şi practicat această filozofie timp de mai bine de cincizeci de ani, dedicân-du-se nevoilor oamenilor din Africa Centrală. Exemplul lui i-a in­spirat pe milioane de oameni din lumea întreagă.

În zilele noastre, Maica Tereza din Calcutta a devenit, poate, cea mai respectată persoană din lume. Ea a avut un im­pact uriaş asupra inimilor şi minţilor a milioane de oameni, da­torită iubirii sale necondiţionate pentru săracii şi bolnavii din Cal­cutta, India. Odată, când a fost întrebată cum se face că Misio­narii Milei păreau atât de fericiţi în timp ce-şi îndeplineau sar­cinile de a aduce mângâiere oamenilor bolnavi în fază termina­lă, ea a spus că fiecare misionar crede în cuvintele spuse de iisus, din Evanghelia după Matei: „Adevărat zic vouă, ceea ce faceţi fraţilor mei, Mie îmi faceţi".

**A IUBI ESTE UN VERB ACTIV**

A iubi este un verb activ. Iubirea nu este doar ce simt/ti, ea este ceva ce faceţi. De fapt, datorită Legii reversibilităţii, ori de câte ori aveţi o atitudine plină de iubire faţă de altcineva, vă adânciţi şi intensificaţi sentimentul de iubire faţă de acea per­soană. Acţiunea făcută din iubire si bunătate, generează senti­mente de iubire şi bunătate.

Aşa cum acţionaţi pentru a vă îndrăgosti, tot aşa puteţi să acţionaţi pentru a reveni la sentimente de iubire, chiar dacă simţiţi că iubirea pe care aţi avut-o anterior s-a diminuat sau a dispărut.

Cuvântul grecesc pentru aceasta este „Praxis". Praxis înseamnă practicarea acţiunii care însoţeşte emoţia - cea care, de fapt, creează emoţia însăşi.

Puteţi să reveniţi la iubire, tratându-l pe celălalt exact ca şi cum aţi fi foarte îndrăgostiţi de el. Puteţi să menţineţi iubirea în cadrul relaţiei, comportându-vă cu partenerul exact ca în perioada când vă făceaţi curte, sau ca atunci când v-aţi simţit cel mai îndrăgostit Dacă continuaţi să vă comportaţi astfel pe tot parcursul relaţiei, veţi menţine sentimentele de iubire care v-au unit. Dar dacă o persoană uită şi începe să creadă că totul i se cuvine de la sine, ori dacă încetează să mai facă lucrurile care înseamnă iubire şi o demonstrează, sentimentele de iubire se pot diminua şi pot apărea probleme.

**CHEIA FERICIRII**

Cele mai fericite persoane sunt acelea care caută mereu modalităţi de a-şi exprima iubirea, bunătatea si afecţiunea faţă de cei din jurul lor. Nu numai că sunt cei mai iubiţi si respectaţi de ceilalţi, dar ei sunt si cele mai sănătoase si mai binecuvân­tate dintre toate fiinţele umane, lată un poem superb, scris de Leigh Hunt, intitulat „Abou Ben Adhem":

Abou Ben Adhem (fie-i tribul lăudat!)

Se trezi într-o noapte dintr-un vis profund de pace,

Şi, în raza lunii, văzu în încăpere,

îmbogăţind-o cu a sa splendoare, de crin îmbobocit,

Un înger, ce-n Cartea de aur scria;

Pacea profundă din juru-i 1-a încurajat pe Adhem,

Şi a-ntrebat prezenţa din încăpere:

„Ce scrii acolo?" Viziunea şi-a ridicat capul

Şi, cu o privire ce cânta în dulci acorduri,

I-a răspuns: „Numele celor care-L iubesc pe Tatăl".

„Al meu e scris acolo?", întrebă Abou. „Nu, nu este",

Răspunse îngerul. Abou, spuse cu o vocea slabă,

Dar liniştită: „Te rog, atunci, de poţi,

Scrie-mă ca pe unul ce-i iubeşte pe semenii săi".

îngerul a scris si a dispărut. A venit din nou,

în următoarea noapte, învăluit în mare lumină,

Şi-i arătă numele celor pe care

Dragostea de Dumnezeu i-a binecuvântat.

Iată! Numele lui Ben Adhem se află în fruntea listei.

**SEMĂNATUL ŞI CULESUL**

Niciodată nu puteţi avea mai multă iubire pentru voi înşivă, decât cea pe care o exprimaţi faţă de ceilalţi. Iubirea creste doar împărtăşind-o - si singurul mod în care puteţi avea mai multă iubire pentru voi, este să o dăruiţi. Cu cât dăruiţi mai mult, cu atât veţi avea mai multă iubire, în acelaşi mod, cu cât dăruiţi mai puţină iubire, cu atât mai puţină veţi avea pentru voi înşivă. Dacă nu vă exprimaţi iubirea deloc, vă veţi interioriza şi veţi deveni furioşi, critici şi nefericiţi.

Antidotul pentru sentimentele de teamă, îndoială si res­pectul de sine scăzut este să găsiţi pe cineva care are nevoie de ajutorul vostru, cineva faţă de care să vă puteţi exprima iu­birea. Cel mai bun tratament pentru nefericire este să faceţi fericit pe altul.

în cazul celor mai mulţi oameni, lucrurile stau invers. Când se simt nefericiţi sau neiubiţi, ei consideră că soluţia este ca altcineva să-i facă fericiţi, să-i iubească si să le rezolve proble­mele. Totuşi, iubirea este ceva ce faceţi voi înşivă. Iubirea este exprimată prin atitudinea pozitivă şi constructivă faţă de alţi oameni. Dacă exersaţi pentru a vă exprima iubirea, nu veţi avea probleme să primiţi iubire şi, cu timpul, să vă umpleţi viaţa cu ea. Controlaţi cantitatea de iubire pe care o aveţi în viaţă, prin cantitatea de iubire pe care o dăruiţi celorlalţi. Fiţi generoşi!

Elizabeth Barrett Browning a scris una dintre cele mai fru­moase poezii de dragoste concepute vreodată. De mulţi ani, ea este una dintre poeziile mele preferate şi se numeşte: „Cum te iubesc eu?"

Cum te iubesc? Stai să număr în câte feluri!

Te iubesc cât de adânc, cât de departe şi cât de sus

Poate ajunge sufletul meu, când simte că nu mai vede

Marginea Fiinţei şi a Graţiei ideale.

Te iubesc atât cât este nevoia liniştită a fiecărei zi 111,

De când e luminată de razele soarelui şi până ce se

aprinde candela,

Te iubesc nelimitat, aşa cum oamenii năzuiesc

după Dreptate;

Te iubesc cu puritate, aşa cum ei refuză Linguşeala.

Te iubesc cu toată pasiunea pe care am pus-o

în jalea mea de demult şi cu toată credinţa copilăriei.

Te iubesc cu o iubire ce o credeam pierdută

Odată cu sfinţii mei pierduţi - te iubesc cu respiraţia,

Zâmbetele, lacrimile întregii mele vieţi! -

Şi, dacă Dumnezeu va alege să fie aşa,

Te voi iubi mai mult, după moarte.

De-a lungul anilor, cei mai înţelepţi oameni au ajuns la concluzia că nimic nu este mai important decât iubirea, întru­cât sunteţi o persoană responsabilă, este la latitudinea voastră să vă îmbunătăţiţi calitatea vieţii, intensificând şi îmbunătăţind modul în care exprimaţi iubirea şi bunătatea faţă de oamenii din jurul vostru.

**NEGAŢIVISMUL ESTE UN OBSTACOL**

Cele mai mari obstacole în calea trăirii şi exprimării iubirii sunt emoţiile negative - în special cele de teamă, furie, vino­văţie şi resentiment. Aproape oricine are sentimente negative faţă de cineva care l-a rănit în trecut. Multe persoane au resen­timente si sunt furioşi pe părinţii lor, timp de patruzeci-cincize-ci de ani, sau chiar până mor. Este ceva obişnuit să ai resenti­mente faţă de cei cu care ai avut relaţii sau căsnicii eşuate. Deseori, o slujbă fără succes, sau o asociere de afaceri care eşuează generează aceste emoţii negative. Dacă o persoană se agaţă de aceste sentimente şi le hrăneşte, le menţine treze an după an, mult timp după ce incidentul a avut loc.

**ELIBERAŢI-VĂ**

Puteţi să vă curăţaţi mintea şi sufletul de negativismul pe care l-aţi acumulat în timp, acţionând în mod categoric: iertaţi-i complet pe toţi cei care v-au făcut rău, în vreun fel sau altul.

Uşa care vă deschide o viaţă de iubire şi bucurie este ier­tarea. Capacitatea de a-i ierta fără reţineri pe ceilalţi şi de a alunga durerea provocată de ei, este semnul real al unei perso­nalităţi pe deplin dezvoltată, caracterizată prin integritate, curaj şi caracter.

Mulţi oameni se agaţă de resentimente, deoarece simt că au plătit atât de scump pentru acestea, încât nu pot renunţa la ele. Uneori, vieţile oamenilor sunt clădite în jurul suferinţelor şi durerilor din trecut. Ei nu prea au despre ce să vorbească şi per­sistă în a-şi aminti încontinuu experienţele negative, în cele din urmă, aceste persoane se îmbolnăvesc fizic şi mental. Furia lor reprimată şi negativismul izbucnesc mai devreme sau mai târ­ziu şi strică toate noile relaţii pe care încearcă să şi le înteme­ieze. Ele îşi sabotează propriul viitor, în fiecare caz] există doar o singură soluţie - şi aceea este iertarea şi eliberarea de trecut.

A ierta o altă persoană este un act perfect egoist, îl faceţi pentru a vă elibera pe voi înşivă. Iertaţi, astfel încât să puteţi trăi fericirea şi bucuria pentru care aţi fost creaţi, lată un mic test: puteţi să vă demonstraţi dacă aţi iertat cu adevărat pe cineva, făcându-i acestuia un serviciu, sau trimiţându-i un dar. Numai în acest fel puteţi să vă dovediţi, o dată pentru totdeauna, că v-aţi eliberat, în sfârşit, de sentimentele negative faţă de acea persoană, (vezi „scrisoarea" descrisă în Capitolul 5).

Dacă constataţi că nu puteţi fi încă amabili cu cei care v-au făcut să suferiţi, acest lucru ar trebui să vă spună ceva despre adevăratele voastre sentimente. Această incapacitate de a ierta vă poate împiedica de la a vă iubi pe voi înşivă şi pe ceilalţi. Voi sunteţi cei care aveţi în mâini frâiele propriei voas­tre fericiri.

**CEA MAI IMPORTANTĂ DINTRE TOATE**

Una dintre cele mai frumoase descrieri din Biblie, legale de iubire, se află în Corinteni l. Cap. 13.

Întregul pasaj ne-a fost citit la nunta noastră: Chiar dacă aş vorbi în limbi omeneşti şi îngereşti şi n-aş avea dragoste, sunt o aramă sunătoare, sau un chimval răsunător.

Şi chiar dacă aş avea darul prorociei şi aş cunoaş­te toate tainele şi toată ştiinţa, chiar dacă aş avea toată credinţa încât să mut şi munţii şi n-aş avea dragoste, nimic nu sunt.

Şi chiar dacă mi-aş împărţi toată averea pentru hrana săracilor, chiar dacă mi-aş da trupul să fie ars şi nu aş avea dragoste, nu-mi foloseşte la nimic.

Dragostea este îndelung răbdătoare, este plină de bunătate; dragostea nu este invidioasă; dragostea nu se laudă, nu se umflă de mândrie,

Nu se poartă necuviincios, nu caută folosul său, nu se aprinde de mânie, nu se gândeşte la rău,

Nu se bucură de nelegiuire, ci se bucură de adevăr,

Suferă toate, crede toate, nădăjduieşte toate, rabdă toate.

Dragostea nu piere niciodată. Prorociile se vor sfârşi; limbile vor înceta; cunoştinţa va avea sfârşit.

Căci cunoaştem în parte şi prorocim în parte;

Dar când va veni ce este desăvârşit, acest „în parte" se va sfârşi.

Când eram copil, vorbeam ca un copil, simţeam ca un copil, gândeam ca un copil; când am devenit matur, am terminat cu ce era copilăresc.

Acum vedem ca într-o oglindă în chip întunecos, dar atunci vom vedea faţă în faţă; acum cunosc în parte, dar atunci voi cunoaşte deplin, cum am fost cunoscut şi eu pe deplin.

Acum, deci, rămân aceste trei: credinţa, nădejdea şi dragostea; dar cea mai mare dintre ele este dragostea.

*Multe persoane înţelepte si inteligente au interpretat în fel si chip sensurile adânci ale acestui pasaj din Corinteni l. 13, dar este clar că el exprimă faptul că, atunci când vom deveni în totalitate fiinţe iubitoare, vom înţelege totul, vom ierta totul si vom simţi bucurie adevărată în fiecare aspect al vieţii noastre.*

**MOMENTUL TESTULUI**

Unul dintre cele mai importante momente pentru a fi iu­bitori este atunci când vă simţiţi cel mai puţin în stare să iubiţi. Momentul în care să apelaţi la rezervele de răbdare, bunătate si compasiune este cel în care sunteţi extrem de dezamăgit de o altă persoană. Comportamentul ei neplăcut, insuportabil es­te, de obicei, un strigăt după ajutor si înţelegere. Este un mod de a exprima frustrarea că nu vă simţiţi pe deplin iubiţi si accep­taţi. Există multă înţelepciune în cuvintele „Un răspuns blând alungă mânia".

Atunci când aveţi de-a face cu o persoană dificilă şi îi vor­biţi cu calm şi afecţiune, de cele mai multe ori veţi asista la un miracol. Adesea veţi vedea cum i se schimbă atitudinea şi com­portamentul. Veţi vedea deseori cum se îmblânzeşte şi o veţi vedea cum se luminează.

Însă, cel mai important, atunci când acţionaţi într-un mod plin de iubire, vă menţineţi propria integritate personală şi emoţională. Vă veţi simţi mai bine în ceea ce vă priveşte. Vă veţi simţi stăpâni pe viaţa voastră interioară şi exterioară.

**O ÎNTREBARE SIMPLĂ CĂLĂUZITOARE**

Acum câţiva ani, în best-seller-ul *In His Steps* (Urmându-si paşii), se povestea despre un orăşel din America, în care fiecare trăia cele mai valoroase sentimente pe care le cunoştea, înainte să spună sau să facă ceva, fiecare locuitor al orăşelului se între­ba pe sine: „Ce ar face lisus?"

Cu alte cuvinte, ce ar face, în această situaţie, o persoană cu adevărat sinceră, cu adevărat bună, răbdătoare, iubitoare, plină de compasiune şi înţeleaptă?

Este o poveste minunată. După ce problemele iniţiale de a fi greşit înţeleşi au fost depăşite, locuitorii orăşelului au simţii o deosebită linişte si fericire. Oamenii si afacerile prosperau tot mai mult. Neînţelegerile au fost clarificate curând, în întregul orăşel domnea o atmosferă de bucurie, fericire şi pace.

**SCHIMBAŢI-VĂ LUMEA**

Nu puteţi schimba lumea, dar puteţi aduce în lume o per­soană mai bună - respectiv, pe voi înşivă. Puteţi să vă transfor­maţi în tipul de persoană pe care îl admiraţi şi respectaţi cel mai mult. Puteţi deveni un model, stabilind standarde pentru ceilalţi. Vă puteţi controla şi disciplina, pentru ca să rezistaţi ten­taţiei de a acţiona sau de a vă adresa cuiva într-un mod nega­tiv. Puteţi insista să acţionaţi întotdeauna într-un mod plin de iubire, mai degrabă decât într-un mod în care să-i faceţi pe cei­lalţi să sufere.

Puteţi folosi metoda de control cognitiv pentru a vă păs­tra calmul şi atitudinea pozitivă, având gânduri bune şi afectu­oase pentru ceilalţi.

Puteţi scurtcircuita furia, adresând gânduri bune celor care v-au rănit, spunând: „Dumnezeu să-l/să o binecuvânteze" şi, în loc să vă gândiţi cât de mult v-a supărat, puteţi să vă neu­tralizaţi emoţiile negative, să vă restabiliţi calmul şi să vă sporiţi claritatea gândirii.

Faceţi, astfel, încă un pas pe drumul spre a deveni o fiinţă excepţională.

**SCOPUL VIEŢII**

„Dacă e să obţineţi ceva, atunci obţineţi iubire." Tot ceea ce aţi citit vreodată despre sensul şi scopul vieţii vă duce cu gândul la importanţa iubirii. Tot ceea ce faceţi ca să vă iubiţi şi să vă respectaţi pe voi înşivă, vă face mai capabili să vă expri­maţi iubirea faţă de alte persoane. De fiecare dată când faceţi, sau spuneţi ceva bun sau plin de afecţiune unei alte persoane, vă sporiţi iubirea pe care o aveţi faţă de voi înşivă. Acţiunea este reciprocă. Una o generează pe cealaltă.

De fiecare dată când vă angajaţi într-un act de iubire, faceţi lumea un loc mai bun de trăit. De fiecare dată când vă exprimaţi iubirea faţă de cineva - chiar dacă are sau nu, nevoie de ea - îmbogăţiţi calitatea vieţii acelei persoane.

Simultan, vă îmbogăţiţi şi vă ridicaţi calitatea propriei vieţi. Vă situaţi de par-tea îngerilor.

Faceţi din viaţa voastră o binecuvântare pentru ceilalţi si o experienţă minunată pentru voi înşivă.

Una dintre cele mai frumoase scrieri despre iubire este Poarta de aur, de Emmet Fox. Ea a fost o sursă de inspiraţie pentru mine, timp de mai mulţi ani.

Iubirea alungă teama.

Ea răscumpără o mulţime de păcate.

Este absolut invincibilă.

Nu există dificultate pe care să nu o învingi,

când iubeşti destul de mult;

Nici o boală pe care să nu o vindeci,

când iubeşti destul de mult;

Nici o uşă pe care să nu o deschizi,

când iubeşti destul de mult;

Nici o apă pe care să nu o treci,

când iubeşti destul de mult;

Nici un zid pe care să nu-1 dărâmi,

când iubeşti destul de mult;

Nici un păcat pe care să nu-1 răscumperi,

când iubeşti destul de mult.

Indiferent cât de grele sunt problemele,

cât de fără speranţă pare totul,

cât de încurcat e totul, cât de mare este greşeala.

Dacă înţelegi pe deplin iubirea, le vei risipi.

Dacă aţi putea iubi suficient de mult,

Aţi fi cea mai fericită şi mai puternică fiinţă din lume.

Dacă doriţi din tot sufletul să aveţi succes şi să fiţi fericiţi în tot ceea ce faceţi, în fiecare domeniu ai vieţii, trebuie să în- văţaţi şi să practicaţi iubirea cu orice ocazie, în orice împrejura­re. Exprimarea iubirii şi gesturile pline de bunătate, trebuie să fie la fel de naturale pentru voi, ca şi respiraţia.

Cu ani în urmă, am întâlnit o bunică, o doamnă încântă­toare, care mi-a spus o poveste minunată. Ea mi-a povestit că a fost crescută într-o familie cu părinţi plini de iubire, care mereu au învăţat-o pe ea, pe fraţii şi pe surorile ei cât de important era să-şi exprime şi să simtă iubirea faţă de oricine, indiferent de comportamentul celorlalţi.

Când mama ei a murit, fraţii şi surorile s-au adunat pen­tru a împărţi averea. Această doamnă era căsătorită cu un in­dustriaş înstărit şi nu avea probleme financiare.

De fapt, singurul lucru pe care îl dorea din casa părin­tească era o plăcuţă care fusese agăţată deasupra şemineului din sufragerie, în timpul copilăriei saie. Ori de câte ori se ivea vreo problemă cu o altă persoană, părinţii săi arătau înspre plă­cuţă, iar sfatul scris pe ea a călăuzit-o pe tot parcursul vieţii.

Pe plăcuţă era scris:

În viaţa ce repede trece,

Durează doar ceea ce cu iubire se face.

Dacă vă ghidaţi viaţa după această idee puternică - suma totală a înţelepciunii tuturor marilor îndrăgostiţi şi gânditori ai tuturor timpurilor - probabil nu veţi mai face niciodată greşeli.

Când priviţi în urmă la viaţa voastră, veţi constata că cele mai valoroase lucruri sunt gândurile şi amintirile oamenilor pe care i-aţi iubit şi care v-au iubit.

Cele mai mari greşeli ale voastre, cele mai mari regrete, toate se asociază cu iubirea - de faptul că nu aţi dat suficientă iubire, sau că nu aţi fost iubiţi suficient de mult.

Iubirea este începutul şi sfârşitul.

*Scopul vostru în viaţă este de a deveni în totalitate, o persoana iubitoare.*

Viaţa este studiul atenţiei. Ea este o chestiune de priori­tăţi, de alegeri. Viaţa este ceea ce faceţi voi din ea, prin priorităţile pe care le stabiliţi, prin lucrurile pe care le alegeţi şi asu­pra cărora vă concentraţi.

Ceea ce aveţi de făcut este să trăiţi în bucurie, iar acest lucru este posibil umplându-vă mintea cu gânduri de iubire, compasiune si iertare.

În viaţa ce repede trece,

Durează doar ceea ce cu iubire se face.

Acesta este secretul tuturor vârstelor, fundamentul măre­ţiei umane. Este valoarea de bază şi principiul unificator esenţial al oamenilor cu adevărat excepţionali.

Cel mai minunat lucru legat de iubire este că vă puteţi umple viaţa cu ea - prin simpla hotărâre de a o face.

Alegerea este a voastră şi a fost întotdeauna.

Vă doresc noroc. Vă doresc succes si fericire.

Si, mai presus de toate, vă doresc iubire.

***DESPRE BRIAN TRACY***

Brian Tracy este unul dintre cei mai renumiţi şi mai apreciaţi vorbitori, un scriitor prolific de cărţi de succes şi un consultant de seamă în domeniul dezvoltării personale şi profesionale. El a ţinut mai mult de două mii de discursuri şi seminare, vorbind în faţa a peste 450.000 de oameni în fiecare an pe tot cuprinsul Statelor Unite, în Canada, Europa, Australia şi Asia. El a lucrat cu mai mult de 500 de firme mari, inclusiv cu numeroşi clienţi de seamă. Brian Tracy scris peste 12 cărţi, dintre care: The 21 Success Secrets of Self-Made Millionaires (Cele 21 de secrete ale succesului unui om care ajuns milionar prin propriile puteri), The 100 Absolutely Unbreakable Laws of Business Success (Cele 100 de legi de ne/zdruncinat ale succesului în afaceri) şi best-seller-ul Focal Point (Punctul central), în ultima sa carte VICTORY! Applying the Principles ofMilitary Strategy to Achieve Greater Success in Your Busi­ness and Personal Life (VICTORIE! Aplicarea principiilor strate­giei militare pentru a atinge cel mai mare succes în viaţa personală şi în afaceri), Tracy preia o întrebare care i-a dominat şi călăuzit viaţa timp de mai mult de douăzeci şi cinci de ani: „De ce unii au mai mult succes decât alţii? "

Brian Tracy este unul dintre autorităţile de seamă ale Ame-ricii în domeniul dezvoltării potenţialului uman şi al eficienţei per­sonale. El este un vorbitor dinamic şi amuzant, cu o capacitate mi­nunată de a informa şi inspira publicul spre performanţe de vârf şi nivele superioare de realizare personală.

El vorbeşte în fiecare an în faţa a peste 450.000 de oameni, abordând subiecte ce privesc dezvoltarea personală şi profesională, şi se adresează inclusiv personalui de conducere şi angajaţilor de la IBM, Deloitte Touche, McDonnell Douglas şi The Million Dollar Round Table. Discursurile şi seminarele lui captivante despre con­ducere, vânzări, management şi eficienţă personală produc schim­bări imediate şi dau rezultate pe termen lung.

Brian este doctor în studii economice şi Preşedinte al Brian Tracy International, o companie de resurse umane cu sediul în Sân Diego, California, cu sucursale pe tot cuprinsul Americii şi în trei­zeci şi unu de ţări din întreaga lume.

înainte de înfiinţarea firmei Brian Tracy International, Brian a fost directorul executiv al unei companii de dezvoltare cu 265 millioane USD în active şi 75 millioane USD în vânzări anuale. El a făcut carieră de succes în domeniul vânzărilor şi în marketing, investiţii, afaceri imobiliare şi consulting pentru sindicate, activităţi de import, distribuţie şi management. Brian Tracy a condus proiecte de consultanţă la nivel înalt pentru companii cu capitaluri de mai multe miliarde de dolari, în vederea planificării strategice şi a dez­voltării organizaţionale.

Brian a călătorit şi a lucrat în 90 de ţări de pe şase continente şi vorbeşte patru limbi. El este un cititor avid de literatură din do­meniul managementului, psihologiei, economiei, metafizicii şi isto­riei şi discursurile sale aduc o perspectivă şi un stil unic. Are capa­citatea remarcabilă de a capta şi menţine atenţia publicului, cu o combinaţie dinamică de povestiri, exemple, umor şi idei concrete, practice, care produc rezultate rapide.

Brian Tracy este autorul/naratorul a multe programe de success pe casete audio, inclusiv: The Psychology of Achievement, Breaking the Success Barrier, The Psychology of Selling, Peak Per-formance Woman, The Science of Self-Confidence, Thinking Big, and How to Maşter Your Time.

Brian Tracy a produs mai mult de 300 de programe de învă­ţare audio şi video, care acoperă întregul spectru de performanţă umană şi de firmă. Aceste programe, studiate şi dezvoltate în mai mult de 25 de ani, sunt unele dintre cele mai eficiente instrumente de educaţie din lume.

Este căsătorit şi are patru copii şi locuieşte în Sân Diego. Se implică activ în treburile comunităţii şi este în consiliul de admi­nistraţie a două organizaţii non-profit.

Site-ul unde pot fi găsite informaţii despe el: www.briantracy.com

CUPRINS

INTRODUCERE ................................................5

CAPITOLUL 1 .................................................. 13

Capitolul 2. Cele şapte legi ale controlului mental.........................................30

Capitolul 3. Programul măiestriei supreme...................................................58

Capitolul 4. Inteligenţa supremă...........'................................. 116

Capitolul 5 îndemânarea supremă..................................................... 151

Capitolul 6. Puterea supremă..................................................... 799

Capitolul 7. Decizia supremă.....................................................223

Capitolul 8. Scopul suprem.....................................................263

Capitolul 9. Măiestria de a stăpâni relaţiile interumane..................................................292

Capitolul 10. Măiestria de a stăpâni relaţiile personale...................................................322

Capitolul 11. Măiestria în arta de a fi părinte.....................................................349

Capitolul 12. Măiestria supremă: Puterea iubirii.....................................................377

Despre Brian Tracy ...........................................390