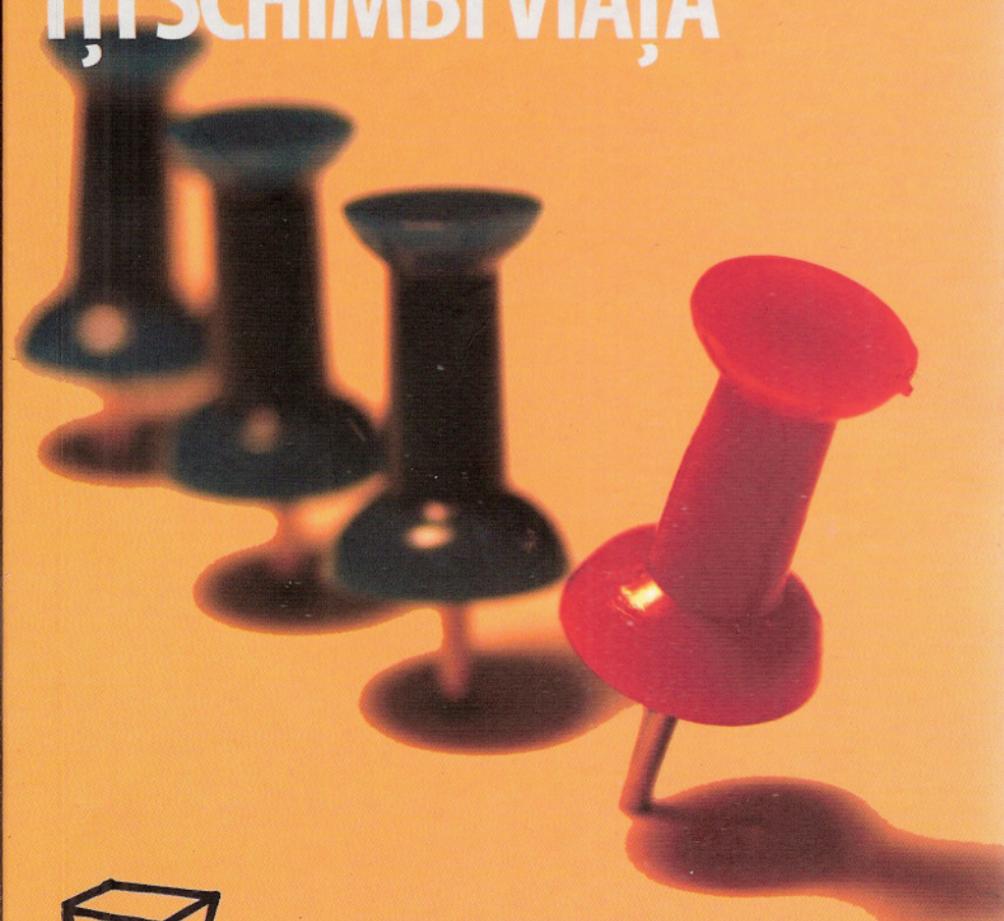


BRIAN
TRACY

A PDF MERGER DEMO

SCHIMBÂND GÂNDIREA, ÎȚI SCHIMBI VIAȚA



colecția
cărți cheie

Cărtea
veche

Cum să-ți descoperi întregul potențial pentru succes și realizări!

Schimbând gândirea, îți schimbi viața a fost concepută ca un sistem menit să vă transforme gândirea proprie și potențialul pas cu pas, astfel încât să puteți avea succesul dorit în fiecare aspect al vieții.

Brian Tracy se axează pe importanța fixării scopurilor, pe eliberarea gândirii și pe capacitatea de a imagina propriul potențial nelimitat. Doisprezece principii care ajută pe oricine să pornească pe calea unei vieți personale și profesionale mult mai împlinite. Autorul este atât unul dintre cei mai cunoscuți oratori profesioniști, cât și o personalitate în lumea afacerilor de astăzi. În fiecare an, el își trăiește visul prin faptul că ajută mii de oameni să își trăiască la rândul lor visurile.



colectia
cărți cheie

94

Dale Carnegie spunea că există patru căi, și numai patru, prin care putem avea contact cu lumea. Suntem evaluati și clasificați în funcție de ce facem, cum arătăm, ce spunem și cum o spunem.

Colecția Cărți Cheie a fost concepută întocmai pentru a vă ajuta să parcurgeți aceste patru căi, dezvăluind secretele de succes ale celor mai avizați autori în materie. Ghiduri esențiale pentru cei ce doresc să își atingă scopurile propuse și să aibă o viață fericită și echilibrată.



colectia
cărți cheie

BRIAN TRACY este un om de afaceri de succes și unul dintre oratorii motivaționali profesioniști din lume. El a început, a construit, a dezvoltat și a schimbat 22 de afaceri diferite. Susține prezentări în fiecare an în fața a mai mult de 250 000 de persoane din Statele Unite, Canada, Europa, Australia și Asia.

Discursurile, prezentările și seminariile lui Brian sunt adaptate pentru fiecare grup. Aceste prelegeri au fost descrise ca fiind „inspiraționale, amuzante, motivationale, pline de informații”. El a colaborat cu aproximativ 500 de corporații, a susținut peste 2 000 de prezentări și s-a adresat în fața a mai mult de 2 000 000 de oameni.

Printre discursurile și seminariile sale se numără:

Liderul în nou mileniu – Cum să fii un lider mai eficient în fiecare domeniu al vieții de afaceri. Învață cele mai expresive și practice strategii descoperite vreodată pentru a gestiona, a motiva și a obține rezultate mai bune decât până în prezent.

Gândirea în secolul al XXI-lea – Cum să gândești, să planifici și să ai rezultate mai bune decât competitorii tăi. Învață să obții rezultate mai bune într-un mediu de afaceri care se mișcă și se schimbă rapid.

Psihologia rezultatelor excelente – Cum gândesc și acționează oamenii de vârf în fiecare domeniu al vieții personale și de afaceri. Învață o serie de metode și strategii practice, dovedite pentru a obține rezultate maxime.

Strategii superioare de vânzare – Cum să vinzi mai mult, mai repede și mai ușor unor clienți din ce în ce mai pretențioși pe piețe din ce în ce mai competitive. Învață cum să vinzi produse și servicii cu prețuri ridicate versus competitorii cu prețuri scăzute.

La editura noastră au apărut: *Create Your Own Future. How to Master the 12 Critical Factors of Unlimited Success* (Viitorul depinde de tine, 2003), *GOALS! How to Get Everything You Want, Faster Than You Ever Thought Possible* (Realizarea felurilor, 2006).

BRIAN TRACY

**SCHIMBÂND
GÂNDIREA,
ÎȚI SCHIMBI VIAȚA**

Traducere de
ANGELICA-RALUCA CĂLIMAN

*Curtea
veche*

BUCUREȘTI, 2006

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale
TRACY, BRIAN

Schimbând gândirea, îți schimbi viața / Brian Tracy
trad.: Angelica-Raluca Căliman

București: Curtea Veche Publishing, 2006

332 p.; 20 cm (Cărți-cheie, 94)

ISBN (10) 973-669-255-8

ISBN (13) 978-973-669-255-0

I. Căliman, Angelica-Raluca (trad.)

159.9

Coperta colecției și foto: Némethi András Barna

BRIAN TRACY

CHANGE YOUR THINKING, CHANGE YOUR LIFE

How to Unlock Your Full Potential for Success and Achievement

Copyright © 2003 by Brian Tracy

All rights reserved. This translation published under licence.

© Curtea Veche Publishing, 2006,
pentru prezenta versiune în limba română

ISBN (10) 973-669-255-8

ISBN (13) 978-973-669-255-0

Dedicătie:

*Soției mele, Barbara,
de la care am învățat atât de multe
despre importanța dragostei și a familiei.*

*Tu ești sprijinul meu principal
și cea mai mare sursă de inspirație a mea.*

CUVÂNT ÎNAINTE

Dacă ești gata să te bucuri de măreție și să obții rezultate extraordinare, ai în mâna harta potrivită. Îți se desfășoară înainte ADN-ul viitorului tău. Pentru a-ți crea un viitor minunat, nu trebuie decât să citești această carte, să te hotărăști cum o vei aplica în propria viață, să scrii un plan, iar apoi să continui cu entuziasm și să faci în aşa fel încât acesta să se împlinească.

Trebuie să îți mărturisesc un lucru. Sunt unul dintre admiratorii cei mai înflăcărăți ai lui Brian. L-am studiat, i-am cercetat munca și rezultatele extraordinare pe care le-a obținut. De asemenea, sunt unul dintre prietenii și colegii lui apropiatați. Am lucrat împreună de multe ori, ne-am întâlnit și am discutat de nenumărate ori.

Brian este unul dintre cei mai buni gânditori și scriitori despre dezvoltare personală și succes personal din lume. Știu acest lucru; am vândut mai mult de 82 de milioane de cărți menite să îi ajute pe oameni să își atingă potențialul.

Schimbând gândirea, îți schimbi viața îți arată cum să îți descoperi resursele interioare extraordinare și cum să-ți exploatezi puterile incredibile. Vei învăța cum să atragi în viața ta toți oamenii și toate resursele de care ai nevoie pentru a atinge orice obiectiv pe care îl stabilești.

Vei fi uimit atunci când vei începe să ai rezultate noi, mai bune, după folosirea acestor concepte și idei în tot ceea ce faci. Acestea sunt aceleași principii întrebuițate de toți marii câștigători, de cei deveniți milionari prin forțe proprii sau de liderii din toate domeniile.

În lucrarea de față, vei învăța pas cu pas un drum către succes pe care vei ajunge să îl implementezi, ușor și fără efort. Această strategie de succes este atât de logică și îți oferă atât de multe beneficii și împliniri, încât reprezintă o adevărată revoluție în performanța personală.

Atâta vreme cât oricum gândești, de ce să nu reflectezi la lucruri mărețe și să nu obții rezultate excelente?

Brian este o lumină puternică în lumea oratoriei și a cărților de profil. El a făcut lucruri extraordinare, pentru el însuși și alte sute de mii de oameni. Modul de a gândi al lui Brian prezentat în această carte te va inspira să faci și tu la fel sau chiar mai mult.

Pregătește-te pentru una dintre cele mai mari aventuri și explorări în primul și cel mai important teritoriu – mintea ta! Vei beneficia de o experiență minunată.

MARK VICTOR HANSEN

Autorul lucrării *Supă de pui pentru suflet*

MULTUMIRI

Am avut nevoie de mulți ani de muncă, lecturi, predare și experiență pentru a scrie această carte. Nenumărați oameni au contribuit la modul meu de a gândi și au reprezentat îndrumători invizibili pe măsură ce capitolele erau scrise. Aș dori să mulțumesc în primul rând prietenului meu, Mark Victor Hansen, care m-a prezentat în urmă cu mulți ani lui Emmet Fox, poate cel mai rafinat gânditor al secolului XX. Ernest Holmes, fondator al *Science of Mind*, mi-a deschis ochii și inima către universul potențialului incredibil pe care îl dobândește fiecare persoană atunci când își schimbă viața și modul de a gândi. Marii profesori spirituali precum Charles Fillmore, Neville, Eric Butterworth, Wayne Dyer și Roberto Assagioli au avut și ei o influență profundă asupra modului meu de a gândi.

De asemenea, aș dori să mulțumesc tuturor acelor scriitori despre succes care au exercitat o influență minunată asupra mea și a lumii, precum Napoleon Hill, Maxwell Maltz, Claude Bristol, David Schwarz, W. Clement Stone, Earl Nightingale, Jim Rohn, Zig Zaglar, Dennis Waitley și Charlie Jones.

Scriitorii din domeniul economic, precum Peter Drucker, Andrew Grove, Ken Blanchard, Warren Bennis, Tom Peters,

Nido Qubein și Marshall Goldsmith m-au îmbogățit nespus cu ideile și părerile lor.

Aș dori să îi mulțumesc editorului meu, Matthew Holt, de la Editura John Wiley & Sons, pentru sprijinul puternic pe care mi l-a acordat pe durata editării acestei cărți și pentru încurajările sale constante în timpul multelor luni necesare redactării și editării.

Nu în ultimul rând, aş dori să îi mulțumesc soției mele minunate, Barbara, și copiilor mei extraordinari – Christina, Michael, David și Catherine – pentru sprijinul și răbdarea lor în timpul lungilor ore petrecute departe de ei în scopul definitivării acestei lucrări.

Introducere

Nu există pe Pământ nici un lucru pe care să nu-l poți avea – odată ce ai acceptat mental faptul că îl poți obține.

ROBERT COLLIER

■ Adevărul despre tine

Ești o persoană cu adevărat bună. Meriți o viață minunată, plină de succes, fericire, bucurie și emotie. Ai dreptul să ai relații optime, o sănătate excelentă, un serviciu valoros și o independență financiară. Acestea sunt drepturile tale prin naștere, lucrurile pe care viața ta este menită să le includă.

Ești născut pentru succes și pentru a avea un nivel ridicat de stimă, respect de sine și mândrie personală. Ești extraordinar; nu a mai existat niciodată o persoană exact ca tine în toată istoria omenirii pe Pământ. Ai niște talente și abilități neexploatare absolut extraordinare care, dacă ar fi descătușate și puse în aplicare, ţi-ar aduce tot ce îți dorești în viață.

Trăiești în cel mai bun moment din toată istoria omenirii. Ești încurajat de nenumărate oportunități pe care le poți folosi pentru a-ți îndeplini visele. Singurele limite reale referitoare la ceea ce poți fi, avea sau face sunt cele pe care îi le stabilești prin modul propriu de a gândi. Potențialul viitorului tău este, practic, nelimitat.

■ Trezește-te la realitate!

Cum ai reacționat la cele trei paragrafe de mai sus? Probabil că ai avut două răspunsuri. În primul rând, ți-a plăcut ce au exprimat și dorința ta arzătoare a fost ca ele să fie adevărate și pentru tine. Al doilea răspuns al tău a fost, probabil, marcat de scepticism și neîncredere. Deși îți dorești în adâncul sufletului să ai o viață plină de sănătate, fericire și prosperitate, când citești acele cuvinte, îndoielile și stările tale de teamă apar imediat pentru a-ți aduce aminte de motivele din cauza cărora aceste vise și țeluri nu sunt posibile. Ei bine, nu ești singurul!

Exact aşa am simțit și eu cu mulți ani în urmă. Deși voiam să fiu o persoană de succes, nu eram înzestrat cu abilitățile și educația necesare și nu dispuneam de un loc de muncă. Nu aveam nici cea mai mică idee de ce aş putea face pentru a-mi îmbunătăți situația. Mă simteam prins în capcană între idei mărețe, pe de o parte, și oportunități și resurse limitate, pe de altă parte. Am descoperit apoi o serie de principii remarcabile, cărora li s-au datorat marile succese și descoperirile tuturor timpurilor, și viața mea s-a schimbat pentru totdeauna.

După ce le-am aplicat în propria viață, am început să vorbesc despre aceste legi și concepte și altora și să îi pregătesc să pună în practică aceleasi idei. De atunci, am susținut mai mult de două mii de discursuri și seminarii de câte patru zile, în 24 de țări, în fața a peste două milioane de participanți. Cei mai mulți dintre ei au fost, de asemenea, sceptici când au auzit pentru prima dată aceste idei de optimism și posibilități, până când au aflat ceea ce vei afla și tu în paginile ce urmează. Aceste idei le-au schimbat viețile, aşa cum ți-o vor transforma și pe a ta.

■ Marele principiu

Cel mai important principiu mental și spiritual descoperit vreodată este, poate, acela că *devii ceea ce gândești în cea mai mare parte a timpului*. Lumea ta exterioară reprezintă în mare măsură o imagine în oglindă a universului tău interior. Ceea ce se întâmplă în *exteriorul* tău este o reflectare a ceea ce se întâmplă în *interiorul* tău. Îți poți da seama de starea interioară a unei persoane observându-i aspectele exterioare ale vieții – și nu poate fi altfel.

■ Gândurile sunt acțiuni

Mintea ta este extraordinar de puternică. Gândurile tale controlează și determină aproape tot ceea ce îți se întâmplă. Pot să îți mărească sau să îți micșoreze pulsul, să îți îmbunătățească sau să îți îngreuneze digestia, să îți schimbe compoziția chimică a sângelelui, să te ajute să dormi sau să te țină treaz noaptea.

Gândurile tale te pot face fericit sau trist, uneori chiar într-o clipă. Te pot face atent și concentrat sau distras și deprimat. Te pot face popular sau nepopular, încrezător sau nesigur, pozitiv sau negativ. Gândurile tale te pot face să te simți puternic sau neputincios, victimă sau învingător, erou sau laș.

În viața ta materială, gândurile tale te pot face să ai succese sau eșecuri, să fii prosper sau lovit de sărăcie, respectat sau ignorat. Gândurile tale și acțiunile pe care le declanșează îți influențează întreaga viață. Dar cea mai bună veste o constituie faptul că toate acestea se află sub propriul tău control.

■ Gânduri, sentimente și dorințe

Ești un amalgam complex de gânduri, sentimente, atitudini, dorințe, imagini, temeri, speranțe, îndoieri, opinii și ambiiții, fiecare schimbându-se constant, uneori de la o secundă la alta. Fiecare dintre aceste însușiri ale personalității tale le afectează pe celelalte, uneori în mod neprevăzut. Întreaga ta viață este rezultatul întrepătrunderilor și interconexiunilor acestor factori.

Gândurile tale determină imagini, reprezentări și emoțiile asociate, aşadar, cu ceea ce ai în minte. Aceste vizualizări și trăiri determină atitudini și acțiuni. Faptele tale au apoi consecințe și rezultate care influențează evenimentele ulterioare.

Dacă te vei gândi la succes și încredere, te vei simți puternic și competent și vei avea rezultate mai bune în tot ceea ce faci. Dar în cazul în care te vei gândi că poți greși sau să te faci de râs, vei obține rezultate slabe, indiferent de cât de bun ești în realitate.

Imaginile și reprezentările, provenite din imaginea ta sau din influențe externe, produc idei, emoții și atitudini corespunzătoare. Acestea conduc la rândul lor la acțiuni care au anumite rezultate și consecințe. *Gândul* la o persoană sau situație te poate face să te simți, instantaneu, fericit sau trist, exaltat sau furios, iubitor sau însingurat.

■ Atitudini, acțiuni și emoții

Atitudinile tale, pozitive sau negative, constructive sau distractive, conduce la imagini, emoții și acțiuni corespunzătoare care îți afectează viața și relațiile. Pe de altă parte, comportamentele îți sunt bazate pe experiențe trecute și pe concepțiile tale de bază despre cum ar trebui să fie lucrurile.

Faptele tale determină trăirile și conducele care le însoțesc. Conform Legii Reversibilității, poți ajunge chiar să simți potrivit acțiunilor tale. Dacă vei acționa de parcă ai fi deja fericit, pozitiv și încrezător, vei începe curând să te simți astfel și pe dinăuntru. Faptele se află sub controlul tău direct, spre deosebire de emoții.

Aspectele exterioare ale vieții tale sunt prin natura lor *neutre*. Doar *înțelesul* pe care li-l acorzi îți determină atitudinile, opiniile, emoțiile și reacțiile față de acestea. Dacă îți vei schimba modul de a gândi în legătură cu orice aspect al vieții tale, vei modifica felul în care simți și te comporți în acel domeniu. Și întrucât numai tu poți hotărî ce să gândești, ai abilitatea de a avea control total asupra vieții tale.

■ Pune-ți la îndoială credințele

Legea Credinței arată: „Indiferent de ceea ce crezi cu convingere, acest lucru va deveni realitatea ta.” Acționezi întotdeauna în conformitate cu cele mai adânci credințe ale tale, fie că sunt adevărate sau nu. Și toate convingerile tale au fost învățate. La un anumit moment în timp, nu le aveai.

Credințele tale îți determină în mare măsură realitatea. Nu crezi ceea ce *vezi*; mai degrabă *vezi* ceea ce crezi deja. Poți avea convingeri care să îți îmbunătățească viața și să te facă fericit și optimist, sau să ai unele negative despre tine și despre potențialul tău, care pot acționa ca piedici în realizarea a ceea ce poți înfăptui cu adevărat.

Cele mai dăunătoare credințe pe care le poți avea sunt *credințele care te auto-limitează*. Acestea sunt convingeri despre tine însuți și potențialul tău, care te trag în jos. Cele mai multe nu sunt adevărate, ci rezultatul informațiilor pe care le-ai acceptat fără a-ți pune întrebări, adesea chiar din copilăria timpurie. Chiar dacă este

complet neadevărat, dacă te crezi limitat în aspecte precum dobândirea unei sănătăți excelente, a fericirii și câștigarea unor venituri importante, această credință va deveni adevarul tău. După cum spunea Richard Bach în cartea sa *Illusions (Iluzii)*: „Demonstrează-ți limitele și, cu siguranță, vei deveni limitat.”

■ Ești un magnet viu

Legea Atracției stipulează că ești un „magnet viu” și atragi *în mod invariabil în viața ta oameni, idei, oportunități și circumstanțe în armonie cu gândurile tale dominante.*

Când ai gânduri pozitive, optimiste, pline de iubire și succes, creezi un *puternic câmp magnetic* care atrage exact lucrurile la care te gândești, precum un magnet particulele de fier. Această lege explică de ce nu trebuie să fii preocupat de unde vor veni lucrurile bune către tine. Dacă îți vei putea menține mintea concentrată asupra a ceea ce îți dorești și te vei abține să te gândești la ceea ce *nu* vrei, vei *atrage* toate lucrurile de care ai nevoie pentru a-ți atinge obiectivele, exact atunci când vei fi pregătit. Schimbă-ți modul de a gândi și îți vei transforma viața.

■ Singura măsură reală

Bertrand Russell, filosoful englez, a spus cândva: „Cea mai bună dovdă că un lucru poate fi îndeplinit este aceea că alții l-au făcut deja.” În Noul Testament, Iisus ne-a învățat cum să măsurăm adevarul oricărui principiu: „Copacul se cunoaște prin fructele sale.”

Cu alte cuvinte, singura întrebare pe care trebuie să îți-o pui în legătură cu o idee este: „Functionează?” Îți va aduce rezultatele pe care le dorești? Milton Friedman, un economist care a câștigat premiul Nobel, a afirmat: „Singura

măsură reală a unei teorii sau idei este abilitatea ta de a face predicții exacte pe baza sa.”

Vestea bună este aceea că ideile și concepțele pe care urmează să le înveți au fost testate și dovedite în viețile și experiențele a milioane de oameni. Ca orice principii ale naturii, acestea sunt, prin natura lor, *neutre*. Natura nu favorizează pe nimeni, ne tratează pe toți la fel. Orice sămânță vei planta în pământ, natura o va ajuta să crească. Orice semințe de gânduri îți vei planta în minte, natura le va ajuta să crească, de asemenea. Depinde numai de tine.

■ Alege-ți gândurile

Oamenii de succes gândesc mai eficient decât cei care nu ajung la reușită. Ei își abordează viețile, relațiile, obiectivele, problemele și experiențele în mod diferit față de ceilalți. Ei sădesc semințe mai bune și, drept rezultat, culeg vieți mai bune. Dacă vei învăța să gândești și să acționezi precum alți oameni de succes, fericiți, sănătoși și prosperi, te vei bucura în curând de un mod de viață asemănător cu al lor. Când îți vei schimba felul de a gândi, îți vei transforma și viața.

Natura nu face glume. Este întotdeauna adevărată, întotdeauna serioasă, întotdeauna severă. Este întotdeauna dreaptă, iar erorile și greșelile sunt mereu ale omului. Natura îl disprețuiește pe cel incapabil să o aprecieze, înfățișându-se și dezvăluindu-și secretele doar în fața celui apt, pur și integrul.

JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

1

Schimbă-ți modul de a gândi

Există o lege în psihologie potrivit căreia dacă îți poți forma în minte o imagine a ceea ce dorești să devii și o menții acolo un timp suficient de lung, vei ajunge curând aşa cum ai gândit.

WILLIAM JAMES

A existat odată o femeie, de aproximativ 30 de ani, căsătorită și cu doi copii. Precum multe alte persoane, ea crescuse într-un cămin în care fusese criticată constant și tratată nedrept de către părinții ei. Drept urmare, își dezvoltase sentimente adânci de inferioritate și un respect de sine diminuat. Era negativă și temătoare și nu avea niciun pic de încredere în ea însăși. Era timidă și rezervată și nu considera că are vreo valoare. Simțea că nu este talentată la nimic.

Într-o zi, în timp ce conducea către un magazin, o altă mașină a trecut pe roșu și s-a izbit de a sa. Când s-a trezit, era la spital cu contuzii usoare și își pierduse complet memoria. Putea vorbi, dar nu își aducea aminte nimic din viața ei trecută. Era complet amnezică.

La început, doctorii au crezut că va fi ceva temporar. Dar săptămânile treceau și ea nu își recăpăta memoria. Soțul și copiii săi o vizitau zilnic, dar ea nu îi recunoștea. Acesta era un caz atât de neobișnuit, încât alți doctori și

specialiști au venit să o viziteze, să o testeze și să îi pună întrebări despre starea ei.

■ Luând-o de la capăt

Într-un final, ea s-a întors acasă, fără nicio amintire despre viața ei trecută. Fiind hotărâtă să înțeleagă ce i se întâmplase, a început să citească materiale medicale și să studieze intens despre amnezie și pierderea memoriei. S-a întâlnit și a vorbit cu specialiști în acest domeniu. Apoi a publicat un studiu despre starea ei. Nu mult după aceea, a fost invitată să participe la o convenție medicală pentru a-și prezenta lucrarea, pentru a răspunde la întrebări despre amnezia ei și pentru a-și împărtăși experiențele și ideile legate de funcționarea neurologică.

În timpul acestei perioade, s-a întâmplat ceva uimitor. A devenit o cu totul altă persoană. Toată atenția care i-a fost acordată în spital și după aceea a făcut-o să se simtă valoroasă, importantă și iubită cu adevărat de familia ei. Interesul arătat de către specialiștii în medicină a contribuit la consolidarea stimei și respectului de sine. A devenit o femeie cu adevărat pozitivă, încrezătoare, sociabilă, deosebit de elocventă, bine informată și foarte solicitătă ca orator și autoritate în lumea medicală.

Toată amintirea copilăriei ei nefericite fusese ștearsă complet. De asemenea, sentimentele ei de inferioritate au dispărut. Ea a devenit o nouă persoană. Și-a schimbat viața și modul de a gândi.

■ Plăcuță nescrisă

Filosoful scoțian David Hume a fost primul care a propus ideea de *tabula rasa* sau de plăcuță nescrisă. Conform acestei teorii, fiecare persoană vine pe lume fără gânduri sau idei și tot ceea ce gândește și simte este învățat

începând cu perioada copilăriei. Este ca și cum mintea unui copil ar fi o plăcuță nescrisă, pe care fiecare experiență și persoană cu care acesta intră în contact lasă o urmă. Adultul devine suma a tot ceea ce învață, simte și experimentează în timp ce crește. Ceea ce adultul face și devine mai târziu este rezultatul acestei condiționări anterioare. După cum scria Aristotel: „Tot ce e imprimat este exprimat.”

Cea mai mare descoperire a secolului XX în domeniul potențialului omenesc a fost, poate, cea a *conceptului de sine*. Potrivit acestei idei, fiecare persoană își dezvoltă un mănunchi de credințe în legătură cu ea însăși, începând de la naștere. Conceptul despre tine însuți devine apoi programul de bază al calculatorului tău subconștient, determinând tot ceea ce gândești, spui, simți și faci. Din acest motiv, orice schimbare în viața ta exterioară începe cu o modificare a conceptului despre tine însuți, a felului în care gândești și simți despre tine și lumea ta.

Copilul se naște fără un concept despre el însuși. Fiecare idee, opinie, sentiment, atitudine sau valoare pe care o ai ca adult ai învățat-o în copilărie. Tot ceea ce ești astăzi constituie rezultatul unei idei sau impresii pe care ai preluat-o și ai acceptat-o ca fiind adevărată. Când crezi că ceva este real, acest lucru devine adevărat pentru tine, oricare ar fi acesta. „Nu ești ceea ce gândești că ești, ci ești ceea ce gândești.”

■ Primele impresii sunt durabile

Dacă ai fost crescut de părinți care și-au spus mereu ce persoană bună ești, te-au iubit, te-au încurajat, te-au sprijinit și au cresut în tine, indiferent ce ai făcut sau nu, ai trăit având credința că ești o persoană bună și valoroasă. Până la vîrstă de trei ani, această convingere va fi complet asimilată și va deveni o parte fundamentală a modului în

care te percepți pe tine însuți în relație cu lumea ta. Apoi, indiferent ce ți se va întâmpla, vei continua să ai această credință. Va deveni realitatea ta.

Dacă ai fost crescut de părinți care nu au știut cât de puternice pot fi cuvintele și comportamentul lor în modelarea personalității tale, este foarte posibil ca ei să fi folosit cu ușurință un criticism distructiv, dezaprobați și pedepse fizice sau emoționale pentru a te disciplina sau controla. Dacă un copil este criticat continuu la o vîrstă fragedă, ajunge curând să creadă că este ceva în neregulă cu el. Nu înțelege de ce e criticat sau pedepsit, dar presupune că părinții săi știu adevărul despre el și că asta merită. Astfel, începe să simtă că nu este valoros sau demn de a fi iubit și că nu merită prea multe.

Aproape toate problemele de personalitate din adolescență și de la maturitate sunt bazate pe ceea ce psihologii numesc *dragoste neexprimată*. Copilul are nevoie de iubire precum trandafirii de ploaie. Atunci când copiii nu se simt iubiți, devin nesiguri și expuși. Ei se gândesc: „Nu sunt suficient de bun.” Încep astfel să adopte comportamente compensatorii care să suplimească această anxietate interioară. Un asemenea sentiment de privare de dragoste este manifestat printr-o conduită greșită, probleme de personalitate, izbucniri de furie, depresie, deznașdejde, lipsă de ambiiție și probleme cu oamenii și cu relațiile.

■ Te naști fără temeri

Copilul se naște fără temeri, cu excepția friciei de a cădea și de zgomot puternic. Toate celelalte îndoieri trebuie să-i fie inoculate pe măsură ce crește.

Cele două temeri majore pe care le dezvoltăm toți sunt teama de *eșec* sau *pierdere* și teama de *critică* sau *respingere*. Începem să învățăm frica de eșec dacă suntem criticați și pedepsiți continuu atunci când încercăm ceva nou sau

diferit. Se țipă la noi și ni se spune: „Nu! Pleacă de acolo! Oprește-te! Pune jos lucrul acela!” Pedepsele fizice și dragostea neexprimată, posibilități care ne sperie și ne fac să devinim nesiguri, însotesc adesea aceste izbucniri și critici.

Începem curând să credem că suntem prea mici, prea slabii, incompetenți, neadecvați și incapabili de a face ceva nou sau diferit. Exprimăm aceste sentimente folosind cuvintele: „Nu pot, nu pot, nu pot.” De fiecare dată când ne gândim să facem un lucru nou sau plin de provocări, răspundem automat cu stări de frică, tremurat și rău la stomac. Reacționăm ca și cum ne-ar fi teamă să fim bătuți. Spunem: „Nu pot”, la nesfârșit.

Frica de eșec este motivul principal de nereușită în viața adulță. Ca urmare a criticilor destructive din copilărie, ezităm ca adulți. Ne vindem ieftin. Renunțăm chiar înainte de a încerca prima oară. În loc să ne întrebuițăm capacitatele uimitoare ale minții pentru a ne da seama cum putem obține ceea ce ne dorim, ne folosim judecata în scopul de a crea motive din cauza căroror nu putem acționa și, astfel, lucrurile pe care ni le dorim nu sunt posibile pentru noi.

■ Nevoia de a fi iubit

A doua temere majoră care ne pune piedici, ne diminuează încrederea și ne distrugе dorințа de a avea o viață fericită o reprezentă frica de *respingere* și expresia sa, *critica*. Această emoție este învățată în copilăria timpurie ca rezultat al dezaprobației exprimate de părinții noștri de fiecare dată când făceam ceva ce nu le plăcea sau pe care nu îl așteptau de la noi. Ca urmare a faptului că nu eram pe placul lor, ei devineau furioși și nu își exprimau dragostea și aprobația de care aveam atâtă nevoie în copilărie.

Frica de a nu fi iubit și de a rămâne singur este atât de traumatizantă pentru un copil, încât el își adaptează curând

comportamentul și face orice crede că se va bucura de aprobarea părinților săi. Își pierde spontaneitatea și unicitatea. Începe să credă: „Trebue! Trebuie! Trebuie!” Astfel, ajunge la concluzia: „Trebue să fac orice vor mama și tata, altfel nu mă vor iubi și voi fi singur!”

■ Dragostea condiționată

Ca adult, un copil crescut cu ceea ce se numește „dragoste conditionată” (opusă celei necondiționate, cel mai mare dar pe care o persoană îl poate oferi alteia) devine foarte sensibil la părerile celorlalți. El nu poate face nimic dacă există cea mai mică posibilitate ca altcineva să nu îl aprobe. Își proiectează relația din copilărie cu părinții săi asupra persoanelor importante din viață sa adultă – partener de viață, șef, rude, prieteni, persoane cu autoritate – și încearcă astfel cu disperare să le câștige aprobarea sau, cel puțin, să nu o piardă.

Temerile de eșec și de respingere, cauzate de criticism distructiv în copilăria timpurie, sunt cauzele de bază ale celor mai multe motive de nefericire și anxietate în viață adultă. Senzația continuă este aceea că „Nu pot!” sau „Trebue!” Cel mai îngrozitor sentiment îl avem atunci când simțim că „Nu pot, dar trebuie!” sau „Trebue, dar nu pot!”

Ne dorim să facem ceva, dar ne este frică de eșec sau pierderi, sau, dacă nu ne este teamă de pierderi, ne este frică de dezaprobații. Vrem să întreprindem ceva pentru a ne îmbunătăți viața, la serviciu sau acasă, dar ne este teamă că am putea eșua sau că altcineva ne-ar putea critica, ori ambele.

Celor mai mulți oameni, temerile le guvernează viețile. Tot ce fac se bazează pe evitarea eșecului sau a criticii. Se gândesc continuu să nu își asume riscuri, în loc să lupte

pentru atingerea obiectivelor lor. Ei caută mai degrabă siguranța decât oportunitatea.

■ Dublează-ți rata de eșec

Autorul Arthur Gordon l-a abordat odată pe Thomas J. Watson Sr., fondatorul IBM, și l-a întrebat cum ar putea să aibă succes mai repede ca scriitor. Thomas J. Watson, unul dintre magnații mediului american de afaceri, a replicat cu aceste cuvinte profunde: „Dacă vrei să ai succes mai repede, trebuie să-ți dublezi rata de eșec. Succesul este complementar eșecului.”

De fapt, cu cât ai eșuat mai mult, cu atât este mai probabil să te apropie de un mare succes. Nereușitele tale te-au pregătit să obții izbânda. De aceea, ai impresia că o perioadă de noroc urmează după o alta de ghinion. Când ești nesigur, „dublează-ți rata de eșec”. Cu cât încerci mai multe lucruri, cu atât ai sanse sporite să fii *triumfător*. Vei reuși să-ți depășești temerile doar făcând lucrul de care te temi până când frica nu va mai avea control asupra ta.

■ Hard drive-ul tău mental

Tot ceea ce cunoști despre tine însuți, toate credințele îți sunt înregistrate pe hard drive-ul personalității tale, în conceptul despre tine însuți. Acest principiu îți precede și îți prezice nivelul de performanță și de eficacitate în tot ceea ce faci. Datorită legii corespondenței, te comporti întotdeauna în exterior într-o manieră corespunzătoare cu conceptul interior despre tine însuți. De aceea, orice ameliorare din viața ta începe cu o îmbunătățire a conceptului despre tine însuți.

Dispui de un concept de sine general alcătuit din toate credințele pe care le ai despre tine însuți și abilitățile tale. Acest mănunchi de convingeri include toate experiențele,

deciziile, succesele, eșecurile, ideile, informațiile, emoțiile și opiniile legate de viața ta de până acum. Conceptul de sine general determină cum și ce gândești și simți în legătură cu tine însuți, dar și cât de bine îți este în general.

■ Mini-conceptele despre tine însuți

Mai ai și o serie de „mini-concepte de sine”, combinate pentru a forma conceptul general despre tine însuți. Ai un concept de sine pentru fiecare domeniu al vieții tale pe care îl consideri important. Acest mini-concept de sine determină modul în care gândești, simți și acționezi în acel domeniu.

De exemplu, ai un mini-concept de sine în legătură cu sănătatea și forma fizică în care te află, cu cantitatea alimentației și numărul exercițiilor pe care le faci. Ai un mini-concept de sine în legătură cu măsura în care ceilalți te plac și ești popular, în special din rândul membrilor sexului opus. Ai un mini-concept de sine despre ce fel de partener sau părinte ești, despre cât ești de bun prieten, despre cât ești de deștept și cât de bine înveți. Ai un mini-concept de sine despre fiecare sport pe care îl practici și pentru fiecare acțiune în care te implici, inclusiv pentru cât de bine îți conduci mașina.

Ai un mini-concept de sine despre cât de bine îți faci munca și pentru cât de bine duci la îndeplinire fiecare parte a activității tale. Ai un mini-concept de sine pentru câți bani câștigi și pentru cât economisești și investești. Aceasta este o zonă critică. Adevărul este că nu poți niciodată să câștigi mai mult sau mai puțin decât conceptul propriu de venit. Dacă dorești să obții mai mulți bani, trebuie să îți schimbi credințele despre tine însuți legate de venituri și bani. Aceasta este o parte importantă a acestei cărți.

■ Schimbă-ți credințele

În fiecare caz, dacă vrei să modifici modul în care acționezi și rezultatele din orice domeniu al vieții tale, trebuie să-ți schimbi conceptul despre tine însuți – sau credințele tale – legate de acel sector. Din fericire, convingerile tale sunt în mare parte subiective. Nu se bazează întotdeauna pe fapte. În schimb, sunt axate în mare parte pe informațiile pe care le-ai preluat și acceptat ca fiind adevărate, chiar dacă uneori ai avut foarte puține dovezi.

Cele mai nocive credințe pe care le poți avea sunt *credințele auto-limitative* de orice fel. Acestea reprezintă convingeri despre tine însuți, care te fac să te simți, oarecum, limitat sau deficent într-un anumit domeniu. Sunt rareori adevărate, dar dacă le acceptă ca fiind estimări valide ale abilităților tale, devin adevărate pentru tine, exact ca și cum ar fi corecte.

Punctul de început pentru a-ți descătușa potențialul și a reuși mai multe decât până acum este acela de a-ți *testa* credințele auto-limitative. Începi procesul de eliberare de credințele auto-limitative imaginându-ți că, oricare ar fi acestea, sunt complet false. Închipui-ți pentru moment că nu ai nicio limitare legată de abilitățile tale. Imaginează-ți că ai putea să fii, să faci sau să ai tot ceea ce ți-ai dorit cu adevărat în viață. Că potențialul tău este nelimitat.

De exemplu, închipui-ți că ai putea câștiga de două ori mai mult decât astăzi. Imaginează-ți că ai putea trăi într-o casă mai mare, ai putea conduce o mașină mai bună și te-ai putea bucura de un stil de viață mai luxos.

Închipui-ți că ai abilitatea de a fi unul dintre cei mai buni oameni din domeniul tău. Imaginează-ți că ești una dintre personalitățile cele mai populare, puternice și persuasive din mediul tău social și de afaceri. Închipui-ți că ești calm, încrezător și că nu îți este frică de nimic. Imaginează-ți că ai putea stabili și îndeplini orice obiectiv

pe care îl dorești. Astfel, vei începe să îți schimbi viața și modul de a gândi.

Punctul de început pentru eliminarea temerilor tale și descătușarea potențialului tău include și necesitatea de a-ți reprograma hard drive-ul mental cu credințe noi, pozitive, constructive și curajoase despre tine însuți și viitorul tău. Vei învăța cum să faci acest lucru pe parcursul întregii cărți.

■ Trei părți ale conceptului despre tine însuți

Conceptul despre tine însuți are trei părți, precum o plăcintă împărțită în trei bucăți. Fiecare este legată de celealte. Toate cele trei elemente constituie personalitatea ta, determinând în mare parte modul în care gândești, simți, acționezi și tot ceea ce ți se întâmplă.

Idealul tău despre tine însuți constituie prima parte a personalității tale și a conceptului despre tine însuți. El este alcătuit din toate speranțele, visurile, viziunile și năzuințele tale. Dar și din virtuțile, valorile și calitățile pe care le admiră cel mai mult la tine și la ceilalți. Idealul despre tine însuți se referă la persoana care ți-ai dorit cel mai mult să devii, dacă ai putea fi perfect în fiecare zi. Aceste viziuni îți ghidează și îți modeleză comportamentul.

Bărbații și femeile remarcabili, liderii de opinie și oamenii de caracter își cunosc foarte bine valorile, viziunile și idealurile. Ei știu cine sunt și în ceea ce cred. Își stabilesc standarde înalte și nu renunță la acestea. Sunt bărbați și femei pe care ceilalți îi pot respecta și pe care se pot baza. Dau dovadă de hotărâre și ies în evidență în interacțiunea cu ceilalți. Ei încearcă să se ridice la înălțimea țelurilor lor în tot ceea ce fac.

■ Modul în care te percepți pe tine însuți

A doua parte a conceptului despre tine însuți este *imagină de sine*. Aceasta reprezintă modul în care te percepți și gândești despre tine. Este adesea numită „oglinda interioară”. Acolo privești în sine pentru a vedea cum ar trebui să te comporți într-o anumită situație. Datorită puterii imaginii despre tine însuți, acționezi în *exterior* în conformitate cu imaginea pe care o ai despre tine în *interior*.

Descoperirea imaginii de sine, care aparține lui Maxwell Maltz, reprezintă un pas important în înțelegerea performanței și eficacității omenești. Dacă te vei vizualiza și te vei imagina având rezultate excelente într-o situație viitoare, îi vei trimite un mesaj subconștientului tău. Acesta îl va accepta ca fiind o comandă și apoi îți va coordona gândurile, cuvintele și acțiunile, astfel încât acestea să concorde cu imaginea pe care ai creat-o.

Orice îmbunătățire în viața ta începe cu o ameliorare a vizualizărilor tale mentale. Imaginele tale interne îți influențează emoțiile, comportamentele, atitudinile și chiar modul în care îți răspund ceilalți oameni. Dezvoltarea unei imagini pozitive despre tine însuți este o parte vitală a procesului de schimbare a modului în care gândești, pentru ca astfel să îți poți transforma viața.

■ Ce simți despre tine însuți

Cea de-a treia parte a conceptului despre tine însuți o reprezintă *respectul de sine*. Aceasta constituie o componentă emoțională a personalității tale și cel mai important factor în determinarea modului în care gândești, simți și te comporți. Nivelul tău de respect personal este determinat în mare măsură de ceea ce îți se întâmplă în viață.

Respectul de sine poate fi definit cel mai bine drept *cât de mult te placi pe tine însuți*. Cu cât te placi mai mult, cu

atât ai rezultate mai bune în orice încerci. În plus, conform Legii Reversibilității, cu cât obții rezultate mai bune, cu atât te placi mai mult.

Respectul pentru tine însuți este „reactorul principal” al personalității tale. Reprezintă sursa de energie care îți determină nivelurile de încredere și de entuziasm. Cu cât te placi mai mult, cu atât îți vei stabili standarde mai înalte. Cu cât te placi mai mult, cu atât vor fi mai mari obiectivele pe care îți le stabilești și te vei strădui mai tare să le realizezi. Oamenii cu respect de sine ridicat sunt, practic, de neoprit.

Nivelul tău de respect personal îți determină calitatea relațiilor cu ceilalți. Cu cât te placi și te respectă mai mult, cu atât îi placi și îi respectă pe ceilalți și în aceeași măsură ei reacționează mai bine față de tine. În viața ta profesională și în carieră, nivelul tău de respect personal va reprezenta factorul critic care va hotărî dacă oamenii vor cumpăra sau nu de la tine, te vor angaja, vor avea contacte profesionale cu tine sau îți vor împrumuta bani.

Cu cât vei avea un respect personal mai ridicat, cu atât vei fi un partener și un părinte mai bun. Părinții cu respect de sine ridicat cresc copiii cu respect de sine ridicat. Acești copii dezvoltă un nivel ridicat de încredere în ei însiși și se asociază cu alții copii cu respect de sine ridicat. Casele în care există respect de sine ridicat sunt caracterizate de dragoste, bună dispoziție și fericire pentru fiecare persoană care locuiește acolo.

■ Determinantul respectului de sine

Nivelul tău de respect personal este determinat în mare măsură de cât de bine se potrivește imaginea despre tine însuți – rezultatele tale actuale și comportamentul tău prezent – cu idealul despre tine însuți – imaginea despre cum ai acționa dacă îți-ai atinge maximum-ul personal. La

un nivel inconștient îți compari întotdeauna rezultatele actuale cu cele ideale. De fiecare dată când ai senzația că te ridici la cel mai înalt nivel propus, te simți excelent. Respectul pentru tine însuți crește puternic. Te simți ferici și împlinit.

De fiecare dată când faci sau spui ceva ce *nu* este în concordanță cu idealurile tale sau cu nivelul cel mai bun de care te simți capabil, respectul tău personal descrește. De asemenea, atunci când există o distanță apreciabilă între persoana care ești la un anumit moment și cea ideală, cum îți dorești să devii, te simți îngrozitor. Din acest motiv, te superi pe tine când eşuezi în a face ceva sau nu te comporti corespunzător într-o situație cu alte persoane. Imaginea ta ideală despre tine însuți îți aduce aminte constant că poți fi o persoană mult mai bună.

■ Centrul personalității

În zilele noastre, psihologii sunt de acord că respectul de sine se află la baza conceptului de sine și a personalității tale. Orice îmburătățire a oricărei părți a personalității sau a rezultatelor tale îți va stimula respectul personal și te va determina să te placi și să te respecti chiar mai mult. Cu cât te vei plăcea mai mult, cu atât îți vei putea schimba mai mult imaginea despre tine însuți și acțiunile ulterioare și te vei aprobia mai mult de idealul tău personal.

Cea mai bună veste este aceea că există o *relație inversă* între nivelul tău de respect personal și frica de eșec și de respingere. Cu cât te placi mai mult, cu atât te temi mai puțin de eșec. Cu cât te placi mai mult, cu atât ești mai puțin preocupat de părerile celorlalți și te temi mai puțin de critici. Cu cât te placi mai mult, cu atât iei mai multe hotărâri pe baza propriilor obiective și standarde și îți pasă mai puțin de ceea ce spun sau cred ceilalți.

■ Controlează-ți dialogul intern

Așa cum devii ceea ce gândești, *așa devii și ceea ce îți spui*. Cele mai puternice cuvinte pe care îți le poți repeta, în special dacă te simți încordat sau îngrijorat în legătură cu un eveniment ulterior, sunt următoarele: „Mă plac! Mă plac! Mă plac!”

De fiecare dată când îți spui: „Mă plac!”, temerile tale se diminuează și curajul se amplifică. Cuvintele „Mă plac!” sunt atât de expresive și pozitive, încât subconștientul le acceptă imediat drept comandă. Termenii respectivi îți influențează instantaneu gândurile, sentimentele și atitudinile. Limbajul corpului tău se îmbunătățește imediat și stai mai drept. Fața ta capătă o expresie pozitivă și mai veselă. Tonul vocii tale devine mai puternic și mai încrezător. Te simți mai bine în legătură cu tine însuși și, drept urmare, îi tratezi pe toți cei din jur într-un mod mai cald, mai prietenos.

Începi procesul de schimbare a modului de a gândi și de a fi lucrând asupra conceptului tău despre tine. Primul pas constă în a elabora un ideal personal clar, pozitiv, care să te entuziasmeze, să te inspire și să fie în concordanță cu imaginea ta despre cea mai bună persoană care ai putea deveni. Dezvoltă o imagine pozitivă prin faptul că te imaginezi având rezultate excelente în tot ceea ce faci. Apoi atinge niveluri înalte și de nezdruncinat de respect personal prin faptul că te iubești și te accepți necondiționat drept o persoană valoroasă și merituoasă.

■ Analizează-ți condițiile de bază

Cea mai mare parte a gândurilor și răspunsurilor tale la evenimentele și oamenii din viața ta este determinată de *condițiile tale de bază*. Acestea sunt idei, credințe, opinii și concluzii la care ai ajuns ca urmare a ce îți s-a oferit și a

experiențelor începute în copilărie. Toate constituie nu numai conceptul tău de sine, ci și *filosofia ta de viață*. Cu cât ești mai convins și mai inflexibil în privința condițiilor tale de bază, cu atât mai mult acestea vor prezice și vor controla tot ceea ce faci, spui și simți.

Dacă te vei considera o persoană excelentă, plină de talente și abilități, prietenoasă și populară, sănătoasă și plină de energie, curioasă și creativă, căreia i-a fost menită o viață minunată, aceste condiții de bază te vor conduce să-ți stabilești obiective, să muncești din greu, să te dezvolti, să-i tratezi bine pe ceilalți, să faci față adversităților și, în final, să reușești. Pe termen lung, nimic nu te va putea opri.

Nu ceea ce ti se întâmplă în viață este important. Semnificativ e doar *modul în care reacționezi la ce se întâmplă*. Nu are înseamnătate din ce direcție vii. Contează cu adevărat doar în ce direcție te îndrepți. Îi acest lucru este limitat doar de imaginația ta. Îi intrucât imaginația ta e nelimitată, și potențialul viitorului tău este nelimitat. *Acestea* sunt condițiile de bază și credințele de care ai nevoie pentru a-ți realiza întregul potențial.

■ Distrugerea miturilor

Din păcate, există câteva mituri pe care le acceptăm pe măsură ce creștem și care mai târziu ne pot sabota speranțele de succes, bucurie și împlinire în viață. Îți propun să analizăm pe rând aceste credințe auto-limitative.

Prima și cea mai îngrozitoare se regăsește în sentimentul: „Nu sunt suficient de bun.” Aceasta este condiția de bază care cauzează sentimente de inferioritate și de nepotrivire. Presupunem că alții oameni sunt mai buni decât noi doar pentru că, la un anumit moment, ei *fac* ceva mai bine decât noi. Simțim că ei merită mai mult decât noi. De aceea considerăm, probabil, că noi suntem mai

puțin valoroși decât ei. Acest sentiment al *lipsei de valoare* se instalează adânc în psihic și ne determină să nu ne acordăm suficientă prețuire. Ne mulțumim cu mai puțin decât am fi capabili cu adevărat. Decât să eșuăm în urmărirea unui nou obiectiv, mai bine să nu-l stabilim de la bun început.

Condiția de bază corectă pentru a te dezvolta sau credința pe care ar trebui să o ai nu este numai aceea că ești suficient de bun, ci că dispui de abilitatea de a fi excelent în orice domeniu important pentru tine. Ai un potențial nelimitat de a fi, a face și a avea mai mult decât ai obținut până acum. William Shakespeare a scris în *The Tempest (Furtuna)*: „Ce este trecut e prolog.” Orice ai realizat în trecut reprezintă doar un indiciu pentru ceea ce poți face în viitor.

■ Vorbește pozitiv cu tine însuți

Cele mai expresive cuvinte din vocabularul tău sunt acelea pe care îți le spui tiei însuți și pe care le crezi. Conversațiile cu tine, dialogul tău interior, determină 95% dintre emoțiile tale. Când vorbești cu tine, subconștientul tău acceptă aceste cuvinte drept comenzi. Apoi îți adaptează comportamentul, imaginea despre sine și limbajul corpului pentru a fi în concordanță cu termenii respectivi.

De acum înainte, vorbește cu tine numai legat de ceea ce dorești să fii și să faci. *Refuză să spui ceva despre tine ce nu dorești cu adevărat să devină realitate.* Repetă cuvintele expresive și pozitive: „Pot să o fac!”, tot timpul. Înainte de orice eveniment important, repetă sintagma: „Mă plac!” Spune: „Sunt cel mai bun! Sunt cel mai bun! Sunt cel mai bun!” o dată și încă o dată, de parcă ai crede cu tărie acest lucru. Apoi, ridică-te în picioare, afișează un zâmbet încrezător și du-te să obții cel mai bun rezultat de care ești capabil. În curând va deveni un obicei.

■ Meriți cele mai bune lucruri

Ca rezultat al criticismului distructiv menționat anterior, oamenii acceptă alt mit sau credință auto-limitativă. Ei nu cred cu adevărat că *merită* să aibă succes. Acest sentiment adânc este foarte des întâlnit printre aceia dintre noi care au început cu foarte puține în viață sau care provin din familii cu venituri mici în timpul copilăriei. Poate fi, de asemenea, cauzat de persoane care ne-au spus la o vîrstă fragedă că a fi sărac este o virtute, iar a fi bogat, un păcat.

Dacă, indiferent de motiv, ai crescut simțind că nu meriți lucruri bune și ajungi să ai succes în domeniul tău de activitate, s-ar putea să te confrunți cu ceea ce se numește „sindromul impostorului”. Vei simți că ești un impostor și că urmează să fii descoperit. Indiferent cât succes vei avea ca urmare a muncii intense pe care ai depus-o, vei resimți o frică obsesivă că aceste lucruri îți vor fi luate.

Dacă vei avea impresia că ești un impostor, te vei simți adesea vinovat de faptul că ai mai mult succes decât ceilalți. Pentru a scăpa de aceste sentimente de vină, mulți oameni încep să se *auto-saboteze*. Ei mănâncă și beau prea mult, iau droguri, își ignoră familiile, au un comportament neprevăzut, își cheltuie adesea veniturile pe lucruri extravagante și fac investiții nechibzuite. În adâncul lor, ei simt că nu își merită succesul. Drept urmare, adesea ei îl îndepărtează.

■ Dedică-te pentru a-i servi pe ceilalți

Adevărul este că meriți tot ceea ce câștigi în mod cîndit prin desfășurarea unei activități productive și prin producerea și distribuirea produselor sau serviciilor care îmbunătățesc munca și viețile oamenilor. Într-o societate

de piață ca a noastră, toate tranzacțiile sunt *voluntare*. Oamenii cumpără un lucru doar dacă simt că vor avea ceva de câștigat în urma achiziției. De aceea, pe termen lung poți avea succes doar dacă le furnizezi oamenilor lucrurile pe care și le doresc pentru a-și îmbunătăți viața și munca. Cu cât îi servești pe ceilalți mai mult și mai bine, cu atât câștigați mai mult cu toții.

Verbul „a merita” provine din două cuvinte latine, „de” și „servire”. De aceea, verbul „a merita” înseamnă „deservire”. Persoanele care fac cel mai mult bine societății noastre sunt, cu puține excepții, aceia care îi servesc pe ceilalți oameni mai bine decât altcineva. În carieră ar trebui să te concentrezi în întregime pe mai buna servire a celor-lalți. Astfel vei merita fiecare ban pe care îl vei câștiga.

Abraham Lincoln a spus cândva: „Cea mai bună cale de a ajuta săracii este să nu devii și tu unul dintre ei.” În societatea noastră, cu cât ai mai mult succes financiar, cu atât vei plăti, probabil, mai multe taxe. Acestea ajută la achitarea plășilor pentru școli, spitale, străzi, asigurări medicale, cheltuieli militare și toate celelalte lucruri importante pe care le oferă societatea noastră. Poți să fii mândru dacă ai succes financiar. Producând mai mulți bani, vei avea o contribuție mai importantă la viața multor oameni. Îți faci ție un bine dacă faci bine altora.

Repetă cuvintele: „Merit fiecare bănuț pe care îl câștig, ca urmare a faptului că îi servesc pe ceilalți cu produsele și serviciile de care au nevoie pentru a-și îmbunătăți viața. Sunt mândru de succesul meu.”

■ Ești o persoană excelentă

Ești o persoană bună în întregime. Ești cinstit, decent, sincer și muncitor. Îi tratezi pe ceilalți oameni cu politețe, respect și căldură. Ești dedicat familiei tale, prietenilor și companiei tale. Ești puternic, încrezător și responsabil. Ești

informat, inteligent și experimentat. Ești important nu numai pentru persoanele cele mai apropiate ție, dar și pentru comunitatea ta. Te-ai născut pentru un motiv deosebit și trebuie să împlinești un destin extraordinar. Ești o persoană excelentă în toate privințele.

Paragraful precedent exprimă personalitatea și caracterul tău real. Poate că nu este adevărat pentru tine în proporție de 100%, dar reprezintă o descriere generală bună a felului în care ești pe dinăuntru și a direcției în care te îndrepti în viață. Când vei accepta necondiționat faptul că ești o persoană într-adevăr valoroasă și merituoasă, vei exprima aceasta în tot ceea ce spui și faci. De-a lungul timpului, va deveni adevărat pentru tine. Idealul tău va deveni propria realitate.

Repetă-ți: „Mă plac și îmi iubesc viața. Sunt o persoană bună în toate privințele și am întotdeauna cele mai bune rezultate în tot ce încerc.“

■ Magazinul mental de software

Imaginează-ți că ar exista un magazin care ar vinde programare mentală. Ai putea să achiziționezi orice concept, credință sau atitudine legate de tine însuți pe care îți le-ai dorit și ai putea să le instalezi în creier, și aceea ar fi persoana ta în viitor. Dacă ar exista un astfel de magazin și ai putea cumpăra orice set de convingeri, ce ai alege?

Îți prezint o sugestie. Uită-te în jur și află care sunt credințele de bază pe care le-au dezvoltat persoanele cele mai fericite și cu cel mai mult succes și apoi folosește și tu același set de convingeri. Încarcă-le pe hard drive-ul tău mental și începe să folosești aceleași programe pe care le utilizează și ele.

Din fericire, pe baza sutelor de interviuri cu oameni de succes, știm exact cum sunt programăți ei și ce credințe și-au dezvoltat de la o vârstă fragedă. Cea mai importantă

convingere pe care o poți adopta pentru tine însuți este: „Sunt o persoană bună în întregime și voi avea mult succes în viață. Tot ce mi se va întâmpla, bun sau rău, este doar o parte a procesului de atingere a succesului și fericirii care sunt inevitabile pentru mine.”

Dacă ai crezut cu tărie că vei avea, cu siguranță, succes și fericire și că fiecare eșec și obstacol ți-a fost trimis de destin în scopul de a-ți oferi lecții importante de care aveai nevoie pentru a-ți atinge obiectivele, vei fi cu adevărat de neoprit. Vei fi pozitiv și optimist în cea mai mare parte a timpului. Îți vei stabili țeluri înalte și te vei reface rapid după orice înfrângere temporară. Credința ta va deveni, într-un final, propria realitate. Prin faptul că îți vei schimba modul de a gândi, îți vei transforma viața.

* *
*

De-a lungul paginilor care vor urma, îți voi împărtăși o serie de metode și tehnici dovedite și testate în timp, pe care le vei putea folosi pentru a obține controlul asupra fiecărui domeniu la care reflectezi. Îți voi arăta cum să gândești pozitiv și eficace într-o măsură atât de expresivă, încât te vei simți capabil să realizezi orice. Vei deprinde cum să-ți programezi și să-ți reprogramezi conceptul de sine, astfel încât lumea ta interioară să fie în conformitate cu persoana care dorești să devii și cu viața pe care vrei să o trăiești în exterior. Vei învăța cum să devii *de neoprit*.

EXERCITII DE ACȚIUNE

1. Definește-ți idealurile în mod clar. Dacă ai putea să fii o persoană excelentă în toate privințele, ce calități ai avea? Cum te-ai comporta?
2. Devii ceea ce gândești în cea mai mare parte a timpului. Identifică unul sau mai multe domenii ale vieții tale în care gândirea ta are o influență majoră asupra emoțiilor, atitudinilor și acțiunilor proprii.
3. În ce domeniu al activității tale ai cele mai bune rezultate? Cum te vizualizezi în acel sector? Cum ai putea extinde acest act de vizualizare în alte domenii?
4. Ce fel de oameni admiră și respectă cel mai mult? De ce? Cum îți-ai putea schimba comportamentul, astfel încât să corespundă cu acela al celor mai buni oameni pe care îi cunoști?
5. În ce domenii ale vieții tale te apreciezi cel mai mult? Ce fel de activități îți aduc cele mai înalte niveluri de respect de sine și valoare personală? Cum ai putea să faci aceste lucruri chiar mai bine?
6. Ești o persoană bună în întregime. De acum înainte, vizualizează-te drept cea mai bună persoană care poți fi și refuză să mai acceptă limitări ale posibilităților tale.
7. Schimbă-ți conceptul de sine prin faptul că vei gândi, vorbi și acționa continuu ca și cum ai fi deja persoana care îți-ai dori să fii, bucurându-te de viața pe care o dorești și pe care o meriți.

2

Transformă-ți viața

Dacă îți stabilești în minte o imagine a viitorului luminoasă și fericită, te plasezi într-o stare care te va conduce la obiectivele tale.

NORMAN VINCENT PEALE

Felul în care gândești și simți despre tine însuți, incluzând credințele și aşteptările tale despre ceea ce este posibil pentru tine, determină tot ceea ce faci și îți se întâmplă. Când îți schimbi calitatea modului în care reflectezi, îți modifici calitatea vieții, uneori instantaneu.

Deții controlul total asupra unui singur lucru în univers – gândirea ta! Poți să hotărăști ce urmează să gândești în orice situație. Gândurile tale și modul în care interprezi orice eveniment îți determină sentimentele – pozitive sau negative. Gândurile și sentimentele tale te conduc la acțiuni și determină rezultatele pe care le obții. Totul începe cu gândurile tale.

■ Gândirea pozitivă

Gândurile pozitive îți îmbunătățesc viața. Îți dă putere și te fac să te simți și mai încrezător. Gândirea pozitivă nu este doar o idee motivațională. Are efecte măsurabile, constructive asupra personalității și sănătății tale, asupra

nivelurilor tale de energie și de creativitate. Cu cât ești mai optimist și pozitiv, cu atât vei fi mai fericit în fiecare domeniu al vieții tale.

Gândurile negative au efecte opuse. Îți *iau din putere* și te fac să te simți slab și mai puțin încrezător. De fiecare dată când gândești sau spui ceva negativ, îți diminuezi puterea. Te simți furios și defensiv, frustrat și nefericit. Treptat, gândirea negativă îți poate face rău fizic și chiar să-ți otrăvească relațiile.

Gândirea pozitivă conduce la sănătate mentală și la performanță. Gândirea negativă duce la boală mentală și la eficacitate scăzută. De aceea, dacă vrei să ai o viață minunată, scopul tău este acela de a-ți cultiva emoțiile pozitive și de a scăpa de cele negative.

Eliminarea emoțiilor negative este cel mai important pas pe care îl poți face pentru a avea sănătate, fericire și o stare de bine personal. De fiecare dată când obții controlul asupra gândurilor și sentimentelor tale și te disciplinezi să le menții pozitive, se îmbunătește atât calitatea vieții tale interioare, cât și cea a vieții exterioare. În absența emoțiilor negative, mintea ta se umple automat cu emoții pozitive care generează sentimente de fericire și împlinire.

■ Îți poți alege gândurile

Legea Substituției ne arată: „*La un anumit moment, mintea ta se poate concentra doar asupra unui singur gând, pozitiv sau negativ. Poți înlocui un gând pozitiv cu unul negativ ori când dorești.*” Poți aplica această lege gândindu-te deliberat la ceva pozitiv atunci când vrei să alungi un gând sau un sentiment care te fac furios sau nefericit.

Legea Obișnuinței stipulează: „*Orice gând sau acțiune pe care o repeti la nesfârșit va deveni, în final, un nou obicei.*” Când reacționezi și răspunzi pozitiv în mod repetat, obții controlul total asupra conștiinței tău. Curând îți va fi

ușor și va deveni un automatism să gândești astfel. Folosind voința și repetarea, îți vei dezvolta noi deprinderi de a gândi și de a acționa. Prin aplicarea acestei legi, poți deveni o persoană pe de-a întregul pozitivă și îți poți transforma viața.

■ Îndepărtează-ți emoțiile negative

Emoțiile tale negative au fost deprinse, începând din copilărie. Ceea ce a fost învățat poate fi *dezvăluat*, uneori chiar repede. Poți să-ți însușești orice obicei sau abilități pe care îți le dorești sau le consideri necesare. Poți învăța, mai ales, moduri de a gândi pozitive, constructive despre oameni, bani, sănătate și alți factori pentru a îndepărta emoțiile negative care îți limitează potențialul și te împiedică să ai succes.

Multe idei sau atitudini negative sunt bazate pe premise false. Uneori o idee negativă despre un subiect sau o atitudine negativă față de o persoană pot fi schimbate complet cu o singură informație. Poți afla brusc că o idee pe care o aveai despre tine sau despre o altă persoană nu era adevărată. Drept urmare, ai putea să-ți schimbi modul de a gândi într-o singură clipă. Fii deschis către această posibilitate.

Emoțiile negative există numai pentru că noi le dăm viață și le menținem vii. Le hrănim prin faptul că ne gândim și vorbim continuu despre lucruri care ne fac furioși sau nefericiți. Din fericire, putem schimba această situație aplicând Legea Emoțiilor. Aceasta stipulează: „*O emoție mai puternică va domina și va predomină asupra unei emoții mai puțin puternice, iar emoția asupra căreia te concentrezi, oricare ar fi, crește și devine mai puternică.*“

Aceasta înseamnă că emoția asupra căreia te concentrezi crește și, într-un final, îți va domina gândirea în acel domeniu. Dacă îți retragi energia mentală de la o

persoană sau situație care te supără sau te înfurie, refuzând să te gândești la ea, emoția legată de acea împrejurare va dispărea. Se va stinge precum un foc fără combustibil.

Ai experimentat deja de multe ori acest lucru. De exemplu, pe măsură ce creștem, avem relații cu sexul opus. Cele mai multe dintre legături nu durează în timp. Când se încheie, suferim adesea. Suntem de multe ori triști, furioși, depresivi, îngrijorați și nefericiți. Aceste sentimente durează o anumită perioadă. Apoi ne revenim. Întâlnim pe altcineva. Treptat, uităm sfârșitul nefericit al relației anterioare. Luni sau ani mai târziu, ne gândim la trecut sau chiar ne întâlnim cu celalătă persoană și nu ne putem imagina cât de mult am fost implicați emotional. Nehrănite, aceste sentimente au dispărut complet. Iată un exemplu pentru Legea Substituției și emoția care acționează în propria noastră viață.

■ Sursele emoțiilor negative

Există patru cauze principale ale emoțiilor negative. Potrivit filosofului rus Peter Ouspensky, care le-a prezentat în cartea sa, *In Search of the Miraculous* (*În căutarea lucrurilor miraculoase*), acestea sunt: (1) justificarea; (2) identificarea; (3) evaluarea internă și (4) blamarea. Cel mai mare pas înainte către schimbarea modului tău de a gândi și a vieții tale îl vei face atunci când îți vei elibera sistematic toate aceste patru cauze de emoții negative din viață.

■ Nu te mai justifica

Justificarea se manifestă atunci când raționezi sau creezi un motiv pentru mânia și nefericirea ta. Îți spui tie însuți și oricărui altcui care este dispus să asculte cât de rău ai fost tratat și cât de îngrozitor s-a purtat celalătă persoană.

Continui să repeți situația în mintea ta, precum și toate motivele pe care le ai pentru a fi supărat. De fiecare dată când te gândești la acea persoană sau situație, devii furios. Te simți îndreptăjit să fii furios, de parcă ai fi plătit un preț ridicat pentru această mânie, mai ales că ai fost, în opinia ta, o persoană bună și virtuoasă.

Modalitatea de a-ți *scurt-circuita* tendința naturală către justificare și raționalizare este aceea de a refuza să cedezi tentației. În schimb, nu te mai justifici. Îți folosești mintea extraordinară pentru a te gândi la motive care să nu-ți îndreptătească emoțiile negative. Adu-ți aminte, emoțiile negative nu-ți fac niciun bine. Sunt complet destructive. Nu o afectează pe cealaltă persoană și nici nu schimbă situația. Pur și simplu, îți subminează fericirea și încrederea în tine și te fac mai slab și mai puțin eficient în alte domenii ale vieții tale.

În loc să îți justifici mânia și nefericirea, ar trebui să îți folosești inteligența și imaginația pentru a o scuza pe cealaltă persoană sau pentru a scăpa de situația neplăcută. De exemplu, dacă cineva îți taie drumul în trafic, în loc să te înfurii, ai putea să spui: „Ei bine, ar trebui să fiu mai atent data viitoare”, „Cred că are o zi proastă” sau „Probabil că întârzie la o întâlnire importantă.”

■ Acordă-le scuze celorlalți

Întrucât la un anumit moment mintea ta se poate concentra doar asupra unui singur gând, în secunda în care începi să îl scuzi pe celălalt, retragi energia sau combustibilul de care au nevoie pentru a se declanșa emoțiile negative de furie și resentimentele. Astfel, îți consolidezi controlul mental. Rămâi calm și pozitiv. În scurtă vreme, situația trece și o uiți. Înlocuind un gând negativ cu unul pozitiv, vei scăpa de emoția negativă, indiferent care ar fi aceasta.

Aceeași regulă se aplică și dacă ai o problemă majoră de viață, precum un divorț, pierderea locului de muncă sau o investiție eşuată. Oprește-te din a spune (ție și oricui altciva dispus să asculte) de ce ești îndreptățit să fii supărat sau nefericit. În schimb, găsește scuze pentru cealaltă persoană de fiecare dată când te gândești la acea situație, până când negativitatea dispare. Odată ce focul emoției negative se va stinge, îți vei putea concentra atenția pe ceva pozitiv.

Una dintre cele mai importante reguli pentru succes și fericire este: „Nu mai fi supărat sau îngrijorat pentru ceva în legătură cu care nu mai poți face nimic.” Nu critica pe nimeni pentru ceva ce nu poate schimba. O lege cunoscută stipulează: „Dacă nu există nicio soluție, nu există nicio problemă.”

■ Cele două perioade de timp

Există două perioade de timp în viață, trecutul și viitorul. Prezentul este doar un moment scurt, trecător. Poți să alegi să-ți concentrezi atenția pe ceea ce s-a întâmplat, fapte care nu mai pot fi schimbate sau, dimpotrivă, asupra viitorului, asupra a ceea ce este posibil, lucruri asupra cărora ai un anumit control.

Mulți oameni își consumă o mare parte din energiile lor emotionale fiind supărați și furioși în legătură cu evenimente întâmplate în trecut. Din păcate, această energie este irosită complet. Nu poate ieși nimic bun din lamentări continue legate de trecut. Mai rău, emoțiile negative întreținute prin retrăirea evenimentelor trecute îți răpesc bucuria și încântarea pe care le-ai putea experimenta gândindu-te la posibilități viitoare.

■ Lasă-le să treacă

Un psihiatru cu o experiență mai mare de 25 de ani în tratarea persoanelor nefericite a scris că cele două cuvinte pe care le-a auzit cel mai des de la pacienții săi au fost: „Numai dacă.” Se pare că cei mai mulți oameni nefericiți sunt trași înapoi de un eveniment petrecut în trecut, la care nu pot renunța. Ei trăiesc încă plini de resentimente, furioși sau deprimați din cauza a ceea ce altcineva a făcut sau nu ori a spus sau nu. Sunt supărați pe unul dintre părinți sau pe amândoi, pe un frate sau o soră, pe o legătură sau căsătorie anterioară, pe un șef sau pe o relație de afaceri, pe o investiție eşuată sau pe o greșeală financiară.

Adevărul este că viața ta va continua să fie presărată cu o serie de probleme, dificultăți, obstacole și eșecuri temporare. Aceste dezamăgiri și schimbări neașteptate și nedorite reprezintă o condiție normală, naturală a procesului de maturizare și care nu poate fi evitată. Pentru a-ți schimba viața și modul de a gândi, trebuie să ieși hotărârea de a le depăși și de a-ți continua existența, indiferent ce s-a întâmplat. Până atunci, vei rămâne un sclav al trecutului, ceea ce nu poate fi schimbat oricum. Ia o hotărâre astăzi, deoarece, de acum înainte, vei elimina toate expresiile de genul „Numai dacă” din viața ta.

■ Reinterpretează diferit evenimentele

Autorul și oratorul Wayne Dyer afirma: „Nu este niciodată prea târziu să ai o copilărie fericită.” El sugera astfel că poți reinterpreta în orice moment evenimentele nefericite ale perioadei timpurii din viața ta într-un mod pozitiv. Poți folosi Legea Substituției și să cauți ceva pozitiv în experiențele negative, focalizându-ți atenția pe acest aspect. Te poți concentra asupra modului în care experiențele nefericite te-au transformat într-o persoană

mai bună, mai înțeleaptă. De fapt, chiar poți să fii recunoscător persoanelor care te-au rănit în trecut, pentru că te-au făcut să devii mult mai puternic în prezent. Și, în orice caz, lucrurile nu s-ar fi putut întâmpla altfel.

Părinții tăi n-au avut nicio experiență în creșterea unui copil. În plus, ei erau rezultatul modului în care fuseseră educați. Ca toate ființele omenești, au devenit părinți având toate problemele și slăbiciunile lor, așa cum ai și tu astăzi. Totuși, ei au făcut ce au putut mai bine cu ce au avut. Au fost oamenii care au fost și nu te-ar fi putut crește diferit. Este un lucru prostesc să continui să fii nefericit în legătură cu lucruri pe care le-au făcut sau nu, pentru că erau incapabili să le realizeze altfel. Lasă momentele grele să treacă și continuă-ți viața.

■ Nu o lua personal



Potrivit lui Ouspensky, a doua cauză majoră a emoțiilor negative este *identificarea* sau atașamentul. Aceasta se întâmplă atunci când iei lucrurile personal sau devii atașat de o persoană ori de un lucru. Consideri că rezultatul nefericit al unui eveniment sau al unei circumstanțe reprezintă un afront sau un atac la persoana ta sau la adresa a ceva în care crezi sau față de care ai sentimente puternice. Devii implicat emoțional într-o situație și te identifici atât de puternic cu împrejurarea respectivă, încât îți afectează emoțiile și judecata într-un mod negativ.

Marii mentorii spirituali, precum Buddha sau Iisus, au accentuat importanța actului de a te separa emoțional de o situație (*dezidentificare*), pentru a-ți recăpăta calmul și stăpânirea de sine. Psihologul și filosoful William James, de la Harvard, a scris: „Primul pas în rezolvarea unei dificultăți este să fii dispus ca problema să existe.” El i-a încurajat pe oameni să spună: „Ceea ce nu poate fi tratat trebuie îndurat.” Cu alte cuvinte, practică detășarea față de

orice persoană sau situație care te face să te simți supărat sau furios. Reprimă emoția negativă, astfel încât să-ți regăsești calmul și stăpânirea de sine.

Această abordare nu te determină să accepți cu pasivitate ceea ce îți se întâmplă. În schimb, te încurajează să-ți folosești voința pentru a-ți controla mintea și emoțiile. Te disciplinezi să te retragi mental și să rezolvi intelligent problema. Îți folosești mintea pentru a vedea situația în mod obiectiv și pentru a lua hotărâri mai bune pentru soluționarea sa.

Nimeni și nimic nu poate avea control asupra ta decât dacă mai aștepți ceva de la acele persoane sau lucruri. Trebuie ca acestea să mai aibă ceva ce îți pot da sau lua. Imediat ce te detașezi emoțional de o persoană sau obiect și nu mai vrei nimic de la acestea, ești liber. O asemenea abilitate de a practica detașarea o poți dezvolta doar prin practică. Te poate face stăpânul unei situații care, în alte condiții, te-ar putea supăra sau înfuria.

Unul dintre cele mai amabile lucruri pe care le poți face pentru ceilalți este să-i încurajezi să se retragă din fața unei situații problematice și să fie obiectivi în legătură cu împrejurarea respectivă. Încurajează-i să privească dificultatea, de parcă i s-ar întâmpla altcuiva. Întrebă-i ce sfat i-ar da unei alte persoane care s-ar confrunta cu aceeași problemă. Detașându-vă de situația încărcată emoțional, tu și ceilalți veți deveni mult mai capabili să o soluționați în mod eficient.

■ Opiniile celorlalți

Potrivit lui Ouspensky, a treia cauză majoră de emoții negative este *evaluarea internă*. Aceasta are loc atunci când devii preocupat excesiv de modul în care te tratează oamenii. Dacă ai senzația că cineva nu îți acordă respectul pe care consideri că îl meriți, te poți simți insultat și furios

și vrei să le răspunzi la fel. În cazul în care oamenii sunt nepolitici sau indiferenți cu tine, poți resimți comportamentul lor ca fiind un atac la adresa personalității sau caracterului tău. Această interpretare a atitudinii lor te poate supăra sau deprima.

Psihologii spun că tot ce facem este menit a ne crește respectul față de noi însine și sentimentul de valoare personală sau de a le proteja pentru a nu fi diminuate de alii oameni sau circumstanțe. Dacă respectul tău personal nu este atât de ridicat precum ar putea fi, vei fi sensibil la acțiunile și reacțiile celorlalți oameni față de tine. Vei lua totul *personal*, ca și cum ceea ce au făcut sau spus ei a fost conștient și îndreptat intenționat către tine. Totuși, foarte rar se întâmplă astfel.

Adevărul este că cei mai mulți oameni sunt preocupați de ei însiși și de problemele lor. În proporție de 99% din timp, oamenii sunt adânciți în propriile gânduri despre ei însiși. Ei alocă restul de 1% din energia lor emoțională pentru ceilalți oameni, inclusiv pentru tine. Persoana care îți taie drumul în trafic este atât de preocupată de propriile gânduri, încât nici nu este conștientă de existența ta. Ar fi prostesc să te superi din cauza acțiunii sale necugetate.

■ Ridică-ți propriile pânze

Din experiență, am învățat o regulă: *Să nu faci niciodată ceva sau să nu te abții de la a întreprinde ceva din cauză că ești preocupat de ce ar putea crede oamenii despre tine. Adevărul este că nimeni nu se gândește la persoana ta.*

Desigur, nu vorbesc despre comportamente criminale sau anti-sociale. Dar este uimitor cât de mulți oameni se hotărasc să intre sau nu în relații, afaceri, noi activități, aventuri și alte lucruri de teama dezaprobației altor persoane. Rămân în căsnicii pe care le urăsc, au locuri de muncă pe care nu le agreează sau refuză oportunități de

afaceri din cauza temerii că cineva, oricine, i-ar putea critica. Adevărul este că nimănui nu-i pasă mai mult de hotărârile tale importante în viață decât îți pasă ție. Fă-ți planurile în consecință.

În studiile sale despre oamenii preocupați de dezvoltarea personală, acel 1 sau 2% dintre bărbații și femeile care își folosesc pe deplin capacitatele, Abraham Maslow a găsit o calitate anume pe care toți o aveau în comun: *Ei erau complet cinstiți cu ei însăși*. Dădeau dovadă de obiectivitate și își cunoșteau exact punctele forte și cele slabe. Ei nu sperau și nici nu pretindeau că sunt altceva decât ceea ce erau. Această acceptare de sine a reprezentat piatra de temelie a respectului lor personal și a stimei față de ei însăși.

Deoarece știau cine sunt și cine nu, ei nu simțeau nevoie de a câștiga constant aprobarea celorlalți. Ascultau părerile celorlalți, dar luau ei însăși hotărârile. Nu erau influențați excesiv de posibila aprobare sau dezaprobată a celorlalți oameni. Și tu ar trebui să faci la fel. Oricum, ești cel căruia îi pasă cel mai mult și este afectat în cea mai mare măsură.

■ Respectul celorlalți

Atunci când Somerset Maugham, celebrul autor englez, a fost întrebat de un reporter care era motivația sa principală de a scrie, el a răspuns: „Scriu pentru a câștiga respectul oamenilor pe care îi respect.”

Adevărul este că o mare parte din ceea ce faci sau nu reușești să finalizezi e influențată de aceeași preocupare. Faci multe lucruri în viața ta socială pentru a câștiga respectul oamenilor pe care îi stimezi sau cel puțin de a nu-l pierde. De fapt, oamenii al căror respect este important pentru tine determină în mare parte cât de bine te simți cu tine însuți, atât acasă, cât și la serviciu. Respectul celorlalți are o influență excesivă asupra respectului de sine, pentru

că este atât de strâns legat de idealul tău personal și de imaginea despre tine însuți.

Femeile și bărbații exceptionali îi admiră pe bărbații și femeile de caracter și cu rezultate exceptionale și încearcă să le câștige respectul. Ei se străduiesc, la nivel inconștient, să se comporte și să se ridice la înălțimea idealurilor lor de excelенță.

Una dintre cele mai importante decizii pe care le iei pe parcursul vieții este atunci când hotărăști care sunt persoanele al căror respect reprezintă cea mai mare valoare pentru tine. Odată ce îți este clar pe cine respectă și de ce, îți vei putea organiza astfel viața, încât să le câștigi permanent respectul, indiferent de faptul că ei îți cunosc acțiunile sau nu.

■ Stabilește-ți standarde înalte

În cunoscuta sa carte, *In His Steps (Pe urmele Lui)*, scrisă de Charles M. Sheldon (Biblioteca Creștină, 1984), un întreg oraș este de acord, înainte de orice faptă sau hotărâre, să-și pună întrebarea: „Ce ar face Iisus?” și apoi să se comporte corespunzător. Rezultatul a fost că problemele care îi dezbinaseră pe membrii comunității au fost rezolvate curând și orașul a devenit fericit și prosper. Ei și-au creat un *ideal* și apoi și-au construit vietile prin respectarea acestuia.

Într-un studiu asupra femeilor și bărbaților de succes, dintre care cei mai mulți avuseseră origini umile, cercetătorii au descoperit că aproape toți fuseseră în tinerețe cititori avizi de biografii și autobiografii. Pe măsură ce citeau poveștile de viață ale femeilor și bărbaților celebri, ei se imaginau având aceleași calități și caracteristici ale oamenilor pe care îi studiau. Când au devenit adulți, acele calități și virtuți deveniseră o parte a gândirii lor și le-au ghidat alegerile și deciziile de mai târziu.

De-a lungul istoriei, *modelarea* a fost folosită drept o modalitate expresivă pentru dezvoltarea personalității și a caracterului. Tinerii au fost încurajați să studieze eroi și eroine la școală și să-i imite cât mai mult posibil. În armată, actele eroice ale soldaților și marinarilor din trecut sunt predate ca parte a programei, încurajându-i, astfel, pe militarii și soldații tineri să gândească și să acționeze ca ostașii eroi atunci când situația o va cere.

Oamenii pe care îi admiră și respectă cel mai mult au o influență enormă asupra modului în care gândești și simți în legătură cu tine însuți și a hotărârilor pe care le ieși. Care sunt modelele *tale*?

■ Alege-ți modelele cu grija

Nu este rău să fii atent și preocupat de sentimentele și reacțiile celorlalți în raport cu tine și cu alegerile tale. Când te orientezi către oameni admirabili pe care îi privești cu respect, dezvoltă un ghid intern care te determină să te comportă într-un mod deosebit.

Totuși, este copilăresc și auto-limitativ să-ți permiți să fii influențat excesiv de părerile vremelnice ale persoanelor ale căror opinii și respect nu sunt importante pentru tine. Dacă ai fost crescut prin criticism distructiv, poți să cazi ușor în capcana de a-ți organiza viața prin încercări de a obține acordul sau de a scăpa de dezaprobarea unor persoane pe care nu le cunoști și de care nu îți pasă.

Iată o modalitate de a scăpa de această formă de emoție negativă: Hotărăște care sunt bărbații și femeile pe care îi admiră cel mai mult și acele calități pe care le au și ai vrea să îți le însușești. De acum înainte, când trebuie să ieși o decizie, gândește-te la o persoană pe care o admiră și întreabă-te: „Ce ar face el/ea în această situație?”

Când îți pui această întrebare, te conectezi, de fapt, la nivel inconștient cu o putere mai mare care te va ghida corespunzător. Vei ști exact ce să spui sau să faci. Vei lăsa

hotărârea corectă și vei avea rezultatul dorit. Aceasta este o tehnică folosită de mulți bărbați și femei de succes. Încearcă și vei vedea ce se întâmplă.

■ Influența negativă cea mai dăunătoare

Potrivit lui Ouspensky, cea de-a patra cauză majoră de emoții negative și cea care conduce la mânie, resentimente, invidie, gelozie și frustrări de orice fel este *blamarea*. Aceasta generează *furie*, cea mai dăunătoare dintre toate emoțiile negative. Mânia este mai distructivă decât orice forță de pe pământ. Furia necontrolată distrugе sănătate, relații, familii, afaceri, societăți și reprezintă principala cauză a războaielor, a revoluțiilor și a conflictului social.

Originea mâniei poate fi găsită în criticismul distructiv din copilăria timpurie. De fiecare dată când o persoană este criticată, ea reacționează de parcă ar fi atacată, adoptă o poziție defensivă și are resentimente. Întrucât orice comportament pe care îl repești la nesfârșit devine un obicei, mulți oameni dezvoltă deprinderea de a răspunde cu mânie la orice problemă, dezamăgire sau frustrare pe care le experimentează. Într-un final, ajung să fie furioși tot timpul în legătură cu ceva.

Pentru a se mânia, o persoană trebuie să poată învino-văți pe cineva pentru ceva ce s-a întâmplat sau nu și care nu i-a plăcut. Mulți oameni sunt atât de preocupăți să-i învinovătească pe ceilalți pentru dificultățile lor, încât pierd contactul cu realitatea. Ei văd întreaga lume prin lentila blamării și a vinei, emoția soră.

De fiecare dată când există o problemă, personală sau publică, persoana vinovată ajunge automat la concluzia că cineva trebuie să fie tras la răspundere. Apoi, ea își consumă timpul și emoțiile prin împărtirea blamării între diverse persoane. Această obsesie a blamării și a furiei conduce la resentimente și invidie și poate adesea să o epuizeze pe persoana care experimentează aşa ceva.

■ Nimeni nu este vinovat

Iată un exemplu obișnuit. Doi oameni care se iubesc se căsătoresc. Amândoi au cele mai bune intenții și cele mai mari așteptări pentru viitor, altfel nu și-ar mai uni viețile de la bun început. Din nefericire, oamenii și situațiile se schimbă în timp. Cei doi își dau seama că nu mai sunt fericiți împreună și se hotărăsc să divorțeze. Dar problemele abia aici încep.

În loc să fie de acord, precum adulții, că au ajuns într-un punct în care sunt incompatibili și nu mai vor să trăiască împreună, blamarea trebuie împărțită. Cineva trebuie să fie în culpă. Vinovatul trebuie pedepsit. Prin urmare, trebuie să fie implicați avocați și judecători. Sunt angajați detectivi și contabili pentru a scoate la iveală lucruri murdare în legătură cu fiecare dintre cei doi. Situația se înrăutățește continuu și, în final, se termină cu furie, amărăciune, acuzații și chiar ură.

Atunci când o căsătorie sau o relație nu funcționează, cea mai bună soluție este acceptarea acestui fapt ca fiind o realitate nefericită și stabilirea unor condiții rezonabile pentru fiecare parte, astfel încât cei doi să-și poată continua viața. Multe cupluri recurg în zilele noastre la mediere și nu mai trec prin amărăciunea unui divorț tradițional. Rezultatele sunt mai bune pentru toate persoanele implicate.

Este un fapt psihologic acela că cei mai mulți oameni simt că au dreptate în tot ceea ce fac. Dar imediat ce o persoană începe să o învinovătească pe celalătă și, chiar mai rău, pretinde că aceasta din urmă să admită că este vinovată, încep luptele emoționale și legale. Cea mai tristă parte a acestor bătălii este că, de obicei, se termină acolo unde au început și nimeni nu câștigă nimic.

■ Acceptă responsabilitatea

Cea mai bună modalitate de a elimina mânia de orice fel este să-ți *asumi responsabilitatea*. O asemenea acțiune îți scurt-circuitează imediat sentimentul de furie. Toată energia de care are nevoie mânia pentru a exista dispare. Immediat ce spui: „*Sunt răspunzător!*”, mânia ta încetează. Datorită Legii Substituției și faptului că mintea ta poate procesa un singur gând la un anumit moment, nu poți să-ți asumi responsabilitatea pentru situația respectivă și să fii furios în același timp. Ideea blamării, pe care se bazează mânia, este anulată de hotărârea de a-ți asuma răspunderea.

■ Viziuni pozitive asupra vieții versus viziuni negative asupra vieții

Există două modalități de bază de a privi lumea. Poți să ai o viziune pozitivă și *plină de bunăvoiță* sau o perspectivă negativă și *dușmănoasă*. Prin asumarea responsabilității pentru tine și ceea ce îți se întâmplă, devii pozitiv. Vezi lumea într-o lumină binevoitoare. Devii mai optimist în legătură cu tine și cu posibilitățile tale, o persoană mai fericită și mai eficientă.

Prin contrast, atunci când ai o viziune negativă sau dușmănoasă asupra vieții, vezi peste tot probleme și nedreptăți. Observi opresiune și rău. Remarci oameni vinovați peste tot în jurul tău. Vezi limitări și nedreptăți în loc să discerni oportunități și speranță. Cel mai rău lucru este că îți petreci timpul împărțind vina între instituții și oameni diferiți pentru toate problemele pe care le constați.

■ Diferențele în rezultate

De exemplu, în SUA, unor oameni le merge mai bine decât altora. Acest fapt a fost valabil pentru toate societățile de-a lungul istoriei omenirii. Motivele sunt variate. Poate fi rezultatul existenței unor oameni diferenți, cu talente, ambiții și dorințe distințe. Ori al faptului că unei oameni au muncit mai mult, alții au avut un început mai bun în viață, alții s-au născut cu o inteligență mai ridicată sau alții au fost, pur și simplu, la locul potrivit și la momentul oportun pentru a prinde o tendință favorabilă în economie.

În orice caz, oamenii care sunt mai înstăriți nu trebuie învinovăti pentru faptul că alții nu au ajuns la același nivel. Oamenii sănătoși nu trebuie blamați din cauză că alții sunt bolnavi. Oamenii care sunt fericiți și au succes nu trebuie culpabilizați pentru cei nefericiți și lipsiți de succes. Oamenii care își clădesc o viață bună pentru ei însăși și pentru familiile lor nu sunt vinovați pentru că alții nu fac la fel.

Succesul nu cauzează eșecuri. *Corelarea nu este o cauză-litate*. Doar pentru că ambele situații au avut loc simultan, nu înseamnă că una dintre împrejurări a cauzat-o pe cealaltă. O acceptare onestă a acestui fapt simplu ar rezolva multe dispute și dezacorduri la nivel filosofic și politic.

■ Puterea iertării

Cauza de bază a emoțiilor negative, factorul principal care predispune o persoană la blamare, la mânie și la resentimente, frică și îndoială, invidie și gelozie, este *inabilitatea de a ierta* pe cineva în legătură cu care simțim că ne-a rănit în vreun fel.

Pe măsură ce ne dezvoltăm în copilărie, ajungem la o etapă în care „justiția” este foarte importantă pentru noi.

Ne fixăm asupra conceptului de „echitate”. Suntem supărați pe orice situație din viața noastră care nu pare a fi dreaptă și echitabilă pentru toată lumea, în special dacă ne privește pe noi însine. De fiecare dată când simțim că noi sau altcineva am fost tratați nedrept, indiferent de motiv, considerăm că este un atac la propria persoană. Respectul nostru personal fragil este amenințat. Reacționăm cu mânie și resentimente. Aceasta este o etapă normală de evoluție prin care trecem pe drumul către maturitate.

Totuși, unii oameni rămân fixați la această etapă și nu o depășesc niciodată. Dacă nu suntem învățați cât este de important să renunțăm la frustrările din copilărie, vom ajunge la maturitate cu o cantitate uriașă de experiențe neieritate. În cazul în care nu suntem atenți, ne vom construi apoi viața pe baza mâniei direcționate către oamenii față de care simțim că sunt vinovați pentru ceva ce au făcut sau ceva ce noi dezaprobaăm. Mulți psihoterapeuți și psihiatri își petrec întreaga viață ajutându-i pe oameni să se confrunte cu acest trecut nefericit și să rezolve experiențele anterioare și actuale.

Cea mai puternică și eliberatoare hotărâre pe care o poți lua este aceea de a ierta pe toată lumea care te-a rănit în vreun fel. Doar prin eliberarea, în mintea ta, a celeilalte persoane și prin iertarea ei te vei putea elibera pe *tine însuți*. De aceea, cele mai multe religii accentuează importanța clemenței ca prim pas spre pacea minții și beatitudine telurică.

Imaginează-ți cum te-ai simți dacă nu ai fi mânios pe nimeni. Că ești o persoană complet pozitivă, optimistă, jovială, cu un nivel înalt de respect personal, entuziasm și încredere în tine nelimitată. Închipuie-ți că ești o persoană caldă, prietenoasă, iubitoare, plină de calm și pace interioară. Toate acestea sunt posibile pentru tine dacă practici clemență.

Prin contrast, refuzul sau eșecul de a ierta reprezintă baza negativității, a mâniei, stresului, anxietății, a bolilor fizice și mentale și a celor mai multe nefericiri. Refuzul de a ierta te ține în capcană. Îngăduința te eliberează. Întotdeauna este alegerea ta. Nu are nicio legătură cu o altă persoană sau situație.

■ Este nevoie de doi

Unii oameni se abțin să ierte pornind de la o premisă falsă. Ei cred că, dacă iartă, tolerează comportamentul persoanei pe care sunt supărați. Au convingerea că dacă o iartă pe cealaltă persoană, îi fac acesteia o favoare. Chiar cred că astfel ar lăsa-o să scape, ceea ce sunt hotărâți să nu facă.

De fapt, este nevoie de două persoane pentru a exista o închisoare, de prizonier și de gardian. Amândoi sunt în închisoare. Când o eliberezi pe cealaltă persoană, te eliberezi pe tine. Nu trebuie să tolerezi comportamentul persoanei care te-a rănit sau să o *placi*, ci doar să o ierți pentru a-ți putea continua viața. De aceea, milostivirea este un act în totalitate *egoist*. Nu are nicio legătură cu cealaltă persoană. Se referă numai la propria integritate mentală și la pacea ta interioară.

Comicul Buddy Hackett a spus cândva: „Nu port pică niciodată; în timp ce porți pică, resentimentele sunt afară și dansează!”

Când rămâi supărat pe o altă persoană, îi dai controlul tău emoțional de fiecare dată când te gândești la ea. Îi permitti să-ți controleze emoțiile de la distanță. Neînțând-o, îi dai voie să-ți conducă viața emoțională, ca și cum ar fi chiar atunci cu tine și situația ar avea loc din nou.

■ Calea către iertare

Modalitatea de a ierta este simplă. De fiecare dată când te gândești la celaltă persoană, trebuie să folosești Legea Substituției și să spui: „Dumnezeu să îl/o binecuvânteze; îl/o iert pentru tot și îi doresc numai bine.“ Nu este posibil să binecuvântezi și să ierți o altă persoană și, în același timp, să fii supărat sau mânios. Gândul pozitiv îl anulează pe cel negativ.

Pot fi accelerata procesul de eliberare personală dacă îți *asumi responsabilitatea* pentru contribuția ta la ceea ce s-a întâmplat. Foarte puține evenimente care conduc la mânie și resentimente se întâmplat în vid. Aproape invariabil, ai făcut *ceva* pentru a contribui la situație. De aceea, trebuie să ai maturitatea de a-ți asuma răspunderea.

Atunci, pot spune: „*Sunt răspunzător. Nu ar fi trebuit să intru în această situație de la început sau să rămân în împrejurarea respectivă atât de mult. Nu ar fi trebuit să fac ce am făcut. Îl/o iert complet și îl/o las să plece.*“

Este posibil ca la început să îți fie dificil să ierți. Aceste cuvinte vor fi grele pentru tine. Mulți oameni și-au construit întreaga viață adultă în jurul necazurilor lor. Le este frică de faptul că nu vor mai avea despre ce să vorbească dacă încetează să se plângă despre părinții sau căsniciile lor. Dar nu-ți fie teamă.

Când îi ierți pe ceilalți și îi lași în pace, încerci imediat o stare de ușurare și devii mai fericit. Pe măsură ce gândurile de mânie și resentimentele dispar, mintea ta se va umple cu gânduri pozitive. Vei avea mai multă energie și mai mult entuziasm. Te vei simți mai puternic și mai încrezător. Întregul viitor tău se va deschide în față, precum răsare soarele vara.

Nu te îngrijora despre ce vor spune sau vor gândi prietenii tăi atunci când te vei hotărî să-i ierți pe cei care te-au rănit. Probabil că s-au saturat să-ți audă lamentările

despre evenimentele nefericite din trecut. De fapt, atunci când vei începe să ierți, îți vei da seama curând că singura legătură dintre tine și anumite persoane o reprezintă momentele tale de lamentări. S-ar putea ca, atunci când te decizi să-i ierți pe alții, să descoperi că nu îți se mai pare interesant să vorbești cu ei.

■ Oamenii pe care trebuie să îi ierți

Există patru categorii de persoane pe care trebuie să le ierți dacă vrei cu adevărat să îți schimbi viața și modul de a gândi.

În primul rând – părinții tăi, fie că mai trăiesc sau nu. Trebuie neapărat să îi ierți pentru fiecare greșeală pe care au făcut-o în educația ta. Ar trebui, cel puțin, să le fii recunoscător pentru faptul că îi-au dat viață. Te-au adus aici. Dacă ești fericit că ești în viață, poți să îi ierți pentru orice altceva. Să nu te mai plângi niciodată de ei.

Mulți dintre participanții la seminariile mele și-au sunat sau și-au vizitat părinții și le-au spus că îi iartă pentru tot. Adesea, acest act simplu de curaj și de caracter a avut un efect profund asupra relațiilor cu mama sau tatăl lor. Începând cu acea zi, ei au devenit buni prieteni și acest lucru a durat cât timp au mai trăit împreună.

În schimb, dacă nu îți vei ierta părinții, vei rămâne mereu un copil. Îți vei bloca propria șansă de a crește și de a deveni un adult în întregime funcțional. Vei continua să te consideri o victimă. Chiar mai rău, îți vei menține vii sentimentele negative de inferioritate și de mânie. Dacă părinții tăi mor fără ca tu să-i fi iertat, acest lucru te poate marca pentru tot restul vieții tale.

■ Relații personale apropiate

În a doua categorie se încadrează persoanele din *relațiile tale apropiate* care nu au mers. Căsătoria și alte legături intime pot fi atât de intense și de amenințătoare pentru sentimentele tale de respect personal și de prețuire de sine, încât poți rămâne ani întregi furios și neierător față de aceste persoane.

Dar tu ai fost cel puțin *parțial* răspunzător. Trebuie să ai puterea și integritatea de a afirma: „Sunt răspunzător” și apoi de a-i ierta pe celalăț persoană și de a-i lăsa să plece. Spune cuvintele: „Îl/o iert pentru tot și îi doresc numai bine.” De fiecare dată când vei repeta acest lucru, emoția negativă atașată situației va dispărea. În curând se va estompa definitiv.

■ Scrisoarea

Mulți dintre cei cu care am lucrat au descoperit că „scrisoarea” reprezintă secretul pentru a-lăsa în urma lor, pentru totdeauna, o relație nereușită. Aceasta este o tehnică puternică ce te poate elibera aproape instantaneu de mânie și resentimente.

Iată cum funcționează: Te așezi și îi scrii celeilalte persoane o scrisoare de iertare compusă din trei părți.

În primul rând, precizezi: „Te iert pentru tot ce ai făcut vreodată și m-a rănit.”

Apoi, descrii sau menționezi fiecare lucru pentru care încă mai ești supărat. Unii oameni scriu câteva pagini în această parte.

În al treilea rând, închei scrisoarea cu următoarele cuvinte: „Îți doresc numai bine.”

După aceea duci scrisoarea la poșta și o introduci în cutia poștală. În acel moment, vei simți o ușurare extraordinară și vei fi, în sfârșit, liber.

Apropo, nu trebuie să te îngrijorezi despre cum ar putea reacționa cealaltă persoană. Aceasta nu este problema ta. Scopul tău e să te eliberezi, să-ți recapeteți pacea sufletească și să-ți continui viața minunată care se așterne în fața ta.

■ Șterge-ți lista

În a treia categorie, trebuie să îi ierți pe *toți ceilalți* din viața ta care te-au rănit vreodată în vreun fel. Lasă-i în pace. Iartă-l pe fiecare șef, partener de afaceri, prieten, escroc sau trădător care ți-au cauzat supărări de orice fel. Șterge-ți lista. Șterge fiecare dintre numele și imaginile lor spunând: „Îl/o iert pentru tot și îi doresc numai bine.” Repetă-ți această afirmație de fiecare dată când te gândești la acea persoană sau situație până când sentimentele negative dispar.

■ Eliberează-te

În cea de-a patra categorie, ultima persoană pe care trebuie să o ierți ești *tu însuți*. Trebuie neapărat să te ierți pentru toate lucrurile prostești, fără sens, rele, lipsite de judecată sau crude pe care le-ai făcut sau le-ai spus vreodată. Nu mai cără aceste greșeli din trecut cu tine: au avut loc atunci, iar în prezent lucrurile sunt diferite.

Gândește-te astfel: Atunci când ai făcut acele lucruri în trecut, din cauza cărora te mai simți prost și astăzi, nu erai persoana care ești la ora actuală. La vremea respectivă, erai o persoană diferită, mai Tânără și mai puțin experimentată. Nu erai tu cu adevărat, ci o variantă imatură a persoanei care ai devenit acumulând experiență. Nu te mai învinovăți pentru ceva ce s-a petrecut în trecut și pe care nu îl mai poți schimba.

În psihoterapie, când o persoană este împovărată cu un sentiment adânc de vină sau rușine ca urmare a unei traume din copilărie, momentul purificator îl constituie acela în care își dă seama brusc: „Nu este vina mea.” Uneori ai comis unele lucruri sau îți-ai fost făcute, altele când erai prea Tânăr sau neexperimentat pentru a ști ce se întâmpla sau pentru a schimba situația. Nu a fost vina ta. Ai procedat cum ai putut mai bine. Ești în ordine. Iartă-te și elibereză-te.

Spune, pur și simplu: „Mă iert pentru fiecare greșeală pe care am făcut-o. Sunt o persoană bună în totalitate și voi avea un viitor minunat.” De fiecare dată când te vei gândi la acel eveniment sau la acea situație, repetă: „Mă iert complet.” Și apoi continuă-ți viața. Concentreză-te asupra viitorului și nu asupra trecutului. Axează-te pe ceea ce te aşteaptă și nu pe ce-ai făptuit.

În sfârșit, dacă ai făcut ceva ce a rănit pe cineva, și încă te mai simți jenat în legătură cu asta, poți merge la acea persoană sau îi poți scrie în scopul de a-ți cere scuze. Mărturisește-i acelei persoane că îți pare rău pentru ce ai spus sau ai făcut. Indiferent care va fi reacția sa, pozitivă sau negativă, aceasta nu contează. Simplul fapt că te-ai căit sau că îți-ai exprimat regretul te va elibera.

■ O avertizare finală

Cei mai mulți oameni sunt deschiși la ideea de a ierta. Aceasta se înscrie printre concepțele de bază ale celor mai multe religii și este predată în psihologie și în metafizică. Probabil că te simți confortabil cu ideea de a-i ierta pe cei mai mulți oameni din viața ta care îți-ai făcut rău în vreun fel. Dar există un mare pericol.

Și anume că *refuzul tău de a ierta un singur mare necaz poate fi suficient pentru a-ți sabota întreaga viață*. Neiértând o anumită persoană sau situație, insistența ta îți poate stopa

întregul progres. Există nenumărați bărbați și femei care își ruinează viețile din cauza furiei și a resentimentelor îndreptate către o singură persoană. Ei nu pot renunța la aceasta și nu se eliberează niciodată.

Nu lăsa să îți se întâmpile așa ceva și ţie. Trebuie să ai curajul și caracterul de a ierta pe *toată lumea*, fără excepție. Ar trebui să nu mai existe nimici în viața ta pe care să fii supărat. Mintea ta ar trebui să fie calmă și clară. Ar trebui să poți spune: „*Nu am niciun gând negativ sau neierătător către nimici din lume; îi iert pe toți de bunăvoie.*”

■ Preia controlul asupra emoțiilor tale

Punctul de început pentru eliminarea emoțiilor negative constă în a prelua întregul control asupra gândurilor și acțiunilor tale și în a te disciplina să nu-ți *exprimi* emoțiile negative atunci când vor apărea, după cum se va întâmpla cu siguranță. S-ar putea să nu reușești să-ți înfrângi reacția negativă inițială față de o dezamăgire sau așteptare însotită de frustrări, dar poți să refuzi să o exprimi, fie față de tine sau de altcineva. Poți să o anulezi instantaneu spunând: „*Sunt răspunzător!*”

Există persoane care spun că este mai sănătos să-ți exprimi emoțiile negative de mânie, suferință, frică și îndoială. Dar adevărul e că în realitate *lucrul asupra căruia te concentrezi și despre care vorbești se amplifică*. O mică experiență negativă seamănă cu o scânteie care poate fi transformată într-o văpaie dacă te gândești și vorbești despre aceasta. În schimb, alung-o imediat ce apare spunând: „*Sunt răspunzător!*” Apoi caută motive pentru care ai putea fi răspunzător. Le vei găsi întotdeauna.

■ Zeii adevărați sosesc

Un poet englez a scris cândva: „Atunci când zeii falși pleacă, cei adevărați sosesc.” După ce nu te mai gândești, nu mai vorbești și nu mai repești evenimentele negative și emoțiile pe care le determină, „adevărații zei” sau emoțiile pozitive îți vor umple mintea și inima. Odată ce vei renunța la gândurile, părerile, prejudecățile și atitudinile care te fac nefericit, vei începe să experimentezi gândurile și emoțiile care te fac să te simți bine cu tine și cu viața ta.

Natura este de partea ta. Vrea să fii fericit, sănătos, prosper și împlinit. Destinul tău este acela de a experimenta bucurie, armonie, dragoste și cea mai mare dintre binecuvântările omenești – *pacea spirituală*. Și aşa cum un giroscop dezechilibrat se întoarce într-o poziție verticală, viața ta și emoțiile tale se reîntorc la pace și bucurie imediat ce încetezi să faci și să spui lucrurile care te îndepărtează de sentimentul de pace interioară.

Hotărăște-te chiar astăzi să renunță la emoțiile tale negative. Decide din acest moment să devii o persoană pozitivă, optimistă, fericită, entuziaștă în fiecare domeniu al vieții tale. Schimbă-ți modul de a gândi despre tine și posibilitățile tale și îți vei transforma viața.

EXERCITII DE ACȚIUNE

1. Decide astăzi că vei fi o persoană fericită pe deplin. Apoi întrebă-te: „Care sunt lucrurile din viața mea care mă fac nefericit sau mă stresează?” Indiferent care va fi răspunsul tău, hotărăște-te să rezolvi și să elimini aceste cauze.
2. Adu-ți aminte de o experiență din copilărie pentru care încă mai ești supărat. Reinterpretează

evenimentul respectiv în mod pozitiv și consideră-l o lecție valoroasă de învățare.

3. În ce domenii ale vieții tale ești încă furios și plin de resentimente, deoarece îvinovătești și astăzi pe cineva pentru ceva ce a făcut sau nu? Indiferent ce ar fi, asumă-ți responsabilitatea și continuă-ți viața.
4. Pe cine nu ai iertat din trecutul tău? Ce experiență anterioară te mână cel mai tare astăzi? Orice și oricine ar fi, hotărăște-te să ierți și să nu te mai gândești la persoana în cauză.
5. Nu mai lua lucrurile personal. De acum înainte, când oamenii nu te respectă sau nu te tratează aşa cum ai dori, ridică-te deasupra lor și vezi-ți de treaba ta.
6. Hotărăște-te astăzi să ierți pe oricine din trecutul tău, față de care mai ai încă emoții negative. Lasă-le să dispară și nu te mai gândi la asta.
7. Iartă-te pentru fiecare greșeală pe care ai făcut-o vreodată. Dacă este posibil, du-te și cere iertare celeilalte persoane. Eliberează-te.

3

Făurește-ți visuri mărețe

Făurește-ți visuri ambițioase și, pe măsură ce visezi, vei deveni precum visezi. Viziunea ta este promisiunea a ceea ce vei dezvăluî în final.

JOHN RUSKIN

Mintea îți poate fi cel mai bun prieten sau cel mai rău dușman. Singure, gândurile tale au puterea de a te face sănătos sau bolnav, bogat sau sărac, popular sau nepopular. Mintea ta este precum o forță puternică ce poate fi îndreptată în orice direcție pentru a avea rezultate extraordinare sau a cauza haos și distrugere. Scopul tău principal în viață trebuie să fie să-ți exploatezi puterile extraordinare și să le direcționezi în mod intelligent și sistematic către atingerea tuturor lucrurilor pe care îți le dorești cu adevărat.

■ O călătorie prin Italia

Permite-mi să-ți spun o poveste. În urmă cu câțiva ani, mi-am dus familia în Italia în vacanță. Am vizitat câteva dintre marile muzee de artă din Roma și Florența. În Florența există un muzeu special, care a fost construit pentru a găzdui statuia lui David creată de Michelangelo în urmă cu câteva sute de ani. Probabil că este cea mai

frumoasă sculptură din lume. Niciunul dintre noi nu a uitat experiența fizică de a fi în aceeași cameră cu statuia respectivă.

Povestea creării operei de artă *David* este foarte interesantă și conține o lecție pentru noi toți. Lui Michelangelo i s-a încredințat de către familia Medici misiunea de a crea o statuie pentru piața principală din Florența. La acea vreme, familia Medici era cea mai bogată și mai puternică din Italia. O comandă pentru o statuie din partea acestei familii nu era numai o mare onoare, ci și o sarcină care nu putea fi refuzată. Timp de doi ani, Michelangelo a căutat un bloc de piatră din care să poată crea acel gen de capodoperă pe care o dorea familia Medici.

Într-un final, pe o stradă lăturalnică din Florența, el a găsit un bloc uriaș de marmură pe un suport de lemn, acoperit parțial cu buruieni și cu murdărie. Fusese adus din munți cu mulți ani înainte și nu fusese folosit niciodată.

Michelangelo trecuse pe lângă acea stradă de multe ori, dar de această dată el s-a oprit și a privit mai atent. Studiind cu atenție fiecare parte a acelui bloc de marmură, și-a imaginat exact statuia lui David și a văzut-o în întregime.

■ Succesul mareț necesită o muncă susținută și grea

Sculptorul a aranjat imediat ca lucrătorii să aducă blocul de marmură în atelierul său, aflat la o distanță apreciabilă. Apoi, a început munca lungă și grea de cioplire și cizelare. A avut nevoie de doi ani pentru a crea imaginea în ansamblu a statuiei. După aceea și-a pus ciocanele și dălțile deoparte și a mai petrecut încă doi ani șlefuiind și pilind înainte ca statuia să fie terminată.

Michelangelo era deja un sculptor faimos, iar vestea că lucra pentru o comandă importantă de la familia Medici s-a răspândit în toată Italia. Atunci când a sosit vremea pentru prima expunere a statuii, mii de oameni veniseră din toată Italia și se adunaseră în piața principală. După ce a fost dezvelită statuia, mulțimea s-a oprit fascinată. Sculptura era năucitor de frumoasă. Oamenii au aclamat. Femeile au leșinat. Mulțimea prezentă a fost uimită de frumusețea incredibilă a statuiei enorme. Michelangelo a fost imediat recunoscut ca fiind cel mai mare sculptor al vremii sale.

Apoi, când Michelangelo a fost întrebat cum a reușit să creeze o astfel de capodoperă, el a replicat că îl văzuse pe *David* complet și perfect în marmură. Tot ce a făcut a fost să îndepărteze tot ce *nu* era *David*.

■ Ești o capodoperă

Există multe paralele între tine și *David*. În plus, semeni foarte mult cu acea capodoperă închisă în marmură. Dar cea care te învăluie pe tine și pe cei mai mulți dintre ceilalți oameni este marmura gândirii limitate și a grijilor excesive despre posibilitățile de a pierde și de a eșua în locul anticipării exaltate a recompenselor pentru succes și realizări.

Pentru a-ți îndeplini întregul potențial, nevoia ta cea mai mare este să ieși din gândirea ta limitată în scopul de a-ți făuri visuri mărețe și a-ți imagina posibilități nelimitate. Trebuie să îndepărtezi toate credințele negative care te împiedică să devii tot ceea ce ești capabil să devii.

Dar adu-ți aminte că și după ce *David* a fost dezvăluit din marmură, Michelangelo a avut nevoie de doi ani în care a șlefuit și a cioplit pentru a o transforma într-o capodoperă. În același fel, tu trebuie să lucrezi asupra ta, șlefuind și cioplind, învățând și practicând, zile, săptămâni,

luni și chiar ani întregi pentru a-ți dezvolta și a-ți aduce la lumină talentele și abilitățile care zac înăuntrul tău.

■ Poți deveni de neoprit

Scopul principal al acestei cărți este să te ajute să îți schimbi modul de a gândi, astfel încât să devii *de neoprit* în atingerea oricărui obiectiv pe care îl stabilești. Telul tău constă în a te dezvolta până la nivelul în care vei ajunge din punct de vedere *psihologic* asemenea unei forțe irezistibile a naturii. Vei fi precum fluxul care se apropiie sau întocmai unei furtuni puternice măturând pământul.

Obiectivul tău este să devii atât de încrezător, curajos, puternic și decis, încât să-ți poți stabili orice tel având credința fermă că poți învăța ce ai nevoie și să faci ce trebuie pentru a-l atinge în final. Vei deveni atât de perseverent și de hotărât, încât nimic și nimeni nu va reuși să te domolească sau să-ți schimbe cursul. Vei deveni într-adevăr de neoprit!

■ Făurește-ți visuri mărețe

Începi procesul de a deveni de neoprit prin a-ți făuri visuri mărețe. Întrucât tot ceea ce creezi în lumea ta începe cu un gând, cu cât visurile tale sunt mai mari, cu atât mai importante se vor dovedi obiectivele pe care le vei atinge. Toți bărbații și femeile de succes sunt visători. Toți cei care au rezultate excepționale au fost definiți drept „gânditori cu capul în nori”. Aceștia permit continuu mintilor lor să plutească liber atunci când se gândesc la ce este posibil pentru ei. Și consideră că cerul albastru infinit de deasupra lor reprezintă singura limită pentru ceea ce pot avea sau face.

Oamenii de succes practică tot timpul gândirea „înapoi din viitor”. Ei se proiectează în viitor câțiva ani și

își imaginează cum ar fi viața lor dacă își vor fi îndeplinit până atunci toate obiectivele. Se uită înapoi în prezent din perspectiva mentală a viitorului ca și cum ar privi din vârful unui munte jos, în vale, acolo unde stau, de fapt, în prezent. Apoi ei își îndreaptă privirile spre drumul pe care ar trebui să îl parcurgă pentru a ajunge acolo unde vor să fie în viitor.

Conform Legii Corespondenței, dacă poți vedea ceva cu claritate pe dinăuntru, vei experimenta în final acel lucru pe din afară. De aceea, ar trebui să-ți imaginezi scopurile cu cât mai multă claritate și *într-un mod cât mai viu* posibil. Vizualizează-ți țelurile *intens* și creează înăuntrul tău același sentiment pe care l-ai avea dacă și-ai fi realizat deja obiectivele. Închipuie-ți-le *frecvent*. Derulează o imagine a țelului tău, de parcă l-ai fi atins deja, pe ecranul minții tale de câte ori poți în fiecare zi. Vizualizează-ți obiectivele *un timp cât mai lung*, preferabil chiar înainte de a adormi în fiecare seară.

Repetă aceste exerciții de vizualizare – imagini vii, intensitate, frecvență și durată – până când scopurile tale devin în mintea ta reprezentări foarte clare, pline de viață, de prospețime și de entuziasm. Cu cât devii mai priceput în a trece de la vis la obiectiv prin vizualizare, cu atât vei fi mai motivat. Pe măsură ce vei avea o imagine mai clară, vei da dovedă de mai mult curaj și încredere și în egală măsură vei fi de neoprit.

■ Crează-ți propria viziune ideală despre viitor

Cea mai importantă parte atunci când ai visuri mărețe este să îți definești *viziunea ideală a viitorului*. Înseamnă să te gândești la ce *vrei* înainte de a începe să meditezi la ce este *posibil* pentru tine. Îți făurești visuri mărețe uitându-te în viitor și imaginându-ți că nu există limitări care să te

tragă înapoi de la îndeplinirea tuturor lucrurilor pe care îți le dorești.

Detașează-te din situația ta actuală și permite-ți să visezi. Pretinde pentru moment că dispui de tot timpul și toți banii care îți trebuie. Imaginează-ți că ai toate relațiile și contactele, toate resursele și oportunitățile, întreaga educație și toate cunoștințele, abilitățile, precum și toată experiența care sunt necesare pentru ca tu să fii, să ai sau să faci *tot* ceea ce visezi.

Închipuie-ți stilul tău de viață perfect, locul de muncă sau venitul ideal, unde îți-ai dori să trăiești și cum ai vrea să îți petreci fiecare zi, săptămână sau lună. Închipuie-ți viața ta de familie ideală, starea ta optimă de sănătate. Proiectează-ți viața perfectă în toate detaliile.

■ Creează-ți propria listă ideală

Îți prezint un exercițiu pentru tine. Ia o foaie de hârtie și scrie sus cuvintele „Listă Ideală.” Subliniază-le și apoi scrie toate lucrurile la care te poți gândi că le-ai dori vreodată dacă nu ai avea niciun fel de limitări.

Cei mai mulți oameni sunt împiedicați de propriile credințe auto-limitative. Poți să distrugi aceste lanțuri cu ajutorul listei ideale. Însuși faptul că poți scrie ceva ce îți-ai dori să ai cândva înseamnă că ascunzi, probabil, înăuntrul tău, chiar în acest moment, abilitatea de a obține acel lucru. Lasă-ți mintea să plutească liber în timp ce scrii. Va exista destulă vreme să îți organizezi și să îți evaluezi visurile.

■ La ce vei îndrăzni să visezi?

Iată o întrebare importantă: „Care este singurul vis semnificativ pe care ai îndrăzni să îți-l făurești dacă ai ști că nu-l poți rata?”

În cazul în care ți-ar fi garantat succesul în atingerea oricărui obiectiv, mic sau mare, pe termen lung sau scurt, care ar fi acesta? Presupunând că un miliardar te-ar plăcea și ar dori să-ți scrie un cec pentru a-ți atinge orice obiectiv pe care ai putea să-l definești clar, ce scop ai alege?

Dacă ai putea avea orice loc de muncă, care ar fi acesta? În cazul în care ar exista posibilitatea de a lucra pentru orice companie, pe care ai alege-o? Unde ar fi aceasta și care ar fi obiectul activității sale? Dacă viața ta de familie și relațiile tale ar putea fi perfecte în toate amănuntele, cum ar arăta? Răspunde clar la aceste întrebări. Scrie-le pe hârtie.

■ Începe să lucrezi la propriul viitor

Primul pas în crearea viitorului ideal constă în alcătuirea propriei liste ideale. Scrii tot ce ai dori să fii, să faci și să ai, ca și cum nu te-ar opri niciun fel de limitări. Îți întocmești lista, de parcă succesul ți-ar fi garantat. Apoi vei putea începe să ți-o rafinezi, pas cu pas, cu scopul de a dezvolta un plan detaliat pentru viața ta.

Henry David Thoreau a scris cândva: „*Ti-ai construit castelele în aer? Bine, chiar acolo trebuie clădite. Acum, mergi la lucrul și construiește fundația sub acestea.*” Odată ce te-ai eliberat de gândirea limitată, precum un balon căruia i se rupe sfoara și se înalță spre cer, poți începe să-ți transformi visurile și fanteziile în obiective practice și concrete cu strategii specifice de acțiune.

Îndemânarea ta de a stabili țeluri și de a face planuri pentru îndeplinirea lor reprezintă „abilitatea supremă” a succesului. Cu această șansă, nu există limite pe care nu le poți înfăptui. Așternerea obiectivelor pe hârtie reprezintă următorul pas din proces.

■ Cum să-ți atingi orice scop

Există o metodă cu șapte pași vizând stabilirea și îndeplinirea oricărui obiectiv, pe care o poți folosi mereu, în orice situație, pentru a realiza orice îți doresți. Acești șapte pași constituie o formulă dovedită, puternică, pe care o poți utiliza pentru a-ți schimba imediat viața.

■ Pasul întâi:

Hotărăște exact ceea ce îți dorești

Un obiectiv real este clar, specific, măsurabil și înscris într-o perioadă de timp. Un non-obiectiv – o dorință sau o speranță – reprezintă ceva confuz. Este o fantezie fără o bază practică. Oamenii cu țeluri clare, caracteristice, care știu exact ce își doresc, sunt diferenți față de cei care trec prin viață doar sperând să obțină cele mai bune lucruri. Abilitatea ta de a hotărî *exact* ceea ce îți dorești în fiecare domeniu al vieții tale este una dintre cele mai importante responsabilități ale vieții adulte.

Oamenii mă abordează adesea la seminarii și mă întrebă care ar trebui să fie obiectivele lor. Le răspund că numai ei pot hotărî acest lucru. Mi se pare uimitor cât de mulți dintre aceștia îmi spun cât le este de dificil să își stabilească scopuri și sunt de acord cu ei. E greu, dar și esențial în același timp. Cu obiective clare, poți face aproape orice. În lipsa lor, nu ai posibilitatea de a realiza nimic.

Unul dintre motivele principale pentru care oamenii eşuează în viață este acela că își irosesc o mare parte a timpului lor făcând lucruri lipsite de valoare sau cu una redusă. Iar cauza pentru care pierd atâtă vreme e că nu știu exact ce își doresc. Odată ce ai scopuri clare, abilitatea ta de a-ți gestiona timpul se îmbunătășește substanțial.

■ Folosește-ți bine timpul

Iată o modalitate de a hotărî dacă îți întrebuințezi bine timpul. Pur și simplu, întrebă-te: „Mă aduce acest lucru mai aproape de realizarea unuia dintre obiectivele mele?” Dacă acea activitate te ajută să-ți îndeplinești un țel stabilit, înseamnă că îți folosești optim timpul. Dacă nu, îl irosești.

Când te vei obișnui să faci doar acele lucruri care te aduc mai aproape de obiectivele tale, viața ta se va schimba în bine. Rezultatele tale se vor îmbunătăți. În curând vei fi ocupat în fiecare oră a fiecărei zile cu lucruri care îți sunt utile într-un fel sau altul. Nu vei mai avea timp de pierdut cu activități care nu te ajută să-ți atingi unul dintre scopuri.

Când îți vei stabili obiective clare și vei ști exact ceea ce îți dorești, nu vei mai avea răbdare să desfășori activități nefolositoare. Te vei uita la televizor și vei asculta radioul mai puțin. Vei citi ziarele mai repede, în cazul în care le vei mai răsfoi. Vei deveni mult mai selectiv cu prietenii tăi și cu activitățile tale sociale. Îți vei petrece timpul doar cu oameni pe care îi placi, de la care poți învăța și obține unele beneficii. Dar, după cum spune zicala: „*Dacă nu știi unde mergi, orice drum te va duce acolo.*”

■ Pasul doi: Scrie-ți obiectivele

Așterne-ți țelurile pe o coală de hârtie. Se întâmplă ceva incredibil în relația dintre creier și mână. Atunci când iezi o foaie de hârtie și un creion și îți scrii obiectivele, activezi simultan Legea Așteptării, Atractiei și a Corespondenței. Îți intensifici credința și îți adâncești convingerea că scopurile tale sunt posibile pentru tine. Însuși actul de a le nota îți oferă un sentiment de control și de putere personală. Obiectivele scrise îți întăresc hotărârea

și tăria de caracter pentru a face tot ceea ce este necesar pentru a le atinge.

Viteza cu care începi să-ți atinge scopurile după ce le-ai scris este extraordinară. Tocmai operațiunea de a le nota crește probabilitatea ca tu să le îndeplinești de 10 ori – 1 000%!

Nenumărați absolvenți de-ai mei mi-au scris sau au venit la mine să-mi povestească despre lucrurile incredibile care au avut loc în viețile lor imediat după ce au început să-și scrie obiectivele pe hârtie.

■ Pasul trei:

Fii dispus să plătești prețul

Estimează prețul pe care va trebui să îl plătești pentru a-ți atinge obiectivul. Întocmește o listă cu tot ceea ce va trebui să faci dacă vrei ca scopul tău să devină realitate.

Va trebui să începi fiecare zi de lucru mai devreme, să muncești mai mult și să rămâi până mai târziu? Notează acest lucru. Va trebui să-ți îmbunătățești cunoștințele și abilitățile și să faci cursuri suplimentare? Din nou, scrie-le. Va trebui să-ți schimbi locul de muncă, domeniul de activitate sau cariera pentru a obține tot ceea ce este posibil pentru tine? Notează.

Legea Cauzei și a Efectului reprezintă legea de fier a universului. Pentru tot ceea ce îți dorești, există un preț care trebuie plătit. Acest preț trebuie plătit *în întregime și în avans*. Legea Semănătului și a Culesului nu este Legea Culesului și a Semănătului. Trebuie să *semeni* înainte de a *culege*. Trebuie să *oferi* înainte de a *primi*. Trebuie să plătești prețul înainte de a primi recompensa.

Disponibilitatea ta de a face tot ceea ce este necesar, de a plăti orice preț cerut, de a străbate orice distanță și de a face orice sacrificiu necesar reprezintă măsura intensității cu care îți dorești cu adevărat obiectivul.

Mulți oameni își sabotează propriul succes hotărându-se că își doresc un obiectiv anume și, deși sunt dispuși să plătească un preț mare pentru atingerea sa, nu sunt dispuși să plătească *întregul preț* cerut de țelul respectiv. Este ca și cum ai dori să câștigi la jocul de poker, dar nu ești dispus să te ridici la înălțimea mizei stabilite de celălalt jucător. Ajungi să pierzi întreaga mânașa cum prin faptul că, nereușind să se dedice total, oamenii pierd *întregul obiectiv*.

■ Pasul patru: Întocmește un plan detaliat

Schitează un plan scris. Adu-ți aminte că abilitatea de a dezvolta obiective scrise și de a crea strategii pentru atingerea lor reprezintă abilitatea supremă a succesului. Un plan începe cu întocmirea unei liste ce conține toate lucrurile la care te poți gândi că va trebui să le faci pentru a-ți atinge scopul. Odată ce ți-ai făcut lista, vei putea adăuga idei noi pe măsură ce îți vin în minte.

Apoi îți organizezi lista în funcție de priorități și de succesiunea evenimentelor. Care sunt *cele mai importante* lucruri de pe listă pe care va trebui să le faci pentru a-ți atinge țelul? Care sunt lucrurile pe care va trebui să le realizezi *înainte* de a face altceva? Care puncte de pe lista ta sunt dependente de completarea *anterioară* a altor lucruri?

Un plan de acțiune îți oferă o pistă pe care să alergi. Îți crește nivelul de încredere și îți intensifică dorința de atingere a obiectivului. Treptat, devii convins că scopul tău este posibil și realizabil. Începi să observi posibilitățile de care se poate să nu fi fost conștient în absența unei strategii scrise.

■ Pasul cinci:**ACTIONEAZĂ CONFORM PLANULUI TAU**

Începe să acționezi în direcția obiectivului tău. Odată ce l-ai stabilit, l-ai scris, ai estimat prețul pe care îl vei plăti și ai făcut un plan, trebuie să acționezi imediat. Chiar dacă ai dat un singur telefon sau ai aflat o singură informație, fiș sigur că faci *ceva*. În Biblie se spune: „Credința fără fapte este moartă.”

Există ceva foarte puternic în disponibilitatea ta de a acționa specific, cu credință, în direcția țelului tău, fără garanția unui succes. Însăși acțiunea ta pare să determine multe alte puteri și forțe din univers. Activezi Legea Atracției în ajutorul tău. Când acționezi, îți demonstrezi, ție și celorlalți, că ești într-adevăr serios în legătură cu obiectivul tău.

Până când începi o acțiune specifică, irevocabilă, de orice natură, ești doar angajat într-un exercițiu plăcut, precum visarea cu ochii deschiși. Ai aşezat paiele, dar nu le-ai aprins.

■ Pasul șase:**REALIZEAZĂ CEVA ÎN FIECARE ZI**

Întreprinde zilnic ceva ce te aduce mai aproape de cel mai important obiectiv al tău. Acesta este un principiu vital pentru succes care generează energie și entuziasm. Pentru a-ți menține curajul, încrederea și auto-motivația, trebuie să faci zilnic ceva care să îți dea un sentiment de progres. Scopul tău este să te aduci la punctul în care te simți cu adevărat *de neoprit* și singura modalitate de a face acest lucru este de a refuza să te oprești, realizând zilnic ceva.

■ Pasul șapte: Să nu renunți niciodată

Hotărăște de la început că nu vei renunța niciodată după ce ai început să lucrezi pentru obiectivul tău. Indiferent câte obstacole și eșecuri vei experimenta, ia decizia că vei continua să te concentrezi și să perseverezi până vei reuși.

Hotărând dinainte că vei persevera, indiferent de dificultăți, îți oferi un avantaj psihologic. Când dificultățile *vor apărea* într-adevăr, vei fi pregătit mental să le depășești și să nu renunți. Disponibilitatea și abilitatea ta de a stăruii sunt cele care îți vor garanta, în final, succesul.

■ Secretele celor ajunși milionari prin propriile forțe

Dacă banii reprezintă scopul tău, adu-ți aminte că cei mai mulți oameni care sunt bogați astăzi au început fără bani sau chiar cu datorii mari. Aproape fiecare persoană care este astăzi în top a fost cândva jos. Aproape fiecare persoană care se află în prima linie a vieții a fost cândva în ultima. Aproape toată lumea care este bogată astăzi a fost cândva săracă.

Cea mai mare parte dintre cele cinci milioane de milionari din Statele Unite a ajuns astfel prin propriile forțe. Aceasta înseamnă că au început fără nimic și au muncit până au ajuns sus. În zilele noastre, există mai mult de 300 de astfel de *multi-milionari* și miliardari. Mulți dintre aceștia sunt oameni care au început cu puțin sau nimic și, prin schimbarea modului de a gândi, și-au dezlănțuit forța interioară de a atinge rezultate financiare extraordinare. Și aproape tot ce a făcut altcineva, cu măsură, poți realiza și tu. Care sunt obiectivele *tale*?

■ Puterea devotamentului

Unul dintre citatele mele preferate îi aparține alpinistului Charles Murray:

Până când o persoană nu este dedicată, există ezitări, posibilitatea de a se retrage și întotdeauna ineficiență. Există un adevăr elementar în legătură cu toate actele de inițiativă și de creație, a cărui ignorare ucide nenumărate idei și planuri excelente, și anume, acela că, în momentul în care o persoană se dovedește cu adevărat dedicată unui obiectiv, Providența va răspunde în același fel.

Au loc tot felul de lucruri pentru a o ajuta pe această persoană, fapte care nu s-ar fi întâmplat în alte condiții. Un sir întreg de evenimente este provocat de această hotărâre, aducând în atenția persoanei în cauză momente neprevăzute multiple și întâlniri și ajutor material la care nimeni nu ar fi putut visa.

El încheia această afirmație cu următoarele cuvinte din Goethe:

*Ești cinstit? Încearcă acest lucru în fiecare minut,
Orice poți face, orice vis poți visa, începe-l.
Curajul are geniu, putere și magie în el.
Angajează-te numai și mintea ta se va încinge.
Începe și atunci sarcina va fi încheiată.*

EXERCITII DE ACȚIUNE

1. Care este singurul obiectiv important pentru tine pe care îl-ai stabili dacă ai fi absolut sigur de succes?
2. Întocmește o „listă ideală”; notează tot ce îți-ai dori să ai în viață, ca și cum nu ar exista limitări.
3. Imaginează-ți stilul de viață perfect; dacă ai fi independent financiar și ai putea trăi oricum și oriunde îți-ai dori, ce ai schimba?
4. Întocmește o listă cu 10 obiective pe care ai dori să le îndeplinești în anul următor. Din această listă, selecțează un singur scop care ar avea cel mai mare impact pozitiv asupra vieții tale dacă îl-ai putea îndeplini chiar în prezent.
5. Scrie-ți cel mai important țel pe o foaie de hârtie separată. Stabilește-l măsurabil și cu un termen limită pentru îndeplinirea sa.
6. Întocmește un plan scris pentru a atinge acest obiectiv unic. Scrie o listă cu toate lucrurile la care te gândești că va trebui să le faci pentru a-l realiza.
7. Acționează conform planului tău imediat. Odată ce ai început, disciplinează-te să faci zilnic ceva ce te aduce mai aproape de acel scop. Să nu treacă nicio zi fără să faci ceva pentru țelul tău până când îl vei realiza.

4

Hotărăște-te să devii bogat

Gândul este sursa inițială a tuturor bogățiilor, succeselor, câștigurilor materiale, marilor descoperiri și invenției și a tuturor realizărilor.

CLAUDE M. BRISTOL

Am trecut de la o lume bazată pe limitări materiale la o alta determinată de concepte *mentale*. Am parcurs o epocă a *obiectelor* pentru a ajunge în „Epoca Psihozoică”, epoca *minții*. Averea și oportunitățile sunt reprezentate mai mult de persoana care *ești* și de modul în care *gândești* decât de bunurile pe care le-ai acumulat până în prezent. Viitorul tău rezidă mai mult în abilitatea de a-ți folosi mintea și inteligența în muncă și în viață decât în slujba sau situația ta curentă.

Deoarece sănătatea, avuția și fericirea sunt, în primul rând, mentale, există foarte puține limite legate de cantitatea pe care o poți acumula. În acest capitol și în celelalte care vor urma, vei învăța multe metode, tehnici și strategii simple, practice și dovedite, folosite de bărbați și femei cu rezultate deosebite în multe domenii, care au realizat mai multe decât ei sau cei din jurul lor au crezut vreodată. Vei deindecum să depășești granițele gândirii convenționale, limitate și în ce mod să-ți intensifici dorințele și

ambițiile atât de dramatic, încât vei reuși să îndeplinești orice obiectiv pe care îl-ai putea stabili vreodată.

■ Trei forțe majore

Există trei forțe majore care au ecou în lumea noastră de astăzi, transformând tot ce ating și creând oportunități nelimitate pentru minoritatea creativă. Aceste trei forțe reprezintă dezvoltarea incredibilă de *informații, tehnologie și competiție*.

► Explosia de informații și cunoștințe

Revoluția *informațiilor*, combinată cu viteza procesării lor computerizate, Internetul și comunicarea prin unde permit ca în fiecare domeniu cunoștințele să fie dublate la fiecare doi sau trei ani. Aproximativ 90% dintre toți gânditorii, inventatorii, inginerii, oamenii de știință, scriitorii, antreprenorii și creatorii de orice fel care au existat vreodată trăiesc și muncesc în zilele noastre. Pentru ceilalți, rezultatele eforturilor lor devin disponibile aproape instantaneu și chiar se dublează sau se triplează.

► Progresele tehnologice

Explosia în *tehnologie* și în calculatoarele de mare viteză este într-adevăr uluitoare. Astăzi poți trimite simultan un mesaj electronic în jurul lumii la zeci, sute sau mii de oameni, la un cost infim. World Wide Web îți oferă acces la alte zeci de milioane de utilizatori de Internet, precum și la cunoștințele acumulate în mai mult de 50 000 de biblioteci și institute de cercetare. Transmiterea instantanee

a datelor permite piețelor financiare să ruleze un miliard de dolari pe zi, uneori într-un interval de câteva secunde, făcând imposibilă controlarea valutelor și a economiilor de către țările care le gestionează.

În secolul al XXI-lea, vei avea un calculator laptop cu microcip care va putea procesa un miliard de comenzi pe secundă. Acesta va fi prevăzut cu o baterie cu durată foarte lungă și un telefon mobil încorporat, conectat la celule și sateliți care îți vor permite să comunici instantaneu cu aproape oricine, aproape oriunde în lume. Vei avea numărul tău de telefon personal, care va permite oricui din lume, de oriunde, să-ți telefoneze, și chiar dacă acea persoană știe sau nu în ce țară te află. Iar tu vei purta, probabil, această tehnologie telefonică la încheietura mâinii, precum porți astăzi un ceas digital.

► Competiția acerbă

Cel de-al treilea factor major care ne conduce vietile este *competiția*. Fiecare organizație de afaceri vrea să genereze vânzări și să facă profit pe plan local, național și internațional, dacă este posibil. Pentru a supraviețui și a înflori, fiecare persoană cu orice gen de afacere trebuie să caute continuu modalități mai rapide, mai bune, mai noi, mai ieftine de a oferi valoare consumatorilor săi.

Fiecare progres în cunoaștere și tehnologie înglesnește oportunități pe care competitorii rapizi și le pot însuși pentru a crea produse și servicii mai noi, menite să le permită a se depăși pe piață. Toate aceste trei forțe – informațiile, tehnologia și competiția – se multiplică perpetuu pentru a crea cea mai mare rată de schimb din istoria omenirii. Iar această rată de schimb va crește în anii următori.

■ Schimbarea creează oportunități

80% dintre produsele și serviciile pe care le vei folosi peste cinci ani vor fi complet noi sau total transformate comparativ cu astăzi. Probabil, 80% dintre slujbele de peste cinci ani vor fi noi sau transformate complet de accelerarea informației, a tehnologiei și a competiției. Vestea bună este că fiecare schimbare care are loc îți oferă mai multe oportunități și posibilități pentru a-ți îndeplini obiectivele și pentru a prograda mai repede decât în prezent.

Forțele schimbării au impact asupra a tot ceea ce faci. Rata de schimbare se accelerează în fiecare săptămână și lună. Nu ai niciun control asupra vitezei și varietății schimbării și nici nu ai de ales. Singura decizie pe care trebuie să o iezi este dacă vei fi un „stăpân al schimbării” sau o „victimă a schimbării”. Vei fi un *creator* de circumstanțe sau o *creație* a circumstanțelor? Vei fi pe val și vei face față schimbării sau vei fi răsturnat de aceasta și lăsat în urmă? Te vei afla într-un caz sau în celălalt, dar impactul schimbării se va resimți asupra ta, orice vei face.

■ Învață de la experti

Dacă vrei să înveți să gătești, studiezi arta de a găti. Dacă dorești să devii avocat, studiezi Dreptul. Dacă intenționezi să devii inginer sau arhitect, studiezi ingineria sau arhitectura. Iar dacă vrei să ai succes financiar, îi studiezi pe cei care au avut succes financiar înaintea ta. Afli ce au făcut și realizezi aceleași lucruri, o dată și încă o dată, până obții aceleași rezultate.

Câștigarea banilor este o *abilitate*, precum mersul pe bicicletă sau folosirea calculatorului. Întrucât reprezintă o îndemnare, poate fi învățată de către oricine care dorește să acumuleze bogăție. Dacă în trecut ai acceptat ideea

falsă că nu poți face sau păstra toți banii pe care îi dorești, în prezent este timpul să scapi de această idee. Constituie o credință falsă. A sosit vremea să hotărăști să devii independent financiar.

■ Legea de bază

Filosoful grec Aristotel a formulat principiul de bază al filosofiei vestice în jurul anului 350 î.Hr. A devenit cunoscut ca Principiul de Cauzalitate al lui Aristotel. Astăzi, conceptul se numește Legea Cauzei și a Efectului. Această normă stipulează că există cauze specifice fiecărui efect din viața ta și că totul se întâmplă pentru un *motiv*. Succesul nu este un accident. Nici eșecul. Ceea ce îți se întâmplă nu este determinat de noroc sau de coincidențe, ci constituie rezultatul unei legi neschimbate.

Călătoria mea de la sărăcie și lipsa unui loc de muncă până la succes și la independență financiară a început când am hotărât să-i studiez pe oamenii cu cel mai mare succes din societatea noastră. Ideea mea a fost simplă: urma să aflu ce au făcut pentru a realiza atât de multe și apoi să fac aceleași lucruri. De ce să reinventez roata? Ce am descoperit mi-a schimbat viața. și o va transforma și pe a ta.

■ Milioane de milionari

Când am început să citesc și să cercetez în anii '60, existau 700 000 de milionari în Statele Unite, cei mai mulți ajunși astfel prin propriile forțe, care începuseră fără nimic. Până în 1980, conform datelor furnizate de experți ai Departamentului de Trezorerie a Statelor Unite, existau 1 800 000 de familii sau de persoane individuale cu o avere netă de mai mult de un milion de dolari. Astăzi, sunt înregistrați peste cinci milioane de milionari, ceea ce

înseamnă o creștere de 277% în 22 de ani. Și cei mai mulți au ajuns, de asemenea, milionari prin propriile forțe. Aceștia sunt bărbați și femei care au început cu puțin sau fără nimic, adesea faliți sau cu mari datorii și care au acumulat treptat suficienți bani pentru a deveni independenți din punct de vedere financiar.

Astfel de milionari provin din medii variate, au o educație și abilități diferite și au depășit dificultăți, obstacole, handicapuri și provocări diverse.

Unii sunt tineri, alții în vîrstă. Unii au statut de imigranți ajunși în America fără a ști engleza, iar alții provin din familii aflate în țara tuturor posibilităților de generații întregi. Unii au beneficiat de o educație aleasă, urmând cele mai bune universități, iar alții nici nu au terminat liceul. Unii au o sănătate fizică excelentă, iar alții se află în căruciorul cu rotile sau nu aud bine, nu văd sau prezintă alte dizabilități.

Cel mai important lucru pe care trebuie să îl reții este că, indiferent cu ce dificultăți te confrunți și ce probleme te trag înapoi probabil mii de alte persoane au depășit obstacole mult mai mari decât cele pe care îți le poți imagina și au avut succes oricum. Și dacă alții au reușit, o poți face și tu.

■ Studiu intensiv

Doctorul Thomas Stanley, de la Universitatea din Georgia, și-a petrecut mai mult de 30 de ani din viață studiindu-i pe cei deveniți milionari prin propriile forțe. A interviewat mii dintre ei și și-a prezentat rezultatele într-o mulțime de cărți, studii și rapoarte, printre care și două lucrări de succes: *The Millionaire Next Door* (*Milionarul de la ușa de alături*) și *The Millionaire Mind* (*Mintea milionarului*). Cercetările lui arată că fiecare persoană, din orice mediu, a fost capabilă să pornească de la zero și să

treacă de linia magică de un milion de dolari făcând la nesfârșit anumite lucruri în diverse modalități.

■ Începe unde ești

Când am început să-i studiez pe acești milionari, trăiam într-un apartament cu chirie. Aveam o mașină folosită pe care nu o plătisem și multe datorii. Nu găsisem încă o slujbă și trăiam pe datorie.

Primul lucru pe care l-am aflat a fost că aceștia făceau lucrurile *diferit* față de oamenii obișnuiți, iar eu eram obosit să fiu *obișnuit*. De aceea, m-am decis să nu mai fac ceea ce făceam și nu dădea roade, și să încep să le urmez întocmai acțiunile. Viața mea nu a mai fost la fel după acea hotărâre.

Nu era ușor să îmi schimb gândirea în legătură cu banii și cu viitorul meu financiar, dar, într-un final, aceste eforturi au început să se concretizeze. Așa cum linia oceanului se schimbă, puțin câte puțin, așa au început să se modifice și obiceiurile mele. Într-un interval de cinci ani, îmi achitasem datoriile și câștigam bani frumoși. În alti cinci ani, am trecut de borna de un milion de dolari. Când privesc înapoi, constat că nu a fost niciun miracol. Tot ce am realizat a fost să învăț ceea ce făcuseră alți oameni de succes înaintea mea și să întreprind aceleași lucruri până am obținut rezultate similare.

■ Scapă de mituri

Există multe mituri despre milionarii ajunși astfel prin propriile forțe. Dacă vrei să devii și tu un astfel de milionar, trebuie să-ți scoți din minte aceste mituri. Amințește-ți de cuvintele rostite cândva de umoristul Josh Billings: „Nu este vorba despre ce știe un om că îl rănește, ci despre ce cunoaște că nu este adevărat.”

Mulți oameni au idei sau credințe fixe despre ei însăși și despre bani, convingeri care îi trag înapoi. Aceste idei pot fi complet neadevărate, dar le vor micșora, oricum, șansele de succes. Trebuie să le depășești. *Pentru a realiza ceva ce nu ai mai realizat până atunci, va trebui să gândești în moduri în care nu ai mai gândit până atunci.*

Unul dintre mituri este că trebuie să ai o educație aleasă pentru a deveni bogat. Un altul afirmă că trebuie să începi cu mulți bani. Unii oameni sunt convinși că succesul financiar depinde de o lovitură norocoasă de orice fel, precum obținerea unor acțiuni de valoare la Bursa de valori.

Niciunul dintre aceste mituri nu este adevărat. De fapt, un sondaj al membrilor organizației Forbes 400, cei mai bogați 400 de bărbați și femei din Statele Unite, a relevat faptul că persoanele din grup care abandonaseră liceul aveau, în medie, o avere cu 300 de milioane de dolari mai mare decât grupul absolvenților de universitate de pe listă.

■ Tărâmul oportunităților

Grupul imigrant cu succesul cel mai mare pe cap de locuitor din Statele Unite raportat la crearea și dezvoltarea afacerilor de succes este reprezentat de ruși. Oare de ce? Din cauză că rușii vin dintr-un sistem în care este atât de dificil să reușești, încât, atunci când au sosit în America, crezând că aceasta reprezintă tărâmul oportunităților, au descoperit că pot avea succes mult mai ușor decât se așteptaseră.

Drept urmare, rușii au demarat afacere după afacere și au atins un succes despre care americanul obișnuit afirmă în continuare că nu este posibil. Deoarece cred cu tărie că este posibil pentru ei, aceștia își transformă visurile în realitate. Credințele lor devin realitățile lor.

■ Principiul realității

Fostul președinte al companiei General Electric, Jack Welch, a fost considerat unul dintre cei mai mari oameni de afaceri din lume. Acesta a spus că singura calitate importantă a unui lider este ceea ce el numește „principiul realității”. Conform acestui concept, *trebuie să te confrunți cu lumea aşa cum este, nu cum îți-ai dorit să fie*. Trebuie să încerci să fii complet sincer cu tine însuți și cu situația ta. Trebuie să refuzi să te auto-iluzionezi și să speri că lucrurile se vor rezolva indiferent dacă faci sau nu ceva pentru asta.

În special când este vorba despre făurirea unei averi, trebuie să fii complet cinsit cu tine însuți. Nu îți poți permite să te joci cu propria minte dacă vrei cu adevărat să fii bogat. Nu se poate să-ți dorești, să speri și să te rogi să câștigi la loterie sau să devii bogat ca urmare a unor circumstanțe externe remarcabile.

■ Îți creezi propriul noroc

Oamenii mă întreabă adesea despre rolul *norocului* în obținerea succesului. Aceștia sunt convinși că norocul este un factor critic în obținerea lucrurilor de valoare. Ei cred că unii oameni sunt norocoși și alții nu, vorbind despre noroc, de parcă ar fi legat de destin, fără a putea fi explicat. Insistă prin a susține că o persoană ajunge în top în domeniul său în mare parte ca rezultat al unor lovitură norocoase pe care ei nu le-au avut, desigur.

Am studiat conceptul de noroc mulți ani. Concluzia mea este că norocul constituie un cuvânt folosit de oameni pentru a explica diferite lucruri care se întâmplă mai bine decât s-ar fi așteptat. Dacă o persoană are un succes finanic deosebit la o vîrstă Tânără, oamenii spun că a fost „doar norocos”.

Unii oameni se referă la noroc pentru a descrie ceva foarte bun care se întâmplă în circumstanțe obișnuite. Dar nu este deloc vorba despre noroc. Adevărul e că toate rezultatele aşa-numite norocoase sunt într-adevăr consecința *probabilităților*. Nu există un astfel de lucru numit noroc.

Legea Probabilităților stipulează că există o probabilitate ca orice să se întâmple. Aceste probabilități pot fi adesea determinate cu o acuratețe remarcabilă. Întreaga branșă de asigurări și reasigurări este bazată pe probabilități, calculate prin metode statistice.

■ Devenind milionar

Există posibilitatea să devii milionar în cursul perioadei în care lucrezi la ora actuală. Astăzi, în America, o familie din 20 are o avere netă mai mare de un milion de dolari. Aceasta înseamnă că probabilitatea ca tu să obții un milion de dolari este una la 20, adică 5%.

Totuși, același lucru înseamnă că probabilitatea ca tu să nu obții un milion de dolari, în cazul în care acesta este scopul tău, este de 95%. Acestea nu sunt premise favorabile. Trebuie doar să le îmbunătățești în favoarea ta. Scopul tău ar trebui să se axeze pe creșterea substanțială a probabilităților de a obține independență financiară făcând din ce în ce mai multe lucruri care te vor ajuta să-ți atingi obiectivul. Acest principiu se aplică în tot ceea ce vrei să realizezi.

Cu cât duci la bun sfârșit mai multe lucruri diferite care te pot ajuta să-ți atingi țelul, cu atât este mai probabil că vei face lucrul potrivit la momentul oportun. Dacă îți stabilești scopuri clare, scrise, îți întocmești planuri detaliate și îți îmbunătățești continuu abilitățile pentru a-ți crește venitul, vei crește probabilitățile de a trăi o viață îmbelșugată.

Iar în cazul în care vei studia o serie de cursuri sau lucrări din domeniul finanțelor și investițiilor, vei pune deoparte între 10% și 20% din ceea ce câștigi în fiecare lună, îți vei controla atent cheltuielile și te vei gândi pe termen lung la viața ta financiară, într-un final vei ajunge milionar. Nu este o problemă de noroc. Ci doar o chestiune de probabilități.

■ Probabilitățile există peste tot

Imaginează-ți că ești un jucător de Darts fără experiență, ușor amețit, într-o cameră întunecoasă și aflat la o distanță apreciabilă de tabla cu rol de țintă. Chiar și în aceste condiții, dacă arunci suficiente săgeți în direcția tablei, o vei lovi într-un final. Și, dacă vei continua să arunci săgeți, vei deveni mai precis. Drept urmare, conform Legii Probabilităților, la un moment dat vei lovi punctul din mijloc.

Această metaforă explică de ce oamenii care pornesc cu un nivel ridicat de dorință și hotărâre reușesc în final. Pur și simplu, ei încearcă în continuare. Și, conform Legii Probabilităților, câștigă în final. Nu este noroc. Ei își creează propriul noroc prin ceea ce fac sau prin ceea ce nu reușesc să realizeze.

Imaginează-ți în continuare că există condiții diferite, că ești un jucător de Darts experimentat și că exersezi în fiecare zi pentru a deveni mai bun. În plus, ești foarte odihnitor, ai capul lîmpede și ești pregătit pe deplin. Luminile din cameră sunt aprinse și stai la o distanță potrivită față de tablă. În aceste condiții, în care totul este sub controlul tău, timpul de care ai avea nevoie pentru a lovi punctul din mijlocul tablei se va reduce considerabil. Desigur, când vei lovi acest punct, toată lumea îți va spune cât de „norocos” ai fost. Dar tu îți-ai făcut propriul noroc.

De-a lungul vieții tale, trebuie să te gândești constant la lucrurile pe care le poți face, în toate domeniile, pentru

a-ți crește probabilitățile de a avea succes în atingerea scopurilor tale. Nu ar trebui să lași nimic la voia întâmplării. Ar trebui să refuzi să visezi, să speri sau să ai încredere în noroc. Trebuie să preieci controlul asupra situației. Responsabilitatea îți aparține.

■ Ești răspunzător

Vei avea succes finanțiar numai după ce vei accepta că tot ce vei deveni vreodată depinde în întregime de tine. Ești răspunzător. Nimeni nu va face nimic în locul tău. Continuă să-ți repeți: „*Dacă este să fie, depinde de mine!*”

Din fericire, în America există mai multe oportunități pentru înnavuire și succes personal decât au existat vreodată în toată istoria omenirii. Statele Unite reprezintă singura națiune de pe pământ despre care se spune că este „tărâmul visurilor”. În 2003, a fost declarată *țara cu cel mai întreprinzător spirit* din lume. Aceasta înseamnă că este mai ușor să începi și să construiești o afacere de succes în Statele Unite decât în orice altă parte a lumii.

Întrucât informațiile și tehnologia prezintă un grad ascendent de evoluție, și competiția continuă să se intensifice, în fiecare zi apărând din ce în ce mai multe oportunități pentru minoritatea creativă dispusă să profite de acestea. Misiunea ta este să le găsești și, în caz contrar, să le creezi pentru tine însuți.

■ Numitorul comun

Una dintre descoperirile din cursul cercetării despre milionari este aceea că cei mai mulți dintre ei au demarat o afacere cu bani puțini sau chiar deloc. Majoritatea a început prin a-și economisi banii cu grijă un timp îndelungat până când a avut suficient pentru a se lansa într-o mică afacere sau a pune pe picioare o întreprindere. Unele

dintre cele mai mari companii din America au fost concepute pe o masă din bucătărie sau într-un garaj, precum Hewlett-Packard sau Apple Computer. Unii dintre cei mai noi milionari din America provin din rândul marketing-ului de rețea. Lucrând acasă, ei au plătit 50 de dolari pentru o moștră de echipament și au trecut la treabă. Au vândut ceva, au făcut profit, l-au reinvestit, și-au dezvoltat afacerea și, într-un final, au devenit independenți financiar.

În interviurile doctorului Thomas Stanley cu cei deveniți milionari prin propriile forțe, el le-a descoperit numitorul comun pentru succes. Cea mai importantă calitate prin care aceștia și-au explicat reușita a fost obiceiul de a munci *foarte mult*.

Acești milionari lucrează mult mai multe ore decât persoanele obișnuite. Ei încep devreme, trag din greu și stau peste program. Conform unor studii și interviuri, ei lucrează în medie 59 de ore pe săptămână. Unii muncesc chiar mai mult, mai ales la început.

■ Irosirea timpului la serviciu

O persoană obișnuită angajată muncește la serviciu aproximativ 40 de ore pe săptămână, dar numai 32 de ore reprezintă durata oficială de muncă. 50% din timpul petrecut la serviciu este irosit din cauza discuțiilor inutile cu colegii, a telefoanelor și afacerilor personale. Angajații obișnuiți încep activitatea puțin mai târziu, își iau pauze lungi de cafea și de prânz și pleacă puțin mai devreme. Chiar și directorii recunosc că își petrec jumătate din timpul la birou făcând lucruri care nu au nicio legătură cu slujba lor.

Doar 5% dintre oamenii care lucrează astăzi își dedică tot timpul lucrând din momentul în care sosesc și până pleacă. Acești oameni sunt cei care avansează rapid, sunt

plătiți mai bine și obțin mai repede o promovare. Ei sunt cei care fac jocurile în toate afacerile și toată lumea știe cine sunt aceștia.

■ Activități cu valoare redusă

Cea mai tristă constatare a cercetării despre obiceiurile de muncă ale angajaților nu este aceea că oamenii irosesc mult timp la serviciu. Se referă la *celealte 50* de procente din timp, când oamenii *lucrează* cu adevărat pentru îndeplinirea sarcinilor și responsabilităților lor, dar în același timp se dedică activităților cu valoare și prioritate reduse. Drept urmare, ei aduc puțină valoare companiilor lor. Productivitatea scăzută conduce la salarii mai mici și la mai puține oportunități.

În fiecare an, sunt concediați din corporații mari și mici sute de mii de oameni, adesea de la slujbe de birou și din poziții de management mediu. De ce se întâmplă acest lucru? Răspunsul este simplu. Conducerile companiilor și-au dat seama, în sfârșit, că le oferă salarii mari oamenilor care produc lucruri de valoare redusă. Nicio companie nu poate supraviețui mult timp în aceste condiții și patronii sunt hotărâți să supraviețuască. Așadar, personalul care nu este necesar trebuie să plece.

■ Poți să o faci

Dacă te gândești serios să obții independență financiară sau chiar mai mult, să devii un astfel de *milionar* de-a lungul carierei tale, există două aspecte de care trebuie să ții cont. În primul rând, este, cu siguranță, posibil. Sute de mii de bărbați și femei devin în fiecare an independenți financiar după ce au început de la zero. Orice au făcut ceilalți, poți realiza și tu, în anumite limite. Însuși faptul că altcineva și-a atins un anumit obiectiv financiar constituie

o dovedă că acest lucru e posibil și pentru tine. Cea de-a doua întrebare este: cât de mult îți dorești acest lucru?

În plus, conform principiului realității, dacă îți dorești să ai succes în orice domeniu, trebuie să afli ce au făcut alții oameni de succes pentru a reuși în acel sector de activitate și apoi să realizezi aceleași lucruri de nenumărate ori până când obții rezultate similare. Atât timp cât nu încerci să te păcălești și să cauți scurtături, ești, practic, asigurat că, într-un final, îți vei atinge și chiar depăși obiectivele.

■ Formula 40 plus

Începe de astăzi să aplici „Formula 40 plus” în munca și cariera ta. Această sintagmă exprimă faptul că muncești 40 de ore pe săptămână în Statele Unite pentru *supraviețuire*. Dacă lucrezi numai 40 de ore pe săptămână – mai exact doar numărul de ore care îți este cerut –, tot ceea ce vei reuși să faci este să supraviețuiești. Din punct de vedere finanțiar, vei fi scăpatăt. Vei avea bani suficienți pentru a-ți plăti facturile și poate ceva în plus, dar nu vei înainta niciodată și nu vei avea succes nicicând.

Conform Formulei 40 plus, fiecare oră pe care o aloci peste programul oficial, la serviciu sau pentru tine, reprezintă o investiție în succesul tău viitor. Poți vedea unde vei fi peste cinci ani de acum înainte doar calculând câte ore pe săptămână aloci la serviciu. Fiecare oră peste cele 40 pe care o investești pentru a obține mai multe rezultate în folosul angajatorului și clientilor tăi, se adună și contribuie la un succes pe termen lung.

■ Creează-ți un avantaj

Dacă lucrezi între 45 și 50 de ore pe săptămână, îți creezi un avantaj asupra colegilor tăi. Iar în cazul în care muncești între 55 și 60 de ore pe săptămână, succesul tău

pe termen lung este, practic, garantat. Ajungi alături de îngeri. Mulți miliardari acordă activităților lor între 70 și 80 de ore pe săptămână pentru a-și construi carierele. Nu există scurtături către succesul de durată.

I-am studiat pe oamenii de succes din America mai mult de 25 de ani. Nu am găsit nicio persoană care să fi ajuns acolo muncind doar 40 de ore sau 5 zile pe săptămână. Ideea săptămânii de cinci zile, promovată de către sindicatele de muncă drept un mare câștig în viața persoanelor angajate, a reprezentat într-o mai mare măsură cauza rezultatelor financiare mai proaste și a eșecurilor decât orice alt mit.

Adevărul este că toți oamenii care au avut succese reale au muncit mult mai mult decât persoanele obișnuite, în special la începutul carierelor lor. Ei au lucrat între 10 și 12 ore pe zi, șase zile pe săptămână. Ei muncesc în acest ritm multe luni sau multi ani, înainte de a atinge punctul în care pot încetini. În medie, un astfel de milionar a avut nevoie de 22 de ani pentru a ajunge de la stadiul de persoană falită la o avere mai mare de un milion de dolari. Nu este ușor și nu se întâmplă repede. Dar poate fi posibil, cu siguranță, dacă vă veți dori acest lucru suficient de mult.

■ Lucrează în tot timpul în care ești la serviciu

O parte importantă a succesului este *să-ți folosești bine timpul*, să te concentrezi pe rezultate și să eviți activitățile sociale care îți irosesc timpul, precum cele ale persoanelor cu rezultate slabe. În corelație cu acest lucru, e necesar să „muncești tot timpul în care ești la serviciu”.

Aceasta este o idee remarcabilă pentru mulți oameni. Adesea, angajații consideră serviciul ca fiind o prelungire a școlii. Crescând, au ajuns să considere școala un loc de

socializare. Participi la orele obligatorii, dar partea cea mai importantă este petrecerea timpului cu prietenii tăi în pauză. Școala devine o formă de joacă.

La prima lor slujbă, mulți oameni cred că serviciul reprezintă un loc unde te duci pentru a-ți petrece timpul cu prietenii tăi. De aceea, aproape jumătate din ziua de lucru este petrecută socializând și cu discuții neproducitive la telefon cu prietenii și familia. Serviciul e percepțut ca un uriaș loc cu nisip unde continui să te joci, precum la școală. Lucrezi puțin când te privește șeful, primești salariul și apoi mergi acasă.

Dar această abordare nu este pentru tine. Dacă ești hotărât să ai un mare succes și să fii plătit cât mai bine, trebuie să lucrezi tot timpul în care ești la serviciu. Când mergi la serviciu, trebuie să-ți pui capul la contribuție și să muncești din toată inima.

■ Socializarea cu colegii

Mulți oameni cred în mitul că trebuie să acorzi mult timp întâlnirilor prietenești cu colegii. Ei spun: „Munca trebuie să fie amuzantă!“ Și acest lucru este adevărat până la un punct.

Desigur, e important să fii o persoană agreabilă și pozitivă, cu care se poate colabora. Dar poți să realizezi acest lucru în câteva minute de interacțiune plăcută în fiecare zi. Nu trebuie să petreci ore nesfârșite vorbind despre sport, emisiuni de televiziune și activități de familie. Scopul tău este să lucrezi tot timpul în care ești la serviciu.

Când muncești, muncești. Nu îți iezi rufelete de la curățenie și nici nu le lași acolo în timpul orelor de serviciu. Nu socializezi cu prietenii tăi și nici nu vorbești la telefon cu cei din familie. Nu-ți iezi pauze lungi de cafea și de prânz. Lucrezi tot timpul în care ești acolo. Te străduiești să faci cât mai mult în orele pe care le ai la dispoziție.

■ Înapoi la lucru

Scopul tău este să îți câștigi reputația în companie ca fiind persoana care muncește cel mai mult. Dacă cineva vrea să stea la taifas cu tine, explică-i că îți va face plăcere să vorbiți după serviciu, dar că, la momentul respectiv, trebuie să te întorci la lucru. Repetă-ți încontinuu: „Înapoi la lucru, înapoi la lucru, înapoi la lucru!”

Persoanele care dobândesc rezultate financiare deosebite, fie din propria afacere, fie muncind într-o organizație, sunt acelea care își construiesc de la început o reputație pentru munca intensă depusă. Există o zicală în afaceri: „Toată lumea știe tot.” Nu există secrete. Toată lumea cunoaște cine muncește cel mai mult în fiecare colectiv și cine nu.

Nicio altă calitate nu te va aduce *mai repede* în atenția oamenilor care te pot promova decât reputația că ești unul dintre oamenii cei mai muncitori din companie.

■ Începe mai devreme, stai până mai târziu

Napoleon Hill, autorul cărții *Think and Grow Rich* (*Gândește și devii bogat*), a relatat cândva povestea unui Tânăr care a luat-o de jos în cadrul unei mari organizații și apoi a ajuns la nivel de conducere, întrecându-i pe toți ceilalți care începuseră la același stadiu cu el. Strategia lui a fost simplă. El a observat că șeful lui venea puțin mai devreme decât restul echipei, stătea până își termina treaba și pleca puțin mai târziu decât ceilalți. De aceea, acest Tânăr s-a hotărât să sosească cu 15 minute înaintea șefului său și să plece tot cu atâtea minute după acesta.

El și-a pus hotărârea în practică chiar de a doua zi. Aceasta este o altă caracteristică a persoanelor performante: nu amână când au o idee bună și acționează

imediat. Tânărul a început să vină cu 15 minute înaintea șefului său, se apuca de lucru imediat și continua toată ziua. Când șeful său pleca, el se afla încă la birou muncind.

■ Fii răbdător și tenace

Şeful său nu a spus nimic timp de câteva săptămâni. Dar într-o seară, după programul de lucru, el a venit în biroul Tânărului și l-a întrebat de ce părea să fie mereu acolo, deși toți colegii săi plecaseră. Tânărul a răspuns că era cu adevărat hotărât să aibă succes în companie și știa că nu-l putea obține decât dacă era dispus să muncească mai mult decât oricine altcineva.

Şeful a zâmbit, l-a aprobat și a plecat. Curând după aceea, șeful l-a rugat să facă un lucru care nu era trecut în fișa postului său. Tânărul l-a făcut repede și bine, i l-a prezentat șefului și s-a întors la biroul său. Curând, i s-a dat o altă sarcină, pe care a îndeplinit-o, de asemenea, prompt. În mai puțin de un an, Tânărului i se dăduseră câteva responsabilități suplimentare, iar el le-a acceptat și le-a îndeplinit imediat.

În cel de-al doilea an, el a fost promovat în cadrul companiei. A studiat, și-a îmbunătățit abilitățile și a continuat să muncească intens. În câțiva ani, și-a depășit toți competitorii. A câștigat respectul și stima celorlați manageri. Ei l-au promovat curând, astfel încât făcea parte mai degrabă dintre ei decât dintre ceilalți angajați. Cariera sa era pe o traietorie ascendentă. El a devenit apoi vicepreședintele companiei.

Aceasta reprezintă o strategie simplă care funcționează pentru oricine este dispus să facă mai mult decât se așteaptă de la el sau ea. E viabilă pentru aproape toată lumea, oriunde, mereu, la nesfârșit.

■ Caută modalități de a adăuga valoare

Dacă scopul tău este de a deveni bogat, trebuie să știi cum se clădește avereia. Răspunsul este conținut de două cuvinte: „Adaugă valoare.” Toată bogăția provine din valoare adăugată într-un fel sau altul, din faptul că îți servești și îți satisfaci clienții mai bine decât ar putea fi serviți și satisfăcuți de către altcineva. Bogăția este rezultatul acțiunii prin care ai adăugat valoare într-un fel în care nu a mai făcut altcineva pentru ei.

La serviciu, în fiecare zi trebuie să cauți modalități de a adăuga valoare și de a deveni mai indispensabil decât înainte. De-a lungul carierei tale, trebuie să te concentrezi asupra modalităților în care poți adăuga valoare pentru șeful tău, pentru colegii, clienții și furnizorii tăi și toti ceilalți pe care te bazezi în scopul de a avea succes. Moto-ul tău ar trebui să devină: „Adaugă valoare, adaugă valoare, adaugă valoare!”

■ Noua paradigmă a muncii

Una dintre marile revoluții în gândire care a avut loc în lumea muncii în ultimii ani este ideea că trebuie să îți justifici poziția deținută în fiecare zi.

În mod obișnuit, o persoană lucra intens câțiva ani până atingea un anumit stadiu în munca sa. Ea avea apoi succes la acest nivel mulți ani, uneori chiar toată cariera. Concepția sa era: „Ei bine, am câștigat poziția asta prin muncă. Am făcut un lucru bun. Așadar, am dreptul la această slujbă pe termen nelimitat.”

Dar în prezent acest lucru nu mai este suficient. Astăzi, toată lumea vrea să știe: „Ce ai mai realizat în ultima vreme?” În lumea actuală de afaceri, extrem de competitivă și rapidă, șeful tău vrea să știe ce ai făcut pentru a adăuga valoare recent. Deja ai fost plătit pentru ce ai

realizat în urmă cu un an, luna sau chiar săptămâna trecută. În prezent trebuie să-ți câștigi și să-ți justifici din nou salariul. Există o cursă continuă și ești în această competiție, chiar dacă știi sau nu acest lucru.

■ Două surse de valoare

Există două mari surse de valoare în lumea muncii de astăzi. Prima este *timpul*, iar a doua o reprezintă *cunoștințele*. La ora actuală, timpul reprezintă moneda aferenilor moderne. Toată lumea trebuie să se concentreze asupra reducerii intervalului de timp necesar pentru a avea aceleași rezultate. Clientii îi vor plăti mai mult pe cei care vor reuși să le furnizeze mai repede produsele și serviciile pe care și le doresc. Oamenii vor plăti mai mult pentru cineva care le poate satisface nevoile mai repede decât altcineva. De aceea, cele mai multe îmbunătățiri în managementul modern sunt acelea care reduc timpul necesar înfăptuirii unui lucru.

Cea mai importantă măsură a timpului este *viteza*. Cea mai semnificativă calitate raportată la timp pe care o poți dezvolta constituie un „simț al priorităților”. Acesta este obiceiul de a te mișca rapid atunci când îți apare o oportunitate. Dezvoltă-ți predispoziția spre acțiune. Un tempo rapid este esențial pentru succes. Toți oamenii de succes lucrează nu numai intens, intens, intens, dar și repede, repede, repede!

■ Acționează prompt!

Amânarea nu este doar hoțul timpului, ci și al vietii. Pentru a-ți depăși competitorii, atât înăuntru, cât și în afara organizației, trebuie să-ți dezvolti obiceiul de a te mișca repede când trebuie să faci ceva. Trebuie să-ți construiești reputația că ești rapid și că se poate conta pe tine.

Studiile arată că cei care au cea mai solidă reputație pentru aceste două calități sunt cei mai apreciați într-o organizație. Ei sunt promovați foarte repede.

Avantajul minunat al obiceiului de a te mișca rapid este că, pe măsură ce înaientezi mai repede, devii *mai bun*. Se întâmplă astfel deoarece cu cât te miști mai repede, cu atât obții mai multă experiență. Cu cât te miști mai repede, cu atât înveți mai multe și devii mai competent. Cu cât te miști mai repede, cu atât ai mai multă energie și mai mult entuziasm. Oamenii care se mobilizează rapid, în general, își dezvoltă curând un temperament și o personalitate cu totul diferite față de cei care se mișcă încet sau abordează o atitudine relaxată la serviciu.

■ Lucrează în timp real

De fiecare dată când este posibil, muncește în „timp real”, imediat ce apare ceva de făcut. Acționează prompt! Este uimitor cât de mult timp poți irosi cu o activitate pe care o analizezi sau o începi și apoi o lași deoparte, revenind la sarcina respectivă din când în când. Ca regulă generală, treburile mărunte ar trebui făcute imediat ce apar. Obiceiul de a acționa repede îți va permite să muncești mai mult într-o zi. Îți va aduce reputația că ești genul de persoană căreia i se dau sarcini atunci când cineva are nevoie ca acestea să fie îndeplinite repede.

■ Succesul vine din obiceiuri bune

Aproximativ 95% din ceea ce faci de-a lungul zilei se bazează pe obiceiuri. Oamenii de succes sunt aceia care și-au dezvoltat deprinderi de succes. Ei își formează obiceiuri bune și se asigură că acestea le guvernează comportamentele. Oamenii ineficienți permit obișnuințelor

proaste să se formeze, iar acestea conduc la frustrări și eșecuri.

Prietenul meu, Ed Foreman, spunea: „*Este greu să-ți formezi obiceiuri bune, dar este ușor să trăiești cu acestea. Pe de altă parte, deprinderile proaste se formează ușor, dar trăiești greu cu ele.*”

Un obicei este definit ca „un răspuns condiționat la un stimul”. Reprezintă o modalitate automată de a răspunde sau de a reacționa într-o anumită situație. Îți dezvoltă o deprindere repetând o acțiune specifică ori un mod caracteristic de a gândi sau de a reacționa. Odată ce devine obicei, este mai ușor să procedezi în acel mod și nu într-altul. Ce fel de obișnuințe ai?

Oamenii de succes sunt, pur și simplu, aceia care și-au dezvoltat obiceiuri de succes. Precum atleții, ei s-au antrenat să realizeze anumite lucruri într-un anumit fel, tot timpul, până când au ajuns să le facă automat, fără a se mai gândi la ele. Se poate să fi auzit vechea zicală:

*Seamănă un gând și culegi o acțiune;
Seamănă o acțiune și culegi un obicei;
Seamănă un obicei și culegi un caracter;
Seamănă un caracter și culegi un destin.*

■ Un obicei important pentru succes

Una dintre obișnuințele de succes este aceea de *a te trezi devreme*. Oamenii de succes se scoală puțin mai devreme, citesc și se pregătesc, își planifică și își organizează ziua pe hârtie dinainte și își încep activitățile înainte ca o persoană obișnuită să facă același lucru. Thomas Jefferson a spus: „Soarele nu m-a prins niciodată în pat.”

La unul dintre seminariile mele, în urmă cu câțiva ani, o femeie mi-a mărturisit că descoperise magia trezitului în zori. Si anume că, mergând devreme la culcare, putea să

se trezească la ora patru dimineața. Era în stare apoi să muncească echivalentul unei zile întregi de lucru până la ora șapte sau opt, înainte ca o persoană obișnuită să fi început. Astfel, ea producea și câștiga dublu față de colegii ei. Era promovată continuu și plătită mai bine, pentru că făcea mult mai mult decât ceilalți.

Oamenii de succes au obiceiul de a se trezi în zori, pe la ora 6:00 sau 6:30, uneori chiar mai devreme, și apoi își încep activitățile imediat. Această răspundere le oferă un început extraordinar pentru ziua care urmează.

Pe de altă parte, o persoană obișnuită are nevoie de o oră întreagă pentru a se trezi și a-și începe activitățile. Apoi acești oameni se târasc la serviciu, se gândesc la pauza de prânz și la ce vor face seara.

Când sună ceasul dimineața, ridică-te și începe-ți ziua imediat. Începe să te miști. Dezvoltă-ți obiceiul de a te trezi devreme și de a începe la serviciu direct cu cea mai importantă sarcină. O asemenea deprindere poate contribui la succesul tău ca orice altă obișnuință pe care o dezvolti.

■ Practică timpul Lombardi

Atunci când Vince Lombardi a preluat echipa Green Bay Packers, jucătorii aveau obiceiul de a nu apărea decât în ultimul moment la meciuri sau la autobuz. Ei întârziau adesea și toată lumea trebuia să-i aștepte. Drept consecință, Lombardi a introdus „timpul Lombardi”. Acesta era cu 15 minute mai devreme decât timpul programat. Într-un final, toată lumea a început să ajungă la vreme și problema a fost rezolvată.

Și tu ar trebui să folosești „timpul Lombardi”. Hotărâște-te să ajungi la vreme și fă-ți un obicei din a fi punctual mereu, până când devine un lucru ușor și natural. Mai puțin de 2% dintre oameni sunt punctuali și toată lumea observă acest lucru, într-un fel sau altul. Fă un

tine să ajungi mereu la timp la fiecare întâlnire sau chiar *mai devreme*, ceea ce ar fi ideal.

■ Acționează în aşa fel, încât fiecare minut să conteze

Du-te la serviciu înainte ca oricine altcineva să ajungă acolo și, când ajungi, începe să lucrezi imediat. Nu-ți irosi timpul citind ziarul, bând cafea sau socializând cu colegii. Dezvoltă-ți reputația că ești genul de persoană care muncește și lucrează mereu pentru sarcinile cu prioritatea cea mai mare.

Muncește tot timpul în care ești la serviciu. Disciplinază-te să te concentrezi să-ți folosești orele de lucru cât mai util. Nu le permite altor oameni să te pună „în afara jocului”. Ia-ți pauze de cafea sau de prânz când îți se potrivesc cel mai bine, nu când sunt conforme programului.

■ Dublează-ți productivitatea

Îți voi prezenta o formulă în trei pași pe care o poți folosi pentru a-ți dubla productivitatea și, poate, venitul de-a lungul următoarelor 12 luni. Este simplă, pregnantă și funcționează pentru toți cei care o întrebunțează.

Întâi, ia hotărârea să ajungi la serviciu cu o oră mai devreme. Acest lucru nu îți cere un efort prea mare și îți permite să eviți traficul. Planifică-ți munca dinainte pentru toată ziua, astfel încât atunci când ajungi la slujbă să poți începe imediat în forță. Vei fi uimit de câte lucruri poți face înainte ca altcineva să vină. Cercetările arată că poți lucra echivalentul a trei ore de muncă la birou într-o singură oră neîntreruptă.

Cel de-al doilea pas este să lucrezi în timpul prânzului, folosind ora în care colegii tăi sunt la masă. Rezistă

tentației de a-ți lua ora liberă la „ora prânzului” și de a merge la prânz cu oricine se află acolo.

În al treilea rând, muncește o oră în plus, după ce a plecat toată lumea. Această oră neîntreruptă îți va permite să-ți închei activitățile din ziua respectivă și să-ți planifici în detaliu ziua următoare. De asemenea, lucrând mai târziu, vei evita ora de trafic.

Începând cu o oră mai devreme, muncind în timpul orei obișnuite de prânz și rămânând o oră în plus, îți vei dubla timpul de lucru productiv în fiecare zi. Atunci când combini aceste trei aspecte cu faptul că muncești tot timpul în care te află la serviciu și cu faptul că te concentrezi asupra sarcinilor prioritare, îți vei dubla cantitatea de muncă pe care o depui sau chiar vei face mai mult de atât. Vei deveni repede unul dintre oamenii cei mai valoroși din organizație.

■ Programează-ți prima întâlnire devreme

Dacă lucrezi în vânzări, programează-ți prima întâlnire cât mai devreme posibil. Cei mai mulți dintre oamenii importanți pe care ai dori să-i întâlnești ajung la birou la ora 7:00 sau 7:30 dimineața. Stabilește să te întâlnești cu ei la acea oră.

Un prieten al meu, care lucrează în vânzări și se află într-o poziție de vârf în domeniul său, a descoperit că soluția pentru a obține întâlniri cu persoanele cu funcții importante era să sune la biroul acestora la ora 7:00 sau 7:30 dimineața sau la 6:30 sau 7:00 seara. A mai descoperit că, la acele ore, cea mai mare parte a personalului nu ajunse sau plecase deja acasă. Singurii oameni care munceau erau cei importanți. Ei răspundeau personal la telefon, iar el avea ocazia să le vorbească și să aranjeze o întâlnire cu ei mai târziu.

■ Creează-ți propriile oportunități

Dezvoltă-ți obiceiul de a te mișca rapid. Oamenii de succes din fiecare domeniu au un simț al priorităților. Numai un procent mic din populație se mișcă repede când apar oportunități sau responsabilități. Tu trebuie să fii un membru al acestei categorii reduse.

Când eram mai Tânăr credeam că, la momentul în care oportunitatea ar fi apărut, urma să profit de aceasta imediat. Am aflat curând că circumstanța favorabilă nu vine niciodată, pur și simplu.

Russell Conwell a prezentat acest lucru în povestea sa faimoasă, *Acres Diamonds* (*Pământul diamantelor*) (Berkley, 1986). Pe scurt, acesta susține că cele mai mari oportunități se găsesc sub picioarele tale. Se află exact unde te află tu. Se găsesc în experiență, talentele și abilitățile tale actuale. Pot fi descoperite în propria-ți afacere sau domeniul de activitate, în propriul tău trecut sau carieră. Pământul tău de diamante este la îndemână și acolo ar trebui să-ți începi căutările.

■ Acționează exact unde te află

Theodore Roosevelt a spus cândva: „*Fă ce poți, cu ce ai, exact unde te află.*” Aceasta este cheia către succes. „*Fă ce poți, cu ce ai, exact unde te află.*”

Concentrează-te asupra momentului actual și a situației curente. Nu aștepta ca lucrurile să fie „numai bune”. Tu ești cel care face lucrurile să fie potrivite. Dacă te dedici în întregime activităților pe care le desfășori, îți vei deschide uși spre oportunități care nu-ți sunt în prezent accesibile.

Uită-te în jurul tău chiar în acest moment și întreabă-te: „Ce aș putea face pentru a adăuga valoarea necesară celor mai importanți oameni din viața mea profesională?” Prin

ce modalitate ai putea realiza lucrurile mai rapide, mai ușoare sau mai bune pentru persoanele care se bazează pe tine? Fii proactiv și nu reactiv! Fii genul de persoană care întinde mâna și profită de oportunități, iar dacă nu apar, creează-le personal prin eforturile tale.

■ Fă-te indispensabil

La unul dintre seminariile mele, o secretară din Boca Raton, Florida, mi-a spus o poveste interesantă. Ea ascultase unul dintre programele mele radio despre dezvoltare personală. Drept urmare, și-a stabilit un obiectiv să-și crească venitul actual de 1.500 de dolari pe lună cu 50% de-a lungul următorului an. Ea mi-a precizat că nu credea că este cu adevărat posibil să câștige atât de mult, deoarece lucra într-un departament de secretare în care salariile erau fixe. Toată lumea făcea exact același lucru.

Totuși, ea s-a hotărât să caute modalități de a adăuga valoare pentru șeful ei. A observat că el își petrecea mult timp răspunzând la corespondența de rutină. Într-o zi, ea a luat toate aceste documente obișnuite și le-a răspuns. Apoi a dus scrisorile terminate la șeful ei pentru a le edita și semna. El a fost încântat de munca ei și a încurajat-o să facă mai mult. Curând, ea gestiona 90% din corespondența lui de rutină.

Apoi secretara a început să facă cursuri suplimentare pentru a-și îmbunătăți abilitățile de procesare a datelor și de pregătire a rapoartelor. Puțin câte puțin, și-a asumat sarcinile mai mici ale șefului său. De fiecare dată când prelua o sarcină mai mică, îi permitea șefului său să lucreze asupra sarcinilor mai importante. Iar el a observat.

■ Semănatul și culesul

După aproximativ trei luni, șeful său a chemat-o la el în birou și a închis ușa. I-a spus că aprecia cu adevărat munca pe care o depunea pentru el și că voia să-i mărească salariul. A rugat-o să nu spună nimănui, pentru a nu crea valuri la birou. Apoi i-a mărit salariul de la 1 500 la 1 750 de dolari pe lună.

Ea i-a mulțumit și a continuat să caute modalități de a-l ajuta în activitatea sa. Trei luni mai tâziu, el i-a mărit salariul din nou, iar după alte trei luni, i l-a mai majorat o dată. Până la sfârșitul aceluia an, ea câștiga 2 250 de dolari pe lună, în timp ce celelalte secretare din jurul ei aveau în continuare un venit de aproximativ 1 500 de dolari.

Ea mi-a relatat că s-a întâmplat ceva absolut extraordinar atunci când a început să-și concentreze toate energiile pentru a deveni indispensabilă pentru șeful său și compania sa. Aceeași strategie poate funcționa și pentru tine.

■ Servește-i mai bine pe oameni

Fiecare loc de muncă reprezintă o oportunitate pentru tine de a rezolva unele sarcini și de a satisface nevoile altor oameni. Întrucât problemele și necesitățile pe care le au oamenii sunt nelimitate, la fel se întâmplă și cu oportunitățile tale de a crea valoare.

Fiecare avere demarează inițial cu o idee de a-i servi pe oameni mai bine într-un fel sau altul. Aproape toți întreprinzătorii care fondează și dezvoltă companii de succes au lucrat în alte organizații în care au căutat tot timpul modalități de a-și crește valoarea în firma respectivă.

Sursele primare de valoare, cruciale pentru acumularea avuției, sunt *timpul și cunoștințele*. Scopul tău este să-ți îmbunătășești continuu cunoștințele pentru ca valoarea

lucrurilor pe care le faci să devină din ce în ce mai mare. În urmă cu 400 de ani, Francis Bacon a spus: „*Cunoștințele reprezintă putere.*” Dar acest lucru este doar parțial adevarat. Cunoștințele tale reprezintă putere doar când sunt aplicate pentru un scop util. Trebuie să le acumulezi pe acelea de care ai nevoie pentru a-ți putea face munca repede și bine.

Există un proverb în Texas care spune: „*În luptă nu contează marimea, ci motivația.*”

Nu contează atât orele pe care le lucrezi, cât valoarea a ceea ce produci în intervalul respectiv. Succesul tău este determinat de abilitatea ta de a aduce valoare la locul de muncă actual, ca angajat sau ca angajator, ca lucrător într-o companie sau ca proprietar al acesteia, iar această capacitate îți determină venitul și viitorul financiar.

■ Creează mai multă valoare

Exprimând simplu acest lucru, oamenii de succes sunt *mai productivi* decât ceilalți. Oamenii de succes au obiceiuri mai bune. Au visuri mai mari. Lucrează conform obiectivelor scrise. Fac ceea ce le place și se concentrează pentru a deveni din ce în ce mai buni. Își folosesc abilitățile naturale la maximum. Generează continuu idei pentru a rezolva probleme și a atinge obiectivele companiei. Se concentrează pe utilizarea fiecărui minut din timpul lor pentru a obține rezultate maxime.

Mai presus de toate acestea, ei caută constant în jurul lor oportunități pentru a adăuga valoare la ceea ce fac. Sunt caracterizați de un simț al priorităților și de o predispoziție către acțiune. Lucrează tot timpul în care sunt la serviciu. Își dezvoltă și își mențin o forță care îi propulsază. Drept urmare, ei devin *de neoprit*.

EXERCITII DE ACTIUNE

1. Identifică cele mai valoroase lucruri pe care le faci la serviciu. Cum îți-ai putea organiza timpul, astfel încât să faci mai multe de acest gen?
2. Hotărăște-te astăzi să-ți dezvolti obiceiul punctualității. Foloșește „timpul Lombardi” și încearcă să ajungi cu 15 minute mai devreme la întâlniri.
3. Organizează-ți ziua în aşa fel, încât să ajungi la birou și să începi cu o oră mai devreme decât colegii tăi. Lucrează în timpul pauzei de prânz și rămâi o oră peste program.
4. Muncește tot timpul în care ești la serviciu. Nu irosi niciun minut. Dacă cineva încearcă să te distra ga, spune-i că trebuie să te întorci la muncă și apoi fă acest lucru.
5. Uită-te sub picioarele tale la pământul tău cu diamante și oportunități pentru a adăuga mai multă valoare exact acolo unde te află. Care ar putea fi acestea?
6. Hotărăște-te astăzi să devii independent financiar. Încearcă să te transformi într-un ucenic al banilor, al acumulării și al creării de avere. Să devii bogat este o abilitate pe care o poți învăța.
7. Începe de astăzi să aplichi „Formula 40 plus” în viața ta profesională cotidiană. Lucrează la serviciu sau cu tine însuți pentru a deveni mai bun în ceea ce faci, între 50 și 60 de ore pe săptămână. Așază-te alături de îngerii.

5

Preia controlul asupra vieții tale

*Singura limită pentru realizările de
mâine o reprezintă îndoilele de astăzi.
Haideți să înaintăm cu credință puternică
și activă.*

FRANKLIN DELANO ROOSEVELT

■ Marele adevăr

„Poți învăța orice îți este necesar, poți realiza orice obiectiv pe care îți-l propui.” Acest principiu îți oferă șansa de a prelua întregul control asupra viitorului tău. Am aflat acest concept care mi-a schimbat viața atunci când eram Tânăr și mă zbăteam, eșuam și mă simțeam frustrat. În general, nimeni nu este mai deștept și mai bun decât tine. Doar pentru că cineva face ceva mai bine decât tine, nu înseamnă că este mai bun ca tine. De obicei, semnifică faptul că a învățat cum să reușească în acel domeniu înaintea ta. Și orice a făcut altcineva, probabil că și tu poți realiza acel lucru la fel. Există doar puține limite.

Aceasta nu este o regulă ușoară, dar se dovedește, cu siguranță, simplă. Și tu poți să înveți tot ceea ce ai nevoie pentru a-ți îndeplini orice obiectiv îți stabilești.

Odată ce am aflat această idee, nu mi-a mai fost teamă să schimb locurile de muncă și chiar domeniul de

activitate. Am învățat cum să vând publicitate, investiții, automobile și consumabile. Am lucrat în vânzări în domeniul imobiliar și leasing, apoi în dezvoltarea sectorului imobiliar. După aceea am muncit în importuri și distribuție, în bancă, în tipografii, în consultanță. Într-un final, am ajuns să scriu și să susțin prezentări și seminarii axate pe dezvoltarea personală corporativă.

■ Învăță ceea ce ai nevoie

De fiecare dată când am pătruns într-un domeniu nou, am încercat să învăț tot ce am putut despre acel sector și apoi am aplicat cât mai repede posibil ceea ce deprinsesem. La început, studiam cărțile din biblioteca publică. Apoi mi-am cumpărat propriile lucrări și mi-am făurit propria bibliotecă. Ascultam fiecare casetă pe care o puteam găsi despre acel subiect și participam la fiecare seminar.

Atunci când aveam 31 de ani, am studiat și m-am pregătit, apoi am susținut examenul de admitere la o universitate prestigioasă. Am investit câteva mii de ore pentru a-mi obține licență în afaceri. Am învățat amănuntele teoriilor micro și macroeconomice, ale statisticii și teoriei probabilităților, ale managementului și contabilității. Am studiat marketing, management, administrare și planificare strategică. Am devenit devotat conceptului de a te perfecționa prin învățare.

■ Marele mister

Am crezut că afirm un lucru foarte cunoscut, că toată lumea știe că a învăța reprezintă cheia viitorului. Am rămas uimit și perplex atunci când mi-am dat seama, uitându-mă în jurul meu, că foarte puțini oameni procedau ca mine. După cum recunoșteau ei însăși, mulți își „trăiau viețile într-o disperare tăcută”, aşa cum spunea

Thoreau. Mergeau la servicii care nu le plăceau, câștigând salarii mult mai mici decât potențialul lor, aveau relații de care nu se bucurau și trăiau vieți care nu le dădeau nicio satisfacție.

Am încercat să le spun că soluția pentru a ieși din acea stare era să țintească spre vârf. Le-am zis tuturor celor care erau dispuși să mă asculte că puteau învăța tot ceea ce aveau nevoie pentru a-și atinge orice obiectiv pe care și-l stabileau. Nu existau limite. Dar puțini oameni păreau să asculte.

■ Motive pentru orice

Trăim într-un univers ordonat. Totul se întâmplă dintr-o anumită cauză. Atunci când mi-am dat seama că oamenii din jurul meu nu păreau să fie interesați de schimbarea situațiilor lor, am început să caut motive care să le explice comportamentele. Își le-am găsit.

Psihologii și oamenii de știință și-au petrecut mulți ani studiind psihologia succesului și cea a eșecului. Cele mai multe studii indică faptul că există două blocaje mentale majore care trag oamenii înapoi. Primul este ceea ce doctorul Martin Seligman, de la Universitatea din Pennsylvania, numește „Neputința învățată” în cartea sa, *Learned Optimism (Optimismul învățat)* (Editura Knopf, 1990). Conform cercetării sale, această atitudine afectează aproximativ 80% din populație într-o proporție sau alta, iar pentru mulți oameni este principalul obstacol în calea succesului și a împlinirilor.

■ Atunci când te simți în capcană

Ca urmare a experiențelor din copilărie, mai ales a criticismului distructiv și a eșecurilor timpurii, oamenii ajung, la un moment dat, în punctul în care se simt incapabili să se schimbe sau să acționeze în diverse domenii

ale vieții lor. Majoritatea bărbaților și femeilor se simte copleșită de lucruri care par a li se întâmpla și de nenumărate alte situații care se petrec în jurul lor. Ei simt că nu pot face nimic pentru a influența evenimentele sau a-și îmbunătăți viața. Cea mai evidență dovedă că o persoană experimentează neputință învățată este folosirea repetată a cuvintelor „Nu pot”.

Oamenii simt că nu pot slăbi, că nu-și pot găsi o slujbă mai bună, că nu-și pot îmbunătăți sau schimba relațiile, că nu-și pot mări veniturile, că nu-și pot îmbunătăți cunoștințele și abilitățile și că nu pot face multe alte lucruri pe care și le doresc cu adevărat. Ei au încercat fără succes de atâtea ori în trecut, încât au ajuns automat la concluzia că există foarte puține lucruri pe care le pot realiza pentru a schimba viitorul. Devin pasivi și își acceptă situația. Viețile lor constau în trezit dimineața, mers la serviciu, puțină socializare, întors acasă, mâncat cina, privit la televizor timp de patru sau cinci ore și apoi mers la culcare.

■ Capcana complacerii

Cea de-a doua condiție mentală care îi trage înapoi pe oameni se numește „Zonă de confort”. Ființele omenești sunt creațuri ale obiceiurilor. Ele încep o activitate de orice fel și ajung curând să se simtă confortabil cu aceasta. Apoi încep să opună o rezistență puternică la modificarea a ceea ce fac sau a situației în care se află, chiar dacă nu sunt fericiți sau mulțumiți în acele condiții. Devin oarecum mulțumiți și se complac. După aceea, din motive variate, începe să le fie frică de schimbare. Ajung să facă lucrurile automat și, cu cât se perpetuează, cu atât această situație se adâncește, până când renunță la orice speranță de a-și transforma sau a-și îmbunătăți vreodată viețile.

Neajutorarea învățată în combinație cu Zona de confort creează o persoană care se simte prinseă în capcană și

neajutorată, slăbită și lipsită de abilitatea de a prelua controlul asupra vieții sale sau de a face o schimbare semnificativă. O persoană aflată într-o astfel de stare caută mai degrabă securitate decât oportunități și se simte adesea victimă circumstanțelor asupra cărora nu are niciun control.

■ Nicio limită reală

Dar realitatea este că nu există limite în ceea ce poți face cu viața ta. E adevărat că, dacă altcineva a făcut un lucru, și tu îl poți duce la bun sfârșit. Simplul fapt că îți poți stabili un obiectiv clar înseamnă că ai, probabil, abilitatea de a-l realiza. Natura nu-ți inoculează o dorință arzătoare pentru a obține un lucru fără a te și înzestra cu talente și însușiri de care ai nevoie pentru a-l înfăptui.

Dacă te gândești retrospectiv la viața ta, îți vei aduce aminte că ai reușit, într-un final, aproape toate lucrurile pe care îți le-ai dorit suficient de intens și de mult timp. Nu ești neajutorat și nici prins în rutină. Potențialul tău adevărat este limitat doar de imaginația și de determinarea ta.

■ Cei mai mari dușmani ai noștri

Cei doi factori care contribuie cel mai mult la sentimentul de neajutorare și de zonă de confort sunt *frica* și *ignoranța*. Teama este și a fost întotdeauna cel mai mare dușman al tău. Frica și îndoiala de sine te trag înapoi și te împiedică să ai visuri mărețe și să realizezi lucruri grandioase mai mult decât oricare alți factori.

În general, *cu cât știi mai puțin* despre un subiect, *cu atât îți este mai frică* să încerci ceva nou sau diferit în acel domeniu. Din cauza ignoranței, nu ești dispus să dorești ceva mai bun decât ceea ce ai astăzi. Teama și ignoranța se întăresc una pe celală și cresc până când te induc într-o stare

de paralizie mentală care te conduce, inevitabil, la rezultate scăzute și la eșecuri.

Iată o descoperire minunată. *Învățatul* agresiv despre orice subiect îți amplifică încrederea și îți micșorează frica în acel domeniu. Pe măsură ce cunoștințele sau abilitățile tale se dezvoltă, ajungi curând în punctul în care ești gata să acționezi și să faci schimbări. Dar dacă ești complet ignorant într-un anumit domeniu, dacă nu ai citit sau nu ai învățat nimic despre un subiect, îți se va părea prea dificil sau chiar copleșitor. Lipsa ta de cunoștințe te va face să-ți fie teamă să acționezi aşa cum ar trebui pentru a-ți îmbunătăți viața în acel sector.

■ Neutralizarea temerilor tale

Antidoturile la frică și ignoranță sunt *dorința* și *cunoașterea*. Singura limită reală asupra a ceea ce poți să realizezi o constituie nivelul de intensitate a dorinței tale. Dacă îți dorești ceva suficient de mult, nu există aproape nicio limită legată de ceea ce poți întreprinde. Și cu cât înveți mai mult despre orice subiect, cu atât va fi mai mare dorința ta de a realiza ceva în acel domeniu. Pe măsură ce cunoștințele tale se acumulează, devii mai încrezător să acționezi pentru a-ți transforma obiectivele în realitate.

În egală măsură, odată ce îți *dezvolți* nivelurile de dorință și cunoștințe, îți *diminuezi* efectele auto-limitative ale fricii și ignoranței precum și neajutorarea învățată și zona de confort.

Cu dorință și cunoștințe, ajungi curând să înlocuiești teama și ignoranța cu *încredere* și *curaj*. Cu cât vei învăța mai multe despre ceva ce este important pentru tine, cu atât vei avea mai mult curaj să încerci să realizezi acel lucru și cu atât vei fi mai încrezător că vei putea reuși. Henry Ford a spus cândva: „Fie că tu crezi că poți face un lucru sau nu, ai, probabil, dreptate în ambele cazuri.”

■ Ești răspunzător

Prima descoperire majoră a vieții mele a avut loc atunci când am înțeles că puteam învăța tot ce aveam nevoie pentru a atinge orice obiectiv pe care mi-l stabileam. Cea de-a doua descoperire importantă a fost aceea că sunt complet răspunzător pentru mine însuși și pentru tot ceea ce mi se întâmplă. *Nimeni nu urma să facă nimic pentru mine.* Dacă îmi doream ceva, depindea numai de mine să fac tot ce era necesar pentru a obține acel lucru. Iar în cazul în care aveam o problemă sau o limitare, depindea numai de mine să o rezolv sau să o depășesc. Eram pe cont propriu.

Acceptarea *responsabilității personale* pentru viața ta este pasul uriaș de la copilărie la maturitate. Înainte de această hotărâre, oamenii critică, se plâng și îi învinovățesc pe ceilalți pentru problemele lor. După luarea acestei decizii, ei se văd pe ei însiși drept forțe creative primare în propriile vieți. Înainte de a-ți asuma răspunderea totală pentru viața ta, te vezi ca o victimă. După aceea, te vezi ca un *învingător*.

■ Cauzalitatea este în întregime mentală

Cea de-a treia descoperire pe care am făcut-o a fost că *lanțul cauză-efect este în întregime mental*. Tot ceea ce creezi în lumea ta materială începe cu un gând de orice fel. Dacă vrei să schimbi ceva pe din afară, trebuie să începi cu modificarea pe dinăuntru. Trebuie să îți schimbi gândirea dacă vrei să îți transformi viața. Aceasta este cea mai mare descoperire dintre toate.

Îți creezi propria lume cu succesiunea continuă de gânduri, sentimente și imagini care îți trec prin minte. Îți controlezi și îți determini viitorul prin gândurile pe care le ai în prezent. Nimic din jurul tău nu are alt înțeles decât

acela pe care îl acorzi tu prin gândurile tale și prin emoțiile implicate. În legătură cu acest lucru, Shakespeare a scris în *Hamlet*: „Nu există nimic doar bun sau rău, numai gândirea clasifică astfel lucrurile.”

■ Legea Credinței

Adu-ți aminte: *Orice crezi cu adevărat îți va deveni realitate.* Cu cât intensitatea credinței tale este mai puternică și o combini cu o emoție mai profundă, cu atât e mai mare impactul pe care îl are asupra comportamentului tău și a tot ceea ce îți se întâmplă.

Dacă tu crezi cu adevărat că îți-a fost destinat să ai o reușită importantă și îți menții această credință indiferent ce se întâmplă, atunci nimic din lume nu te va putea opri să ai un mare succes.

Dacă tu crezi într-adevăr că ești o persoană bună cu abilități extraordinare și că vei face lucruri remarcabile în viață, această convingere se va exprima în toate acțiunile tale și, într-un final, îți va deveni realitate. Cea mai mare responsabilitate pe care o ai față de tine însuți este să îți schimbi convingerile interioare, astfel încât să fie în conformitate cu realitățile de care dorești să te bucuri în exterior.

Se poate vedea cu ușurință care îți sunt credințele după ceea ce faci. Poți să-ți exprimi întotdeauna valorile reale în acțiunile pe care le realizezi. Acționezi întotdeauna în exterior în concordanță cu modul în care ești și în care crezi pe dinăuntru.

Una dintre cele mai bune modalități de a-ți determina credințele reale este să te gândești la modul în care te comporti atunci când ești furios, supărat sau te află sub orice fel de presiune. Acestea sunt momentele în care convingerile ies la iveală. Terrance a scris cândva: „*Circumstanțele nu îl fac pe om, ci doar îl dezvăluie pe el lui însuși.*” (Și altora!)

Folosind Legea Reversibilității, poți să dezvolti înăuntru tău valorile, credințele și calitățile pe care le admiră cel mai mult *comportându-te de parcă* le-ai avea deja, oricând îți vor fi necesare în funcție de circumstanțe. Pentru a-ți dezvolta curajul, forțează-te să acționezi într-un mod curajos, chiar dacă îți este frică. Pentru a-ți dezvolta integritatea, vorbește și acționează cu onestitate deplină, chiar dacă simți nevoie să ascunzi adevărul. În curând, credințele tale vor fi imaginea în oglindă a actelor tale, iar actele tale vor fi imaginea în oglindă a credințelor tale.

■ Legea Așteptărilor

Legea Așteptărilor stipulează că *orice aștepți cu încredere devine propria profeție auto-îndeplinită*. Îți exprimi propriul viitor atunci când vorbești despre cum crezi că se vor întâmpla lucrurile într-un anumit domeniu. Apoi așteptările tale îți determină atitudinea, iar conduită ta îi face pe oameni să se comporte față de tine într-un mod care reflectă ceea ce gândești pe dinăuntru.

Dacă te aștepți să ai succes, într-un final vei avea succes. Dacă te aștepți să fii fericit și popular, vei fi fericit și popular. Dacă te aștepți să fii sănătos și prosper, admirat și respectat de către oamenii din jurul tău, aşa se va întâmpla.

Îți poți da seama care sunt așteptările tale prin cuvintele pe care le folosești pentru a descrie un eveniment ulterior. Trebuie să gândești și să vorbești mereu pozitiv despre viitor. Începe fiecare dimineață spunându-ți: „*Cred că mi se va întâmpla ceva extraordinar astăzi.*” Apoi, de-a lungul zilei, așteaptă-te la ce este mai bun. Fii deschis și atent la posibilitatea ca orice lucru care se întâmplă, pozitiv sau negativ, să conțină ceva bun. Vei fi uimit de efectul pe care această abordare asupra vieții o are asupra atitudinii tale și modului în care ești tratat de oamenii din jur.

■ Așteptările pozitive legate de tine însuți

Oamenii fericiti și de succes își mențin continuu o atitudine de așteptări pozitive de la ei însiși. Ei se așteaptă dinainte să aibă succes și sunt rareori dezamăgiți. Ei se așteaptă să vândă mai mult decât pierd. Ei se așteaptă să învețe ceva valoros din fiecare experiență. Ei se așteaptă să-și atingă într-un final obiectivele și rămân deschiși la posibilitatea ca acele țeluri să fie îndeplinite într-un mod la care ei nu visau.

Cel mai bun mod de a prezice viitorul este de a-l *crea*, iar tu îți creezi viitorul prin modul în care abordezi tot ceea ce îți se întâmplă astăzi, fie pozitiv sau negativ. Dacă te concentrezi asupra fiecărei situații cu încredere așteptându-te să înveți sau să câștigi ceva din împrejurarea respectivă, vei continua să progresezi și să te apropii de obiectivele tale. De asemenea, vei fi o persoană mai fericită și mai optimistă pe care ceilalți oameni o vor dori lângă ei și o vor ajuta.

■ Legea Atractiei

Legea Atractiei este considerată de mulți oameni cea mai importantă normă dintre toate în explicarea succesului și eșecului. Această lege stipulează că ești un „magnet viu” și că atragi, inevitabil, în viața ta oameni și circumstanțe care sunt în armonie cu gândurile tale dominante, în special cu acelea pe care le abordezi într-un mod puternic emoțional.

Conform acestei norme sau forțe naturale, cu cât te gândești mai mult la ceva ce îți dorești, cu atât devii mai nerăbdător să obții acel lucru. Cu cât vei deveni mai entuziasmat sau mai convins, cu atât mai mult vei atrage acel obiectiv în viața ta, precum un magnet atrage particulele de fier. Gândurile tale vor crea un câmp energetic puternic care va atrage oamenii, circumstanțele, ideile, oportunitățile și resursele de care ai nevoie pentru a-ți atinge țelurile. Când

îți vei schimba modul de a gândi despre tine însuți și despre posibilitățile tale, vei atrage în viața ta forțele necesare pentru a transforma acele idei și gânduri mărețe în experiențe reale de viață.

■ Legea Corespondenței

Această lege stipulează că *lumea ta exterioară corespunde lumii tale interioare*, că ceea ce experimentezi în exterior este o reflectare a lumii tale interioare. Orice vezi când te uiți în jurul tău, vezi în tine însuți. „*Oriunde mergi, acolo ești.*” Lumea ta exterioară de bogăție, muncă, relații și sănătate va reflecta ce se întâmplă înăuntrul tău. Nimic nu poate rămâne permanent în viața ta dacă nu corespunde cu ceva dinăuntrul tău.

Pentru a avea relații mai fericite, trebuie să devii o persoană mai iubitoare, nu numai mental, ci și în mod real, în inima ta. Pe măsură ce vei deveni o persoană mai iubitoare pe dinăuntru, lumea ta exterioară de relații se va schimba, uneori chiar imediat. Pentru a deveni prosper finanicar în exterior, trebuie să devii mai prosper pe dinăuntru. Pentru a fi mai sănătos și mai în formă, trebuie să gândești precum o persoană sănătoasă și în formă.

În 1905, doctorul William James, de la Universitatea Harvard, a spus: „Cea mai mare revoluție a generației mele este descoperirea că oamenii își pot schimba aspectele exterioare ale vieții lor prin modificarea atitudinii lor interioare.”

■ Preia controlul asupra vieții tale

Există un singur lucru asupra căruia ai control complet – conținutul propriei minti. Numai tu poți hotărî ce vei gândi și cum anume te vei raporta la un anumit lucru. Această putere, acest control, reprezintă tot ce îți trebuie pentru a-ți crea o lume minunată. Abilitatea ta de a-ți

îndrepta gândurile către o destinație pe care o alegi este suficientă pentru a-ți permite să depășești toate obsta-colele și a-ți compensa toate eforturile în drumul către succes.

Legile Credinței, Așteptărilor, Atractiei și Corespondenței, folosite conștient și deliberat, reprezintă secretul pentru a realiza lucruri minunate în viață. Când vei începe să-ți schimbi modul de a gândi despre obiectivele și posibilitățile tale, credințele și acțiunile tale se vor modifica la rândul lor. Vei face din ce în ce mai multe lucruri necesare pentru a-ți transforma visurile în realitate.

Vei continua să te aștepți să ţi se întâmple lucruri bune și vei fi rareori dezamăgit. Vei începe să atragi tot felul de oameni și oportunități minunate în viața ta. Întreaga ta lume va începe să corespundă, în exterior, cu obiectivele și imaginile minunate pe care le creezi în interior.

Oamenii fericiți și de succes au de cele mai multe ori o atitudine mentală pozitivă. Cei prosperi afișează o mentalitate corespunzătoare. Oamenii amabili, răbdători, gentili, iubitori, care se bucură de relații fericite și pline de împlinire cu familiile și prietenii lor, au moduri de a gândi amabile, răbdătoare și pline de iubire. Când îți vei dezvolta aceleași mentalități pe care le au ceilalți oameni de succes, te vei bucura curând de rezultate și experiențe similare.

■ Începe unde ești

Se poate să crezi că îți lipsesc educația, oportunitățile sau resursele pe care par a le avea oamenii de succes. Nu te îngrijora. Adevărul e că cei mai mulți oameni încep cu puține avantaje. Povestea celor mai mulți oameni de succes este a unora care au început fără nimic și au realizat ceva demn de admiratie.

Cândva mă compătimeam că la 20 de ani duceam lipsă de bani și aveam o educație limitată. Apoi am descoperit că cei mai mulți oameni încep cu puțini bani sau chiar

de loc. În cazul în care ei beneficiază de o educație bună, se dovedește că cea mai mare parte din aceasta este inutilă în viața reală, odată ce și-au încheiat studiile.

După aceea m-am compătimit, pentru că nu aveam talente naturale care să mă ajute și nu îmi puteam găsi o slujbă bună. Am descoperit curând că cei mai mulți oameni încep la fel: încearcă multe lucruri și eșuează până când găsesc situația potrivită pentru talentele și abilitățile lor.

Adevărul este că *tu însuși* vei face tot ce vei reuși vreodată să realizezi. Nimeni nu va face nimic pentru tine. Dar dacă vei continua să înveți și să te perfecționezi, să încerci multe lucruri, vei ajunge într-un final să deții controlul. Așa se întâmplă pentru toți. Doar adu-ți aminte că oportunitățile sunt precum ratările într-un meci de fotbal. Dacă nu iei tu mingea și nu alergi cu balonul spre poarta adversă, acesta nu va avea niciun efect asupra scorului. Când apare o șansă, acționează imediat.

■ Este o lume minunată

Astăzi trăim într-o lume minunată, probabil cea mai bună perioadă din istoria omenirii. Ești înconjurat de mai multe oportunități și posibilități de a-ți îndeplini visurile decât au existat până în prezent. Nu există limite legate de ceea ce poți realiza în afara de cele pe care îi le stabilești cu propria gândire.

Sentimentul de neputință dobândită și mirajul zonei de confort reprezintă cele două obstacole majore în a-ți schimba modul de a gândi, în a avea visuri mărețe și în a-ți stabili obiective importante pentru tine însuți.

Îți poți depăși frica și ignoranța cu dorință și cunoștințe. Cele două calități care rezultă din dorință intensă și din cunoștințe sporite sunt curajul și încrederea de care ai nevoie pentru a face orice este necesar în a obține tot ceea ce îți dorești cu adevărat.

Îți schimbi visurile în realitate concrete prin transformarea lor în obiective. Hotărăști exact ce îți dorești, așterni dorințele pe hârtie, stabilești un termen limită și eforturile pe care va trebui să le depui pentru a le îndeplini. Întocmește-ți planurile de acțiune scrise pentru a-ți atinge obiectivul și apoi realizează zilnic ceva, astfel încât să te apropii de țelul propus. Decide de la început că nu vei renunța niciodată.

■ Încearcă să înregistrezi progrese, nu-ți căuta scuze

Mark Twain a scris cândva: „*Există o mie de scuze pentru eșec, dar niciodată un motiv bun.*”

Atunci când nu mi-am mai căutat scuze, am început să progresez. Odată ce am încetat să-i învinovățesc pe ceilalți și să mă compătimesc, am început să mă gândesc la acțiuni specifice pe care le puteam face pentru a-mi îmbunătăți situația. După ce am început să-mi stabilesc obiective și să fac planuri pentru îndeplinirea lor, am simțit că îmi controlez viața și viitorul. Atunci când am început să învăț ce aveam nevoie să știu pentru a-mi atinge țelurile, m-am simțit încrezător și competent și în alte domenii ale vieții mele. Și am început să-mi îndeplinesc obiectivele, unul câte unul, aşa cum îți le vei realiza și tu pe ale tale, iar modul meu de a gândi s-a modificat complet.

■ Schimbându-ți viață

Succesul este un lucru interior, o stare de spirit. Începe înăuntrul tău și se reflectă curând în lumea exterioară. Când îți îmbunătășești modul de a gândi, devii o persoană mai bună. Având visuri mărețe și imaginându-ți un viitor minunat, devii lider. Prin așternerea pe hârtie a obiectivelor și întocmirea în scris a planurilor pentru obținerea lor, preieai întregul control al vieții tale. Practicând ideile prezентate în această carte, vei deveni *de neoprit*.

EXERCIȚII DE ACȚIUNE

1. Hotărăște-te astăzi să-ți asumi întreaga responsabilitate pentru tot ceea ce ești și vei fi vreodată. În loc să cauți scuze, decide-te să progresezi.
2. Identifică un domeniu în care folosești cuvintele „Nu pot” atunci când te gândești la nevoia de a schimba sau de a face ceva diferit. Imaginează-ți că limitările tale în acel caz sunt doar în mintea ta.
3. În ce domenii din viața ta ai devenit blazat și nu poți face schimbări, chiar dacă asta ar însemna o îmbunătățire? Ce ai putea face pentru a ieși din această zonă de confort?
4. Identifică o situație în care frica și îndoiala te împiedică să realizezi ceva ce îți dorești. Imaginează-ți că succesul îți este absolut garantat în acel sector. Ce ai face în mod diferit?
5. Care sunt scuzele tale preferate în a nu lua hotărâri sau în a nu acționa aşa cum este necesar pentru a-ți îndeplini obiectivele? Si dacă scuzele tale nu ar fi adevărate?
6. Dorința și cunoștințele reprezintă antidotul la frică și îndoială. Ce ai putea face imediat pentru a-ți îmbunătăți cunoștințele într-un domeniu în care vrei să acționezi?
7. Identifică un sector-cheie din viața ta pe care l-ai creat cu propriul mod de a gândi. Cum îți-ai putea schimba felul de a gândi în acel domeniu pentru a avea mai mult succes?

6

Dedică-te excelenței

Calitatea vieții unei persoane va fi determinată de profunzimea devotamentului său pentru excelență, indiferent de domeniul ales.

VINCE LOMBARDI

Punctul de început al realizărilor mărețe constă în a te desprinde de limitările mentale care te țin pe loc. Să ai visuri mărețe și să-ți stabilești obiective importante reprezentă punctul de început în care te vezi, simți și gândești că ești capabil să realizezi mult mai mult decât în prezent.

Modul în care gândești și simți în legătură cu tine este determinat în mare măsură de cât de eficient consideri că ești în lucrurile importante pe care le faci, în special în munca sau în cariera ta. Nu este posibil să te simți fericit ca persoană dacă nu ești competent și capabil în domeniile din viața ta, importante pentru identitatea ta personală.

Una dintre cele mai puternice modalități pentru a-ți schimba modul de a gândi despre tine însuți este *să te dedici excelenței*. Înseamnă să iei hotărârea, chiar acum, să fii cel mai bun, să te alături primilor 10% din domeniul tău, indiferent cât timp îți va lua. Însuși actul de a te considera

drept *potențial* excelent în ceea ce întreprinzi îți va schimba mentalitatea și îți va îmbunătăți personalitatea. Te va face mai fericit și îți va amplifica respectul pentru tine însuți. Te vei plăcea și te vei respecta mai mult doar hotărându-te să fii cel mai bun.

Piața oferă recompense superioare numai pentru rezultatele deosebite. Plătește recompense medii pentru rezultatele medii și recompense sub medie, șomaj și faliment pentru rezultatele sub medie. Astăzi, competiția se regăsește în fiecare domeniu. Competitorii tăi sunt mai capabili și mai hotărâți decât au fost până în prezent și vor fi și mai mult anul viitor și anul care urmează, pentru tot restul carierei tale. Trebuie să alergi mai repede doar pentru a rămâne în același loc.

■ Zilele frumoase de demult

Cândva, trebuia să fii excelent pentru a te ridica în vârful domeniului tău. Astăzi, excelența este considerată un lucru de la sine înțeles. La ora actuală trebuie să fii excelent doar pentru a intra pe piață. Apoi trebuie să te perfecționezi constant, să devii mai bun și mai bun, săptămână de săptămână și lună de lună, dacă vrei să ții pasul cu competiția.

În fiecare domeniu, primele 20% dintre companii realizează 80% din profiturile din acel domeniu sau sector de activitate. Primii 20% dintre oamenii de vânzări produc 80% din vânzări și 80% din venituri. Primii 20% din fiecare domeniu se bucură de cele mai mari recompense exprimate în bani, mândrie, satisfacție și reputație care îndoiesc faptul că sunt cei mai buni în ceea ce fac. Scopul tău este să te alături lor cât mai repede posibil.

■ Valva de control a performanței

Cea mai importantă calitate a bărbaților și femeilor de succes o reprezintă, poate, *ambitia*. Ei gândesc despre ei însăși și se comportă zilnic de parcă ar fi în elita din domeniul lor. Își propun scopuri înalte și muncesc continuu pentru a depăși acele obiective. Pentru ei, cotele stabilite reprezintă minimul, nu maximul. Aceștia consideră că realizările tuturor celorlalți sunt provocări pentru ca ei să devină și mai buni. Si aşa trebuie să gândești și tu.

Partea esențială a personalității tale o reprezintă nivelul tău de *respect personal*. Respectul tău personal este măsura a cât te prețuiești și a cât te consideri de valoros. Respectul tău personal constituie sursa de putere a personalității tale. Îți determină nivelurile de energie, entuziasm, motivare, inspirație și dorință. Cu cât te placi și te respectă mai mult, cu atât vei reuși mai bine tot ceea ce încerci. Si cu cât reușești mai bine, cu atât te placi și te respectă mai mult. Auto-stima și excelența personală se întăresc una pe cealaltă.

■ Atunci când ai rezultate mai bune

Respectul personal și eficacitatea sunt cele două fețe ale aceleiași monede a personalității. Poți să te placi și să te respectă cu adevărat doar când crezi într-adevăr, în adâncul inimii, că ești bun în ceea ce faci. Sentimentul de *exclență personală* este absolut esențial pentru o personalitate sănătoasă. Fiecare lucru pe care îl realizezi excelent îți mărește respectul personal și te face să te simți mai bine cu tine însuți. Te face să te simți și mai încrezător și să ai rezultate și mai bune.

Pentru a-ți atinge întregul potențial, ai nevoie de mult curaj și încredere. Un succes deosebit necesită o disponibilitate continuă de a ieși din zona de confort și de a

distruge lanțurile neajutorării învățate care îți țin înapoi pe cei mai mulți oameni.

Cu cât auto-stima ta va fi mai ridicată, cu atât vei deveni mai puternic, mai determinat și pozitiv. Cu cât te vei plăcea mai mult, cu atât vei fi mai dispuș să riști, să pășești cu credință și să perseverezi mai mult decât altcineva. Cu cât devii mai bun în domeniul ales de tine, cu atât vei deveni mai puternic și mai încrezător în toate celealte domenii ale vietii tale.

■ O condiție absolut necesară

Adevărul este că e imposibil să fii cu adevărat fericit și să ai succes până când nu știi în adâncul inimii tale că ești foarte, foarte bun în ceea ce faci. Fie și numai pentru acest motiv, trebuie să te hotărăști să depășești orice obstacol, să plătești orice preț, să faci orice efort pentru a atinge acest nivel de excelенță. Trebuie să-ți stabilești scopul de a te situa printre primii 10% din domeniul tău și apoi să faci orice este necesar pentru a-l îndeplini.

Din fericire, să ajungi în vârf este mai ușor decât crezi. Marea majoritate a oamenilor se gândește rareori la excelența personală. Și dacă le vine în gând această idee, o resping imediat și se reîntorc la rezultatele lor mediocre. Cei mai mulți oameni din jurul tău sunt mulțumiți să lucreze la locurile lor de muncă, bune sau rele, apoi ies în oraș cu prietenii sau vin acasă și se uită la televizor. Totuși, când vei începe să depui aceste eforturi suplimentare, care îți vor permite să excelezi, vei descoperi, precum un atlet în timpul unei curse, că vei ajunge curând înaintea celor cu rezultate mediocre.

■ Dezvoltă-ți avantajul competitiv

Unul dintre cele mai importante concepte legate de succes este „Latura câștigătoare”. Acest concept explică succesul și eșecul și a fost demonstrat de nenumărate ori. Acest principiu stipulează: *Diferențele mici în abilități pot conduce la deosebiri uriașe în rezultate.* Se pare că oamenii din vârful fiecărui domeniu sunt, de obicei, doar puțin mai buni decât cei mediocri în lucrurile importante pe care le fac. Dar consistența faptului că se dovedesc puțin mai buni în abilitățile importante se concretizează într-o diferență enormă în rezultate.

Într-un fel, trebuie să fii doar cu 3% mai bun în fiecare aspect important din activitatea ta pentru a-ți dezvolta avantajul competitiv. Acest fapt îți va permite să te clasezi în fruntea cursei vieții. Odată ce ajungi puțin mai în față, poți menține și mari această diferență prin dezvoltare personală permanentă. Poți să devii din ce în ce mai bun învățând și practicând. Cu această strategie, vei ajunge curând în primii 10% sau chiar 5% dintre oamenii din domeniul tău.

■ Domenii cu rezultate importante

În cadrul oricărei slujbe, succesul necesită un nivel minim de performanță pentru îndeplinirea mai multor sarcini sau funcții. Acestea sunt domeniile cu rezultate importante (DRI) ale poziției. Iar DRI reprezintă sarcinile pe care trebuie neapărat să le îndeplinești cât mai bine pentru a avea succes în slujba ta, oricare ar fi aceasta. Rareori există mai mult de cinci până la șapte domenii cu rezultate importante în orice serviciu, poziție, companie sau domeniu de responsabilitate. Trebuie să le identifici și apoi să-ți faci un plan pentru a te perfecționa în fiecare dintre sectoarele în cauză.

Motivul pentru care se numesc „domenii cu rezultate importante” este acela că reprezintă abilități esențiale pentru a-ți desfășura activitatea complet și bine. Un punct slab în oricare dintre DRI te poate împiedica să ai rezultate excelente în activitatea ta generală. Ai succes datorită punctelor tale forte în anumite domenii cu rezultate importante, dar cele cu rezultate *slabe* determină gradul de eficacitate cu care vei reuși să le folosești și pe celelalte. Domeniul cu cele mai scăzute rezultate îți determină venitul.

■ Identifică-ți abilitățile principale

Fiecare rezultat dorit poate fi definit în funcție de abilitățile principale necesare pentru a-l obține. De exemplu, există șapte aspecte cheie pentru rezultatele din vânzări. Un punct slab în oricare dintre ipostaze sau studii te poate împiedica să vinzi cât ai dori. Acestea sunt: (1) prospecțarea; (2) stabilirea încrederii și a raportului; (3) identificarea problemei sau a nevoii consumatorului, (4) prezentarea produsului sau serviciului tău drept soluția ideală la problemă; (5) oferirea răspunsurilor la obiectii și îngrijorările; (6) obținerea acordului de a continua și (7) obținerea vânzărilor repetitive și a recomandărilor. Dacă vei avea rezultate bune în toate aceste șapte etape, vei ajunge curând în vârful domeniului tău. Iar în cazul în care obții rezultate slabe în oricare dintre stadii, rezultatele tale din acel domeniu îți vor determina venitul.

De asemenea, în management există șapte aspecte-cheie. Acestea sunt: (1) planificarea; (2) organizarea; (3) selectarea persoanelor potrivite; (4) delegarea; (5) supervizarea; (6) abilitatea de a evalua; (7) raportarea, atât către persoana de pe o poziție superioară, cât și către cea de pe o poziție inferioară. Dacă ești excelent la fiecare dintre

acestea, cu excepția unui aspect, acel singur lucru îți va pune stăvile în cariera ta de manager.

Există factori importanți pentru succes în aproape fiecare domeniu din viață. De exemplu, am putea aminti patru factori critici care îți determină sănătatea fizică. Aceștia sunt: (1) dieta optimă; (2) greutatea corespunzătoare; (3) exercițiile potrivite; și (4) odihnă corespunzătoare. Aproape toate problemele de sănătate sunt cauzate de o deficiență în unul dintre aceste patru aspecte.

Punctul de început al excelenței personale este identificarea aspectelor cheie ale obiectivului sau slujbei tale. Definește-le clar și scrie-le. Alcătuiește o listă de sarcini, în ordine, pe care trebuie să le îndeplinești pentru a obține rezultatele așteptate la locul tău de muncă. Evaluează-ți rezultatele actuale în fiecare dintre aceste domenii. Care sunt punctele tale forte? Dar cele slabe? Fii cinstit.

■ Stabilește-ți standarde de performanță

Dacă vrei să slăbești, primul lucru pe care trebuie să îl faci este să te cântărești. Iar în cazul în care dorești să te perfecționezi în orice domeniu, trebuie să evaluezi întâi cât de bine acționezi astăzi în acel sector de activitate și apoi să folosești această evaluare drept bază pentru perfecționare.

Odată ce ai stabilit rezultatele pe care trebuie să le obții neapărat pentru a ajunge la performanță într-un anumit aspect al vieții tale personale sau la serviciu, îți acorzi ție însuți o notă de la 1 la 10 pentru fiecare domeniu important, 1 fiind cea mai mică notă, iar 10 – cea mai mare. Trebuie să te afli cel puțin la nivelul 7 pentru ca munca ta generală să fie bine realizată. Fie că primești nota 7 sau mai puțin, trebuie să îți stabilești un obiectiv de a te perfecționa în acel domeniu.

Începe întotdeauna programul de specializare personală acolo unde poți obține cel mai bun rezultat *cel mai repede*. Cu siguranță, acest domeniu este cel în care ai înregistrat o productivitate dintre cele mai scăzute. Identifică-ți DRI cu nota cea mai mică și apoi întocmește un plan pentru a te perfecționa în acel sector cât mai repede posibil. Simultan, trebuie să dezvolti o strategie pentru a te specializa în toate celelalte domenii în care ești slab pregătit.

Fiecare pas pe care îl faci pentru a te perfecționa într-unul dintre aspectele cheie îți va ameliora performanțele la serviciu. Cu cât vei avea rezultate mai bune la slujbă, cu atât te vei plăcea și te vei respecta mai mult. Cu cât te vei plăcea și te vei respecta mai mult, cu atât te vei simți mai bine și vei avea mai multă energie și entuziasm. Curând vei deveni de neoprit.

■ Planificarea personală strategică

În lumea de afaceri a secolului XX, planificarea strategică a corporațiilor constituia în mod regulat un lucru general acceptat. În același timp, persoanele individuale erau încurajate să-și stabilească planuri personale. Totuși, în secolul al XXI-lea, situația este diferită. Astăzi, fiecare persoană trebuie să își elaboreze în mod regulat o planificare strategică *personală*, asemenea unei companii.

În planificarea personală strategică, te vezi pe tine însuți asemenea unei organizații. Cu această perspectivă, faci planuri mai detaliate, pe termen lung, pentru obiectivele și activitățile din fiecare etapă a vieții tale.

Astăzi, trebuie să petreci mult mai mult timp gândindu-te la viitor decât până în prezent. Dar și să investești mai multă energie și mai mult efort analizând și planificând pașii necesari pentru a-ți transforma visurile în realități actuale. Trebuie să te *gestionezi* mult mai bine

decât înainte. Să preiei întregul control asupra fiecărui lucru care îți se întâmplă.

■ Implicarea participanților

Uneori îi întreb pe cei care participă la seminariile mele: „Câți oameni de aici sunt propriii lor angajați?” De obicei, 10-15% dintre cei prezenți ridică mâna. Apoi întrerup cursul și întreb din nou: „Câți oameni de aici sunt *într-adevăr* propriii lor angajați?” Și după aceea aștept.

Nu durează foarte mult timp. Oamenii se uită unii la alții, la mine și ulterior din nou unii la alții. Curând, una câte una, mâinile încep să se ridice. La final, fiecare are mâna ridicată. Toți își dau seama că lucrează pentru ei însiși.

Cea mai mare greșeală pe care o poți face este să crezi că lucrezi pentru altcineva decât pentru tine însuți. Adevărul e că muncești întotdeauna pentru tine însuți, de când te angajezi prima oară până când te pensionezi. Indiferent cine îți semnează statul de plată, lucrezi pentru *tine însuți*. Ești președintele unei companii de servicii antreprenoriale personale cu un singur angajat – *tu însuți*. Pe termen lung, ca urmare a lucrurilor pe care le faci sau pe care nu reușești să le realizezi, tu hotărăști cât de mult câștigi. Dacă dorești o creștere de salariu, poți merge la cea mai apropiată oglindă și poți negocia cu „șeful” tău.

■ Îți determini singur propriul venit

Uneori oamenii au dispute cu mine pe marginea acestui subiect. Ei spun că structurile de plată din afacerea sau industria lor sunt determinate de factori asupra căror nu au niciun control. Dar apoi le arăt că *ei* au fost cei care au hotărât să lucreze în acea afacere sau industrie. Și tot ei

sunt cei care hotărăsc să rămână acolo. Ei au controlul. Ei sunt pe propriul lor stat de plată.

Dacă nu ești mulțumit cu nicio parte a muncii tale, depinde numai de tine să faci schimbări. Benjamin Disraeli a spus: „Să nu te plângi și să nu explici niciodată.” Dacă există o parte a vieții tale profesionale sau personale care nu îți place, nu-ți irosi timpul lamentându-te în legătură cu aspectul respectiv. În schimb, acționează. După cum spune personajul Hamlet al lui Shakespeare: „Acționează asupra unei multitudini de probleme și rezolvă-le opunându-te lor.”

Să te vezi drept președintele propriei corporații de servicii personale necesită asumarea întregii responsabilități pentru tot ceea ce ești și vei fi. Acesta este un gând cu o încărcătură enormă pentru mulți oameni. Îi sperie și îi încântă, în același timp.

Imaginează-ți numai! Tu ești unde și ce ești, deoarece *tu* ai hotărât să fii acolo. Tot ceea ce realizezi, pentru restul vieții tale, va fi determinat în mare măsură de acțiunile pe care le faci sau eşuezi în a le realiza. Ești responsabil. Deții controlul. Ești propriul tău șef. Și nu există limite, în afară de cele pe care le permiți ca lumea exterioară să le pună asupra ta și a modului tău de a gândi.

■ Scopul strategiei

Atunci când începi să te gândești la tine însuți ca la o *corporație de servicii personale*, te separi de toți ceilalți oameni care cred că lucrează pentru altcineva. Dar dacă preieai controlul asupra carierei tale, începi să gândești în termeni de organizare strategică personală, întocmai unei mari afaceri. Începi să faci planuri pe termen lung.

Paralelele dintre planificarea corporativă și cea personală sunt foarte asemănătoare. Scopul organizării strategice într-o afacere este să obțină cel mai mare *rezultat pe*

investiție (RPI) din businessul respectiv. Toate planurile și tacticile strategice sunt îndreptate spre reorganizarea resurselor și a activităților companiei într-un astfel de mod, încât să se obțină o rată de recuperare financiară asupra resurselor mai mare decât înainte.

În termenii cei mai simpli, planificarea strategică are drept scop creșterea raportului între ceea ce se obține față de ceea ce se folosește. Toate practicile de management populare astăzi, precum *restructurarea, reorganizarea, reengineering și reinventarea* au drept scop îmbunătățirea funcționării organizației, astfel încât să câștige mai mulți bani. Obiectivul lor este, de asemenea, să crească rezultatele pozitive și ratele de recuperare a investiției.

■ Creșterea ratei de recuperare a energiei tale

Dacă rata de recuperare a capitalului financiar se numește, așa cum am precizat, RPI, rezultatul pe investiție personal îl putem defini *rata de recuperare pe energie*. Planificarea personală strategică este concentrată pe organizarea și reorganizarea existenței tale, pe restructurarea și reengineering activităților proprii, pentru a crește calitatea și cantitatea recompenselor pe care le obții din investirea orelor și zilelor vieții în ceea ce faci.

Să presupunem, de exemplu, că ai hotărâт să îți dublez salariul în următorii trei până la cinci ani. Aceasta este un obiectiv rezonabil pe care mulți oameni din jurul tău l-au atins deja. Nu este atât de dificil de realizat. Altfel spus, pentru a-ți dubla venitul, trebuie să dublez valoarea rezultatelor față de eforturile depuse. Trebuie să-ți dublez valoarea contribuției.

Rezultatele financiare sunt consecința desfășurării unei activități sau a producerii unor bunuri și servicii valoroase pentru care cineva este dispus să plătească.

Dacă vrei să sporești cantitatea pe care o obții, trebuie să faci un plan să mărești cantitatea pe care o depui.

■ Domeniul tău de excelență

Care e factorul critic care determină succesul sau eșecul oricărei companii? Este *avantajul competitiv* sau „domeniul de excelență”. Fiecare companie încercă să supraviețuiește pentru că are o capacitate unică de a oferi pieței ceva mai bun, dintr-un punct de vedere sau altul, decât orice altceva oferit de competitori. Firma rămâne în afaceri atât timp cât continuă, într-un anumit domeniu, să-și satisfacă consumatorii mai bine decât alta.

Avantajul competitiv sau *propunerea unică de vânzare* a unei companii îi determină rata de creștere, nivelul de vânzări, profitabilitatea și chiar supraviețuirea. Companiile fără un avantaj competitiv dispar curând de pe piață și sunt înlocuite cu altele care au avantaje competitive clare, indubitable pentru care consumatorii pot și să sunt dispuși să plătească.

Tu nu ești diferit. În postura de președinte al unei companii cu un *singur angajat* – tu trebuie să-ți dezvolti și să-ți menții la rândul tău un avantaj competitiv semnificativ. Trebuie să-ți dezvolti un domeniu în care ești unic. Trebuie să fii excelent în munca pe care o depui, astfel încât să te poți ridica în vârful sectorului de activitate. Alegerile și hotărârile tale despre avantajul tău competitiv sunt și vor fi determinanții principali ai succesului tău financiar în viață și în carieră.

■ Obținând succes în mod dificil

În urmă cu câțiva ani, un prieten de-al meu s-a dus să lucreze pentru o firmă de brokeraj. Programul de recrutare și de instruire avea o componentă tehnică importantă,

iar trainingul de vânzări era, practic, inexistent. Când și-a obținut permisul de brokeraj, i s-a dat cartea Pagini Aurii și i s-a spus să înceapă să „sune pentru dolari”, vorbind cu oricine putea găsi la celălalt capăt al liniei și încercând să-l atragă cu produsele sale. El și-a dat seama curând că aceasta era una dintre cele mai grele modalități din lume de a face vânzări profesioniste și de a-și câștiga existența.

Într-o zi, a avut brusc o revelație, ce i-a schimbat cariera și l-a transformat într-unul dintre cei mai buni consultanți financiari din țară. El și-a dat seama că întreaga sa carieră și tot ceea ce i se întâmpla – stilul de viață al familiei sale, contul bancar și viitorul său – ar fi fost determinate de cât de bun era la telefon. Așadar, a luat hotărârea să devină neîntrerupt la folosirea telefonului ca mijloc de prospectare și vânzare.

A citit fiecare carte pe care a găsit-o despre tehnici eficiente la telefon. A urmat fiecare curs și a studiat orice informație utilă despre acest subiect. A devenit atât de bun la întrebuițarea telefonului, încât putea recunoaște 19 tipuri diferite de ezitări în vocea persoanei pe care o suna. Și-a formulat răspunsuri potrivite pentru fiecare dintre aceste tonalități oscilante pentru a-și putea reasigura potențialii clienți și pe cei actuali că ceea ce recomanda el era lucrul cel mai bun pentru ei.

Astăzi, el câștigă mai mult de cinci milioane pe an cumpărând și vânzând investiții pentru clienții săi, la telefon, pentru un comision fix. Aproximativ 99% din afacerea sa se desfășoară prin telefon și mai recent prin calculator, e-mail, fax. El își întâlnește rareori clienții personal. Dar la telefon este un comunicator excelent. Acest prieten și-a identificat și și-a dezvoltat un avantaj competitiv pe care l-a folosit pentru a urca în vârful domeniului său. Care ar putea fi acesta pentru tine?

■ Devino un proiect „muncește-pentru-tine”

Iată un exercițiu: Completează această propoziție: „Dacă aş putea cu adevărat bine, aş fi în stare să câștig toți banii pe care mi-i doresc.” Ceea ce trebuie să faci este să completezi spațiile libere.

Care este abilitatea care, dacă ai dezvolta-o și ai folosi-o consistent într-o modalitate excelentă, ar avea cel mai puternic impact pozitiv asupra venitului tău? Dacă ai putea utiliza o baghetă magică și ai putea deveni absolut extraordinar într-un aspect al muncii tale, pe care l-ai alege? Indiferent de răspunsul tău, acesta este domeniul-cheie cu care trebuie să începi imediat.

Orice succes de durată într-o afacere sau carieră va putea fi înregistrat ca rezultat al faptului că faci ceva extraordinar de bine, un lucru pe care ceilalți îl prețuiesc și pentru care sunt dispuși să plătească. Și tu poți învăța orice lucru pe care altcineva îl poate realiza excelent. Adu-ți aminte că toți oamenii din primele 10% au început în ultimele 10%/procente.

Toată lumea care are o viață bună astăzi a avut cândva o situație precară. Toți oamenii din vârful domeniului tău erau cândva într-un cu totul alt sector de activitate. Modalitatea de a ajunge în prima linie de auto-servire a vieții, unde pot fi găsite toate lucrurile bune, este simplă. În primul rând, *așază-te la coadă*. Ia hotărârea să te alături celor din primii 10%, indiferent cât timp îți va lua. În al doilea rând, *rămâi la coadă*. Odată ce vei începe să lucrezi pentru excelența ta personală, continuă să înveți și să practici până când vei ajunge acolo.

Iată vestea bună. Linia de auto-servire a vieții se mișcă! Nu se termină niciodată. Este deschisă 24 de ore pe zi. Toată lumea care se așază la coadă și rămâne acolo ajunge, într-un final, în față. Nimic nu te poate împiedica să te situezi printre primii 10% în afară de tine însuți. Ești răspunzător.

■ Clarifică-ți avantajul competitiv

Una dintre primele întrebări pe care trebuie să îți le pui ar fi următoarea: „*Care este avantajul meu competitiv?*” Ce faci tu absolut excelent? Ce faci tu mai bine decât aproape oricine din domeniul tău? Ce set unic de abilități posezi, datorită căruia ai obținut cea mai mare parte a succesului tău de până acum? La ce ești tu bun *cu adevărat*?

Cea de-a doua întrebare este: „Uitându-mă la tendințele din branșa mea, care va fi avantajul meu competitiv în trei-cinci ani?” Dacă lucrurile continuă ca și până în prezent și te-ai putea proiecta în viitor peste trei-cinci ani, uitându-te în jurul tău, ce va trebui să faci într-un mod excelent la momentul respectiv?

Mulți oameni au dificultăți în a răspunde la ambele întrebări. Nu sunt siguri care este avantajul lor competitiv astăzi, drept urmare nu au nicio idee despre avantajul lor competitiv în viitor. Dacă te află în această situație, ești în mare pericol să ai rezultate sub potențialul tău sau chiar să eşuezi în carieră.

■ Potențialul tău avantaj competitiv

Iată următoarea întrebare: „*Care ar trebui să fie avantajul tău competitiv?*” Dacă ai putea să fii senzațional într-un domeniu, care ar fi acesta? Dacă nu ești sigur, du-te și căută un răspuns la șef sau colegi. Întreabă-i: „*Dacă aş avea o abilitate extraordinară, care ar fi aceea cu cel mai mare impact pozitiv asupra rezultatelor mele?*”

De obicei, îți dai seama de răspunsul la această întrebare imediat ce o adresezi. Dacă te îndoiești care ar fi acea însușire care te-ar ajuta cel mai mult, cere sfatul sau păreața celorlalți. Oamenii din jurul tău, de obicei șeful tău, îți pot da repede răspunsul la această întrebare.

Odată ce ai răspunsul, îți stabilești dezvoltarea acelei abilități ca un nou obiectiv pe care îl urmărești. Îți schimbi felul de a gândi în acel domeniu într-un mod pozitiv și începi să-ți imaginezi că ai îndemânarea de a fi absolut senzațional în branșa respectivă. Scrii acest lucru pe hârtie, stabilești un termen limită, întocmești un plan și începi să lucrezi pentru a te perfecționa în acel domeniu. Imediat vei începe să-ți dezvolti avantajul competitiv în meseria ta, care îți va permite să depășești mulțimea.

■ Concediază personalul

În ziua de astăzi, conducerile unor companii își supun angajații unui test care poate fi traumatic pentru aceștia. După ce sunt chemați toți, patronii concediază întreg personalul. Apoi anunță că vor reangaja pe cineva pentru fiecare post și că fiecare persoană poate *reaplica* pentru poziția sa, de parcă ar fi candidați din afara companiei care prezintă o propunere.

Această propunere pentru posturile lor ar include o descriere a *ceea ce* ei intenționează să facă, a *modului* în care au de gând să o realizeze, *cât de mult* doresc să fie remunerați pentru munca lor și *cât de mult* ar câștiga sau ar economisi compania plătindu-le salariile pe care le cer pentru ceea ce propun ei.

După cum îți poți imagina, mulți angajați sunt complet deruatați la gândul că se vor confrunta cu acest exercițiu. Chiar ideea de a se gândi la activitățile lor curente și de a le descrie sub forma unei propunerii de afaceri, împreună cu justificarea de ce ar trebui plătiți cu suma pe care o solicită, reprezintă o sarcină copleșitoare. Cei mai mulți oameni nu s-au gândit niciodată la slujbele lor astfel.

La final, șeful mai adaugă un detaliu. El le spune că fiecare dintre ei va concura cu ceilalți oameni care vor aplica pentru aceleași poziții. Cei care vor oferi companiei cele mai bune propunerii vor fi angajați.

■ Stabilește exact ceea ce faci

Dacă ai fi pus în această situație și ar trebui să scrii o propunere pentru propria slujbă, începând cu cele mai importante și mai valoroase lucruri pe care le faci pentru compania ta, ce explicații ai da? Cum te-ai vinde angajatorului tău actual? Ce argumente ai oferi pentru banii pe care dorești să îi câștigi?

Care sunt *competențele tale de bază*? Ce talente și abilități speciale ai, care te fac valoros și te deosebesc de ceilalți? Care ar trebui să fie competențele tale de bază sau care ar putea fi în viitor? Ce faci tu într-un mod atât de deosebit, încât să meriți banii pe care vrei să îi câștigi? Răspunsurile tale la aceste întrebări sunt esențiale pentru succesul tău în carieră.

■ Cât de bun ești?

Există o singură modalitate de a stabili cât de bun ești în ceea ce faci: *Ești solicitat adesea?* Dacă ești foarte bun, oamenii încearcă tot timpul să îți ofere un alt serviciu decât cel actual. Primești constant oferte de muncă. Dacă ești propriul tău angajat, ai mai multe propuneri decât poți onora. Primești constant recomandări și referințe de la clienții mulțumiți.

Atunci când ești solicitat intens, slujba ta este sigură. Știi că, dacă s-ar întâmpla ceva la locul tău de muncă actual, ai putea să traversezi strada și să găsești mâine un alt serviciu. Nu te îngrijorezi niciodată în legătură cu fluctuațiile economiei, pentru că ai întotdeauna mai multe oportunități decât poți gestiona în 24 de ore.

Atunci când vei ajunge în acest punct, vei ști că ești unul dintre cei mai buni din domeniul tău. Te vei simți minunat în legătură cu tine însuți. Vei avea un control complet asupra viitorului tău.

■ Fă ceea ce îți place să faci

S-ar putea să te întrebui cum îți poți stabili domeniul de excelență, în cazul în care nu ai deja unul. Dacă ești deja foarte bun în ceea ce faci, ar trebui să știi că, datorită schimbărilor atât de rapide din branșa ta, în câțiva ani vei avea, probabil, altă slujbă, prestand o activitate diferită, într-un domeniu de excelență distinct. Orice te-a adus în locul în care ești astăzi nu este suficient pentru a te menține acolo.

Iată unul dintre cele mai importante aspecte ale schimbării modului tău de a gândi. *Oamenii de succes fac ceea ce le place.* Ei lucrează pentru bucuria de a practica acea meserie. Ei ar munci chiar dacă nu ar fi plătiți pentru asta. Adreseză-ți această întrebare: „*Ce activitate aș alege dacă aș fi independent financiar și aș putea face orice îmi doresc?*”

Cum ți-ai schimba viața dacă ai câștiga un milion de dolari? Marea majoritate a oamenilor ar renunța imediat la slujbele lor dacă ar câștiga un milion de dolari. Dacă tu ai renunța la slujba ta pentru un milion de dolari, acesta este un semnal de alarmă. Înseamnă că ești în mare pericol să-ți irosești cariera și viața.

■ Stabilește ceea ce îți place să faci

Cei ajunși milionari prin propriile eforturi spun aproape invariabil că secretul succesului lor constă în faptul că au descoperit ce le plăcea să facă și au făcut acele lucruri din toată inima. Cei mai mulți oameni de succes simt că nu trebuie, de fapt, să muncească. Unii dintre ei afirmă: „Nu am lucrat nicio zi în toată viața mea.” În cazul lor, munca și joaca se întrepătrund. Ei nu știu unde începe una și unde se termină cealaltă. Atunci când nu sunt la serviciu, se gândesc și vorbesc tot despre slujbă. Și când se află la lucru, se adâncesc în muncă.

Există mai mult de 22 000 de categorii oficiale de muncă numai în Statele Unite, împărțite în subcategorii

care aduc acest număr la cel puțin 100 000 de slujbe diferente pe care le-ai putea avea. Iar cele mai multe munci pe care le vor desfășura oamenii în secolul al XXI-lea nu au fost inventate încă.

Dintre miile de slujbe care există, în multe dintre acestea ai putea munci și îți-ai putea câștiga existența foarte bine. Obiectivul tău trebuie să consteă în a-ți selecta activitatea ideală, cea care îți oferă cea mai mare bucurie, satisfacție, cele mai mari recompense și apoi să-ți canalizezi toate energiile pentru a deveni absolut excelent în acel domeniu.

■ Succesul lasă urme

Punctul de început pentru a-ți identifica talentele speciale și abilitățile unice este să te gândești la trecut. Ce tipuri de activități îți-au oferit cele mai bune rezultate și cele mai mari satisfacții?

Când erai la școală, ce materii te interesau cel mai mult și la care obțineai cele mai bune note? Vei avea întotdeauna rezultate excelente la ceva ce te *fascinează*, îți reține *atenția* și către care te simți *atras* în mod natural.

Unul dintre testelete pentru a vedea dacă ceva este potrivit pentru tine îl constituie dorința ta de a afla mai multe despre acel domeniu. Îți va plăcea să citești despre sectorul respectiv de activitate, să vorbești și să înveți despre acesta. În plus, îi vei admira în mod natural pe cei care au cel mai mare succes în domeniul ideal pentru tine.

■ Întoarce-te la copilărie

O modalitate de a-ți determina viitorul este să te întorci în trecut. Adu-ți aminte ce îți plăcea să faci cel mai mult când aveai între 7 și 14 ani. La acea vreme, erai complet liber să studiezi orice subiect te interesa. Ce îți plăcea cel

mai mult să faci? Dacă nu îți aduci aminte, du-te și întreabă-l pe unul dintre părinți. De obicei, ei își vor aminti cum îți petreceai timpul atunci când erai mai tânăr.

Un participant la unul dintre seminariile mele mi-a spus că lui i se aplică exact acest principiu. Pe când avea între 7 și 14 ani, îi plăcea să construiască modele de avioane. A petrecut multe ore, Tânărul în noapte, elaborând modele din ce în ce mai complexe. Curând, a început să construiască prototipuri de avioane cu mici motoare înăuntru și le-a înscris în concursuri. Pe măsură ce a crescut, a conceput și realizat avioane mai mari, teleghidate și le-a prezentat la competiții de pe întreg teritoriul SUA.

La sfârșitul liceului, a urmat cursurile și și-a luat licență la o universitate de inginerie aeronautică. În prezent are trei companii iar într-o parte dintre acestea proiectează avioane mici. În cea de-a doua, închiriază avioane, iar cea de-a treia companie se ocupă de întreținerea aparatelor de zbor. Mi-a spus că afacerea lui are o valoare de câteva milioane de dolari și că simte că nu a muncit o singură zi în toată viața. El face și astăzi ceea ce l-a captivat atunci când era Tânăr. Si are numai 35 de ani.

■ Sentimentul tău de importanță

Dale Carnegie a scris cândva: „Spune-mi ce îi oferă unei persoane cel mai mare sentiment de importanță și îți voi dezvălu-i întreaga sa filosofie de viață.” Ce anume îți oferă cel mai mare sentiment de importanță? Ce lucru îți mărește stima de sine atunci când îl realizezi foarte bine? Ce îți place să faci cel mai mult, atât de mult, încât te atrage în permanentă?

Napoleon Hill a spus cândva că unul dintre marile secrete ale succesului este să hotărăști ce îți place cel mai mult să faci și apoi să găsești o modalitate de a-ți câștiga existența din acel lucru. Mulți oameni abordează procesul în

ordine inversă. Ei fac ce simt că *trebuie să facă* în scopul de a obține timpul și banii necesari pentru a realiza *ce-și doresc* cu adevărat. Obiectivul tău ar trebui să fie să inversezi această ordine. Ar trebui să faci ceea ce îți place să faci cu adevărat de la început. Astfel, vei deveni din ce în ce mai bun în a finaliza din ce în ce mai multe lucruri care îți oferă cel mai mare sentiment de importanță.

■ Acceptă realitatea

Unul dintre cele mai importante aspecte ale schimbării modului tău de a gândi este dezvoltarea calității numite *curaj*. Voi aborda acest subiect în detaliu în Capitolul 12. Pentru moment, legat de desfășurarea unei activități care îți face plăcere, ai nevoie de curaj pentru a accepta faptul că, exact acum, s-ar putea să nu te afli în locul potrivit, la locul de muncă oportun sau în relația optimă. S-ar putea să fi ales drumul greșit.

Cei mai mulți oameni se adâncesc în slujbele și carierele lor și chiar în relațiile pe care le au ca și cum ar șofa cu spatele, ar lovi ceva și apoi ar ieși să vadă peste ce au dat. Ei nu au obiective clare, aşa că sunt de acord cu orice li se întâmplă. Ei acceptă slujba care li se oferă atunci când încep să lucreze sau își schimbă un serviciu. Ei își îndeplinesc sarcina ce le este repartizată. Ei le permit șefilor să le hotărască drumul în carieră.

Întregile lor vieți profesionale devin curând organizate în jurul așteptărilor oamenilor care le semnează statele de plată. Dacă nu sunt atenți, anii vor trece, iar ei vor uita complet de copilul din ei care a început în viață cu speranțe și visuri, intrând într-o lume de posibilități și potențialuri neexploatare.

■ Fii sincer cu tine însuți

Joseph Campbell, fost profesor de mitologie, a relatat în urmă cu câțiva ani o poveste în cadrul emisiunii televizate *Bill Moyers Special*. Aceasta a avut loc într-un mic restaurant pe care îl avea împreună cu soția sa. Într-o zi, a venit un cuplu, împreună cu băiețelul lor, și s-a așezat pentru cină la o masă din apropiere. La jumătatea mesei, băiatul a început să vorbească și să spună că nu îi place mâncarea și că nu o va mâncă. Tatăl a devenit extrem de furios și a insistat ca el să o mănânce, fie că îi plăcea sau nu.

Băiatul a refuzat și i-a spus tatălui său: „Dar nu vreau să o mănânc!”

În acest moment, tatăl a izbucnit și a început să strige: „Tu nu vrei? Și ce legătură are asta? Eu nu am făcut niciodată nimic din ceea ce *am vrut* în toată viața mea!”

Campbell a continuat să arate că mulți oameni se află în aceeași situație. Mulți oameni simt că și-au trăit întreaga viață făcând lucruri pe care alți oameni au dorit ca ei să le facă, pentru că nu au avut niciodată curajul să acționeze exact cum doreau *ei*.

Campbell a afirmat apoi că, pentru a avea succes și fericire în viață, secretul este să „îți urmezi fericirea”. Să faci ce îți place cel mai mult. Să te uiți la radiografia vieții tale și să stabilești acele activități care îți fac plăcere mai mult decât orice altceva, lucrurile pe care le-ai face dacă nu ai avea limitări și apoi să-ți construiești viața în jurul acestor activități.

■ Fii pregătit să pleci

Mulți dintre cei mai fericiți bărbați și femei din societatea noastră sunt cei care, la un moment dat, s-au revoltat și au renunțat la o situație atunci când și-au dat seama că nu erau fericiți sau împliniți. Ei au avut curajul să

hotărască că vor face ceea ce le place și nu ceea ce se simt obligați să facă. Ei s-au cercetat adânc și și-au evaluat cu sinceritate propriile talente și abilități naturale. Acest lucru le-a schimbat adesea întreaga viață.

■ Ascultă-i pe ceilalți

În urmă cu câțiva ani, am început să mă gândesc cu adevărat la ceea ce îmi doream să fac. Slujba mea era într-un con de umbră, iar viitorul nu era foarte luminos, din cauza situației economice. Între timp, deși aveam conturată o idee despre ce voiam să fac, nu eram sigur de aceasta.

În acel moment, mi-am întrebat brusc un prieten ce crede că aş putea să fac bine. El mi-a răspuns, fără a ezita vreun moment: „Ai fi excelent în a preda și prezenta seminarii.”

Acesta era exact lucrul la care mă gândeam și eu, dar eram nervos la ideea de a-mi îndrepta întreaga carieră spre un domeniu cu totul necunoscut. Comentariul prietenului meu m-a făcut să înțeleag că oamenii din jurul tău pot vedea adesea clar ceea ce ar trebui să faci tu, chiar dacă tu însuți nu poți remarcă acest lucru.

Dacă ești cu totul nesigur de talentele și abilitățile tale naturale, întrebă pe cineva care te cunoaște bine despre direcția ideală pentru tine. Oamenii care te știu și cărora le pasă de tine îți vor oferi adesea idei care îți pot schimba întreaga viață. Adesea, aceste idei îți vor dezvălui adevărată chemare a inimii tale.

■ Chemarea inimii tale

Chemarea inimii tale este acel lucru special care îți-a fost menit pe acest pământ. Nimeni altcineva nu poate face acel lucru la fel ca tine. Este posibil să fie ceva ce te cheamă de mulți ani, precum sunetul unei muzici de departe. Este ceva ce te-a interesat și te-a atras de când erai Tânăr.

Poate că nu ai spus nimănui despre acest subiect. Probabil că, în adâncul inimii tale, îți era frică de schimbările enorme pe care ar trebui să le faci pentru a-ți urma chemarea. Dar adevărul este că nu vei fi niciodată cu adevărat fericit sau satisfăcut până când nu te vei elibera și nu vei pune suflet în ceea ce faci.

Eric Butterworth a scris în cartea sa, *Discover the Power within You (Descoperă puterea din tine)* (Editura Harper & Row, 1968): „Tu nu ești ce ești; tu ești ce poți fi.”

Imaginează-ți! Tu nu ești ce ești, ci *ești ce poți fi* atunci când îți descoperi și îți dezvoltă la maximum talentele și abilitățile naturale.

■ Fii cinstit cu tine însuți

Una dintre caracteristicile gestiunii personale este aceea că te vezi exact aşa cum ești. Prin urmare, complet sincer. Recunoști și accepți că ești pe deplin răspunzător, președintele propriei corporații de servicii personale. Accepți faptul că recompensele excelente provin numai din rezultate remarcabile în domeniul ales de tine. Te vezi pe tine însuți în mod strategic, de parcă te-ai uita la altcineva. Îți planifici fiecare parte a vieții, știind că nimeni nu va face acest lucru pentru tine. Mai ales, îți stabilești propriul program pentru dezvoltare personală și profesională cu scopul de a te asigura că vei deveni unul dintre cei mai buni oameni din domeniul tău.

■ Gândește și planifică strategic

Există șapte concepte în planificarea strategică personală, care îți pot îmbunătăți rezultatele și schimba viața. Acestea sunt moduri de a gândi care vor conduce la modalități mai eficiente de a acționa.

■ Trage linie

Primul concept este ceea ce numesc „gândirea de la zero”. Fă o pauză în viața și munca ta. Trage linie sub toate activitățile tale curente și imaginează-ți că începi de la zero. Întreabă-te: „Există vreun lucru în viața mea pe care, dacă aş fi știut ce știu în prezent, nu l-aș mai începe astăzi dacă aş putea?”

Aceasta reprezintă una dintre cele mai importante întrebări pe care îi le vei pune vreodată și la care este bine să răspunzi. Poți să o aplici potrivit conceptului „mergi înainte” în fiecare domeniu al vieții tale. Adesea, cea mai mare problemă în planificarea personală strategică este că încerci să faci să funcționeze ceva la care ai renunța dacă ai lua-o de la capăt.

Adesea, când ofer consultanță conducerilor companiilor, mi se cer sfaturi despre cum se pot crește vânzările unui anumit produs sau serviciu. Îi întreb întotdeauna pe cei din companie: „Știind ce cunoașteți în prezent, ați mai introduce acest produs sau serviciu dacă ați putea lua din nou această hotărâre?”

Ei îmi răspund de multe ori că, având în vedere ceea ce știu la ora actuală, nu ar mai fi cumpărat acel produs de la bun început. Sfatul meu pentru ei este întotdeauna același: „Renunțați la el.” Unul dintre cele mai inteligente lucruri pe care le pot face managerii unei companii cu o parte a afacerii care nu funcționează și fără niciun viitor este să renunțe la ea cât mai repede posibil. Acest lucru se aplică la produse, servicii, procese, metode de vânzări sau de publicitate, investiții și orice alte domenii de activitate care consumă timp, bani sau energie emoțională.

■ Menține-ți picioarele deasupra focului

Dacă există vreun lucru în viața ta pe care nu l-ai mai începe astăzi, știind ceea ce știi acum, acest lucru este potrivit pentru *abandon creativ* și poți renunța cu totul la el.

Există vreo relație din viața ta – personală sau profesională – în care nu ai mai intra astăzi, știind ce știi la ora actuală? Dacă răspunsul e afirmativ, următoarea ta întrebare este: „*Cum ies din această relație și cât de repede?*”

Gândește-te la viața profesională și la cariera ta. Există vreun aspect din viața ta profesională în care nu te-ai mai implica astăzi, știind ce știi în prezent? Sau vreun proces de afaceri, vreo procedură, activitate sau cheltuială pe care nu le-ai mai face dacă ai putea să o iei de la capăt?

Într-un final, gândește-te la investițiile tale, nu numai cele financiare, ci și la cele emotionale și de timp. Există vreo parte a vieții tale care te trage în jos, cauzându-ți tensiune sau stres, în care nu te-ai mai implica dacă ai putea să începi din nou? Uneori, cea mai rapidă modalitate de a schimba lucrurile și de a-ți schimba viața este, pur și simplu, să pui sub semnul întrebării tot ceea ce faci astăzi și care te face nefericit. Dacă acel lucru nu funcționează, abandonează-l și începe altceva.

■ Bunul tău cel mai de preț

Bunul tău cel mai de preț este timpul tău. De asemenea, reprezintă și cea mai limitată resursă a ta. Ai o perioadă de timp limitată și, odată ce s-a sfârșit, s-a sfârșit definitiv. Timpul este esențial pentru realizări și e efemer. Nu poți obține mai mult, indiferent ce ai face. Se poate spune că, prin modul în care îți folosești această resursă prețioasă, îți determini calitatea vieții.

Rezultatele și recompensele, oricum le-ai defini, reprezintă totul. Abilitatea ta de a obține sănătatea, fericirea și prosperitatea pe care îți le dorești reprezintă măsura eficienței tale ca ființă omenească. Scopul tău este să îți folosești minutele și orele mai eficient pentru a te asigura că obții cea mai mare cantitate și calitate a lucrurilor pe care le vrei în schimbul timpului pe care îl investești.

■ Vânzarea timpului tău

Totul în viață reprezintă un schimb de un fel sau altul. În ansamblu, îți vinzi timpul pentru rezultatele și recompensele pe care îți le dorești. Poți spune ce fel de comerciant ești uitându-te în jurul tău și evaluându-ți situația actuală. Ești mulțumit de rezultatele schimburilor de până acum din viața ta?

Unii oameni își vând timpul pentru 25 000 de dolari pe an. Alții își vând același timp pentru 250 000 de dolari pe an, deși au o vârstă și o inteligență asemănătoare, provin dintr-un mediu identic și au o educație similară. Dar unul dintre ei câștigă de 10 ori mai mult decât celălalt! De ce se întâmplă astfel?

În termeni simpli, cel care câștigă *mai mult* gândește și acționează diferit față de cel care câștigă *mai puțin*. Una dintre persoane este un mai bun „comerciant” decât cealaltă. Una dintre persoane are informații mai bune, își îmbunătățește continuu abilitățile, începe mai devreme, muncește mai intens și rămâne până mai târziu după program. Un bun comerciant își dezvoltă repede avantajul competitiv și începe să ajungă în fața mulțimii. Curând, el muncește și câștigă la un nivel mult mai înalt decât cei care au început în același timp cu el. Acesta trebuie să fie și scopul tău.

■ Timpul tău este limitat

Nu poți economisi timp. Poți numai să îl investești în mod diferit. Fiecare parte din viața ta de astăzi indică modul în care îți-ai folosit timpul în trecut. Dacă dorești să ai un viitor aparte, trebuie să îți consumi timpul diferit în prezent. Trebuie să îți schimbi modul de a gândi despre tine însuți și despre cum își folosești timpul pentru a obține lucrurile pe care îți le dorești în viață.

Timpul este, într-un fel, precum *banii*. Poate fi cheltuit sau investit. În cazul în care cheltuiesti timp sau bani, au dispărut pentru totdeauna. Nu poți să le mai obții înapoi. Dar dacă îți investești timpul sau banii în mod înțelept, vei fi recompensat cu mai multe rezultate în viitor. Planificarea personală și gândirea strategică îți oferă instrumentele pentru a te asigura că obții cel mai mare profit pe timpul investit (PTI). Altfel spus, îți permite să înregistrezi cel mai mare „profit pe viață”.

Tot ceea ce faci și necesită timp reprezintă o alegere. Opțiunea este să îți folosești timpul cu înțelepciune sau nu. Oricum alegi, timpul va dispărea pentru totdeauna. Dacă îți folosești timpul pentru o activitate, nu vei mai avea aceeași perioadă de timp disponibil pentru a-l consuma sau a-l investi într-o altă activitate. Alegerile tale despre cum îți întrebuiuștezi timpul îți determină în mare măsură calitatea vieții, de astăzi și din viitor.

Trebuie să fii foarte atent la timpul tău. Trebuie să fii hotărât să nu îți risipești pe activități cu valoare redusă. Trebuie să reduci, să selectezi și să elimini toate activitățile care nu mai reprezintă cea mai bună întrebuiuștere a timpului tău dacă vrei să obții cel mai mare profit pentru energia investită în viață și în carieră. „Gândirea de la zero” te va ajuta să faci alegeri mai bune. Este o modalitate de gândire-cheie care îți poate schimba viața.

■ Principiul Pareto

Un alt concept important pentru planificarea strategică este Regula 80/20, „Principiul Pareto”, despre care a scris economistul italian Vilfredo Pareto în 1895, în Elveția. Această regulă stipulează că 80% dintre rezultatele tale provin din 20% dintre activitățile tale. Dacă întocmești o listă cu 10 sarcini pe care trebuie să le faci în ziua

următoare, două dintre acestea vor valora mai mult decât celelalte opt la un loc.

Dar cele 20% dintre activitățile tale care se dovedesc cele mai valoroase în munca ta sunt, invariabil, cele mai dificile și mai pline de provocări. 80% dintre activități care reprezintă doar 20% dintre rezultate sunt, de obicei, amuzante și ușoare. Ca ființă omenească, ai o tendință naturală să faci lucrurile ușoare, chiar dacă nu sunt extrem de valoroase sau de importante. Pentru a face cât mai multe și a obține cele mai bune rezultate din fiecare minut investit, trebuie să reziste tentației de a finaliza mai întâi lucrurile neimportante. Trebuie să te disciplinezi să îți menții energiile concentrate pe unul sau două lucruri pe care le poți face și care sunt cele mai importante și mai valoroase.

■ Cum să te vinzi strategic

Ca președinte al propriei corporații de servicii personale, trebuie să iei în considerare cele *patru variabile strategice* atunci când te vinzi și îți oferi serviciile. Eficacitatea ta în fiecare dintre aceste patru domenii îți va determina veniturile și viitorul. Acestea sunt: (1) *specializarea*; (2) *diferențierea*; (3) *segmentarea* și (4) *concentrarea*.

Aceste patru activități sunt importante pentru fiecare afacere și pentru succesul fiecărui produs sau serviciu oferite. Succesul în afaceri și profitabilitatea reprezintă consecințe ale unor rezultate notabile în fiecare dintre aceste domenii. Problemele cu vânzările și profitabilitatea constituie rezultatul unui punct slab într-unul sau în mai multe dintre aceste sectoare. Fiecare își se aplică și ţie, și carierei tale.

■ Specializează-te în domeniul tău

Specializarea înseamnă să hotărăști exact ceea ce vei realiza în domeniul tău și să faci acest lucru *bine*. Oamenii de succes din fiecare domeniu se specializează mai degrabă decât să aibă cunoștințe generale. Ei își *concentreză* timpul și talentele mai degrabă decât să încerce să facă prea multe lucruri. Ei muncesc pentru a-și construi reputația că sunt indispensabili într-un anumit domeniu. Ei nu încearcă să facă toate lucrurile fără a le realiza bine.

O afacere de succes se poate specializa pe un anumit tip de clienți sau într-o piață specifică. Ori într-un anumit produs sau serviciu pentru acel tip de client. Un om de vânzări de succes se va specializa în a vinde un anumit produs sau serviciu unui anumit tip de consumator. Un om de succes din orice domeniu va petrece din ce în ce mai mult timp făcând mai puține lucruri, dar acestea cu o valoare crescândă în acel sector specific.

Care este domeniul tău de specializare astăzi? Care va fi în viitor? Care ar trebui să fie branșa respectivă dacă vrei să ajungi în vârful sectorului tău de activitate? Care ar putea fi acesta dacă ai face câțiva pași înapoi și îți-ai imagina că nu ai nicio limitare și că ai putea avea numai abilități excelente, în orice piață, după cum îți dorești?

■ Diferențiază-te

A doua variabilă strategică în afacerea sau în cariera ta o reprezintă *diferențierea*. Acesta este factorul cheie care hotărăște de cele mai multe ori succesul în vânzări, marketing și creștere a afacerii. Constituie principalul determinant al succesului în cariera ta.

Diferențierea este definită ca modul în care te separi de toți ceilalți din domeniul tău care oferă ceva similar. Domeniul tău de diferențiere este, în realitate, *domeniul*

tău de excelență, aria ta de unicitate, ceea ce ai specific. Este cel care îți oferă un avantaj competitiv asupra celorlalți din branșa ta.

■ Întrebarea-cheie

Imaginează-ți că un posibil client foarte important te-ar întreba: „Ce anume este diferit la produsul sau serviciul tău, ce este mai bun în orice fel față de produsele sau serviciile similare oferite de oricare altă companie pe piața de astăzi?” Cum ai răspunde? Dacă ar trebui să răspunzi de ce produsul sau serviciul tău este superior față de cele ale competitorilor, ce ai spune?

Mulți oameni de vânzări și chiar proprietari de afaceri nu știu sigur cum să răspundă la această întrebare. Dar tu trebuie să știi exact care este avantajul tău competitiv dacă vrei să vinzi mai mult pe o piață din ce în ce mai competitivă.

De vreme ce îți planifici strategic propria carieră, trebuie să-ți pui această întrebare. Ce abilități unice posezi, care te fac superior față de toți ceilalți care se oferă să realizeze același lucru pe care îl faci și tu? Ce abilități ar fi *necesare*? Dacă în momentul de față nu excelezi în domeniul tău, ce pași ar trebui să faci, începând chiar de acum, pentru a ajunge în punctul din care te poți deosebi de toți ceilalți?

■ Identifică-ți consumatorii idealii

Cel de-al treilea domeniu strategic în afaceri este *segmentarea*. Aceasta necesită să îți împărți piețele și consumatorii în segmente. Poți face acest lucru identificând acei clienți care pot beneficia cel mai mult de sfera ta de specializare și de avantajul tău competitiv în acel domeniu.

Prin segmentare, îți identifici consumatorii *ideali*. Cine sunt ei? Unde se află? Ce au în comun? Care le sunt vârsta, veniturile, nivelurile de educație, mediile din care provin,

pozițiile, experiențele și aşa mai departe? Astăzi, marketing-ul se concentrează din ce în ce mai mult pe *nișe* și *micro-nișe*. Vânzările și marketing-ul sunt din ce în ce mai mult personale și individuale, adresându-se unor grupuri foarte exact definite de potențiali consumatori cu anumite calități și caracteristici. Care sunt consumatorii tăi ideali?

■ Concentrează-ți energiile

Cea de-a patra strategie variabilă, poate cea mai importantă dintre toate în vânzări și marketing, este principiul *concentrării*. Acesta reprezintă abilitatea de a-ți concentra toate energiile și resursele pe acei clienți sau acele piețe unde ai cele mai mari șanse de succes în cea mai scurtă perioadă de timp.

Îndemânarea de a te concentra exclusiv asupra oportunităților cu valoarea cea mai ridicată te va ajuta să ai profit în urma energiei folosite mai mult decât orice alt factor. Concentrarea este un principiu cheie pentru succes în orice domeniu.

■ Succes versus eșec

Dun & Bradstreet au evaluat rezultatele afacerilor de succes și ale celor lipsite de reușită mai mult de 50 de ani. De curând, au introdus toate informațiile despre afacerile eşuate în calculator. Informațiile au indicat că afacerile nu au mers din cauza „vânzărilor scăzute”. Afacerile au succes datorită „vânzărilor ridicate”. Orice altceva în plus reprezintă simple comentarii.

În calitate de președinte al propriei companii, angajat în planificarea personală strategică pentru propria carieră, scopul tău este să asiguri cel mai mare nivel de vânzări al serviciilor tale pe care îl poți atinge. Acest lucru necesită să te specializezi, să te diferențiezi, să segmentezi și să te concentrezi. În poziția de președinte al propriei vietă și

cariere, trebuie să devii excelent în a face unul sau două lucruri pentru care piața va plăti cel mai mult. Apoi, trebuie să devii din ce în ce mai bun în acest domeniu sau chiar în ambele.

■ Ești extraordinar

Pot afirma, pe bună dreptate, că ești extraordinar. Te-ai născut cu talente și abilități unice, care te fac complet diferit de toate celelalte ființe omenești care au existat vreodată. Șansele de a găsi încă o persoană ca tine sunt de una la 50 de miliarde. De fapt, acest lucru nu se va întâmpla niciodată.

Nu există nicio altă persoană care are aceeași combinație unică și remarcabilă de experiențe, idei, gânduri, sentimente, educație și imaginea ca tine. Ai înăuntrul tău, chiar acum, abilitatea de a fi, de a avea sau de a face aproape orice îți poți imagina. Te asemeni foarte mult cu blocul de marmură al lui Michelangelo. Ești asemenea unei capodopere care așteaptă să iasă la lumină.

Succesul deosebit și fericirea vin atunci când îți identific abilitățile naturale și apoi te concentrezi să te dezvolti pe linia talentelor tale înnăscute. Este ca și cum ai fi fost proiectat pentru succes într-un mod specific și, dacă poți găsi domeniul pentru care ai fost conceput, vei reuși să realizezi mai mult în câțiva ani decât cei mai mulți oameni într-o viață întreagă.

■ Nu lăsa nimic la voia întâmplării

Nu refuzi nimic șansei. Nu speră să se întâpte miracole sau să dai lovitură norocoase. Recunoști că, dacă este să fie, depinde numai de *tine*.

Întrucât știi că urmează să îți petreci restul vietii lucrând la *ceva*, te hotărăști dinainte că vei face ceea ce îți place. Vei deveni tot ceea ce ești capabil să devii prin

dezvoltarea talentelor și abilităților tale unice, oriunde te-ar conduce asemenea însușiri. Vei lucra numai la ceva ce îți face plăcere, cu oameni pe care îi simpatizezi, desfășurând o activitate care face diferență în lume.

Îți stabilești standarde înalte. Gândești pozitiv și constructiv despre cariera ta și despre viitorul tău. Recunoști că poți face orice a făcut oricine altcineva. Odată ce te-ai decis ce îți dorești să faci, vei face totul din inimă și într-un mod excelent. Drept urmare, vei deveni *de neoprit*.

EXERCIȚII DE ACȚIUNE

1. Ce îți place cu adevărat să faci? Ce activitate îți oferă cel mai mare sentiment de importanță?
2. Dacă ai putea fi excelent la orice sarcină sau în orice abilitate, care ar fi aceasta? Stabilește-ți-o drept obiectiv și începe să lucrezi imediat asupra acelei îndemânări.
3. Care sunt domeniile cheie ale slujbei tale? Pe o scală de la 1 la 10, cât de bun ești în fiecare sector de activitate?
4. Care abilitate, dacă ai dezvolta-o și utiliza-o într-un mod excelent, ar avea cel mai mare impact pozitiv asupra vieții tale?
5. Care este domeniul tău de excelență, specific tiei și care reprezintă cel mai bun lucru pe care îl realizezi în activitatea ta?
6. Dacă ai putea face doar un singur lucru toată ziua, ce sarcină sau activitate ar contribui cel mai mult la valoarea companiei și a muncii tale?
7. Identifică-ți chemarea inimii, acel lucru unic pentru care ai fost adus pe pământ. Dacă ai putea realiza un singur lucru extraordinar în viață, care ar fi acela?

7

Pune oamenii pe primul loc

Relațiile personale reprezintă solul fertil din care provin toate avansările, toate succesele, toate realizările din viața reală.

BEN STEIN

Oamenii pe care îi cunoști, precum și cei care te știu într-un mod favorabil vor contribui la succesul, fericirea și nivelul tău de realizări în viață mai mult decât orice alt factor. Nimeni nu reușește nimic numai prin sine însuși.

În viață, relațiile reprezintă totul. Prietenul meu, Charlie Jones, spunea: „Vei fi peste cinci ani ceea ce ești în prezent, cu excepția cărților pe care le vei citi și a oamenilor pe care îi vei cunoaște.”

Doctorul David McClelland, autor al cărții *The Achieving Society (Societatea de succes)* (Editura Van Nostrand, 1961), a concluzionat, după 25 de ani de cercetare la Harvard, că alegerea unui „grup de referință” va avea o mai mare legătură cu succesul tău decât orice altceva. McClelland a interviewat absolvenți ai universității, precum și persoane care participaseră la cursurile sale intensive despre succesul în viața americană. I-a studiat pe acești oameni timp de mai mulți ani. Mulți dintre ei au aplicat ceea ce învățaseră și au realizat lucruri minunate. Ei și-au construit afaceri profitabile și cariere de succes.

Totuși, mulți dintre absolvenți nu au reușit să transforme în succes informațiile și ideile pe care le învățaseră. De ce nu? După ce i-a cercetat din nou, el a aflat că ei se întorseseră invariabil la același grup de oameni cu care se asociaseră înainte de a urma cursurile despre succes. Drept urmare, ei și-au reluat vechile obiceiuri, obișnuințe și modalități de a trăi. Nimic nu s-a schimbat pentru ei, deoarece erau integrați în fostele grupuri de referință.

■ Grupul tău de referință

Grupul tău de referință este definit prin persoanele cu care consideri că ești *asemănător*. De exemplu, dacă ești adeptul unei anumite biserici, membrii acelei biserici fac parte din grupul tău de referință. Și te consideri asemenea lor. Dacă aparții unui partid politic, unei ligi de bowling sau unei anumite profesii, oamenii din acele grupuri sau organizații sunt parte a grupului tău de referință. Te identifici puternic cu ei.

De-a lungul timpului, printr-un proces de *absorbție*, le vei adopta atitudinile, modul de a se comporta, de a vorbi, nivelurile de aspirație și chiar stilul de a se îmbrăca. Grupul tău de referință va exercita o influență enormă asupra persoanei care vei deveni. Îți vei ajusta obiectivele, comportamentele și gândurile pentru a fi în conformitate cu ceea ce simți că vor aproba ei. Acest lucru se întâmplă tot timpul în cazul adolescenților.

■ S-ar impune să faci noi alegeri

Orice schimbare în lumea ta exterioară începe cu o modificare în universul tău interior. Transformări majore în sfera ta lăuntrică încep să aibă loc atunci când schimbi oamenii cu care te asociezi și te identifici. Când selectezi

un nou grup de referință sau te găsești într-o situație cu oameni diferiți, începi să te transformi în mod inconștient, aproape în ciuda a ceea ce ești tu.

Acest proces de modificare are loc destul de repede. În timpul seminariilor și călătoriilor mele, am lucrat cu nenumărați bărbați și femei din toată țara și din toată lumea, care au urmat cu sfîrșenie acest sfat. Ei și-au schimbat în mod deliberat grupul de referință. Au hotărât să se asocieze cu oameni diferiți din organizații distincte. Curând, ei au început să gândească diferit despre ei însăși, iar lumea lor exterioară a început să capete alte valențe.

■ După cum gândește un om

Legea Corespondenței arată că lumea ta exterioară reprezintă o oglindă a universului tău interior. În Biblie se spune: „Un om este aşa cum gândește.” Ceea ce înseamnă că percepția despre lumea exterioară și se schimbă în conformitate cu modul în care te vezi și gândești despre tine în conștient, pentru a fi conformă cu imaginea formată. Iată mesajul central al acestei cărți.

Factorii cu cea mai mare influență asupra modului tău de a gândi și de a simți vor fi aproape întotdeauna ceilalți semeni din viața ta. Oamenii de succes sunt aceia care își formează obiceiul de a se asocia cu alți oameni pozitivi, orientați către succes. Prin definiție, oamenii care nu au succes ajung să se asocieze cu oameni a căror viață nu se îndreaptă nicăieri. Oamenii din ambele grupuri devin din ce în ce mai asemănători cu oamenii cu care se identifică cel mai mult.

■ Formează-ți un nou grup de referință

Dacă vrei cu adevărat să îți schimbi viața și modul de a gândi, ia o decizie astăzi să începi să te asociezi, în fiecare domeniu al vieții tale, cu alți bărbați și femei pe care îi admiră și îi respectă. Hotărăște-te să colaborezi cu oameni care îți plac și de la care poți învăța. Lucrează și socializează numai cu genul de oameni cu care ai vrea să semene copiii tăi atunci când vor crește. După ce îți vei stabili aceste tipuri de standarde pentru relațiile tale interpersonale, întreaga ta viață va începe să se îmbunătățească aproape imediat.

■ Dezvoltă-ți propria rețea

Rețeaua ta este formată dintr-un număr de oameni pe care îi cunoști, atât direct, cât și indirect. Aceștia sunt oameni asupra căror poți exercita o oarecare influență și care pot, în mod similar, exercita o anumită influență asupra ta.

Oamenii cu cel mai mare succes din societatea noastră, de la fiecare nivel, sunt cei care îi cunosc pe cei mai mulți alți oameni de succes. Ei își organizează viețile pentru a-i întâlni pe aceștia în mod deliberat, nu accidental. Si așa poți face și tu.

De-a lungul timpului, mulți bărbați și femei se mută dintr-un oraș în altul, dintr-un domeniu ori industrie în alte sfere de activitate. Ei încep cu puține contacte, dar într-un timp record ajung să se numere printre oamenii cei mai cunoscuți și mai respectați din noul lor domeniu. De ce se întâmplă acest lucru? Întrucât aplică în noile lor vieți principiile relaționării creative.

Ei încep imediat să-și formeze grupuri de referință inedite, pozitive. Pun în practică un plan de a-și dezvolta cât mai multe relații bune, de calitate, în cea mai scurtă perioadă de timp.

■ Construirea rețelei tale

Îți voi prezenta un exercițiu foarte bun pentru tine. De-a lungul următoarelor șase luni până la un an, întocmește-ți o listă într-o agenda cu cei mai importanți 100 de oameni din comunitatea ta. În timp ce aduni aceste nume din ziare, din conversații, din știri și de la serviciu, începe să te gândești cum ai putea ajunge să-i întâlnești și să-i cunoști. Adu-ți aminte, cu cât cunoști mai mulți oameni care te cunosc și gândesc despre tine într-un mod pozitiv, cu atât vei avea mai mult succes în fiecare domeniu al vieții tale.

Odată ce vei avea lista cu cei 100 de oameni, ar trebui să o consultați în mod regulat. Începe să legi sistematic relații cu acești oameni. După ce ai selectat un nume, gândește-te la cum ai putea intra în contact cu acea persoană. Cea mai simplă modalitate este de a-i scrie o scrisoare prin care îți exprimi opinia în legătură cu ceva în care este implicată sau transmiți, pur și simplu, felicitări pentru succesul persoanei respective în legătură cu ceva obținut de curând.

Fii răbdător atunci când începi să îți extinzi cercul de contacte. Nu te aștepta ca persoana căreia i-ai scris să te sune sau să vină la ușa ta pentru a te întâlni. Ești în etapa în care sădești semințe. Mai târziu, poți vedea că acea persoană a realizat altceva și poți scrie o altă scrisoare. De-a lungul timpului, aceste eforturi mici vor începe să dea roade.

■ Răbdarea este răsplătită

Scriu mereu scrisori oamenilor pe care îi cunosc, din toată țara. Le trimit întotdeauna o copie a unei poezii, uneori o carte, alteori un program audio sau ceva ce simt că le-ar face plăcere. De-a lungul anilor, am făcut acest lucru pentru sute sau, poate, mii de persoane. În prezent, oriunde merg, oamenii vin la mine și îmi aduc aminte că le-am scris sau le-am trimis ceva, de multe ori cu mulți ani înainte.

În urmă cu câțiva ani, mă aflam în Washington D.C., la o conferință la nivel înalt, iar o persoană importantă din una dintre cele mai mari organizații din Capitală a venit la mine și mi-a adus aminte că îi scrisesem și îi trimisesem ceva cu cinci ani înainte. Încă își aducea aminte. De-a lungul timpului, după această întâlnire, am ajuns să îl cunosc foarte bine pe acest bărbat. M-a prezentat apoi unor persoane foarte influente. Aceste noi relații s-au dovedit a fi foarte plăcute și productive pentru mine. Și pot afirma că au început toate datorită faptului că mă așezasem și scrisesem o scrisoare prietenoasă.

■ Avansând în carieră

Aproximativ 85% dintre cele mai bune slujbe din Statele Unite sunt ocupate prin *contacte* și nu prin anunțuri publicitare sau prin agenții de recrutare. Cineva are nevoie de o persoană pentru o anumită slujbă și face cunoscut acest lucru în cadrul rețelei. Vorbele circulă de la o persoană la alta și, ca urmare a acestor relații, apare o persoană potrivită care nu ar fi putut fi găsită altfel și care este direcționată către respectivul loc de muncă.

Mulți oameni au descoperit că și-au transformat viețile profund înmulțindu-și contactele de fiecare dată când au avut ocazia. Iar atunci când și-au schimbat cariera, s-a întâmplat ca ei să cunoască persoana potrivită care se afla în locul potrivit pentru a le face cunoștință cu persoana potrivită și astfel au obținut slujba potrivită care le-a oferit posibilitatea de a câștiga ani de muncă intensă până la a ajunge la același nivel de responsabilități și venituri.

■ Alătură-te lor

Punctul de interes al relaționării pentru cei mai mulți bărbați și femei de succes și milionari este implicarea lor

în grupuri, cluburi și asociații care conțin membri care îi pot ajuta în diverse domenii.

Din propria experiență, am descoperit, când m-am mutat dintr-un oraș în altul, că prin implicarea în diverse grupuri și organizații am reușit să leg mai multe prietenii și să progresez mai mult în câțiva ani decât alții în 10 sau 20 de ani.

Hotărăștă-te chiar acum să devii membru în unul sau două cluburi ori asociații. Prima asociație în care ar trebui să te înscrii este aceea pentru profesia sau ocupația ta. Dacă lucrezi în domeniul imobiliar, înscrie-te într-o organizație imobiliară. Dacă ești antreprenor, înscrie-te într-o asociație antreprenorială. Dacă lucrezi în vânzări, înscrie-te într-un club precum Asociația Internațională a Oamenilor din Vânzări și Marketing.

Atunci când te decizi să intri într-o asociație profesională, nu ar fi indicat să comiți greșeala de a participa doar la întâlnirile organizate și apoi să mergi acasă. Așa fac 80-90% dintre membri. Se poate ca ei să beneficieze de apartenența lor la organizație, dar nici pe departe cât ai putea obține tu dacă te-ai implica mai mult.

Iată care ar trebui să fie strategia ta. Atunci când te înscrii într-un club sau într-o organizație, uită-te la diversele comitete din lista membrilor. Întreabă și află care este cel mai activ și mai important pentru organizație.

Uneori este vorba despre comitetul de membri. Alteori despre comitetul pentru relații guvernamentale sau despre cel pentru educație sau pentru strângere de fonduri. Oriunde ar fi acesta, află care dintre comitete pare a avea cel mai mare impact asupra sănătății și creșterii organizației și apoi *ofează-te voluntar* pentru a lucra în acel comitet. Aproape întotdeauna se va găsi un loc liber pentru cineva care este dispus să ajute.

■ Donează-ți timpul

Atunci când participi la întâlnirile comitetului, dezvoltă-ți obiceiul de a ridica mâna. Oferă-te voluntar pentru sarcini, să scrii unele rapoarte ori pentru oricare altă muncă ce trebuie îndeplinită.

Regula este aceasta: În fiecare organizație, mai puțin de 10% dintre oameni realizează cea mai mare parte a lucrurilor. În orice comitet, mai puțin de 20% dintre oameni fac mai mult de 80% din munca din acel comitet. Scopul tău este să te numeri printre acei 10-20%.

Cele mai importante comitete atrag cei mai buni și mai importanți oameni din asociație. Aceștia reprezintă genul de oameni pe care dorești să îi ai în grupul tău de referință și cu care vrei să formezi relații. Constituie genul de oameni al căror nume îl dorești pe lista ta de cunoștințe și în rețeaua ta profesională.

■ Acționând pentru colegii tăi

Unul dintre cele mai mari avantaje în a lucra voluntar într-un comitet pentru asociația ta este acela că ai ocazia să-ți arăți talentele în fața colegilor tăi, dar fără a încerca vreodată să îi impresionezi sau să îi determini să îți dea sau să facă ceva pentru tine.

De fiecare dată când acceptă o responsabilitate și îți-o îndeplinești complet, ei observă acest lucru în tăcere. Se poate ca ei să nu spună nimic, în afară de mulțumirile sau felicitările ocazionale, dar vor reține, iar aceste lucruri îți vor fi foarte utile mai târziu.

■ Învață să vorbești cu încredere de sine în public

Dacă îți este teamă să vorbești în public, ar trebui să-ți întocmești un plan, chiar acum, legat de cum poți scăpa

de această frică. Abilitatea ta de a face o prezentare în fața unui grup mic de persoane sau de a te ridica și a vorbi sau de a prezida o întâlnire pentru un grup mai numeros te poate aduce mai mult în atenția oamenilor care te pot ajuta decât orice alt lucru pe care l-ai putea realiza.

Din fericire, vorbitul în public este o abilitate pe care o poți deprinde prin practică. De-a lungul anilor, le-am recomandat călduros oamenilor să urmeze un curs Dale Carnegie sau Toastmasters International. Ambele sunt deschise pentru toată lumea și disponibile oriunde.

Atunci când te înscriei într-una dintre aceste organizații de renume, conducătorii lor te vor pregăti foarte bine să vorbești în public. Îți vor arăta cum să proiectezi un discurs – cu început, cuprins și încheiere. Îți vor explica modul în care să vorbești într-o varietate de situații. Și, cu cât îți vei îmbunătăți abilitatea de a vorbi, conform Legii Atractiei, cu atât vei atrage mai mult oameni și oportunități de a vorbi în fața unor grupuri mai mari și mai numeroase.

■ Caută modalități de a contribui

Iată un lucru foarte important pe care l-am învățat. Din cauza egoismului, marea majoritate a oamenilor se gândește mereu la cum ar putea avea câștiguri imediate din orice interacțiune cu alții oameni. Dar acest lucru nu este valabil pentru tine. Scopul tău este să cauți modalități de a contribui, trebuie să se axeze pe găsirea unor modalități de a contribui.

Aceasta pare să fie strategia folosită de cei mai mulți oameni de vârf. De-a lungul anilor am lucrat cu mulți oameni bogăți. Nu voi uita niciodată cum un miliardar s-a întors către mine la sfârșitul unei întâlniri și m-a întrebat în particular: „Pot face ceva pentru tine?” Mai târziu, o altă persoană, a cărei avere era de 500 de milioane de dolari, mi-a pus aceeași întrebare: „Te pot ajuta cumva?”

Atunci când am început să lucrez pentru un bărbat a cărui avere se ridică la peste 800 de milioane de dolari, el m-a întrebat, la a doua sau a treia noastră întâlnire, dacă putea face ceva din poziția sa pentru a mă sprijini în viața mea personală. Deși nu m-am putut gândi la nimic, acel simplu gest mi-a câștigat loialitatea pe viață. De-a lungul anilor, am observat că, la toate nivelurile societății, mulți oameni importanți au ajuns acolo căutând mereu modalități de a-i ajuta pe ceilalți.

■ Aplicând legea

Iată una dintre cele mai mari descoperirile din toate timpurile: *Cu cât oferi mai multe fără a te aștepta la recompense, cu atât vei primi mai mult din cele mai neașteptate surse.*

Cei mai mulți oameni cred că, dacă fac ceva bun pentru o persoană sau un grup ori contribuie în vreun fel, răsplata ar trebui să vină direct de la acea persoană sau de la acel grup. Dar universul nu funcționează astfel. Atunci când faci un lucru drăguț pentru altcineva, activezi Legea Atractiei. Întrucât este o *lege*, nu trebuie să-ți faci niciodată probleme în legătură cu răsplata. Atât timp cât vei continua să semeni bunătate, universul va avea grijă de recoltă. Lucrurile bune îți vor veni, de cele mai multe ori, dintr-o sursă complet neașteptată, la un moment cu totul inopinat. Trebuie doar să te asiguri că vei contribui în continuare. Rezultatul va veni de la sine.

■ Cei mai buni oameni

În calitatea mea de orator profesionist, lucrez cu oameni și cu asociații de pe întreg teritoriul SUA. Cei mai buni și mai talențați oameni din fiecare asociație sunt, fără excepție, cei care participă la aproape fiecare întâlnire. Oamenii de vârf sunt cei care își alocă mereu timp și fac

sacrificiul de a fi acolo. Ei sunt cei care fac parte întotdeauna din comitete și se oferă să ajute în orice fel.

Am observat un fenomen interesant. În fiecare an, un membru al asociației este ales președinte național. În această calitate, membrul respectiv va trebui să petreacă mult timp călătorind voluntar prin Statele Unite în interesul asociației, fără a fi remunerat.

Ai putea să crezi că aceste călătorii vor afecta capacitatea acelei persoane de a-și asigura existența. Dar se pare că se întâmplă un fenomen invers. Toți președinții de asociații cu care am vorbit au descoperit că au câștigat mai mulți bani, au avut o evoluție mai bună în carieră și au progresat mai mult în domeniul lor de activitate în anul în care au început să lucreze pentru asociație decât în orice alt an din viața lor.

Cu cât contribui mai mult, fără a te aștepta la recompense, cu atât vei primi mai mult din cele mai neașteptate surse. Iar tu controlezi în întregime ceea ce aduci drept contribuție. Universul va avea grija de celealte lucruri.

■ Tine evidența

Harvey Mackay spunea în programul său audio, *How to Build a Network of Power Relationships* (*Cum să-ți construiești o rețea de relații puternice*), că cel mai important cuvânt care nu se afla în dicționar (la acel moment) era „Rolodex” (lista de cunoștințe). El pretindea că, dacă Rolodex-ul tău ar fi suficient de mare, nu ar trebui să dai niciodată mai mult de două telefoane pentru a intra în legătură cu originea din SUA. Harvey Mackay are un Rolodex cu mai mult de patru mii de nume pe care le-a adunat de-a lungul anilor. El a descoperit că cel puțin una dintre aceste persoane are acces direct la oricare altă persoană cu care ar dori să comunice, inclusiv președintele Statelor Unite.

■ Alianța ta inteligentă

După decenii în care i-a studiat pe cei mai bogăți oameni din America, Napoleon Hill a concluzionat că formarea unei rețele inteligente este un pas important către prosperitate. Crearea unui grup intelligent sau participarea în cadrul său permite nenumăratelor persoane să ajungă de la sărăcie și obscuritate la succes și confort material.

De aceea, baza rețelei tale personale de contacte ar trebui să fie, chiar înainte de a începe să te alături unor grupuri și organizații, rețeaua ta inteligentă. Aceasta este un grup mic de patru sau cinci persoane cu care te întâlneniști și vorbești în mod curent.

Să te întâlneniști în mod regulat, o dată pe săptămână sau chiar mai des, cu oameni care gândesc ca tine este cheia succesului unui grup intelligent. Nu te îngrijora dacă ești egoist în aceste relații. Include în acest grup redus doar oamenii pe care îi poți ajuta (și care te pot sprijini).

■ Preia inițiativa

Începi formarea unui grup intelligent prin abordarea uneia sau a două persoane pe care le placi și le admiră și care par a avea aceeași atitudine pozitivă ca și tine. Ele pot activa în domeniul tău sau în altul. Pot fi mai în vîrstă sau mai tinere decât tine, de același sex sau nu. Nu contează atâtă vreme cât există o afinitate între voi.

Cele mai importante caracteristici ale lor sunt acelea că au atitudini mentale pozitive și că sunt, în general, optimiste în legătură cu ele și cu viața lor. Ar trebui să aibă obiective proprii asupra căror să lucreze în fiecare zi. Ar trebui să aibă spiritul liber și să fie curioase. Ar trebui să credă în dezvoltare personală și să citească deja cărți, să asculte programe audio și să participe la cursuri și la seminarii.

■ Mobil sau structurat

Atunci când te întâlnești cu membrii unui grup inteligent, poți avea sau nu un plan de lucru. Întâlnirile voastre pot fi structurate sau nu. Puteți vorbi despre subiecte generale sau specifice. Despre ceea ce interesează pe tine sau pe ei. Nu contează. Simplul fapt că îți petreci timpul în jurul altor oameni pozitivi îți dă energie, te face mai creativ și mai entuziasmat în legătură cu orice activitate depusă.

Un element important al unui astfel de grup este veselia de care vă bucurați împreună. Aceasta reprezintă măsura cheie a calității oricărei relații. Oamenii care râd mult împreună se plac mai mult. De obicei, ei își acordă mai mult ajutor reciproc. Oamenii pe care îi placi cel mai mult în viață vor fi mereu cei cu care râzi și glumești cel mai mult.

■ Doi oameni împreună

Cel mai important grup intelligent pe care îl vei forma vreodată este împreună cu soțul/soția sau partenerul/a tău/ta. Un soț și o soție sau un cuplu pot reprezenta cel mai puternic grup intelligent. Atunci când doi oameni sunt în perfectă armonie unul cu altul și își sprijină reciproc speranțele și visurile, ei formează o combinație puternică ce permite fiecărui dințre ei să realizeze mult mai mult decât ar fi făcut separat.

Oamenii care au relații excelente cu persoana pe care o descriu ca fiind *prietenul/prietena lor cel/cea mai bun(ă)* sunt printre cei mai fericiți, mai împliniți și mai de succes oameni din societatea noastră. Doi oameni împreună pot crea lucruri minunate pentru amândoi.

■ Grupuri multiple

Poți avea mai mult de o rețea intelligentă. Unii oameni au o astfel de rețea în propriile familii. Alții întrețin astfel de alianțe cu oamenii care practică aceleași sporturi sau au un hobby similar. Tu ar trebui să ai neapărat o rețea intelligentă, care să fie concentrată specific pe meseria sau cariera ta. Poți avea chiar rețele interconectate cu oameni cu care ești implicat în mai mult de un domeniu.

Cu cât interacționezi mai mult cu alții oameni pozitivi, cu atât vei fi mai productiv și optimist. Dacă vei vorbi și îți vei împărtăși constant ideile și experiențele cu alții, vei beneficia de ideile și experiențele lor și vei reuși să îți menții o perspectivă sănătoasă asupra a ceea ce faci.

■ Păzește-ți timpul

Cel mai valoros bun al tău îl reprezintă timpul, iar relațiile cu oamenii îți consumă mult din acesta. Numărul de relații de o calitate ridicată pe care le poți forma și menține este limitat. Pur și simplu, nu există suficiente ore pe zi sau zile pe lună. Trebuie să fii selectiv cu oamenii cu care te asoci și să îi alegi atent.

Baronul de Rothschild afirma în ale sale *Maxims for Success (Maxime pentru succes)*: „Să nu îți faci cunoștințe inutile.”

Acest lucru poate suna puțin rece, dar adu-ți aminte că viața ta este prețioasă și alcătuită din minutele și orele fiecărei zile. Nu îți poți permite să îți-o irosești în relații cu persoane pe care nu le poți ajuta și care nu te pot sprăjini, pentru a trăi și a te bucura de o viață mai bună. Trebuie să îți protejezi timpul cu atenție. Benjamin Franklin a spus: „Iubești viața? Atunci, nu irosi timpul, pentru că din acesta e alcătuită viața.”

■ Fii selectiv în alegerile pe care le faci

Mulți oameni de succes sunt descriși ca fiind „singurati”. Totuși, acest lucru nu înseamnă „cu totul singuri”. Ei nu sunt indivizi izolați, anti-sociali. Singurătatea lor constă în faptul că sunt foarte selectivi cu persoanele cu care își petrec timpul. Ei nu beau cafea cu oricine se află în preajmă și nu mănâncă la prânz cu oricine se întâmplă să iasă pe ușă în același moment. Ei își construiesc și își mențin cu atenție relații de o calitate ridicată și evită în mod diplomatic oamenii negativi care ar putea să îi tragă în urmă.

Dacă asocierea cu oameni pozitivi reprezintă cheia succesului, atunci trebuie să stai și să te menții deoparte de oameni negativi sau „toxici”. Oamenii negativi reprezintă sursa primară a celor mai multe motive de nefericire. Problemele cu astfel de oameni constituie, probabil, cele mai mari surse de stres și frustrare pentru tine. Oamenii negativi îți diminuează mai mult bucuria de viață decât orice alt factor.

Este mult mai ușor să îți revii după o pierdere financiară sau după schimbări în cariera ta decât dacă ar fi să ai de-a face cu oameni negativi în munca sau în viața ta personală. O relație puternic negativă poate fi suficientă pentru a-ți reteza toate șansele de a-ți atinge potențialul deplin în carieră. Alege-ți relațiile cu grijă.

■ Caută-ți un mentor

Cei mai mulți oameni de succes au mentorii în diferite etape ale vietii lor. O persoană pe care o cunoști și care te știe și te ajută în mod regulat îți determină adesea succesul în viață. Un mentor potrivit într-un moment oportun te poate scuti de nenumărate greșeli și de ani de muncă intensă.

În fiecare stadiu al vieții tale poți beneficia de sfatul și experiența cuiva mai experimentat decât tine. Oamenii care m-au ghidat și mi-au oferit sfaturi în diverse etape, în timp ce mă maturizam și intram în lumea afacerilor, mi-au afectat semnificativ viața. Și acest tip de relație poate avea un impact major asupra succesului tău.

Cei mai mulți oameni nu știu exact cum funcționează relațiile de coaching. Un mentor este precum un unchi. Adică un prieten mai în vîrstă, o persoană mai înțeleaptă și mai experimentată decât tine, care îți va da sfaturi și te va ghida din când în când. Un mentor te poate ajuta să eviți capcane care îți pot influența negativ cariera sau te poate trage înapoi.

■ Dezvoltă-ți o strategie

De cele mai multe ori, cei mai buni mentori potențiali se dovedesc oamenii de succes care sunt deja foarte ocupați. Să-l abordezi pe unul dintre ei necesită strategie și planificare. Iată ce trebuie să faci.

Atunci când te hotărăști că ai dori ca o anumită persoană să îți fie mentor într-un anumit domeniu, ar trebui să o contactezi în legătură cu o întrebare sau o nevoie specifică. Cei mai mulți oameni de succes se arată deschiși în a-i ajuta pe ceilalți care își doresc să aibă și ei succes, dar sunt ocupați. Nu au mult timp. Nu ar trebui să ceri mai mult de 10 minute.

Cea mai bună modalitate de a aborda un mentor potențial pentru prima dată este cu ajutorul unei liste scurte de întrebări-cheie, la care ai nevoie de răspunsuri pentru a te ajuta să iei decizii în viață și cariera ta actuală. Nu aborda un mentor punându-i întrebări personale despre viața sa ori experiențele sale. Oamenii ocupați nu sunt interesați să își împărtășească cele mai intime experiențe și sentimente cu persoane pe care nu le-au mai întâlnit.

■ Caută compatibilități

La prima voastră întâlnire, punându-i câteva întrebări specifice, testezi terenul. Ceea ce cauți este o anumită formă de *chimie*. Mai exact o persoană pe care să o placi, să o respecti și cu care să te simți confortabil și care, la rândul ei, să te placă și să fie dispusă să te ajute în viitor.

Din această cauză, trebuie să începi ușor. Trebuie să solicîți doar câteva minute și apoi să îți continui treburile. Trebuie să ceri un sfat specific în legătură cu o situație specifică. Trebuie să ai respect, să fii prietenos și să te comporți profesionist.

Iată cheia pentru a dezvolta relația între tine și mentorul tău. Atunci când îți se dă un sfat, urmează-l. Nu solicită un sfat anume pe care să nu îl folosești, iar apoi să te întorci pentru a solicita altele. Acest lucru nu face decât să demonstreze mentorului tău potențial că îi irosești timpul.

În schimb, dacă această persoană îți sugerează să acționezi într-un anumit fel, conformează-te imediat. Dacă mentorul îți propune să citești o carte, du-te și citește-o. Dacă îți zice să ascultî un program audio, du-te și ascultă-l. Dacă îți spune să participe la un anumit curs, înscrie-te la curs și urmează-l.

■ Respectă-i timpul

Mulți oameni mă contactează și mă roagă să le fiu mentor, nu numai din Statele Unite și din Canada, dar și din alte țări. În afară de faptul că sunt extrem de ocupat, le refuz respectuos invitațiile, din cauza abordărilor lor. Ei mă sună sau îmi scriu că doresc ca eu să le gestionez complet viețile. Vor ca eu să îmi petrec multe ore din timpul meu ghidându-i, consiliindu-i și ajutându-i în meseriile sau carierele lor.

Adevărul e că un mentor potențial este, de obicei, foarte ocupat și nici nu se poate gândi la posibilitatea de a-și petrece perioade mari de timp cu un străin.

Totuși, dacă nu ești atât de inconsistent și urmezi sfaturile date de mentor, această persoană poate ajunge la concluzia că este util să investească în tine. Ea poate fi dispusă să-și petreacă și mai mult timp cu tine. Într-un final, se poate dezvolta o relație foarte bună între voi doi.

Poți avea mai mult de un mentor în același timp și chiar mentori consecutivi. Acest lucru înseamnă că, odată ce un mentor și-a atins scopul în ghidarea ta, este adesea timpul să mergi mai departe și să ajungi la un alt mentor care se află, în plus, într-un stadiu superior față de primul tău mentor.

■ Opune-te entropiei relației

Tendința naturală a tuturor relațiilor este către *entropie*. O relație entropică înseamnă că rămâne fără energie dacă nu este reînnoită continuu. Oamenii încetează să facă lucrurile pe care le-au realizat anterior pentru a stabili contactul la începutul său. Ei muncesc foarte mult pentru a crea relația și apoi consideră că e firesc ca legătura să fie așa cum este. Uită să comunice cu cealaltă persoană. Ei presupun doar că lucrurile se desfășoară normal și că nu sunt necesare eforturi suplimentare pentru a menține acea relație. De cele mai multe ori, este mai probabil ca bărbaților să li se întâmple acest lucru.

Dar toate relațiile depind de timpul investit pentru menținerea lor. Poți crește valoarea unei relații numai investind mai mult timp în aceasta. Acest lucru se aplică relației cu partenerul/partenera ta, cu copiii tăi, cu membrii personalului tău, dar mai ales relațiilor cu prietenii și asociații tăi la un nivel personal și profesional.

Nu există nicio alternativă la timpul personal investit în construirea și menținerea unei relații. Trebuie să fii atent la apariția entropiei într-o relație și să muncești constant pentru a o contracara.

■ Clienți pe viață

În afaceri este un lucru obișnuit ca o persoană să muncească foarte mult pentru a câștiga un client pentru prima dată și a construi relația inițială. Totuși, odată ce relația a fost stabilită, omul de afaceri începe să considere că acel client este unul sigur și muncește pentru a consolida noi relații care nu sunt foarte bine stabilite. Apoi, șase luni mai târziu, acel om de afaceri este uimit să descopere că, până la urmă, clientul său a plecat la un competitor.

Ca om de afaceri, relațiile tale cu clienții sunt unele dintre cele mai importante bunuri pe care le dezvoltă și le mențin de-a lungul carierei tale. Odată ce ai investit timp și energie necesare pentru a dezvolta o relație cu un client, este esențial să dezvoltă un plan pentru menținerea legăturii. Trebuie să te asiguri că faci tot ce este necesar pentru a o menține activă și în evoluție.

■ Legea Efortului Indirect

Există câteva principii care se aplică construirii și menținerii de relații de orice fel. Cea mai importantă este, poate, Legea Efortului Indirect. Această normă stipulează că *obișnuirea de la oameni mai mult indirect decât direct*. Iată câteva exemple ale acestui principiu:

Dacă vrei să ai un prieten, modalitatea directă este să îi faci pe oameni să te placă. Acest lucru funcționează rareori. Modalitatea indirectă este să fii prieten, să îi tratezi pe oameni într-un mod prietenos, fără să te aștepți să primești ceva în schimb.

Dacă vrei să îi *impresionezi* pe ceilalți, modalitatea directă constă în a le povesti despre realizările tale și în a le arăta cât de deștept ești. Modalitatea indirectă, care este mai rapidă și mai eficientă, e să fii *impresionat* de ei. Cu cât arăți mai mult că ești impresionat de cineva, cu atât mai mult va considera acea persoană că reprezintă o persoană care merită admirată.

Modalitatea indirectă de a-i face pe oameni să te placă ar fi ca tu să îi placi *întâi*. Calea pentru a-i face pe oameni să te admire și să te respecte este ca mai întâi tu să îi admiră și să îi respectă.

■ Legea Compensației

Legea Compensației pare să se aplique direct în cazul relațiilor. Această normă stipulează că obții ceea ce dai și *cu cât oferi mai mult, cu atât obții mai mult*. Cu cât faci mai multe lucruri pentru alții oameni, cu atât alții oameni vor face mai multe lucruri pentru tine. Atunci când te oferi să îi ajuți sau să îi servești pe ceilalți, ei vor dori să te ajute sau să te servească. Este vorba de efectul de bumerang. Într-un final, culegi ce ai semănat.

Ne aflăm într-o perioadă în care oamenii mai mult dau decât obțin. Fiecare persoană are o dorință intensă de a acționa bilateral în relațiile cu ceilalți. Dorim să răspundem la fel atunci când un lucru frumos a fost făcut pentru noi. Intenționăm să îi răsplătim pe oameni pentru orice act de bunătate sau favoruri. Nu vrem să simțim că le suntem obligați celorlalți. Nicăieri nu este mai important acest principiu decât în relații.

Există mulți oameni care cred că drumul spre succes constă în a se alătura altor oameni de succes și apoi a exploata această relație. Această strategie funcționează rareori. Este mult mai bine ca tu să devii genul de persoană în jurul căreia își doresc ceilalți oameni să fie.

Atunci când începi să lucrezi asupra ta și devii o persoană mai bună, oameni mai buni vor dori să se asocieze cu tine. Aceasta este modalitatea indirectă.

■ Să te căsătorești cu o persoană bogată

Uneori oamenii spun că vor să se căsătorească cu o persoană bogată. Dacă îți dorești să închei o căsătorie cu o persoană bogată, conform Legii Efortului Indirect, ar trebui mai degrabă să începi să lucrezi asupra ta pentru a deveni genul de bărbat sau de femeie cu care o persoană bogată și-ar dori să se căsătorească. Ar trebui să devii foarte bun în ceea ce faci și să-ți dezvolți manierele unei persoane extraordinare. Îmbunătățirea vieții și a perspectivelor tale începe cu perfecționarea interiorului tău.

Există multe studii despre cei care au urcat pe scara socială, oameni care s-au înscris în cluburi și organizații în încercarea de a se asocia cu alții oameni de succes. Invăriabil, ei au eșuat. De ce? Întrucât *cei care se aseamănă se adună*. Oamenii se simt atrași în mod natural de cei aflați la *același nivel* ca și ei. Dacă nu te-ai dezvoltat suficient pentru a atinge un anumit stadiu în domeniul tău, nu poți să o iezi pe scurtătură și să te asociezi cu oameni de un nivel mai ridicat. Ei nu vor fi interesați de tine, iar tu vei ajunge doar să pari și să te simți prost.

■ Relațiile reprezintă totul

Reține această idee importantă, că relațiile reprezintă totul. Scopul tău este să devii *o persoană care creează relații*. Ar trebui să cauți toate ocaziile – în grupurile personale de referință, în rețelele inteligente, în cluburile și asociațiile tale și cu mentorii tăi – de a forma și de a menține relații de o calitate ridicată.

Cei mai mulți oameni de succes datorează succesul lor faptului că, la un moment anterior, au făcut efortul de a stabili și de a menține o anumită relație care, într-un final, s-a dovedit a fi foarte utilă. Li s-au deschis uși și li s-au creat oportunități care le-au salvat ani de muncă intensă. Și acest lucru îți se poate întâmpla și tăie dacă folosești relaționarea creativă în fiecare etapă din cariera ta.

Atunci când vei să știi că Rolodex-ul tău conține sute de nume valoroase la care poți apela, pentru că ai construit deja o relație cu acești oameni, vei experimenta un sentiment extraordinar de putere personală și de încredere. Vei începe să te simți *de neoprit*.

EXERCITII DE ACȚIUNE

1. Întocmește o listă cu 10 persoane pe care ar fi util să le cunoști. Scrie-i fiecăreia dintre ele o scrisoare felicitând-o pentru un lucru pe care tocmai l-a făcut.
2. Selectează trei persoane cu care poți forma un grup inteligent concentrat în jurul carierei. Invită-le să vă întâlniți săptămânal la micul dejun sau la prânz.
3. Înscrie-te în cel puțin o associație în care se țin ședințe regulate în comunitatea ta și participă la fiecare dintre reunii. Oferă-te voluntar pentru a lucra într-unul dintre aceste comitete și implică-te.
4. Examinează-i pe fiecare dintre oamenii cu care te asociști în mod obișnuit, atât în afaceri, cât și pe plan social. Sunt aceștia oamenii potriviți pe care să îi ai ca membri ai grupului tău de referință?
5. Dezvoltă-ți un plan de dezvoltare personală pentru a te pregăti să devii genul de persoană cu care ai dori să te întâlnești și să-ți petreci timpul. Preia controlul asupra propriului viitor.

6. Urmează un curs Dale Carnegie de vorbit în public sau înscrie-te la un seminar Toastmasters International. Învață să vorbești cu ușurință.
7. Opune-te entropiei relației; menține relații constante cu cei mai importanți oameni din viața ta personală și profesională. Sună sau vizitează pe cineva astăzi.

8

Gândește ca un geniu

Profită de fiecare gând, de fiecare idee care îți vine în minte. Fă-o să funcționeze și să producă pentru tine. Gândește-te la lucruri nu aşa cum sunt, ci aşa cum ar putea să fie. Nu visa doar, ci creează!

MAXWELL MALTZ

Ești un geniu *potențial*. Creierul tău incredibil are mai mult de 18 miliarde de celule, iar fiecare dintre acestea este conectată cu alte 20 000 de celule. Ceea ce înseamnă că numărul de posibile gânduri pe care le-ai putea avea e mai mare decât toate moleculele din universul cunoscut.

Ai capacitatea de a învăța cu o viteză incredibilă și de a reține mai multă informație decât îți poți imagina. Se spune că „*atunci când moare o persoană educată, este ca și cum ar fi arsă o bibliotecă*”. Această bibliotecă potențială e conținută între urechile tale.

■ Originile bogăției

De-a lungul istoriei omenirii, valoarea a fost reprezentată de pământ, muncă, mobilă, capital, mașini, lucruri și alte bunuri fixe. Războaie și revoluții au fost purtate pentru controlul lor. Creatorii principali de valoare au fost

acei oameni care au putut combina aceste resurse variate pentru a produce produse și servicii pentru piață.

Totuși, în secolul XX, am văzut schimbări care au avut loc cu o viteză incredibilă. În anul 1900, 50% din populația americană locuia în ferme și producea mâncare pentru cealaltă jumătate care locuia în orașe. Astăzi, mai puțin de 3% din populație trăiește la ferme și produce nu numai mâncare pentru toți americanii, dar și uriașe cantități suplimentare care sunt exportate sau oferite în lumea întreagă.

De la perioada agricolă s-a trecut la etapa industrială și apoi la epoca serviciilor și a informațiilor, iar în prezent intrăm în era *comunicațiilor*. Astăzi, sursa primară de valoare nu este pământul, munca sau alte bunuri fixe, ci cunoștințele, informațiile și ideile.

Cea mai mare bogătie pe care o poți avea se găsește între urechile tale. Îți poți crea un viitor nelimitat folosindu-ți puterea creierului și canalizând-o, precum un curent puternic, pentru a-ți energiza viața și a obține tot ceea ce îți dorești cu adevărat.

■ Adevărata bogătie de astăzi

Cel mai bogat american din zilele noastre și, probabil, cel mai bogat om din lume este Bill Gates. Valoarea netă a companiei sale, Microsoft, o depășește pe cea a companiei IBM, care a intrat în lumea afacerilor de mult mai mulți ani. Microsoft se bazează în întregime pe *puterea minții*. Această companie creează valoare prin faptul că ușurează modalitatea de a procesa digital informațiile în interiorul calculatoarelor și de la un calculator la altul prin linii telefוניתice, sisteme wireless și sateliți.

Dacă ai o companie, bunurile tale cele mai de preț se întorc acasă în fiecare seară la sfârșitul zilei de lucru. Chiar dacă clădirea ta ar arde în întregime, dar oamenii ar

fi salvați, ai putea să traversezi strada și să îți începi afacerea din nou. Bunurile cele mai de preț ale unei organizații și ale oricărei persoane sunt reprezentate de abilitatea de a gândi și de a aplica acea gândire în scopul de a obține rezultate pentru care alți oameni vor plăti. Capacitatea de a crea bogăție este determinată mai degrabă de puterea *mentală* și nu de cea *fizică*.

■ Capitalul de început

În generațiile trecute, o persoană avea nevoie de mulți ani pentru a acumula suficient capital, astfel încât să demareze și să dezvolte o afacere de succes în producție sau în servicii. Astăzi, o asemenea investiție majoră în bunuri fizice poate reprezenta un risc. O schimbare în tehnologie în cealaltă parte a lumii poate face ca o fabrică de producție în valoare de 100 de milioane de dolari să devină învechită în doar câteva luni.

Dar ceea ce ai între urechi poate fi neprețuit. Are capacitatea de a fi folosit la numeroase aplicații și întrebuințări. Este portabil în întregime. Are însușirea de a fi versatil. Este flexibil și poate fi mărit aproape fără limite, dacă îneveți cum.

Un imigrant poate sosi pe un aeroport din Statele Unite cu abilitatea, în capul său, de a crea o industrie de un miliard de dolari. El poate ajunge la vamă, să-și deschidă mâinile și să spună: „Nimic de declarat”, iar apoi să continue să meargă. Bunurile sale sunt reprezentate de cunoștințele și abilitățile sale. Mulți dintre cei mai de succes și cei mai respectați întreprinzători și oameni de afaceri din America au sosit astfel.

■ Cunoștințele reprezintă resursa cea mai mare

Astăzi, sursa primară de valoare o reprezintă *cunoștințele*. Întrucât nu există nicio limită în volumul de cunoștințe pe care îl poți acumula, la fel e și în cazul cantității de valoare pe care o poți crea. Poți începe oriunde te-ai afla, indiferent de mediul din care provii, să-ți dezvolti bunurile mentale. Poți începe să lucrezi astăzi asupra abilității tale de a acționa și de a obține rezultate pentru care ceilalți vor plăti.

Lucrul extraordinar în ceea ce privește cunoștințele este acela că pot fi reproduse de sute de mii, uneori de milioane de ori, fără a-și pierde valoarea. Reprezintă singurul produs care poate avea aplicații infinite. Dacă tu sau altcineva vine cu o nouă idee de a face ceva mai repede sau mai bine, acea idee se poate răspândi imediat în jurul lumii și să ajungă astfel în mâinile a milioane de alți oameni care o pot folosi pentru a-și îmbunătăți viața și munca. Iar tu nu ai pierdut nimic. Ideea încă mai are valoarea inițială pentru tine. Este absolut incredibil.

■ Bunurile fixe versus puterea mintii

Astăzi, corporațiile noastre bancare și financiare încearcă să facă trecerea la cunoștințe ca bun. Băncile, de exemplu, împrumută bani astăzi numai pentru *bunuri fixe*, lucruri care pot fi evaluate ca garanții și vândute ulterior pentru a replăti împrumutul. Totuși, bunurile reale ale unei companii nu sunt cele tangibile, ci reprezentate de abilitatea de a gândi a oamenilor care își desfășoară activitatea în cadrul lor. De puterea mentală combinată a echipelor de experți care lucrează acolo pentru a rezolva probleme, a crea inovații și a produce bunuri și servicii pieței competitive.

Îndemânarea ta de a-ți folosi puterea mintii și de a-ți descătușa potențialul creativ este absolut esențială pentru a avea succes. Astăzi, cunoaștem mai multe lucruri decât înainte despre modurile în care poți deveni mai inteligent.

■ Diferențele mici conduc la rezultate mari

Adesea, mici îmbunătățiri în modul în care gândești și acționezi pot conduce la performanțe semnificative în rezultatele pe care le ai. Nu este necesar să urmezi o universitate și să ai ani de educație pentru a obține cunoștințe la nivelul la care să obții succese notabile. Uneori, schimbări foarte mici în ceea ce faci chiar în prezent, exact acolo unde ești, pot genera rezultate uimitoare.

Iată un exemplu. Dacă un cal aleargă într-o cursă și câștigă la o distanță de un nas, acesta obține de 10 ori premiul în bani față de cel ajuns pe locul doi. Oare acest lucru înseamnă că acel cal care ajunge primul este de 10 ori mai rapid? Este de două ori mai rapid? Cu 10% mai rapid? Nu, calul care câștigă este doar cu un *nas* mai rapid.

În mod similar, faptul că posezi o mică informație la momentul și în locul potrivit îți permite să ai o diferență extraordinară într-o anumită situație. Adesea, o singură idee îți poate schimba întrega viață sau carieră.

■ Evită capcana inteligenței

Oamenii cu cel mai mare succes din ziua de astăzi sunt aceia care investesc continuu în a învăța și a-și extinde baza de bunuri intelectuale. Ei sunt deschiși la idei și la abordări noi. O greșeală majoră pe care o fac mulți oameni, mai ales cei care au terminat facultatea, constă în aceea de a considera că tot ceea ce cunosc la acel moment este tot ce poate fi știut despre un anume subiect. Uneori

ei cred că ceea ce cunosc reprezintă tot ce *au nevoie* să știe despre un subiect.

Aceasta se numește „capcana inteligenței”, a celui care are rezultate scăzute, *incompetentul inconștient*. Sau, mai exact, o persoană care nu știe și nu știe că nu știe. Ea nu poate fi ajutată, deoarece respinge informațiile noi. De aceea, pentru a deveni mai înțelept, trebuie să fii conștient de gradul de ignoranță în care te află, de cât de puțin știi cu adevărat.

■ Nu fi impresionat

Am călătorit în multe țări și am cunoscut nenumărați oameni de succes extrem de inteligenți. Am vorbit cu mulți milionari, multi-milionari și chiar miliardari. Am lucrat la cel mai înalt nivel din guvern cu unii dintre cei mai inteligenți oameni care au existat. Lucrul pe care toți acești oameni par a-l avea în comun este acela că nu devin niciodată impresionați de propria inteligență. De fapt, pe măsură ce devin mai deștepti, ei devin mai umili și se consideră mai puțin avizați ca experți în vreun fel.

În urmă cu 700 de ani, Roger Bacon din Anglia a fost considerat ultimul om *universal*. Se credea că el cunoștea toate informațiile științei din acele timpuri, toate lucrurile care puteau fi predate academic.

Desigur, la acea vreme, cantitatea de cunoștințe era limitată. Existau puține cărți și mult mai puțini oameni de știință, filosofi și cercetători care scriau și predau.

■ Cunoștințele cresc exponential

Totuși, în zilele noastre, pare imposibil ca o singură persoană să cunoască totul despre un singur subiect, chiar dacă acesta nu este foarte larg. Gândește-te numai la medicina modernă. Există minti luminate care își petrec

întreaga viață studiind cum funcționează urechea internă sau traheea sau vreunul dintre celelalte organe ale corpului. Și chiar dacă acești profesioniști extrem de inteligenți și de dedicații își petrec întreaga carieră specializându-se într-o anume parte a corpului, ei nu reușesc să învețe niciodată tot ce poate fi însușit despre acel singur organ.

Uneori îi întreb pe cei care participă la prezentările mele: „Există cineva aici care știe tot?” Desigur, nimeni nu ridică mâna. Apoi încep să explic ce înțeleg eu prin a cunoaște tot.

O persoană care știe tot este o persoană care simte că știe tot ceea ce are nevoie să cunoască despre un subiect. Cum poți ști dacă ai devenit o persoană care știe tot? Este ușor. Nu mai înveți și nu te mai dezvoltă în aria ta de specializare. Nu mai citești, nu mai asculti programe audio și nu mai urmezi cursuri suplimentare.

Simplul fapt că nu mai cauți informații noi în domeniul tău înseamnă că ai căzut inconștient, accidental în capcana inteligenței a celui care are rezultate slabe. Ai devenit fără să vrei o persoană care știe tot prin simplul fapt că nu mai continui să înveți și să crești.

■ Răspunsurile se schimbă

După ce le-a dat un test dificil unor studenți absolvenți de fizică de la Universitatea Princeton, Albert Einstein s-a îndreptat către biroul său, iar unul dintre asistenții săi l-a întrebat pe faimosul profesor: „Doctore Einstein, nu este același examen pe care l-ați dat și anul trecut acestor studenți?”

Doctorul Einstein l-a aprobat și a spus: „Da, este același examen ca și anul trecut.”

Asistentul și-a făcut curaj și l-a întrebat pe marele fizician câștigător al premiului Nobel: „Doctore Einstein, cum ați putut să le dați același test doi ani la rând?”

Einstein a răspuns: „Deoarece, în ultimul an, răspunsurile s-au schimbat.”

În mod similar, răspunsurile tale se schimbă astăzi cu o viteză mai rapidă decât până în prezent. Răspunsurile din domeniul tău se schimbă chiar în momentul în care parcurgi rândurile de față. Ceea ce era adevărat în urmă cu un an poate să nu mai fie valabil la ora actuală, iar ce e real astăzi poate să nu mai fie veridic peste un an. Singurul mod în care te poți asigura că rămâi în vârf în domeniul tău constă în studierea continuă a ideilor și a cunoștințelor noi pentru a le compara cu ceea ce știi astăzi.

■ Sursele de inovație

În cartea sa, *Innovation and Entrepreneurship (Inovație și Antreprenoriat)* (editura Harper-Business, 1985), Peter Drucker scrie că cele mai mari descoperiri în afaceri pot avea loc ca urmare „fie a unui succes neașteptat, fie a unui eșec inopinat”.

El explică faptul că, atunci când se întâmplă ceva surprinzător sau neașteptat într-un domeniu, o persoană obișnuită consideră că este un eveniment întâmplător sau un accident. Totuși, o persoană superioară studiază fiecare rezultat neașteptat ca și cum ar fi un semn al unei tendințe ascunse sau o indicație a unei schimbări fundamentale în natura lucrurilor.

Atunci când un experiment efectuat asupra unei bacterii care se dezvolta a eşuat, deoarece o ciupercă a pătruns în laborator, pe vasul în care era cultura, omorând bacteria, asistenții de laborator erau pe punctul de a o arunca. Totuși, un bacteriolog, Alexander Fleming, a devenit curios în legătură cu ciuperca atât de puternică ce a putut distruga o bacterie la fel de redutabilă. Cercetările sale au condus la descoperirea și la dezvoltarea penicilinelui, care a salvat milioane de vieți în cel de-al Doilea

Război Mondial și i-a oferit atât titlul de cavaler, cât și un premiu Nobel.

■ Menține-ți mintea deschisă

În 1975, conducerea IBM a angajat consilieri pentru a studia potențialul pieței de calculatoare personale. Ei au ajuns la concluzia că piața pentru calculatoare personale numără câteva sute de exemplare în toată lumea, în cel mai bun caz. Pe baza acestei informații, experții IBM s-au hotărât să-și concentreze eforturile asupra calculatoarelor centrale, în care erau deja lider mondial și să ignore piața de calculatoare personale, lăsând o companie micuță din Cupertino, California, numită Apple Computer, aflată la începuturile sale, să dezvolte această piață.

Atunci când calculatoarele Apple au ajuns pe piață și au început să se vândă cu sutele și apoi cu miile, managerii de la IBM și-au schimbat rapid hotărârea și au decis să intre pe piața calculatoarelor mici. Si aşa s-a întâmplat. IBM a produs un PC care a ajuns să dețină, după patru ani, mai mult de 50% din piața mondială de calculatoare mici.

■ Analizează tendințele

Dar informaticienii de la IBM nu au observat că există o tendință majoră îndreptată spre calculatoarele mici. Ignorându-și succesul inițial în PC-uri (calculatoare personale), ei au continuat să se concentreze pe dezvoltarea și vânzarea calculatoarelor centrale. În acest timp, din ce în ce mai mulți competitori s-au grăbit să intre în domeniul calculatoarelor personale, iar IBM a fost înlățuită din poziția de lider mondial.

Conducerea IBM nu a reușit să vadă că succesul său în obținerea a 50% din piața de computere personale indică o tendință schimbătoare pe piața calculatoarelor care va

schimba întreaga lume. Astăzi, IBM încearcă să țină pasul, fiind în competiție cu companii precum Dell Computer, Hewlett-Packard/Compaq, Toshiba și altele. Deoarece IBM nu a urmat tendința pieței, este puțin probabil să-și mai recapete vreodată poziția pe piața de calculatoare personale.

■ Gândește-te la viitor

Menține-ți ochii deschiși. Astăzi au loc mai multe schimbări în jurul tău decât oricând. Oricare dintre acestea poate fi un indiciu al unei tendințe care te poate conduce la bogăție și succes. Trebuie să fii deschis și atent la aceste transformări. Nimic nu rămâne la fel pentru un timp îndelungat. Cele mai bune oportunități ale tale îți vor veni din aplicarea cunoștințelor și a puterii mintii pentru produse și servicii noi în viitor.

Singurul lucru de care ai nevoie pentru a închega o avere îl constituie o idee care este 10% nouă. Nu îți trebuie decât un produs sau o inovație a unui serviciu puțin mai bun, mai rapid sau mai ieftin decât orice altceva și poți ajunge repede în frunte.

Multe dintre marile averi acumulate astăzi în Statele Unite și de-a lungul lumii sunt create de oameni care au început fără nimic. Într-o zi, ei au venit cu o idee nouă care le-a revoluționat sau le-a transformat domeniul de activitate. Care ar putea fi aceasta pentru tine?

■ Doi factori care te trag înapoi

Există doi factori majori care te împiedică să-ți folosești mai mult inteligența naturală. Aceștia sunt *psihoscleroza* și *homeostaza*. Psihoscleroza reprezintă un alt nume pentru „atitudine rigidă”. De fapt, o stare experimentată de către un anumit tip de persoană inflexibilă, care nu se schimbă.

Acest gen de persoană dezvoltă atitudini rigide în legătură cu alți oameni sau subiecte și apoi refuză să își schimbe opinia, proces numit adesea drept un mod *mecanic* de a gândi. Probabil că tu cunoști persoane care suferă de această problemă.

Modul opus de a gândi este mai deschis și mai flexibil și poate fi definit drept viziune *adaptabilă*. Oamenii adaptabili își mențin mintile deschise la informațiile noi. Ei sunt curioși și interesați de dezvoltare și de idei inedite. Se concentrează mai mult asupra a ce este *corect* decât asupra *persoanei care are dreptate*. Sunt dispuși să renunțe la o idee veche dacă apare cineva care le demonstrează că o idee nouă are mai multă valoare. Îi preocupă mai mult faptul ca ideea nouă să funcționeze pentru a rezolva o problemă sau a atinge un obiectiv decât să aibă dreptate ei însăși.

■ Trei calități ale unui geniu

De-a lungul anilor, geniile au fost studiate intens. Una dintre concluziile remarcabile la care au ajuns experții este aceea că geniile nu sunt neapărat persoane cu un coeficient de inteligență extrem de ridicat. Ci mai degrabă niște oameni normali care își folosesc inteligența într-un mod superior comparativ cu oamenii obișnuiți sau chiar cu cei mai inteligenți. Acest lucru înseamnă că te poți ridica la nivelul unui geniu dacă înveți să gândești aşa cum gândesc geniile.

Geniile par a avea trei caracteristici în comun, iar tu poți să o dezvolți pe fiecare dintre acestea și să o înscriei în modul tău obișnuit de a gândi.

În primul rând, geniile par a avea *minea deschisă*: pun întrebări, sunt curioase, flexibile și dispuse să ia în considerare o paletă largă de posibilități atunci când analizează o problemă. Acest mod de a gândi adaptativ este precum o ușă deschisă care permite ideilor să vină din orice

direcție sau sursă. Reprezintă modul de a gândi al unui geniu. Iar tu îl poți învăța practicându-l.

În al doilea rând, geniile par a aborda problemele și hotărârile *în mod sistematic*. Nu se aruncă asupra unei probleme asemenea unui câine care urmărește o mașină. În schimb, abordează fiecare situație dificilă punându-și întrebări structurate într-o ordine logică, precum rezolvarea unei probleme de matematică.

În al treilea rând, geniile abordează problemele cu o serie de *întrebări*.

■ Întrebările îți deschid mintea

Geniile întreabă întâi: „*Care este, de fapt, problema?*” și „*De ce este aceasta o problemă în primul rând?*” Apoi întreabă: „*Care ar fi o soluție ideală la această problemă?*” și „*Ce ne reține în a aplica o astfel de soluție?*”

Ele mai întreabă: „*De ce există această situație? Cum s-a întâmplat? Ce a cauzat-o? Unde și când a avut loc pentru prima dată? Cine este implicat în împrejurarea respectivă? Care sunt modalitățile diferite în care am putea rezolva această problemă? Dintre toate mijloacele distincte, care soluție pare a fi cea mai acceptabilă, luând toate lucrurile în considerare?*”

Simpul fapt că îți pui *întrebări* îți deschide mintea și îți extinde opțiunile. Îți dezvoltă creativitatea și îți stimulează imaginația. Întrebările îți permit să gândești mai eficient în legătură cu problema respectivă și să ajungi, în final, la o decizie mai bună.

■ Trăgând concluzii

Oamenii cu moduri de gândire *mecanice* tind să tragă concluzii. Ei văd o problemă și se hotărăsc imediat la o soluție. Atunci când au loc două evenimente apropiate, ei presupun că una dintre întâmplări reprezintă cauza

pentru cealaltă. *Ei fac confuzie între corelație și cauzalitate.* Odată ce au luat o hotărâre, caută dovezi care să le confirmă ce au decis deja. Fiind orgolioși, nu sunt dispuși să-și schimbe părerea.

Se pare că există o relație directă între cantitatea de idei și abordări pe care o dezvoltă în scopul de a rezolva o problemă și probabilitatea să vîi cu cea mai bună soluție pentru a o rezolva în cel mai eficient mod. Din acest motiv, trebuie să te disciplinezi să rezistești tentației de a trage concluzii sau de a te grăbi să judeci. Trebuie să procedezi mai încet, precum un geniu, și să continui să îți pui întrebări. Trebuie să îți menții mintea deschisă.

■ Creativitatea este un drept al tău prin naștere

Ar trebui spus faptul că ești un *organism care generează idei*. Creativitatea este un drept al tău prin naștere. Ești un om extrem de inteligent, înzestrat cu un flux continuu de idei bune pe care le poți folosi pentru a-ți atinge obiective și a-ți îmbunătăți viața. De fapt, dacă nu îți-ai utilizat creativitatea mult timp, asemenea celor mai mulți oameni, poți să o agiți, ca în cazul zahărului aflat pe fundul ceștii de cafea, stimulându-ți mintea cu metode despre care vom vorbi în capitolul următor.

Există o Lege a Probabilităților care se aplică gândirii creative folosindu-ți puterea mintii. Conform acestei norme, cu cât ești mai expus la mai multe idei, cu atât este mai probabil să fii expus la ideea potrivită atunci când îți este necesară.

Oamenii care au cel mai mare succes în zilele noastre sunt cei care se expun permanent la idei noi dintr-o varietate de surse. Prin contrast, oamenii fără succes sunt cei care continuă să vehiculeze aceleași idei învechite cu puțină imagine sau creativitate.

■ Caută idei peste tot

Atunci când participi la un seminar sau la o prezentare susținută de un expert care împărtășește unele dintre cele mai noi idei din domeniul său, ești adesea bombardat de idei noi pe care le poți folosi pentru a-ți îmbunătăți diverse părți ale existenței. Viețile multor oameni s-au schimbat complet ca urmare a faptului că au participat la o singură prezentare susținută de o singură persoană intelligentă, care le-a oferit o singură idee reprezentând cheia viitorului lor.

Imaginează-ți ce s-ar întâmpla dacă ai participa în mod regulat la cursuri, seminarii și prezentări. Îți-ai bombarda continuu mintea cu idei noi care îți-ar menține mintea alertă și îți-ar stimula gândurile creative.

Oamenii creativi citesc constant, nu numai în legătură cu domeniul lor, ci și despre alte sectoare de activitate. În primul rând, ei citesc non-ficțiune. Sunt abonați la o varietate de ziare și reviste, scanând continuu prin cuprinsul acestora și prin articolele importante.

Citește întotdeauna cu un pix sau cu un marker în mână. Chiar mai bine, învață să citești mai rapid pentru a putea scana un material cu o mie de cuvinte pe minut sau chiar mai repede. Lectura rapidă este o abilitate, ca și mersul pe bicicletă, pe care oricine o poate deprinde după câteva ore de antrenament. Apoi vei reuși mereu să procesezi mai multă informație decât îți-ai imaginat vreodată.

■ Apropie-te de oamenii potriviti

Oamenii eficienți își fac un obicei din a se asocia cu alții oameni pozitivi, creativi. Ei își împărtășesc constant idei și experiențe, învățând unul de la celălalt. Ei decupează articole din reviste și le dau mai departe prietenilor lor. Recomandă cărți pe care le-au citit sau programe audio pe

care le-au ascultat. Prietenii lor fac la fel pentru ei. Uneori, o idee bună pe care o obții de la altcineva îți poate schimba întregul sens al vieții.

■ O consecvență stupidă

Al doilea factor major care îi trage pe oameni înapoi este reprezentat de *homeostază*. Aceasta este definită ca fiind „încercarea de a fi constant”. Constituie o dorință adâncă de a continua ceea ce ai făcut și ai spus în trecut. Ralph Waldo Emerson a scris în eseul său intitulat „Bazându-te pe tine însuți”: „Consecvența stupidă este drăcușorul mintilor înguste.”

El se referea la tendința naturală a oamenilor de a încerca să rămână consecvenți cu opiniile și comportamentele anterioare. Această formă de rigiditate blochează aproape toate posibilitățile de creștere în viitor. Pentru a rezista tentației de homeostază, ar trebui să fii dispus să-ți abandonezi ideile vechi atunci când cineva îți demonstrează că există altele noi, mai bune.

O modalitate de a scăpa de capcana mentală a homeostazei constă în aceea de a *dispus să admiți că ai greșit*. Caracteristica unei persoane superioare, într-o perioadă în care au loc schimbări rapide, este să rămână mereu deschisă la posibilitatea ca una dintre ideile sale cele mai dragi să fie greșită. Pentru acest lucru, e nevoie de maturitate și de un curaj extraordinar. Dar acest fapt stimulează și mai multe idei.

■ Deciziile greșite

Conform Asociației Americane de Management, cel puțin 70% dintre hotărârile tale se vor dovedi greșite în timp. Această cifră reprezintă o medie. Unii oameni vor greși chiar mai des. Dar poți considera, ca regulă,

că 7 din 10 decizii pe care le iei în legătură cu viața și cu munca ta se vor dovedi eronate pe termen lung.

Iată o întrebare pentru tine. Dacă 70% dintre hotărârile pe care le iau directorii se dovedesc greșite, cum poate lumea continua să funcționeze? Răspunsul este simplu. Oamenii superiori – cei care ajung în vîrful oricărei organizații – sunt cei care sunt dispuși să îți reducă pierderile. Să recunoască repede că au greșit și să rectifice situația, dar nu să insiste până când aceasta se înrăutățește.

Din nefericire, marea majoritate a oamenilor se îndrăgostește de ideile sale din trecut și, odată ce le-au conceput, nu sunt dispuși să renunțe la acestea, chiar dacă există dovezi împotriva lor. Nu permite ca acest lucru să îți se întâmple și tie. În schimb, hotărăște-te să fii primul care recunoaște că o decizie pe care ai luat-o sau o concluzie la care ai ajuns au fost infirmate de o informație nouă. Fii pregătit să renunță la decizia veche și să accepți noua soluție sau modalitate de a face lucrurile.

■ Flexibilitatea îți conferă putere

Conform Institutului Menninger, cea mai importantă calitate de care vei avea nevoie pentru a obține succes în secolul al XXI-lea este aceea de a fi flexibil, în special în modul în care gândești. Flexibilitatea se referă la disponibilitatea de a te schimba și de a încerca lucruri noi. Înseamnă, în mod deosebit, că posezi abilitatea de a continua să-ți abandonezi ideile vechi, demodate în favoarea celor noi, mai eficiente.

Mulți oameni își petrec o mare parte a timpului lor certându-se, explicându-și și justificându-și comportamentele. Ei sunt hotărâți să continue să facă lucrurile în același mod, deși este evident că acesta nu mai funcționează. Pentru a evita această tendință, trebuie să rămâni flexibil, mai ales atunci când ești foarte convins că ai dreptate.

■ Miracolul dezvoltării personale

Unul dintre punctele de cotitură din viața mea a fost acela când, la vârsta de douăzeci de ani, am descoperit miracolul dezvoltării personale. Viața mea nu a mai fost niciodată la fel. Am învățat că prin dezvoltare personală poți într-adevăr să te ridici singur. Am deprins că, însușindu-ți ceea ce ai nevoie pentru a-ți atinge obiectivele pe care îți le-ai stabilit, nu există, practic, nicio limită în ceea ce poți face, avea sau fi.

Adevărul este că *viitorul aparține persoanelor competente*. Ai putea să-ți pierzi toți banii mâine, dar atâtă vreme cât mai ai abilitatea de a gândi și de a judeca, există posibilitatea să-i recuperezi pe toți și chiar în plus. Viitorul aparține celor care sunt mai bine informați. Viitorul aparține nu acelora care *au mai mult* comparativ cu cei care *au mai puțin*, ci acelora care *știu mai multe* în raport cu cei care *cunosc mai puține*.

■ Demodarea rapidă

Cunoștințele și informațiile din domeniul tău se dublează la fiecare doi sau trei ani. Oricare ar fi baza informațională pe care o ai, aceasta se învechește rapid. Trebuie să acumulezi continuu date și idei noi doar pentru a te menține.

Din fericire, există un program simplu, din trei părți, pe care îl poți folosi pentru a rămâne în fruntea grupului. L-am utilizat și l-am predat multor mii de cursanți și am dosare pline cu scrisori de la oameni ale căror vieți au fost schimbată în totalitate prin acest program. Cele trei chei pentru permanenta dezvoltare personală și profesională sunt: *lectura continuă, ascultarea continuă a programelor de învățare și pregătirea continuă*.

■ Citește în fiecare zi

Pentru a te menține în vârf în meseria ta, trebuie să citești informații legate de domeniul tău cel puțin o oră pe zi, subliniind și luând notițe. Mai puțin de o oră pe zi te va pune în pericolul de a fi întrecut de competitorii tăi. Prietenul meu, Jim Rohn, dă următorul sfat: „*Muncește asupra ta cel puțin la fel de intens precum lucrezi la serviciu.*”

Mai mult, ar trebui să te trezești în fiecare dimineață și să citești ceva educațional între 30 și 60 de minute. Ia notițe cu atenție. Revizuiește-ți-le în mod regulat. Reflecțează asupra lucrurilor pe care le-ai învățat și gândește-te cum ai putea să aplici aceste idei noi în viața ta zilnică.

Folosește-ți puterea de vizualizare pentru a te imagina folosind noua informație în vreun fel. Acest lucru îți va mări semnificativ viteza cu care încevi și reții idei noi și va crește probabilitatea de a le întrebuița cu prima ocazie.

Dacă citești doar o oră pe zi, într-o săptămână vei termina o carte. O carte pe săptămână înseamnă 50 de cărți pe an. Cincizeci de cărți pe an înseamnă 500 de cărți de-a lungul următorilor 10 ani. Într-un final, vei avea nevoie de o casă mai mare doar pentru a-ți ține cărțile și probabil că și-o vei și permite.

■ Contribuie la formarea ta

Conform Asociației Americane a Vânzătorilor de Carte, aproximativ 70% dintre adulții americanii nu au vizitat nicio librărie în ultimii cinci ani. Un american obișnuit citește mai puțin de o carte pe an; 58% dintre americanii adulți nu au lecturat nicio carte în întregime de la terminarea liceului.

În era informației, dacă nu citești continuu, ești în mare pericol să devii învecit cu trecerea timpului. Totuși, dacă citești o oră pe zi, câte o carte pe săptămână, vei obține echivalentul unui doctorat în domeniul tău în fiecare an.

Vei deveni unul dintre cei mai inteligenți, mai bine informați și mai productivi oameni din sectorul tău de activitate.

■ Convingeri false

În urmă cu câțiva ani, aveam un prieten care ctea foarte puțin. Nu era convins că lectura putea face vreo diferență în viața sa ori în veniturile sale. După terminarea școlii, își pierduse obiceiul de a citi. A avut o dispută cu mine susținând că lectura nu este atât de importantă. Între timp, el se străduia să-și câștige existența. Era frustrat continuu. Afacerea sa pierdea vizibil teren în fața competitorilor săi mai bine informați.

Timp de aproape trei ani, l-am încurajat să înceapă să citească zilnic. Într-un final, a cedat și a început să citească în fiecare dimineață timp de câteva minute. Era uimit de cât de mult îl ajuta lectura și de cât de multe lucruri știa atunci când vorbea cu clienții săi.

Curând, el a început să citească, după cum îi recomandase, câte o oră pe zi, o carte pe săptămână. Într-un an, venitul său s-a dublat. După doi ani, venitul său s-a dublat iarăși. Astăzi el este unul dintre cei mai bine plătiți oameni din domeniul său. Și este mândru să îmi spună de fiecare dată când ne vedem că rareori întâlnestește un client care este la fel de bine informat ca el despre domeniul lor. Și, cu cât citește mai mult, cu atât devine mai competent și mai încrezător.

■ Pentru a câștiga mai mult, trebuie să înveți mai mult

Regula este că *pentru a câștiga mai mult, trebuie să înveți mai mult*. Nu poți avansa în domeniul tău mai repede decât o faci astăzi decât în măsura în care înveți și practici ceva nou.

Cea de-a doua parte a programului tău de dezvoltare personală și profesională constă în programe de învățare audio. Dacă munca ta presupune deplasare, îți petreci între cinci sute și o mie de ore pe an în mașină. În cazul în care transformi acest interval în timp de învățare, vei obține echivalentul unei perioade cuprinse între trei și șase luni de câte 40 de ore pe săptămână de educație suplimentară, doar în răstimpul în care conduci dintr-un loc într-altul. Am întâlnit nenumărați oameni care și-au dublat, și-au triplat sau și-au mărit de patru ori veniturile prin simplul fapt că au ascultat programe de învățare audio în timp ce conduceau.

■ Participă la toate training-urile

Cel de-al treilea secret pentru învățarea continuă și pentru a-ți descătușa potențialul mental este ca tu să beneficiezi de toată pregătirea pe care o poți obține. Dacă un program de training este oferit în public, înseamnă că s-a dovedit deja extrem de eficient. Persoana care prezintă cursul are, probabil, mulți ani de experiență și este posibil ca ea să fi petrecut sute de ore pregătind această formă de instruire pe care o urmezi într-o jumătate de zi sau într-o zi întreagă. Uneori, îți poți scuti săptămâni, luni sau chiar ani de muncă intensă prin participarea la un seminar susținut de un expert care îți explică modalitățile practice prin care îți poți face munca mai repede și mai ușor.

* *
*

Când combini aceste trei elemente: lectura permanentă, ascultarea regulată a programelor audio de învățare și pregătirea continuă, obții o combinație explozivă care te poate propulsa cu o viteză mai mare decât ai fi putut vreodată fără ajutorul lor.

■ Cunoașterea reprezintă putere

După cum am menționat anterior, Francis Bacon a afirmat: *cunoștințele reprezintă putere*. Acest lucru este doar parțial adevărat. De fapt, numai cunoștințele care pot fi aplicate pentru scopuri practice pentru altcineva reprezintă cu adevărat putere. Bibliotecile sunt pline de cunoștințe care nu servesc nimănui.

Pentru a-ți schimba modul de a gândi într-unul pozitiv și constructiv, trebuie să-ți hrănești în permanență mintea cu idei noi. Trebuie să fii la curent cu ce se întâmplă în domeniul tău. Trebuie să te asociezi în mod regulat cu alte persoane de succes din sectorul tău de specializare. Trebuie să cauți continuu modalități de a-ți face munca mai bine, mai repede, mai ieftin și mai ușor. Trebuie să găsești permanent mijloace de a-ți servi clienții mai bine. Trebuie să rămâi în vîrf în domeniul tău, astfel încât să fii și să continui să fii unul dintre cei mai valoroși oameni din branșa ta.

■ Gândirea fără limite

În era informației, cunoașterea reprezintă totul. Iar cantitatea de cunoștințe pe care o poți acumula și o poți aplica în viața ta este limitată numai de propria ambiție. Nu există, de fapt, limite în ceea ce poți realiza, cu excepția celor pe care îți le stabilești tu însuți.

Cu cât înveți mai mult, cu atât câștigi mai mult. Cu cât devii mai informat în domeniul tău, cu atât vei avea mai mult curaj și mai multă încredere pentru a-ți folosi abilitățile în munca ta. Cu cât obții mai mult curaj și mai multă încredere, cu atât va fi mai mare respectul tău față de tine însuți și sentimentul tău de putere personală. Vei deveni *de neoprit* în tot ceea ce faci.

EXERCITII DE ACȚIUNE

1. Începe astăzi să-ți creezi propria bibliotecă de cărți din domeniul tău. Citește între 30 și 60 de minute zilnic, subliniază și ia notițe cu atenție.
2. Examinează-ți succesele și eșecurile recente și neașteptate din sectorul tău de activitate. Ar putea să-ți indice acestea o tendință de care ai putea profita?
3. Abordează în mod sistematic fiecare problemă din viața ta. Imaginează-ți că soluția este exact *opusul* a ceea ce faci în mod curent.
4. Expune-ți continuu mintea la idei și puncte de vedere noi. Pune multe întrebări. Ia în considerare faptul că ai putea greși.
5. Ascultă programe educaționale audio în mașină. Si chiar o poți transforma într-o clasă mobilă, o „universitate pe roți”.
6. Selectează un domeniu în care expertiza te-ar putea ajuta să avansezi în carieră. Dezvoltă-ți un plan de a studia și de a învăța tot ceea ce poți afla în acel sector. Fii cel mai bun în ceea ce faci.
7. Asociază-te numai cu persoane pozitive, optimiste, creative, fericite, care au scopuri clare pentru viețile lor. Stai alături de câștigători dacă vrei să fii unul dintre ei.

9

Descătușează-ți puterile mentale

Potențialul unei persoane obișnuite este asemenea unui uriaș ocean neparcurs, unui nou continent neexplorat, o lume de posibilități care așteaptă să fie adusă la lumină și canalizată către ceva bun.

BRIAN TRACY

Fiecare schimbare din viața ta va fi rezultatul ciocnirii dintre mintea ta și o nouă idee. Ideile reprezintă secretul viitorului. Conțin răspunsurile la toate problemele tale, precum și modalitățile de a-ți atinge toate obiectivele. Trebuie să devii o persoană care generează idei, astfel încât să vîi continuu cu altele noi, mai bune, pentru a face față schimbărilor și oportunităților constante care au loc în jurul tău.

Din fericire, ești creativ în mod natural. Este o calitate înnăscută. Te naști cu această însușire. Dar creativitatea depinde de Legea Întrebuișterii, care stipulează: „*Dacă nu o folosești, o pierzi*”, cel puțin temporar. Vestea bună este că îți poți restimula potențialul inventiv practicând diversele metode și tehnici prezentate în această carte.

■ Fă-ți proiecte pentru viitor și gândește-te la ce ai realizat până în prezent

Pentru a-ți schimba modul de a gândi, este necesar să-ți dezvolți ideile și să-ți pui imaginația la încercare despre persoana care ai putea fi, despre lucrurile pe care le-ai putea face și avea. Fiecare persoană care realizează lucruri remarcabile în viață începe cu un vis mareț sau cu o viziune a ceea ce este posibil pentru ea. Aceste persoane se ridică deasupra situației lor actuale, deasupra limitărilor și problemelor lor și se imaginează trăind viața pe care și-ar dori să o aibă. Și tu trebuie să practici acest mod de a gândi.

Mai devreme am discutat despre *viziunea ta ideală despre tine în viitor*. O creezi gândindu-te la următorii cinci ani și imaginându-ți că toate visurile tale s-au transformat în realitate. Cum ar arăta viața ta dacă ar fi ideală în fiecare domeniu? Unde te-ai afla? Cât de mult ai câștiga? Și aşa mai departe.

Apoi te întorci la ziua actuală și la situația ta prezentă. Te gândești la pașii specifici pe care i-ai putea face pentru a-ți folosi oportunitățile și a-ți depăși limitările și obstacolele. Aceasta este întrebuințarea primară a gândirii creative. Reprezintă acțiunea de a-ți rezolva problemele și de a da naștere la descoperiri mentale pe care le poti folosi pentru a te mobiliza mai eficient către atingerea celor mai importante obiective pentru tine.

■ Trei minți în una singură

Gândești și acționezi în viață cu trei minți diferite. Prima o constituie mintea *conștientă*, pe care îți-o folosești în scopul de a asimila informații noi, a le compara cu cele actuale și a le analiza în funcție de valoarea și relevanța lor

pentru tine, iar apoi te hotărăști dacă vei acționa sau nu. Aceasta este mintea cu care îți conduci viața și e denumită adesea mintea *obiectivă*.

Cea de-a doua minte pe care o utilizezi este *subconștientul*. Mintea ta subconștientă reprezintă o bază de date uriașă, care înregistrează fiecare gând, idee, emoție sau experiență pe care le ai de-a lungul vieții tale. Aceasta este denumită mintea *subiectivă*. Rolul său constă în a-ți menține toate cuvintele și acțiunile în conformitate cu conceptul de sine și cu atitudinile, credințele, temerile și prejudecățile tale actuale. Mintea ta subconștientă nu raționează, ci doar se supune comenziilor tale.

De asemenea, mintea ta subconștientă este responsabilă pentru desfășurarea funcțiilor corpului tău. Îți controlează sistemul nervos autonom și bătăile inimii, respirația, digestia, memoria de bază și aşa mai departe. Este asemenea unui calculator uriaș, atât de puternic și de exact, încât poate procesa un milion de comenzi pe secundă. Menține un echilibru exact între sutele de componente chimice din toate celulele tale, timp de 24 de ore pe zi.

A treia minte a ta este cea *supraconștientă*. Aceasta reprezintă legătura ta directă cu inteligența infinită. Conține toate cunoștințele și îți poate furniza toate ideile și răspunsurile de care vei avea nevoie vreodată pentru a-ți atinge orice obiectiv îți vei stabili. Această minte este sursa inspirației, imaginatiei, a intuiției și a presentimentelor. Funcționează 24 de ore pe zi și îți va aduce chiar răspunsul potrivit la problema ta, exact atunci când vei fi pregătit pentru acesta. Este stimulat de obiective bine definite, imagini mentale vii și comenzi clare, pozitive sub forma afirmațiilor.

Atunci când îți vei folosi toate cele trei minti în armonie, cu fiecare dintre acestea îndeplinind funcțiile pentru care a fost creată, îți vei realiza mai multe obiective, mai repede decât îți-ai imaginat. Întrebuințarea adecvată a

celor trei minti ale tale este esențială pentru schimbarea modului tău de a gândi și a vieții tale.

■ Trei surse de creativitate

Există trei factori principali care stimulează creativitatea. Poți să îi folosești pe toți trei în mod regulat, în tot ceea ce faci. Acestea sunt: în primul rând, *obiective dorite cu ardoare*; apoi, *probleme presante*; în al treilea rând, *întrebări canalizate*. Când le vei utiliza pe toate, vei începe să generezi idei cu o frecvență care te va uimi.

Întrebuințând aceste trei metode de stimulare mentală – obiective, probleme și întrebări –, îți activezi cele trei minti în mod simultan și începi să funcționezi la niveluri mult mai ridicate decât persoanele obișnuite.

■ Obiective dorite cu ardoare

Primul factor este clar definit, un *obiectiv dorit intens*. Trebuie să știi exact ce vrei, să-ți stabilești un termen limită, să îl definești măsurabil și să dezvolti un plan pentru atingerea lui asupra căruia să muncești în fiecare zi. Există o relație directă între cât de bine definit îți este scopul pe care îl urmărești și cât de multe idei îți vor veni pentru a-l atinge.

Una dintre cele mai puternice modalități de a-ți armoniza activitățile celor trei minti și de a-ți activa puterile creative este aceea de a-ți rescrie obiectivele la timpul prezent în fiecare dimineață.

Ia-ți o agenda cu spirală. În fiecare dimineață, după lectura zilnică, acordă-ți câteva minute și rescrie-ți țelurile principale la timpul prezent, exact ca și cum ar exista deja. După ce le-ai scris, vizualizează fiecare obiectiv timp de câteva secunde de parcă ar fi deja îndeplinit. Vizualizează

fiecare scop în mintea ta de parcă ar exista deja. Apoi, zâmbește, relaxează-te și eliberează-te.

Această metodă de a-ți rescrie obiectivele în fiecare dimineață, de a le vizualiza de parcă ar fi deja îndeplinite și apoi de a te relaxa cu o încredere deplină constituie o parte esențială a creării unui echivalent mental al lucrurilor pe care le dorești.

Folosind această tehnică, vei contribui la materializarea obiectivelor tale exact atunci când vei fi pregătit pentru finalizarea lor. Scriindu-ți și rescriindu-ți scopurile, le adâncești din ce în ce mai mult în subconștiul tău. La un anumit moment, îți activezi mintea supraconștiintă. Atunci, vei începe să atragi în viața ta oamenii și circumstanțele care te pot ajuta să-ți atingi țelurile.

■ Simte intens

Emoția este cheia. Cu cât îți dorești mai intens un obiectiv, cu atât acesta se materializează mai rapid. Combinarea ideii țelului tău cu emoția intensă a dorinței este similară apăsării pedalei de accelerație a potențialului tău mental. Mintea ta va accelera și va genera idei pentru îndeplinirea obiectivului. Cu cât vei avea o atitudine mai entuziaștă și pozitivă despre îndeplinireaoricărui lucru, cu atât mai repede muncește mintea ta pentru a-l aduce în viața ta.

Gândește-te ce senzație ai încerca dacă îți-ai atinge scopul. Te-ai simțit mândru, fericit, ușurat, bucurios sau bine dispus? Oricare ar fi acea emoție, ar trebui să te imaginezi cu încredere și cu mulțumire bucurându-te exact de acel sentiment pe care l-ai avea dacă obiectivul tău ar fi deja o parte a vieții tale.

Dacă vrei să câștigi mai mulți bani și să ai un standard de viață mai ridicat, imaginează-ți că ești deja acolo, trăind viața pe care îți-o dorești. Închipuie-ți cum te-ai simțit.

Închide ochii și simte intens sentimentul de fericire, bucurie și de satisfacție interioară.

Atunci când poți combina o imagine mentală clară a obiectivului tău cu emoția pe care ai avea-o dacă acesta ar fi îndeplinit, îți activezi puterile superioare ale minții. Îți stimulezi creativitatea. Îți vin idei care te vor ajuta să-ți îndeplinești țelul mai repede.

■ Problemele ca oportunități

Cel de-al doilea factor care îți stimulează creativitatea și îți activează latura pozitivă este reprezentat de *problemele presante*. Numai atunci când ai de-a face cu presiunea problemelor și a obstacolelor, devii motivat să acționezi la cel mai bun nivel mental al tău. Confruntarea cu dificultățile inevitabile ale vieții și rezolvarea lor te fac mai puternic și mai inteligent și aduc la lumină lucrurile cele mai bune din tine.

Majoritatea oamenilor nu înțelege natura greutăților. Problemele reprezintă o parte normală și necesară a vieții. Sunt inevitabile și nu te poți sustrage din fața lor. Apar în ciuda eforturilor tale susținute de a le evita. De aceea, vin fără a fi așteptate.

Singura parte a unei probleme asupra căreia ai control este *răspunsul* tău la dificultățile inerente ale vieții. Oamenii eficienți răspund în mod pozitiv și constructiv la probleme. Astfel, ei demonstrează că și-au dezvoltat niveli înalte ale „abilității de a răspunde eficient” atunci când se confruntă cu dificultăți neașteptate sau nedorite.

Problemele de orice fel aduc la iumină cele mai bune calități ale tale. Te fac puternic și plin de resurse. Cu cât greutățile tale vor fi mai presante și cu cât vei investi mai multe emoții în soluționarea lor, cu atât vei deveni mai creativ. De fiecare dată când rezolvi o problemă în mod constructiv, devii mai înțeligenți și mai eficienți. Drept

urmare, te pregătești pentru rezolvarea unor dificultăți și mai mari, și mai importante.

■ Așterne-ți gândurile pe hârtie

O modalitate de a-ți îmbunătăți abilitatea de a rezolva probleme și de a-ți stimula creativitatea este aceea de a-ți scrie gândurile pe hârtie. Acordă-ți câteva momente pentru a te întreba: „*Care este cu exactitate problema?*” Apoi scrie răspunsul într-o formă care descrie la fel de precis chestiunea respectivă.

Te poți întreba apoi: „*Ce altceva constituie o problemă?*” Trebuie să fii atent la orice problemă pentru care există o singură definiție. Cel mai rău lucru pe care l-ai putea face ar fi să rezolvi problema greșită. Cu cât poți să definești o problemă în mai multe modalități, cu atât poți să ajungi mai repede la o soluție.

Oricare ar fi dificultățile, obstacolele, provocările sau factorii care îți pun piedici sau te trag înapoi, trebuie să îi definești în scris. În medicină există o zicală: „*Diagnosticul potrivit reprezintă jumătate din vindecare.*”

Uneori, când vei începe să definești o problemă, vei descoperi că este vorba, de fapt, despre o „problemă ciorchine”. Aceasta înseamnă că există o problemă majoră însotită de câteva probleme mai mici. Cele mai multe probleme cu care te vei confrunta vor fi constituite din mai multe probleme mai mici. Adesea, într-o situație dificilă, există o singură problemă majoră care trebuie rezolvată înainte de a fi soluționate cele mai mici.

Cea mai bună abordare pentru acest tip de situație este să determini problema principală și apoi să-i definești separat părțile individuale. Identifică problema principală care trebuie rezolvată întâi și apoi le rezolvi și pe cele mai mici în ordine. Uneori, soluționarea unei părți a problemei conduce la rezolvarea întregii situații.

■ Obiectivele sunt doar probleme

Un obiectiv pe care încă nu l-ai îndeplinit este doar o problemă pe care încă nu ai rezolvat-o. De aceea, succesul a fost definit ca *abilitatea de a soluționa probleme*. Dacă nu câștigi suma de bani pe care îți-ai dori-o, aceasta este o problemă nerezolvată. Iar în cazul în care nu te bucuri de o stare de sănătate și de o formă fizică la care aspiri, acestea sunt doar probleme pe care trebuie să le soluționezi. Un obstacol între tine și obiectivul tău este doar o problemă care așteaptă o soluție. Orice limitare care te trage înapoi reprezintă doar o altă problemă care așteaptă să fie rezolvată de tine.

În fiecare caz, sarcina ta este să nu lași problema să te acapareze, ci să fii tu stăpân pe problemă.

■ Fișa postului tău

Dacă te-aș întreba cum îți câștigi existența, mi-ai preciza denumirea poziției tale actuale sau fișa postului tău. Dar oricare ar fi titlul tău, adevărata ta slujbă este să rezolvi probleme. Tu faci acest lucru întreaga zi. Această abilitate este cea care te face valoros. Tu ești de profesie o persoană care rezolvă probleme. Succesul tău în carieră este determinat de cât de eficient soluționezi problemele și atingi obiectivele postului tău.

Să nu te plângi niciodată despre problemele tale la locul tău de muncă. Ar trebui să fii recunosător pentru faptul că există. Dacă nu ai avea probleme la serviciu, nu ai avea niciun loc de muncă. Atunci când oamenii nu sunt capabili să rezolve problemele care apar în munca lor, ei sunt înlocuiți rapid de alții care pot. Iar dacă devii o persoană care rezolvă excelent problemele, ești promovat pentru a soluționa altele și mai mari, și mai importante.

De acum înainte, consideră-te o persoană care rezolvă probleme. Singura întrebare este: *cât de bun ești în ceea ce faci?* Obiectivul tău este să devii excelent în soluționarea oricărei probleme cu care te-ai putea confrunta.

■ Pune întrebări specifice

Cea de-a treia modalitate de a-ți activa creativitatea este aceea de a pune întrebări specifice. Întrebările bine formulate, provocatoare îți activează mintea și îți stimulează gândirea. Cei mai buni consultanti se descriu adesea ca „insultanți”. Ei nu oferă răspunsuri. În schimb, își forțează clienții să își pună întrebări dificile și să răspundă la acestea.

Pentru a-ți stimula creativitatea, și tu trebuie să îți pui niște întrebări dificile și apoi să îți pui la îndoială răspunsurile.

Îți aduci aminte de gândirea de la zero? Întreabă-te tot timpul: „Dacă nu aş face ceea ce fac în prezent, aş începe astăzi de la zero șiind ce cunosc la ora actuală?” Vei fi uimit de cât de creativ vei deveni atunci când vei începe să-ți analizezi fiecare aspect al vieții, de parcă ai putea alege să o iezi de la capăt, dacă ai vrea, pe baza cunoștințelor și experiențelor tale actuale.

Adesea, răspunsul la cea mai mare dilemă a ta este să îñtrerupi, pur și simplu, o activitate. Dacă nu merge bine, uneori cel mai înțelept lucru pe care îl poți face este să abandonezi un mod de a acționa. Întreabă-te întotdeauna: „Care este cea mai simplă și mai directă soluție pentru această problemă?”

■ Claritatea este totul

Mai există și alte întrebări pe care îți le poți pune pentru a-ți stimula creativitatea – de exemplu: „Ce încerc să fac?” Răspunde foarte exact la această întrebare.

De fiecare dată când ești frustrat sau întâlnești greutăți în îndeplinirea unui obiectiv sau în obținerea unui rezultat, întreabă-te: „*Cum încerc să fac acest lucru?*” și „*Există o modalitate mai bună?*” Nu te îndrăgosti de metodele tale actuale.

Care sunt *presupunerile* tale? Care sunt supozиїile tale evidente și care, cele inconştiente? Ce anume crezi tu că este adevărat, iar dacă aceste lucruri nu ar fi reale, modul tău de a gândi s-ar schimba cu totul? Alex McKenzie a scris: „*Presupunerile greșite reprezintă baza oricărui eșec.*”

■ Problema reală

Lucrez adesea cu agenții unor companii, care încearcă să promoveze un nou produs sau serviciu și întâmpină greutăți pe piață. Atunci când căutăm motivele problemelor lor în afaceri, ei îmi arată, de obicei, o listă lungă de dificultăți legate de publicitate, promovare, oameni, vânzări, distribuție, livrări și servicii. Totuși, cauza principală este mereu aceea că *vânzările lor nu sunt suficient de mari*.

Le pun trei întrebări. Acestea sunt întrebări la care poti recurge atunci când evaluezi orice produs sau serviciu potențial pentru orice piață.

Prima întrebare este: „*Există o piață?*” Există oameni care pot și vor cumpăra acest produs sau serviciu aflat în competiție cu alte produse sau servicii oferite în prezent? Mulți oameni încep să dezvolte afaceri fără a-și da seama cât de greu este să atragi un client de la un alt furnizor dacă acest client este mulțumit în prezent de celălalt vânzător.

Dacă răspunsul conducerii companiei este: „Da, există cu siguranță o piață pentru ceea ce vindem. Există oameni care doresc acest produs/serviciu și sunt dispuși să îl cumpere de la noi”, următoarea mea întrebare sună astfel: „*Este piața suficient de mare?*” De multe ori, un produs sau serviciu se dovedește bun, valoros și de calitate, dar nu există o piață suficient de mare pentru a justifica investiția

de timp și energie necesare pentru a-l promova. Există modalități mai bune și mai profitabile de a folosi acei bani.

■ De ce eșuează companiile

Mulți oameni ajung la faliment, în special în afacerile dezvoltate de ei însăși, deoarece piața nu este, pur și simplu, suficient de mare pentru ca ei să vândă destul, astfel încât să-și justifice eforturile și cheltuielile legate de producția produsului sau serviciului, în primul rând. Fiecare investiție trebuie comparată cu alte investiții posibile care sunt disponibile în același timp. Pot exista variante mai bune pentru a-ți valorifica timpul și banii.

Acest principiu se aplică și personalității tale. Scopul tău este să te investești în aşa fel, încât să obții cel mai mare profit pe energie. Există mii de modalități diferite în care îți poți petrece timpul și viața. Tu însuți ești cea mai valoroasă resursă și trebuie să o investești mereu acolo unde poți obține cel mai bun rezultat.

Cea de-a treia întrebare pe care le-o pun clienților mei e următoarea: „*Dacă există o piață suficient de mare, e destul de concentrată pentru a-ți putea promova și vinde produsele într-o modalitate eficientă din punct de vedere al costurilor?*”

Această întrebare finală este cea care îngroapă, de obicei, ideea unui produs nou. Da, există o piață și da, piața este suficient de mare, dar piața acoperă o zonă geografică atât de întinsă, încât se dovedește imposibil să vinzi în mod eficient.

■ Gândește-te la limitări

O bună modalitate de a găsi soluții creative pentru problemele tale este să aplici „teoria limitărilor”. Aceasta stipulează că, în orice proces sau serie de activități, există un factor care limitează. Apar blocaje care determină viteza

cu care ajungi din locul la care te afli la cel în care dorești să fii. Simplul fapt că identifici limitările critice din mediul tău îți oferă adesea idei care te ajută să le îndepărtezi.

De exemplu, să spunem că scopul tău este să îți dublez venitul de-a lungul următorilor trei până la cinci ani. Începi să identifici limitările pentru atingerea acestui obiectiv întrebându-te: „De ce nu este venitul meu deja dublu?”

Fii cinstit. Pune-ți întrebări dure: De ce nu câștigi *deja* de două ori mai mult față de cât câștigi astăzi? Ce te reține? Dintre toate lucrurile care te trag înapoi, care este factorul principal care te limitează și determină cât de repede îți vei atinge obiectivul?

■ Aplică regula 80/20

Regula 80/20 pare să se aplique și limitărilor, dar într-un mod anume. În context, această regulă stipulează că 80% dintre limitările care te rețin din a-ți atinge obiectivul se află în *interiorul* tău. Se găsesc mai degrabă în tine și nu în mediul tău.

Numai 20% dintre factorii care te trag înapoi se află în lumea *exterioră*. Această descoperire reprezintă un soc pentru cei mai mulți oameni. Marea majoritate a oamenilor crede că problemele lor majore sunt create sau cauzate de situațiile și de oamenii din jurul lor. De obicei, acest lucru nu este adevărat. Cele mai multe dintre motivele pentru care nu avanzezi au legătură cu lipsa ta de abilități, resurse sau calități personale.

■ Dublează-ți venitul

Să presupunem că lucrezi în vânzări. Dorești să-ți dublez venitul în următorii trei-cinci ani sau chiar mai curând. Prima limitare importantă pe care o vei identifica este cantitatea de produse sau servicii pe care trebuie să o

vinzi. Dacă poți rezolva această problemă, îți vei îndeplini obiectivul.

Odată ce ai identificat această limitare principală, te întrebi apoi: „Care este limitarea din spatele acesteia?” Răspunsul ar putea fi numărul de clienți potențiali pe care ar trebui să îi găsești. Dacă ai putea vorbi cu suficienți clienți potențiali, probabil că îți-ai putea dubla vânzările și venitul.

Apoi te uiți dincolo de această limitare și te întrebi ce anume cauzează restricția în speță. Aceasta din urmă poate fi abilitatea ta de a căuta ceva ce se află în interiorul tău și nu pe piață.

■ Uită-te în jurul tău

O bună modalitate de a determina dacă limitarea e internă sau externă este să te uiți în jurul tău și să vezi dacă altcineva își îndeplinește aceleași obiective pe care și tu vrei să le finalizezi. Câștigă deja cineva de două ori mai mult decât tine din vânzarea aceluiași produs sau serviciu pe aceeași piață? Dacă altcineva face deja acest lucru, atunci limitarea este *internă*, nu externă. Reprezintă ceva dinăuntrul tău. Este vorba de lipsa unei anumite abilități sau calități pe care trebuie să o depășești.

Se spune că: „*Atunci când luptă unei persoane începe cu ea însăși, ea are într-adevăr valoare.*” O persoană superioară își pune mereu această întrebare: „*Ce anume din mine mă trage înapoi?*” Oamenii superiori se uită întâi la ei. Este foarte probabil să existe ceva în lumea ta exterioară care acționează ca o frână asupra potentialului tău, dar trebuie să începi să cauți înăuntru. Există multe sanse să găsești acolo cauza.

■ Folosește-ți resursele

Atunci când îți vei folosi aceste resurse în mod regulat, îți vei stimula abilitatea creativă și îți vei aprinde luminile

mentale, asemenea efectului unui far într-o cameră întunecată.

Odată ce îți stabilești obiective clare și ai o dorință arzătoare de a le atinge, îți activezi mintea creativă. Dacă îți combini țelurile cu problemele presante, definite clar, gene-rezi mai multe idei. Iar în cazul în care îți pui tot timpul întrebări canalizate ce îți stimulează gândirea, ajungi să vezi posibilități mai multe și mai bune în fiecare situație. Și când îți identifici limitările principale în atingerea oricărui obiectiv sau în soluționarea oricărei probleme, începi să acționezi ca un geniu. Te plasezi pe drumul către succes și realizări de excepție.

■ Folosește-ți toată inteligența

Conform cercetărilor lui Howard Garner, de la Universitatea Harvard, și ale lui Charles Handy din Anglia, posezi cel puțin 10 tipuri diferite de inteligență. De-a lungul anilor de școală, ai fost testat numai pe baza inteligențelor tale verbale și matematice. Dar studiile din ultimii ani indică faptul că ai mai multe tipuri de inteligență și că poți fi un geniu în oricare dintre acestea; atunci când sunt combinate, îți permit să realizezi lucruri extraordinare. Primul tău scop este să-ți identifici inteligențele sau inteligența *predominantă*; apoi folosește mai mult din acea inteligență în orice încerci să realizezi.

■ Inteligența verbală

Prima ta inteligență este cea *verbală*. Aceasta reprezintă abilitatea ta de a vorbi, utilizarea limbajului. Capacitatea de a înțelege și de a folosi bine limbajul este asociată cu succesul în orice domeniu care implică și comunicare cu ceilalți. În fiecare societate, există o relație directă între nivelul de fluență în limba ta nativă și venitul tău. Chiar

poți să îți crești şansele și rata de promovare prin învățarea și folosirea mai multor cuvinte.

De fapt, fiecare cuvânt este un instrument pentru exprimarea unui gând. Cu cât știi și înțelegi mai multe cuvinte, cu atât poți forma idei și gânduri mai complexe. Cu cât vocabularul tău este mai bogat, cu atât vei fi mai respectat și mai ascultat de ceilalți. De aceea, abilitățile verbale sunt considerate o măsură de bază a inteligenței.

■ Inteligența matematică

A doua inteligență folosită pentru măsurarea IQ-ului (coeficientului de inteligență) este cea *matematică*. Aceasta constituie îndemânarea ta de a folosi numerele, de a aduna, a scădea, a împărți și a înmulții. În afaceri, aceasta este abilitatea ta de a citi informații financiare și de a dezvolta proiecții financiare. Cu cât știi mai multe despre prețuri, costuri, cheltuieli și rate financiare, cu atât vei luceafra decizii mai bune și vei deveni mai valoros.

Mulți oameni cred că nu au abilități legate de numere. De aceea, ei evită orice domeniu sau activitate în care este nevoie de fluență financiară pentru a avea succes. Acest lucru poate fi fatal dacă unul dintre obiectivele tale este să obții independență financiară. Din fericire, poți învăța să înțelegi calculele importante din afacerea ta cu puțin studiu și efort. Drept urmare, vei fi mult mai competent și mai capabil de a lua decizii bune pentru tot restul vieții tale în afaceri.

■ Inteligența fizică

Al treilea domeniu în care poți fi un geniu este inteligența *fizică*. Aceasta este tipul de inteligență de care se bucură atleții de performanță, cu abilități extraordinare de coordonare a mișcărilor și de folosire a corpurilor lor. O persoană poate pica testele verbale și de matematică de

la școală și poate fi, în același timp, un atlet de succes, chiar dacă acest lucru nu va apărea pe nicio fișă cu rezultatele sale.

Mulți oameni se vând ieftin prin faptul că au impresia că nu dau dovedă de însușiri deosebite la sport sau la alte activități fizice. Vestea bună este că, având parte de instruirea potrivită, poți practica bine nenumărate sporturi, precum înotul, patinajul sau schiul. Este vorba numai despre dorință din partea ta. Ai mult mai multă abilitate fizică decât ai folosit până în prezent.

■ Inteligența muzicală

Cea de-a patra formă de inteligență a ta poate fi *muzicală*. Se poate ca un Mozart sau un Beethoven să nu fi fost bun la sport sau la școală și totuși s-au dovedit capabili să compună unele dintre cele mai frumoase compozиții de muzică clasică din toate timpurile. Mulți dintre muzicienii de top și dintre cântăreții populari din zilele noastre au avut rezultate slabe la școală, dar au demonstrat că posedă o abilitate excepțională de a crea și de a exprima muzică. Ei au reușit astfel să ajungă la performanțe muzicale excepționale.

■ Inteligența vizualo-spațială

Cel de-al cincilea domeniu de potențial mental al tău îl reprezintă inteligența *vizualo-spațială*. Aceasta este abilitatea de a vedea și de a crea forme și modele. Un arhitect, un inginer, un pictor sau o persoană care și-a dezvoltat capacitatea de a vizualiza foarte clar posedă o asemenea inteligență.

Un arhitect, de exemplu, poate fi capabil să dezvolte, întâi în mintea sa și apoi pe hârtie, clădiri frumoase pe care apoi oamenii cu inteligență matematică vor fi în stare să le transforme în proiecte și dimensiuni exacte pentru construcție.

Este exact inteligența pe care o folosești pentru vizualizarea obiectivelor tale cu ochii mintii înainte ca țelurile respective să ia naștere în realitate. Aceasta este o inteligență și o abilitate pe care le poti dezvolta prin practică.

■ Inteligența interpersonală

A șasea formă de inteligență este *interpersonală* și e cea mai bină plătită formă de inteligență în Statele Unite. Reprezintă abilitatea de a comunica, a negocia, a influența și a convinge alți oameni. Este caracterizată de un nivel înalt de sensibilitate la gândurile, sentimentele, motivațiile și dorințele celorlalți. O persoană cu o inteligență interpersonală ridicată are îndemânarea de a interacționa eficient cu oamenii pentru a rezolva eficient lucrurile.

Managerii de succes, conducătorii de echipă și chiar ofițerii din armată au, de obicei, o inteligență interpersonală foarte dezvoltată. Drept urmare, oamenii vor să lucreze și să coopereze cu ei pentru a îndeplini obiectivele grupului.

Oamenii de vânzări plătiți cel mai bine sunt aceia care se dovedesc foarte buni în a-i convinge pe alții să le cumpere produsele sau serviciile. Cei mai eficienți oameni de afaceri, consultanți și profesioniști dau dovadă de acest tip de inteligență în mod constant. Este cu adevărat principala abilitate a unui politician de succes. Si acest domeniu poate reprezenta sfera ta de excelență.

■ Inteligența intrapersonală

Cea de-a șaptea formă de inteligență este cea *intrapersonală*. Aceasta constituie abilitatea de a fi conștient de tine însuți – cine ești și cine nu ești. Având această inteligență, știi exact ce vrei și ce nu vrei. Ești capabil să îți stabilești obiective și să întocmești planuri pentru

îndeplinirea lor. Oamenii caracterizați printr-un nivel înalt de inteligență intrapersonală fac introspecții. Ei reflectează asupra modului în care gândesc și simt. Ca urmare a faptului că se înțeleg mai bine pe ei însiși, sunt mai eficienți în relațiile cu ceilalți.

Cu cât este mai ridicat nivelul tău de conștiință de sine, câștigat prin reflecții și introspecții, cu atât este mai mare nivelul tău de *auto-înțelegere*. Cu cât te vei înțelege mai bine și vei ști de ce gândești și simți în modul în care o faci, cu atât va fi mai ridicat nivelul tău de *auto-acceptare*. Cu cât te accepți mai mult ca o persoană valoroasă, cu atât te placi și te respecti mai mult. Și cu cât te placi mai mult, cu atât îți placi mai mult pe ceilalți iar ei pe tine. Inteligența intrapersonală este foarte importantă pentru o viață fericită și plină de succes și o poți dezvolta prin practică.

■ Inteligența antreprenorială

A opta formă de inteligență este cea *antreprenorială*. Aceasta constituie abilitatea de a observa oportunitățile existente pe piață și de a aduce apoi laolaltă resurse variate pentru a produce produse și servicii care pot fi vândute cu un profit. Inteligența antreprenorială reprezintă unul dintre cele mai bine plătite tipuri de inteligență din societatea noastră de astăzi și, de asemenea, fundația tuturor afacerilor de succes, care se dezvoltă rapid.

Cei mai mulți dintre cei care au ajuns milionari și miliardari prin forțe proprii au început fără nimic și și-au creat averile prin folosirea inteligenței antreprenoriale aplicată la oportunitățile existente ale pieței. Bill Gates a renunțat la studiile la Harvard cu scopul de a fonda Microsoft, având ideea dezvoltării de software pentru piața de calculatoare personale, în curs de formare. Michael Dell a început să asambleze calculatoare personale în

camera sa de la colegiu. Ei au avut niveluri ridicate de inteligență antreprenorială. Și tu ai, probabil.

■ Inteligență intuitivă

Cea de-a nouă formă de inteligență este cea *intuitivă*. Aceasta reprezintă abilitatea de a simți dacă o situație e justă sau nu, de a analiza oamenii repede și corect și de a veni cu idei fără vreo legătură cu logica sau pregătirea ta.

Mulți oameni îi evaluatează foarte bine pe ceilalți. Ei par a ști nenumărate lucruri despre o persoană la numai câteva secunde după ce au întâlnit-o sau doar la auzul vocii acesteia.

Intuiția femeilor este mai respectată decât cea a bărbaților. Dar când bărbații și femeile sunt testați în ceea ce privește intuiția, ei au rezultate similare. Atunci, de ce respectăm atât de mult intuiția femeilor? Deoarece femeile însăși ascultă și au încredere mai mult în intuiția lor decât bărbații.

Din fericire, inteligența ta intuitivă este înnăscută și poate fi îmbunătățită prin practică. Cu cât îți ascuți și ai încredere mai multă în intuiția ta, vei primi răspunsuri mai multe și mai bune de la această formă aparte de gândire. Autoarea Jane Ponder a spus că „*bărbații și femeile încep să devină măreți atunci când încep să își asculte vocile interioare.*”

■ Inteligență abstractă

A zecea formă de inteligență este cea *abstractă* sau conceptuală. Aceasta reprezintă genul de inteligență pe care l-a avut Einstein atunci când s-a imaginat mergând pe o rază de lumină și a putut astfel formula teoria relativității, ce a revoluționat complet domeniul fizicii.

Omul de știință F.A. Kekule a văzut un șarpe uriaș încolăcindu-se și mușcându-și propria coadă. Acesta a fost pentru el un indiciu în elaborarea structurii în formă de inel a moleculei de benzen, o descoperire importantă a secolului nostru.

Adesea în viață îți va veni brusc în minte o idee sau o imagine care combină și sintetizează câțiva factori. Rezultatul îl poate constitui o nouă idee de afaceri, aşa cum a avut Ray Kroc atunci când a observat metodele de producție în masă pentru pregătirea hamburgerilor și a cartofilor prăjiți, dezvoltate de frații McDonald din San Bernardino. Cu această idee, el a pus bazele Corporației McDonald, care are 30 000 de restaurante.

■ Inteligențele tale te fac unic

Inteligențele tale combinate te fac un potențial geniu și, de asemenea, te diferențiază de oricine altcineva care a trăit vreodată. Gândește-te la tine astfel: imaginează-ți că aceste 10 tipuri de inteligență sunt precum cele 10 cifre de la 0 la 9. Dacă te vei gândi la orice oraș mare, vei descoperi că există sute de mii de oameni cu numere de telefon diferite, deși fiecare este format dintr-un prefix local și alte șapte cifre.

În cazul în care îți vei da un scor de la 0 la 9 pentru fiecare dintre aceste 10 inteligențe, vei obține un număr de 10 cifre care îți descrie combinația personală de inteligențe. Această combinație unică formează un fel de număr de telefon intelectual *personal*. Numărul tău mental personal te diferențiază față de orice altă persoană care a trăit vreodată. Asemenea ADN-ului, probabilitatea ca altcineva să posede aceeași formulă intelectuală ca tine este de unu la un miliard.

■ Flosirea minții tale incredibile

Dezvoltându-ți și exploatajându-ți combinația unică de inteligențe, poți avea rezultate remarcabile. Întâi, trebuie să îți evaluezi inteligențele și apoi să îți dai punctaje în fiecare dintre acestea.

Apoi, îți identifici domeniile de inteligență unde ești cel mai bine înzestrat, cele pe care le-ai folosit cu cel mai mare succes în trecut. La final, te uiți în jurul tău și te gândești ce fel de muncă ai putea desfășura și care îți-ar permite să-ți folosești combinația ta specială de inteligențe la cel mai ridicat nivel.

Mai presus de toate, trebuie să dezvolți un respect profund față de tine însuți și de puterea potențială a creierului tău. Psihologul Abraham Maslow a estimat că mai puțin de 2% dintre adulți făceau tot ce era posibil pentru ei pe baza talentelor lor speciale. De aceea, trebuie să dezvolți un nivel mai ridicat de încredere în abilitatea ta de a-ți folosi puterile mentale pentru a depăși orice obstacol și a-ți atinge orice obiectiv pe care îți-l poți stabili.

■ Trei modalități de învățare

Există trei modalități de învățare: auditivă, vizuală și kinestezică. Poți învăța *ascultând*, *văzând* sau *simțind și mișcându-te*. Fiecare persoană își folosește toate cele trei mijloace pentru a învăța, dar fiecare are un stil *preferat* de a învăța.

► Învățarea vizuală

Persoanelor vizuale le place să vadă lucrurile foarte clar în fața lor. Ele procesează informațiile cu ajutorul ochilor. Posedă un simț vizual foarte ascuțit și le place să își întâlnească personal prietenii și partenerii de afaceri.

Dacă le vei oferi informații verbale despre rezultate de afaceri, te vor întreba: „Ai acest lucru în scris?”

Ele citesc cu pasiune. Când dai citate dintr-o carte sau dintr-o revistă, vor vrea un exemplar din aceasta pentru a citi personal. Le place să facă fotografii și să vadă lucruri mai degrabă decât să le menționeze în discuțiile lor. Persoanele vizuale reprezintă aproximativ 50% din populație.

► Învățarea auditivă

Celor care învață auditiv le place să îi asculte pe ceilalți, să asculte programe și cărți audio, muzică, prezentări, discursuri și seminarii. Participă activ la conversații și preferă să le fie explicate noile idei și concepte. Dacă le vei înmâna un raport scris, îl vor examina sumar și te vor întreba: „Ce spune?”

Persoanele auditive afirmă lucruri precum: „Îmi sună bine acest lucru” și „Aud ce spui” sau „Nu sună bine.”

De asemenea, ele sunt sensibile la muzică și le plac echipamentele stereo de calitate bună, concertele, compact discurile și alte modalități de reproducere a sunetului. Aceste persoane reprezintă aproximativ 40% din populație.

► Învățarea prin acțiune

Cel de-al treilea stil preferat de învățare este kinestezic sau învățarea prin acțiune și prin atingere. *Kinestezicilor* le este greu să stea într-un loc. Ei vor să fie activi, să încerce diverse lucruri, adesea ignorând instrucțiunile scrise (instrument vizual) sau cele verbale (instrument audio).

Vei găsi kinestezici în orice domeniu care presupune dexteritate manuală, precum dulgherie, construcții, mecanică și chiar conducerea camioanelor sau a mașinilor. Și atleții sunt kinestezici.

■ Ești cu adevărat unic

Care este modalitatea ta preferată de învățare și de gestionare a lucrurilor? Vei fi fericit și împlinit numai când ceea ce vei face în exterior va fi în armonie cu persoana unică și specială care ești înăuntru.

Atunci când îți vei reuni inteligențele dominante cu metoda preferată de învățare, îți vei putea crea o combinație de inteligențe și abilități care îți vor permite să reușești lucruri extraordinare în viață.

■ Dărâmă-ți stăvilarele minții

Există două metode cu impact puternic pe care le poți folosi pentru a-ți debloca puterea creierului și a genera mai multe idei în scopul atingerii obiectivului tău. Aceste tehnici se numesc „mindstorming” și „brainstorming”. Prima te va face bogat pe plan personal, iar cea de-a doua te va ajuta să ai succes prin faptul că îți permite să exploatezi puterea creierului celorlalți. Metodele în cauză sunt răspunzătoare pentru crearea multor milionari. Le poți folosi aproape oricând și oriunde.

■ Mindstorming pentru idei

Procesul de „mindstorming” se numește adesea „metoda celor 20 de idei”. Este atât de puternică în generarea ideilor, încât atunci când vei începe să o folosești, viața ta întreagă se va schimba. Am predat-o în fața a zeci de mii de oameni din toată lumea. Toți cei care o utilizează observă îmbunătățiri profunde imediate în fiecare parte a vieții lor în care o aplică.

Metoda este simplă și probabil de aceea atât de puternică. Nu ai nevoie decât de o foaie albă de hârtie. În partea

de sus a paginii, scrie-ți problema actuală sau obiectivul sub forma unei întrebări.

Să spunem că scopul tău este să îți dublezi venitul în următorii doi ani. Formulează întrebarea legată de acest țel cât mai concret posibil. Cu cât întrebarea este mai specifică, cu atât mintea ta se va putea concentra mai bine asupra sa și cu atât va fi mai bună calitatea răspunsurilor pe care le vei genera folosind acest exercițiu.

Așadar, în loc să scrii: „Cum pot câștiga mai mulți bani?”, ai putea scrie: „Ce pot face pentru a-mi dubla venitul în următoarele 24 de luni?” Adu-ți aminte, scriii această întrebare la începutul paginii.

■ Generează 20 de răspunsuri

Apoi vei încerca să generezi cel puțin 20 de răspunsuri diferite la această întrebare. Forțează-te să scrii 20 de lucruri distințe pe care le-ai putea face și care te-ar ajuta să-ți dublezi venitul. Poți scrie mai mult de 20 de răspunsuri, dar minimul e 20.

Primele tale răspunsuri vor fi, probabil, simple și evidente. Ai putea scrie: „Să muncesc mai susținut”, „Să muncesc mai mult timp”, „Să-mi îmbunătățesc educația”, „Să-mi perfecționez abilitățile în anumite domenii” și așa mai departe. Vor fi ușoare. Următoarele 5 până la 10 răspunsuri vor fi mai dificile. Ultimele 10 răspunsuri se vor dovedi însă extrem de grele, asemenea încercării de a scoate apă dintr-o piatră.

Dar pentru a obține cât mai mult din acest exercițiu, trebuie să te forțezi să continui să scrii până când vei răspunde la această întrebare în 20 de moduri diferite. Te poți juca totuși cu aceste răspunsuri cum dorești. De exemplu, poți scrie exact opusul unuia dintre răspunsurile tale anterioare. De asemenea, poți da și răspunsuri ridicolе.

■ Gândește-te la lucruri neconvenționale

De exemplu, ai putea scrie: „Să muncesc mai mult la locul meu de muncă actual.” Următorul tău răspuns ar putea fi contrar celui dintâi: „Să muncesc mai puțin la locul meu de muncă actual.” Sau „Să muncesc mai mult la un alt loc de muncă.” Sau poate să fie crearea propriului loc de muncă. Sau să obții un al doilea loc de muncă care să îți aducă un venit în plus ori să lucrezi cu jumătate de normă într-un alt domeniu.

Dacă venitul tău este influențat de vânzări, iar succesul tău în vânzări depinde de căutarea clientilor potențiali, răspunsul l-ar putea constitui *dUBLAREA* numărului de clienți potențiali pe care îi întâlnești în fiecare săptămână. Sau ar putea să fie vizitarea clientilor cu un mai mare potențial în sensul că ar avea abilitatea să cumpere de două ori mai mult produsul tău. Ori ar putea fi să vinzi un produs diferit din care să obții un comision mai mare pe vânzare.

În orice caz, răspunsurile potențiale sunt limitate doar de imaginația ta, iar capacitatea ta de a genera idei care să te ajute este infinită.

■ Importanța acțiunii

Odată ce ai dat cel puțin 20 de răspunsuri la întrebarea ta, examinează-le din nou și alege cel puțin un răspuns în legătură cu care vei acționa imediat. Acest pas este foarte important! Faptul că acționezi într-un fel, oricare ar fi, este cel care va contribui la menținerea unui flux de idei în mintea ta. În timp ce acționezi pentru una dintre idei, îți va veni o nouă idee pentru o altă acțiune.

Acesta este un exercițiu pe care îl poți folosi pentru a dubla și a tripla impactul metodei cu 20 de idei. Odată ce ai generat cel puțin 20 de idei și ai selectat ideea pe care o vei implementa imediat, vei putea utiliza metoda cu 20 de

idei în legătură cu *acea* nouă idee, generând alte 20 de modalități diferite pentru a întrebuița acea idee.

■ Primul lucru de dimineată

Dacă vei genera 20 de modalități de a-ți atinge obiectivul major chiar de dimineată înainte de a începe programul, vei descoperi că vei fi creativ toată ziua. Mintea ta va fi mai ascuțită și mai vigilentă. Vei găsi soluții la probleme și obstacole imediat ce apar. Vei activa Legea Atracției și vei începe să atragi în viața ta oameni și resurse care te pot ajuta să îți atinge obiectivul.

Dacă vei practica acest exercițiu timp de cinci zile, vei genera 100 de idei noi care te vor ajuta să îți atinge telurile în săptămâna următoare. În cazul în care vei selecta o idee pe zi, vei iniția cinci idei pe săptămână. Așadar, vor fi mai multe idei decât generează o persoană obișnuită într-o lună sau chiar într-un an.

Dacă vei genera 20 de idei pe zi, 5 zile pe săptămână, 50 de săptămâni pe an, vei obține un uluitor număr de 5 000 de idei noi pentru a-ți îmbunătăți viața și munca în fiecare an. Iar în cazul în care vei implementa o singură idee nouă în fiecare zi, 5 zile pe săptămână, 50 de săptămâni pe an, vei folosi 250 de idei pe an care te vor ajuta să îți soluționezi problemele și să îți atinge obiectivele.

O persoană obișnuită trăiește cu foarte puțină creativitate. De obicei, este victimă *psihosclerozei* sau a *homeostazei*, mulțumită să continue să facă în viitor aceleași lucruri pe care le-a realizat în trecut, indiferent dacă acestea dau roade sau nu. Atunci când vei practica mindstorming-ul în mod regulat, vei genera curând atât de multe idei bune, că nu vei avea suficiente ore pe zi pentru a le realiza.

Mult mai mulți oameni au devenit bogați folosind această metodă cu 20 de idei decât utilizând orice altă tehnică de gândire creativă descoperită vreodată. Singurul

lucru care este necesar pentru ca această metodă să funcționeze constă în a o practica în mod regulat în viața ta. Îți trebuie doar disponibilitatea de a întrebuința mindstorming-ul în mod obișnuit și apoi de a folosi ideile pe care le generezi până când acest proces va deveni o parte normală a vieții tale.

■ Brainstorming-ul cu ceilalți

Mindstorming-ul este un exercițiu pe care îl poți practica singur. Brainstorming-ul reprezintă ceva ce faci cu ceilalți, mai exact o formă de mindstorming realizat în grup, dar cu reguli ușor diferite.

Brainstorming-ul a fost inițial dezvoltat de directorul de publicitate Alex Osborn și descris pentru prima dată în cartea sa din 1946, *Applied Imagination (Imaginație Aplicată)*. De atunci, a fost utilizat în întreaga lume în toate tipurile de organizații și de situații, cu scopul de a genera idei pentru o varietate de motive. Este un proces foarte simplu de învățat și de folosit.

► Șase pași către brainstorming:

Pasul întâi: Formează grupul. Numărul ideal de persoane într-o sesiune de brainstorming este între patru și șapte. Sub patru, nu există suficiente minti pentru a genera o varietate destul de mare de soluții la problemă. Cu mai mult de șapte persoane, grupul devine prea numeros pentru ca participanții să aibă suficiente ocazii de a contribui.

Pasul doi: Nu permite critica sau ridiculizarea. Partea esențială a brainstorming-ului este că în cadrul său nu sunt evaluate ideile. Întregul proces se concentrează asupra

generării unei *cantități* cât mai mari de idei posibile într-o perioadă de timp scurtă.

Nimic nu distrugе mai repede o sesiune de brainstorming decât tendința oamenilor de a critica ideile generate. Imediat ce ideile uneia dintre persoane sunt criticatе, sesiunea de brainstorming se oprește. Nimeni nu vrea să fie criticat, umilit sau ridiculizat în fațа celor-lalți. De aceea, trebuie să te concentrezi asupra cantității de idei și să lași evaluarea lor pentru altă dată sau altor oameni.

Pasul trei: Stabilește un interval de timp anume. Perioada ideală a sesiunilor de brainstorming este cuprinsă între 15 și 45 de minute. Una dintre atribuțiile directorilor și ale conducerilor de echipă constă în consultarea cu personalul lor în cadrul unor sesiuni de brainstorming. Adu-i pe toți laolaltă și anunță-i că veți căuta soluții pentru un anumit obiectiv sau situație timp de 15 minute și că apoi toată lumea se va întoarce la ce are de făcut. Vei fi uimit de rezultate.

Pasul patru: Alege un conducător pentru grup. Scopul acestui lider constă în a-i încuraja pe toți să contribuie cât mai mult posibil. Una dintre cele mai bune modalități de a conduce o sesiune de brainstorming este să mergi în jurul mesei și să îi susții pe oameni să contribuie cu o idee – asemenea jocului de cărti, în care insuflă curaj fiecărei persoane să parieze sau să spună „pas”. Odată ce ai mers în jurul mesei de câteva ori, oamenii vor începe să genereze idei cu o frecvență sporită.

Pasul cinci: Selectează pe cineva pentru a ține evidența ideilor. O funcție importantă într-o sesiune de brainstorming este aceea a *persoanei care ține evidența*. Aceasta scrie ideile pe măsură ce sunt generate.

Pasul șase: Fii punctual. Începe și încheie sesiunea de brainstorming exact la timp, indiferent cât de bine se desfășoară. La sfârșit, aduni toate ideile pentru a fi evaluate ulterior.

■ Ideile pe fișe

Un alt tip de sesiune de brainstorming implică mai mulți oameni, în care împărțim grupul și distribuim fișe fiecărui subgrup. Fiecare grup mai mic sau subgrup are sarcina de a răspunde la întrebarea sau problema respectivă. După aceea, fișele cu idei sunt adunate. Apoi sunt amestecate și redistribuite grupurilor la întâmplare.

În cea de-a doua etapă a exercițiului, fiecare subgrup este rugat să evalueze ideile de pe fișele pe care le-au primit în funcție de valoarea lor, înainte de a fi prezentat rezultatul în fața întregului grup.

Într-o sesiune cu 20 sau 30 de persoane, două sau trei sute de idei vor fi generate în 30 de minute. Odată ce aceste idei sunt adunate, distribuite, evaluate și prezentate întregului grup, rezultatele sunt absolut uluitoare! Am lucrat cu companii care au găsit atât de multe soluții la probleme pe care nu știuseră cum să le soluționeze, încât nu aveau suficiente ore disponibile pe zi sau destui oameni pentru a acționa asupra unui număr mai mare de idei dintre cele primite.

■ Echipa de acasă

Dacă ai o relație bună cu o altă persoană, puteți forma o echipă continuă de brainstorming. Un soț și o soție sau oricare alți doi oameni împreună pot genera un flux continuu de idei, atâtă vreme cât nu încearcă să evalueze sau să critice ideile în același timp în care le generează.

■ Ideile te energizează

Există două părți în deblocarea propriului potențial mental și în exploatarea geniului care se află înăuntrul tău. Prima este să acceptă că ești extrem de intelligent în felul tău personal. Cea de-a doua constă în a folosi metodele și tehniciile descrise în acest capitol până când îți vor deveni o a doua natură. Asemenea unui mușchi care se dezvoltă când este antrenat, „mușchii” tăi mentali vor crește și vor deveni mai puternici de fiecare dată când vei practica unul dintre aceste exerciții.

Generarea ideilor te stimulează și te entuziasmează în procesul de atingere a obiectivelor tale. Cu cât vei genera mai multe idei, cu atât vei avea mai multă energie și mai mult entuziasm. Cu cât vei avea mai multă energie și mai mult entuziasm, cu atât vei deveni mai încrezător că îți poți îndeplini orice obiectiv pe care îți-l stabilești. Cu cât vei genera mai multe idei, cu atât îți vei schimba mai repede modul în care gândești despre ce este posibil pentru tine. Într-un final, vei atinge un punct în modul tău de a gândi în care vei fi *de neoprit*.

EXERCIȚII DE ACȚIUNE

1. Definește-ți cel mai important obiectiv sau problemă sub forma unei întrebări și scrie-o în partea de sus a paginii. Apoi, generează cel puțin 20 de răspunsuri la întrebarea ta.
2. Întocmește o listă cu cele mai presante probleme sau obstacole în îndeplinirea scopurilor tale. Care este cea mai simplă și mai directă soluție pentru fiecare dificultate în parte?
3. Gândește-te la cel mai important țel al tău și întreabă-te: „De ce nu mi l-am atins deja?”

4. Identifică factorii sau constrângerile care te limitează și care determină cât de repede îți mărești venitul. Ce ai putea face chiar acum pentru a înlătura aceste limitări?
5. Care sunt *inteligentele* la care pari să fii mai bun decât ceilalți? Cum îți-ai putea organiza viața și munca pentru a folosi cât mai multe dintre aceste inteligențe?
6. La ce ai fost bun în trecut? Ce activități îți induc cel mai mare sentiment de importanță?
7. Care părți ale muncii tale îți oferă cel mai mare profit pe energia investită? Cum îți-ai putea structura munca și viața pentru a folosi mai mult timp în aceste domenii?

10

Pune-ți mintea la contribuție

Fiecare problemă are ascunsă în sferă sa o oportunitate atât de mare, încât aceasta diminuează problema. Cele mai mari povești de succes au fost create de oameni care au recunoscut problema și au transformat-o într-o oportunitate.

JOSEPH SUGARMAN

Modul în care gândești despre tine și despre viața ta determină aproape tot ceea ce ți se întâmplă. Responsabilitatea ta principală este să preiei întregul control asupra gândirii tale și să îți menții cuvintele și gândurile focalizate exact asupra lucrurilor pe care le vrei cu adevărat. Simultan, trebuie să refuzi să te gândești la aceleia pe care nu le dorești. Această formulă simplă reprezintă cheia sănătății, a fericirii și a prosperității personale.

Capitolul de față se axează pe „a te gândi la posibilități”. O astfel de acțiune reprezintă procesul în care te uiți la tot ce se se întâmplă în jurul tău legat de posibilități și oportunități și nu la dificultăți și probleme. Scopul tău este să faci din acest lucru un mod obișnuit de a gândi, care constituie, precum toate deprinderile, un lucru ce poate fi învățat. Poți să îl dezvolti prin repetări constante. Într-un final, vei deveni o persoană pozitivă cu adevărat și constructivă în tot ceea ce înfăptuiști.

■ Atitudinea mentală pozitivă

O atitudine mentală pozitivă e asociată cu succesul în orice domeniu al vieții. Genul de oameni care ne place cel mai mult și cu care dorim să ne asociem este reprezentat de cei care sunt, în general, bine dispuși și optimiști în legătură cu munca și cu viețile lor personale. Nimeni nu vrea să își petreacă timpul cu o persoană negativă, pessimistă, care se vaită mereu.

Din nefericire, este ușor să ajungi să critici și să te plângi. Suntem bombardăți continuu cu informații negative prin radio, televizor, ziar și reviste, în interacțiunile noastre zilnice cu ceilalți. Probabil că nu este lesne să te ridici deasupra valului de negativitate care te copleșește, dar e esențial să faci astfel dacă dorești să îți menții moralul ridicat și mintea clară și pozitivă.

■ Răspunde constructiv la stres

O atitudine mentală pozitivă poate fi definită drept *un răspuns constructiv la stres*. Nu înseamnă că, indiferent ce s-ar întâmpla, ești fericit și bine dispus tot timpul. În schimb, să ai o atitudine mentală pozitivă presupune că vei reacționa la problemele inevitabile ale vieții tale zilnice într-un mod mai eficient decât o persoană obișnuită.

Stresul este inevitabil. Problemele nu se termină niciodată. Toată lumea are parte mereu de eșecuri și dezamăgiri. Singurul lucru asupra căruia ai control este modul în care răspunzi la aceste evenimente stresante. Dacă o vei face într-un mod pozitiv, constructiv, îți vei menține o atitudine pozitivă în general. Atunci când mintea ta va fi mai clară și mai calmă, vei fi mai creativ și mai atent. Vei reuși să vezi mai multe modalități de a-ți rezolva problemele și să continui să te îndrepți către îndeplinirea obiectivelor tale.

Dar în eventualitatea în care răspunzi la o problemă sau dificultate într-un mod negativ sau furios, stimulezi o serie de răspunsuri nervoase ce îți blochează cele mai creative părți ale creierului. În loc să ai un fel de a gândi „reacționează și răspunde”, dezvoltă o mentalitate „luptă-te sau pleacă”.

■ Cinci pași către puterea personală

Există un proces în cinci pași pe care îl poti folosi pentru a te menține pozitiv și a-ți îndeplini obiectivele mai repede. Reunește câteva dintre cele mai bune tehnici descoperite vreodată pentru schimbarea permanentă a modului de a gândi. Conține și ilustrează toate principiile de bază pe care trebuie să le cunoști pentru a deveni o „persoană care se gândește la posibilități”, eficientă și pozitivă în propria viață.

Cei cinci pași sunt: primul – să *idealizezi*; al doilea – să *verbalizezi*; al treilea – să *vizualizezi*; al patrulea – să *transpui în emoții* și al cincilea – să *realizezi*. Permite-mi să îți explic cum funcționează, fiecare pe rând și apoi împreună.

■ Imaginează-ți viitorul perfect

Poate că cel mai mare obstacol în calea creării unei vieți minunate îl reprezintă „credințele auto-limitative”. Toată lumea le are, iar unii oameni chiar au atât de multe, încât sunt aproape paralizați când trebuie să acționeze.

O credință auto-limitativă se referă la convingerea că ești limitat, într-un fel sau altul, în segmente ca timp, talent, inteligență, bani, abilități sau oportunități. Ca urmare a acestor convingeri, dintre care cele mai multe probabil că nu sunt adevărate, te abții de la a face pașii necesari pentru a-ți crea genul de viață pe care îl dorești.

Modalitatea prin care te poți elibera de aceste frâne negative asupra potențialului tău este să îți schimbi modul de a gândi despre cine ești și despre ce este posibil cu adevărat pentru tine. Renunță la orice gând de limitare și începi să idealizezi și să-ți imaginezi genul de viață pe care dorești să îl ai timp de o săptămână, o lună, un an și cinci ani de acum înainte, ca și cum orice ar fi posibil.

În procesul de *idealizare*, te gândești la fiecare aspect important al vieții tale și îți imaginezi cum ar arăta acesta dacă ar fi exact aşa cum ți-ai dori, în detaliu.

■ Arată-mi banii

Începe cu venitul tău. Cât de mult vrei să câștigi într-un an, doi, trei sau cinci ani de acum înainte? Uită-te în jurul tău și întreabă-te: „Cine altcineva câștigă suma pe care vreau să o obțin și ce fac ei diferit față de mine?” Dacă nu știi sau nu ești sigur, du-te și întreabă-i. Fă-ți temele.

Ce cunoștințe sau abilități ar trebui să ai pentru a fi capabil să câștigi acea sumă? Ce gen de muncă ai vrea sau ai putea să faci pentru a obține acel gen de venit? Ce poziție ai avea în compania ta? Cât de sus ar trebui să fii în branșă sau în profesia ta? Dacă lucrezi în vânzări, cât de mult ar trebui să vinzi și cui?

■ Proiectează-ți viața perfectă

Imaginează-ți stilul tău de viață perfectă. Dacă nu ai avea nicio limitare, cum ți-ar plăcea să trăiești în fiecare zi? În cazul în care ai fi independent din punct de vedere financiar, în ce fel de casă ți-ar plăcea să trăiești? Ce tip de mașină ți-ar plăcea să conduci? Ce fel de viață ți-ar plăcea să-i asigure familiei tale? În ce gen de activități ți-ar plăcea să te angrenezi de-a lungul săptămânii, a lunii și a anului?

De cât timp liber ți-ar plăcea să te bucuri în vacanțe și unde ți-ar plăcea să mergi? Ce ți-ar plăcea să faci? Ce gen de activități îți fac cea mai mare plăcere? Dacă ai fi forțat să îți iei o lună liberă de la serviciu și ai avea toți banii de care ai nevoie, cum ți-ai petrece acel timp?

■ Planificarea familială

Implică-ți familia în proiectarea vieții tale ideale. Include acest lucru drept un element constant în relația ta. Cu cât oamenii au mai multe șanse să discute un mod de a acționa, cu atât ei vor fi mai dedicați hotărârii finale.

În urmă cu ceva vreme, un prieten de-al meu s-a reunit cu soția și copiii săi pentru a discuta faptul că muncea prea mult și că nu își petrecea suficient timp cu ei. Și-au imaginat cum și-ar petrece timpul ca familie dacă nu ar avea limitări. Fiecare și-a exprimat ideile, inclusiv copiii mici.

Ca urmare a acestui exercițiu, cei doi soți au luat niște hotărâri legate și de timp, și de stilul lor de viață. Au hotărât, aşadar, să se mute în afara orașului, la țară, într-o casă mai spațioasă cu o curte mai mare. El și-a reorganizat săptămâna de lucru, astfel încât să lucreze în oraș patru zile pe săptămână, între 10 și 12 ore pe zi, și apoi doar trei sau patru ore în ziua în care muncea în biroul său de la țară. A ajuns să petreacă mult mai mult timp cu familia sa și să aibă mult mai multe satisfacții în viață. Cea mai bună consecință a fost că și rezultatele sale, și venitul său au crescut în urma acestui plan nou.

■ Transformă-ți idealul în realitate

Atunci când îți proiectezi stilul ideal de viață, poți să îl compari cu ceea ce faci astăzi și să observi diferențele. Apoi poți începe să te gândești la cum ți-ai putea aduce viața actuală sau reală mai aproape de *ideal*.

Iar atunci când îți idealizezi venitul și stilul de viață, îți dezvoltă o viziune pentru viața ta. Începi să practici o calitate de bază a unui lider personal. Să proiectezi în viitor și să faci planuri pentru a-ți transforma visurile tale într-o realitate actuală.

■ Sănătate și fitness

Ar trebui să îți idealizezi și sănătatea. Imaginează-ți că aceasta ar fi perfectă în fiecare aspect. Cum ai fi diferit față de astăzi? Cât ai vrea să cântărești exact și de ce tonus ai vrea să te bucuri? Cum se compară acest lucru cu ceea ce ești astăzi? Ce pași și ce schimbări va trebui să faci în obiceiurile tale de sănătate pentru a deveni persoana ideală care dorești să fii? Această descriere devine apoi viziunea ta ideală de viitor pentru tine însuți.

■ Persoana care devii

Crează-ți o imagine ideală despre tine referitoare la dezvoltarea personală și profesională. Ce fel de persoană dorești să fii în viitor? Ce cunoștințe și abilități suplimentare vrei să dobândești? În ce domenii dorești să devii excelent? Ce subiecte îți-ar plăcea să stăpânești foarte bine? Ce trebuie să înveți pentru a ajunge în top în domeniul tău de activitate? Care este planul tău de dezvoltare referitor la nivelul actual și cel la care vrei să ajungi?

■ Obiectul tău de activitate

Atunci când elaborezi o planificare strategică pentru tine însuți, începi întotdeauna cu *obiectul de activitate*. Aceasta este o definiție exactă a ceea ce vrei să fii și să realizezi la un anumit moment în viitor. Pentru a-ți dezvolta planul, proiectezi în viitor și îți imaginezi că ai avut

succes total în îndeplinirea obiectivelor tale într-un anumit domeniu. Apoi, îți descrii viața și activitățile în acest sector ca și cum ar fi deja adevărate astăzi.

De exemplu, obiectul tău personal de activitate ar putea fi ceva de genul: „*Sunt o persoană fericită, sănătoasă, pozitivă care își face munca excelent, este plătită extrem de bine, foarte respectată de clienții și de colegii săi și la fel de iubită de familia sa.*”

Acest gen de obiectiv îți poate servi drept plan organizațional pentru viața ta. Poți să îl folosești pentru a lăua hotărâri prin compararea a ceea ce urmează să faci în scopul de a vedea dacă este în concordanță cu misiunea ta. Dacă nu corespunde cu misiunea sau cu imaginea ta ideală despre cea mai bună persoană care ai putea fi, nu vei realiza acel lucru.

■ Un punct de referință pentru luarea deciziilor

De curând, am coordonat o sesiune de planificare strategică pentru o mare corporație. Directorii aveau mai mult de 250 de proiecte pe mesele lor. După ce am definit valorile, vizionul și misiunea ideală a companiei, ei au reușit să renunțe imediat la mai mult de 200 dintre aceste proiecte potențiale. Tuturor participanților la acea întâlnire le era clar că acele planuri nu corespundeau cu cine erau ei ca și companie și unde doreau să se găsească în viitor. Acest lucru poate funcționa și pentru tine.

Una dintre problemele tale de astăzi este că ești copleșit cu prea multe lucruri de făcut și prea puțin timp. Ai prea multe lucruri la care să te gândești. Sunt prea multe probleme, posibilități și oportunități. Atunci când vei idealiza și îți vei da seama exact cum îți-ai dori să fie viața ta perfectă la un moment dat în viitor, vei începe imediat să faci alegeri mai bune în activitățile tale zilnice. Vei

începe imediat să elimini activitățile care nu corespund cu locul în care dorești să ajungi.

■ O cheie a fericirii

O definiție clară a idealului tău, în orice domeniu important al vieții tale, este punctul de început pentru a lua decizii mai bune în prezent, care vor conduce la un succes mai mare și la fericire în viitor. Pe măsură ce te vei îndrepta către îndeplinirea unui ideal care merită, te vei simți mai fericit și mai încrezător. Cu cât vei progresă mai mult către un obiectiv clar sau un set de condiții ideale, cu atât vei avea mai multă energie și mai mult entuziasm.

■ Definiția inteligenței

În urmă cu câțiva ani, experti ai organizației Gallup au interviewat 1 500 de bărbați și femei de succes încercând să identifice caracteristici ale succesului. Dar când le-au cerut să definească „inteligența”, au primit un răspuns neașteptat.

Oamenii de top din sondaj au definit inteligența nu atât prin IQ (coeficientul de inteligență) sau prin notele bune obținute la școală, cât printr-un *mod de a acționa*. Comportamentul intelligent a fost descris prin faptul că făceau doar acele lucruri care îi aduceau mai aproape de obiectivele lor. Ei au definit inteligența ca fiind abilitatea de a elimina sistematic acele activități care le consumau timpul și nu îi ajutau să își atingă obiectivele sau, chiar mai rău, îi îndepărtau de telurile lor.

■ Fii intelligent

Oricând faci ceva ce te apropie de obiectivele și ideilelor tale, acționezi intelligent. Acest lucru este adevărat,

indiferent de educația sau de IQ-ul tău. Din acest motiv, există mulți oameni cu o inteligență medie sau care nu au avut rezultate bune la școală și care realizează mult mai multe decât cei cu diplome universitare. Acești oameni de succes își concentrează din ce în ce mai mult timp și energie asupra activităților destinate să le îndeplinească numai acele obiective importante pentru ei.

■ Transformă în cuvinte

Cea de-a doua parte a acestui proces în cinci trepte constă în *verbalizarea* clară a persoanei care dorești să devii, a lucrurilor pe care intenționezi să le faci și a obiectivelor pe care vrei să le îndeplinești. Verbalizezi cu afirmații pozitive. Deoarece îți poți reprograma complet subconștientul cu afirmații, prin folosirea lor repetată vei descoperi că potențialul tău este nelimitat.

Legea Activității Subconștiente stipulează că, indiferent ce îți repeți la nesfârșit în conștient, lucrurile pe care îți le spui vor fi acceptate, într-un final, de subconștientul tău. Odată ce subconștientul îți acceptă gândurile conștiente drept comenzi, acesta le trece mai departe către conștient, care va lucra apoi 24 de ore pe zi pentru a le transpune în realitate.

Cu ajutorul afirmațiilor pozitive, vei putea prelua întregul control asupra conținutului conștientului și subconștientului tău. Îți vei putea activa toate puterile mentale. Vei putea exploata o minte universală, care te va ajuta să te îndreptă mai rapid către țelurile tale vizând un venit mai mare, o sănătate sau relații mai bune și un mai mare succes în domeniul tău.

■ Cei trei P ai programării pozitive

O afirmație pozitivă este exprimată folosind cei „trei P”. Acest lucru înseamnă că, în vederea obținerii unei

eficiențe maxime, o afirmație ar trebui să fie *personală, pozitivă* și exprimată la *timpul prezent*.

Mintea ta subconștientă este asemenea unui calculator special. Poate fi accesat și activat doar verbal și prin comenzi prezentate într-un anumit limbaj. Acceptă doar comenzi pozitive care sunt exprimate într-un mod personal, la *timpul prezent*, de parcă obiectivul ar fi fost deja îndeplinit. Nu cunoaște timpurile trecut sau viitor.

Afirmația mea preferată este: „*Mă plac!*”, repetată de nenumărate ori cu o încredere totală. Atunci când repeți: „*Mă plac!*” de câteva ori pe zi, trimiti acest mesaj adânc în mintea ta subconștientă. Cu cât te vei plăcea mai mult, cu atât respectul tău față de tine însuși va fi mai ridicat. Cu cât respectul tău față de tine însuși va fi mai ridicat, cu atât vei avea rezultate mai bune în fiecare domeniu al vieții tale. Cu cât te vei plăcea mai mult, cu atât vei acționa mai bine și, cu cât vei acționa mai bine, cu atât te vei plăcea mai mult.

■ Devino propriul suporter entuziasăt

Pentru a-ți îmbunătăți rezultatele la serviciu sau în orice alt domeniu care necesită abilități, repetă-ți continuu cuvintele: „*Sunt cel mai bun, sunt cel mai bun, sunt cel mai bun!*” Vorbind cu tine de parcă ai fi deja persoana care dorești să devii la un moment dat în viitor, devii propriul suporter entuziasăt. Vei descoperi apoi că vei face lucrurile din ce în ce mai bine, indiferent ce vei încerca.

O altă afirmație expresivă pe care o poți repeta în fiecare dimineață înainte de a începe ziua este: „*Îmi iubesc munca!*” Uneori, atunci când te vei trezi dimineața, nu o să te simți deosebit de încântat de ziua care urmează. Dar poți prelua controlul asupra minții și a emoțiilor tale repetând: „*Îmi iubesc munca!*” până când acest lucru va deveni adevărat.

Chiar și mai bine, poți începe fiecare zi folosind cuvintele: „*Mă plac și îmi iubesc munca!*” Această afirmație,

repetată entuziasmat de câteva ori în fiecare dimineată, te va entuziasma mai mult înainte de a ajunge la serviciu.

■ Controlează-ți dialogul interior

Aproximativ 95% dintre emoțiile tale sunt determinate de modul în care vorbești cu tine însuși. Cartea doctorului Martin Seligman, *Learned Optimism (Optimismul Învățat)* arată că „stilul tău explicativ” reprezintă factorul critic în determinarea faptului că ești o persoană pozitivă sau negativă.

Stilul tău explicativ este definit ca fiind *modul în care îți explici lucrurile tie însuși*. Dacă îți explici sau îți interpretezi lucrurile într-un mod pozitiv, tu vei fi pozitiv. În cazul în care le explici sau le interpretezi într-un mod negativ, vei fi negativ. Concluzia lui Seligman a fost aceea că, atunci când lucrurile nu merg bine, oamenii optimiști își explică evenimentul sau experiența, de parcă ar fi o situație specifică, temporară și nu o condiție generală, pe termen lung.

Imaginează-ți că dai un telefon pentru a vinde ceva și că acel client nu este interesat de ceea ce îi propui. Nu a funcționat. A fost o pierdere de vreme. Dacă ești o persoană *pozitivă*, vei spune ceva de genul: „Ei bine, reprezintă doar un telefon de vânzări.” Aceasta este un lucru temporar. Vei adăuga: „Probabil că acel client a avut o zi grea.” Astfel, evenimentul va fi specific. Apoi îți vei zice: „Voi avea mai mult succes la următorul apel.” Ca atare, te concentrezi asupra viitorului. Atunci când respingi astfel eșecurile temporare, îți menții mintea pozitivă. Rămâi încrezător și optimist.

■ Nu iau lucrurile personal

În cazul în care oamenii *negativi* au parte de probleme, dificultăți sau eșecuri, le explică diferit față de cei optimiști și încrezători. Atunci când eșuează temporar, fapt

care este inevitabil, ei interpretează imediat acest lucru ca fiind o expresie a deficiențelor lor. Dacă apelul de vânzări nu a avut succes, ei își spun: „Probabil că sunt o persoană de vânzări îngrozitoare. Produsul nu este bun. Clienții nu sunt interesați de ce vreau să vând. Nu voi reuși niciodată în acest domeniu.”

Cu alte cuvinte, ei generalizează și exagerează un mic eșec dramatizându-l, în loc să îl considere un lucru temporar și să continue cu următorul telefon. Ei interpretează experiența în mod negativ. Acest lucru are un efect nefavorabil asupra imaginii lor despre sine: „Nu sunt bun de nimic.” Rezultatele activității lor se diminuează și data următoare se întâmplă chiar mai rău.

Totuși, vesteau bună este că modul în care interpretezi un eveniment se află sub controlul tău. Totul e o problemă de alegere. Tu stabilești cum vei simți și vei reacționa prin modul în care optezi să îți explici o situație. Alege să vezi latura pozitivă, indiferent ce ar fi. Tu decizi.

■ Exprimă-te simplu

Atunci când îți verbalizezi obiectivele sub forma unor expresii afirmative, ar trebui să folosești cuvinte pe care subconștientul tău le poate înțelege și cu care poate începe să lucreze. Afirmațiile tale trebuie să fie simple și practice. De exemplu, „Mă plac” este personal. „Sunt cel mai bun” e personal și pozitiv. „Îmi iubesc munca” este personal, pozitiv și exprimat la timpul prezent.

Acestea reprezintă genul de afirmații acceptate imediat de subconștient ca fiind comenzi. Au un impact imediat asupra modului în care gândești și simți în legătură cu tine însuți. Îți măresc instantaneu respectul de sine și încrederea în forțele proprii. Pentru a rămâne optimist, trebuie să vorbești continuu cu tine însuți într-un mod în care *vrei să fii* și nu în felul în care lucrurile sunt în prezent.

În programarea neurolingvistică, modul în care dialoghezi cu tine însuți despre ce și se întâmplă se numește „stil interpretativ.” Felul în care interpretezi lucrurile reprezintă o parte esențială a procesului de schimbare a stilului tău de a gândi. Întrebarea este dacă interpretezi lucrurile care se întâmplă în jurul tău într-un mod pozitiv sau negativ. Adu-ți aminte, optimistul vede paharul pe jumătate plin, în timp ce pesimistul vede paharul pe jumătate gol. Alege să fii optimist.

■ Devino un paranoic opus

Multimilionarul W. Clement Stone a început să vândă ziare pe străzile din Chicago la vîrstă de 12 ani. El a continuat prin a construi Combined Insurance Company din America și a murit de curând la vîrstă de 100 de ani, având o avere mai mare de 800 de milioane de dolari. Stone a reprezentat o sursă de inspirație pentru mii de oameni și a devenit celebru pentru obiceiul său de a fi un „paranoic opus”.

Un paranoic este o persoană care crede că oamenii conspiră împotriva sa. În schimb, un paranoic *opus* reprezintă o persoană convinsă de faptul că lumea conspiră pentru ca ea să aibă *succes*. Acest gen de paranoic insistă să interpreteze tot ce i se întâmplă ca fiind parte a unui plan mareț ce îl conduce către reușită. W. Clement Stone obișnuia să răspundă la fiecare dificultate cu expresia empatică: „Asta este bine!” Apoi, își concentra atenția asupra găsirii unui lucru bun în acea situație. Si descoperea mereu ceva, chiar dacă era vorba doar de o lecție valoroasă.

Dacă schimbi definiția unei probleme într-o *situatie*, o *provocare* sau o *oportunitate*, răspunsul tău la problemă va fi pozitiv și constructiv și nu negativ și furios. Iar în cazul în care vei considera că fiecare problemă este o oportunitate potențială, vei găsi aproape întotdeauna în acea problemă un beneficiu de care te poți bucura.

Norman Vincent Peale obișnuia să spună: „Atunci când Dumnezeu vrea să îți trimită un cadou, El îl ambaleză într-o problemă.” Cu cât problema pe care o ai este mai mare, cu atât și darul va fi mai mare – sub forma unor lectii sau a unor idei valoroase pe care, probabil, le conține. Paharul este pe jumătate plin sau pe jumătate gol? Depinde de tine.

■ Vei crede atunci când vei *vedea*

Cea de-a treia parte a procesului în cinci pași prin care îți pui mintea la contribuție îl constituie *vizualizarea*. Deja știi cât de puternic poate fi acest lucru în îndeplinirea obiectivelor tale. Numai atunci când vei învăța să folosești vizualizarea pentru fiecare scop și activitate, vei reuși să exploatezi cu adevărat această putere uimitoare în viața ta.

Oamenii vizualizează tot timpul. Diferența constă în faptul că oamenii de succes vizualizează lucrurile pe care și le doresc, iar cei lipsiți de succes pe acelea pe care nu le vor. Înainte de orice nouă experiență, o persoană de succes își va acorda câteva momente pentru a-și aminti și a retrăi o experiență în care a avut succes într-un domeniu. În schimb, înaintea unei noi experiențe, oamenii care nu au succes își vor aminti și vor trăi un eșec anterior.

În fiecare caz, oamenii creează o predispoziție de a reuși sau de a eșua. Atunci când vizualizează, ei trimit o comandă subconștientului lor. Aceasta le coordonează apoi cuvintele și acțiunile în situația următoare, astfel încât să aibă rezultate corespunzătoare imaginii create.

■ Imaginează-ți un rezultat perfect

În procesul de vizualizare, proiectezi și creezi o imagine clară a obiectivului tău viitor ideal. Îți imaginezi cum ar arăta dacă ar fi deja îndeplinit. Îți conturezi imaginea

cât mai vie posibil. Repeți această imagine mentală de nenumărate ori, cât de des poți în timpul zilei, cât de mult timp poți.

Există o relație directă între cât de clar îți poți vedea obiectivul sau rezultatul pe dinăuntru și cât de repede se transformă în realitate în exterior. Vizualizarea reprezintă una dintre cele mai puternice facultăți pe care le ai la dispoziție pentru a deveni o persoană care se gândește la posibilități, pentru a-ți schimba modul de a gândi despre viață și viitorul tău. Cu ajutorul vizualizării, îți poți transforma visurile actuale în realități viitoare. Îți poți schimba complet modul de a gândi prin transformarea imaginilor tale mentale.

■ Programează-ți mintea

Există trei tehnici care combină verbalizarea și vizualizarea, pe care le poți practica pentru a-ți îndeplini obiectivele mai repede. Acestea sunt numite adesea „tehnici de programare mentală” și se dovedesc extrem de eficiente în pregătirea ta și a minții tale pentru un eveniment ulterior.

Prima dintre aceste metode este cea numită *tehnica programării rapide*. Iată cum funcționează. Înaintea oricărui eveniment care nu se întâmplă frecvent și este important, precum un telefon de vânzări, o întâlnire sau un interviu, îți acorzi câteva momente pentru a te pregăti mental, asemenea unui atlet care se încalzește pentru o competiție.

Întâi, respiră adânc. Acest lucru te relaxează și îți aduce mintea în starea alfa. În această stare, subconștiul tău devine foarte receptiv la orice comandă. Apoi, vizualizează rezultatul ideal al situației care urmează. Îți imaginezi ca având fiecare detaliu perfect. De exemplu, dacă dai un telefon de vânzări, vizualizează-ți clientul răspunzându-ți într-un mod pozitiv, receptiv. Mai ales, vizualizează clientul semnând cecul sau comanda de

vânzări la sfârșitul conversației.

Unul dintre bunii mei prietenii a folosit această tehnică mulți ani și a devenit unul dintre cei mai bine plătiți oameni din domeniul său. El mărturisea despre nenumărate cazuri în care o vânzare se desfășura exact aşa cum o vizualizase înainte de a începe, fapt ce i se pare absolut uimitor. Încearcă și tu și vei vedea rezultatele.

► Afirmă și vizualizează

Cea de-a treia și ultima parte a tehnicii de programare rapidă constă în verbalizarea sau crearea unei expresii pozitive corespunzând cu imaginea ta mentală. O astfel de afirmație simplă ar fi: „Această conversație de vânzări merge foarte bine și se încheie satisfăcător pentru toate persoanele implicate.” O asemenea comandă îți instruiește subconștientul să îți ofere cuvintele, sentimentele, atitudinile și limbajul corporal necesare pentru atingerea obiectivului tău de a încheia cu succes o conversație de vânzări.

Predăm această tehnică de „exprimare pozitivă rapidă” celor care merg la interviuri pentru a obține un loc de muncă, persoanelor care susțin prezentări în public, celor care se exprimă prin artă și chiar politicienilor. Este o metodă extrem de eficientă și durează doar câteva secunde înainte de orice eveniment.

■ Scrie-ți și trece-ți în revistă obiectivele

Cea de-a doua metodă pe care o poți folosi pentru a face rapid schimbări în modul tău de a gândi și în viața ta este denumită *tehnica afirmației standard*. Această tehnică presupune să îți scrii obiectivele principale actuale sub forma unor afirmații personale, pozitive, exprimate la prezent pe trei până la cinci fișe, câte un scop

exprimate la prezent pe trei până la cinci fișe, câte un scop pe căte o fișă. Poți lucra asupra a 10 până la 15 obiective în același timp, folosind această metodă.

Poartă aceste fișe cu tine. La începutul fiecărei zile, acordă-ți câteva minute pentru a trece în revistă fiecare țel.

Ia prima fișă și citește-o. Poate că pe aceasta este scris: „Câștig 50 000 de dolari pe an.” Citește-o și concentrează-ți privirea pe mesaj, astfel încât să se imprime în subconștientul tău. Apoi, închide ochii, respiră adânc și repetă afirmația de cinci ori. Pe măsură ce afirmi, vizualizează-ți obiectivul ca fiind gata îndeplinit. Vezi-l. Simte-l. După aceea deschide-ți ochii, relaxează-te, expiră adânc și citește următoarea fișă.

■ Pregătește-te pentru întreaga zi

Întreg acest exercițiu, având între 10 și 15 obiective, durează aproximativ 10 minute. Îți programează subconștientul la un nivel adânc și te pregătește pentru a avea cele mai bune rezultate în restul zilei.

Dacă îl vei practica în fiecare dimineață înainte de a-ți începe ziua și în fiecare seară înainte de a merge la culcare, vei fi uimit de cât de repede vor începe să se materializeze obiectivele tale.

Subconștientul tău este stația emitentă și cea receptoare pentru puterea atracției din viața ta. Cu cât îți vei hrăni mai mult subconștientul cu imagini și cuvinte în concordanță cu ceea ce vrei să realizezi, cu atât îți vei atrage mai mult obiectivele. Vei deveni un *magnet viu*. Vei începe să atragi oameni, oportunități, idei și resurse în viața ta, care îți vor transforma țelurile în realitate.

■ Practică repetiția mentală

Cea de-a treia tehnică de programare mentală pe care o poți folosi pentru a avea rezultate mai bune și a-ți îndeplini obiectivele mai repede se numește *repetiția mentală*. Metoda în spătă este predată și folosită intens în multe sporturi. Procesul este pe cât de simplu, pe atât de puternic.

În primul rând, stai pe scaun sau întins, complet relaxat, cu ochii închiși și respiră adânc până când întregul corp se destinde.

În al doilea rând, vizualizezi clar un eveniment care urmează să se întâmple sau un obiectiv pe care îl dorești. Îți permiți să pătrunzi în acea experiență și să o vezi clar în mintea ta. Te imaginezi făcând și spunând exact lucrurile pe care le-ai realizat și le-ai zice dacă acea situație ar fi perfectă.

Una dintre cele mai bune ocazii de a practica repetiția mentală este chiar înainte de a te culca. Verbalizând și vizualizându-ți obiectivele și activitățile ideale pentru ziua ce urmează chiar înainte de a adormi, îți programezi subconștiul să lucreze asupra acestor țeluri toată noaptea. Apoi, când te vei trezi dimineață, vei avea adesea idei pe care le poți folosi pentru a transforma acele scopuri în realitate. Aceasta este o tehnică uimitoare și extrem de eficientă.

■ Programează-te dinainte pentru rezultate de vârf

Poți folosi dinainte această tehnică pentru a-ți programa mintea pentru o varietate de lucruri. De exemplu, să spunem că ești îngrijorat în legătură cu o problemă. Chiar înainte de a merge la culcare, supune această problemă atenției subconștiului și cere o soluție. Apoi, nu te mai gândi la ea și mergi la culcare. Adesea, când te vei trezi dimineață, soluția îți se va înfățișa imediat. Va fi foarte clară și foarte potrivită pentru problema ta.

Poți folosi această metodă de programare mentală pentru a te asigura că te trezești simțindu-te pozitiv și plin de energie. Procesul este atât simplu, cât și eficace. Chiar înainte de a merge la culcare, spune-ți: „Când mă voi trezi dimineața, mă voi simți grozav!” Repetă acest lucru de câteva ori. Imaginează-te când te vei trezi în dimineața următoare și te vei simți fericit și plin de energie. Mai ales atunci când te culci târziu și ai nevoie să ai rezultate bune a doua zi, folosește această tehnică pentru a te trezi simțindu-te revigorat. Funcționează de fiecare dată.

■ Trezește-te la o anumită oră

Poți întrebui întărea repetiția mentală și pre-programarea pentru a te trezi la o anumită oră fără ceas. Îndiferent de fusul orar sau de zona în care te află, îți poți „programa mintea” exact la o anumită oră înainte de a merge la culcare și te vei trezi exact atunci.

Înainte de a adormi, spune-ți: „Mă voi trezi mâine dimineață la ora săpte fix.” Apoi, poți adormi fără să te îngrijorezi. A doua zi de dimineață, bătăile inimii tale se vor accelera treptat, trezindu-te la ora prestabilită. Nu vei mai putea adormi din nou. Poți chiar să călătorescă la distanțe mari și să te trezești în diverse zone ale lumii la timp folosind această metodă.

■ Simte senzația succesului

Cel de-al patrulea element în programarea mentală îl constituie *transpunerea în emoții*. Mai exact, să creezi sentimentul care îți-ar însobi îndeplinirea cu succes a unui obiectiv. Aceasta este partea care contribuie la faptul că idealizarea, verbalizarea și vizualizarea funcționează cu adevărat pentru tine. Emoțiile tale reprezintă sursa ta de energie, combustibilul care te conduce spre obiectivul tău.

Probabil că ai auzit spunându-se că oamenii sunt logici în proporție de 10% și emotionali în proporție de 90%. Totuși, adevărul este că la început ești 100% emoțional. Hotărăști emoțional și apoi justifici folosind logica. Tot ceea ce faci este determinat și controlat de emoțiile tale, într-un fel sau altul. Singura întrebare e: „Care emoție este răspunzătoare?”

■ Stăpân sau sclav?

Mulți oameni sunt sclavii emoțiilor lor. Având puțin control asupra propriilor sentimente, ei răspund și reacționează continuu în fața celorlalți oameni și la situațiile cu care se confruntă. Nu reușesc să controleze prea bine acest lucru.

Una dintre responsabilitățile principale față de tine este să îți ții emoțiile sub control. Asumă-ți responsabilitatea pentru emoțiile tale pozitive și nu permite să fii dominat de cele negative. Folosindu-ți trăirile în mod deliberat, mai ales atunci când le menții pozitive și le canalizezi asupra a ceea ce îți dorești, poți întrebuința o putere enormă pentru a vizualiza, a verbaliza și a idealiza.

■ Imaginează-ți rezultatul ideal

O modalitate pentru a debloca energia și puterea conținute de natura ta emoțională este să trăiești sentimentul de care te-ai bucura dacă îtai fi îndeplinit deja obiectivul. Privește-l cu ochii minții și creează înăuntrul tău emoțiile pe care le-ai experimentat dacă visul tău s-ar transforma în realitate chiar acum.

De exemplu, imaginează-ți că scopul tău este să câștigi o anumită sumă de bani. Proiectează-te mental în viitor și privește-te câștigând acei bani. *Privește casa mai mare, mașina mai spațioasă, hainele mai bune, restaurantele*

mai fine și stilul de viață mai elegant de care te vei bucura atunci când vei câștiga acei bani. Imaginează-ți cum te-ai simți dacă te-ai bucura deja de toate aceste ingrediente ale succesului. Închipuie-ți sentimentele de mândrie, bucurie, satisfacție, plăcere și de recunoștință pe care le-ai experimentat odată ce îți vei fi atins acest obiectiv.

Așa cum o persoană se îmboanează într-o baie fierbinte, îmbibă-ți și tu mintea cu aceste sentimente, exact ca și cum te-ai afla deja la destinație. Apoi, aceste sentimente vor stimula gânduri, dorințe și acțiuni corespunzătoare. Fiecare dintre acestea o va întări pe cealaltă.

■ Combinarea este puternică

Atunci când combini toate aceste trei elemente – o imagine mentală, o verbalizare și o emoție – îți activezi subconștiul. Aceasta transmite apoi această impresie către *supraconștiul*, care lucrează asupra obiectivelor tale 24 de ore pe zi. Odată ce vei practica verbalizarea, vizualizarea și emționalizarea reunite pentru fiecare scop, vei fi complet uluit de lucrurile care vor începe să îți se întâmpile și de țelurile pe care le vei îndeplini.

După ce îți vei activa supraconștiul, vei primi un flux continuu de idei pe care le vei putea folosi pentru a-ți rezolva problemele și a-ți finaliza obiectivele. Acest nivel al minții tale îți va arăta cum să îndepărtezi, să ocolești sau să depășești orice obstacol care îți va apărea în cale. Îți va oferi idei care te vor ghida pentru a lua hotărârea corectă. Supraconștiul tău îți va înlesni un flux constant de energie, de entuziasm și de motivație care te va conduce către scopurile tale.

Modul în care activezi acest proces și îți descătușezi toate puterile mentale constă în idealizarea, verbalizarea, vizualizarea și mai ales în transpunerea permanentă în emoții.

■ Visurile devin realitate

Cel de-al cincilea element al acestui proces în cinci pași este reprezentat de *realizare*, de îndeplinirea efectivă a obiectivelor tale și de transformarea în realitate a dorințelor.

Aceasta constituie partea cea mai importantă a procesului. Dar trebuie să fii conștient că fiecare scop are nevoie de o anumită perioadă de timp pentru a se materializa. Unele obiective pot fi îndeplinite repede. Altele necesită săptămâni sau chiar luni de muncă asiduă. Altele sunt țeluri pe termen lung, având nevoie de câțiva ani pentru a se realiza. Atitudinea ta asupra timpului necesar pentru atingerea unui obiectiv are un impact major asupra faptului că îl poți finaliza sau nu.

În această etapă, după ce ai practicat primii patru pași, trebuie doar să te relaxezi și să lasi procesul să se desfășoare natural. Vei permite obiectivului tău să se materializeze atunci când va fi cazul. Lucrurile pe care îi le dorești și de care ai nevoie se realizează exact atunci când ești pregătit pentru acestea.

Oamenii de succes ajung să își dezvolte o atitudine calmă, de aşteptare plină de încredere. Ei nu se grăbesc niciodată. Sunt relaxați și încrezători și cred cu putere că toate lucrurile contribuie pentru a le aduce exact ce au nevoie la momentul cel mai potrivit pentru ei. Aceasta trebuie să fie și atitudinea ta.

■ Multiplică-ți puterile

Poți să obții beneficii chiar mai mari din acest proces în cinci pași pentru îndeplinirea obiectivelor tale folosind tehnici speciale ca răspuns la lucrurile care îi se întâmplă în fiecare zi.

În primul rând, indiferent de împrejurări, *caută aspectele pozitive* în fiecare situație, lecția valoroasă. Încearcă să află ce poți câștiga din orice eșec sau obstacol temporar.

Napoleon Hill a studiat și a interviewat oamenii de succes timp de 25 de ani. El a descoperit că aveau o caracteristică în comun. Fiecare dintre ei își dezvoltase obiceiul de a căuta în orice dificultate un beneficiu sau un avantaj la fel de mare sau chiar mai mare. Ei căuta mereu un punct luminos chiar și în cel mai întunecat nor.

Atunci când te aștepți să rezulte ceva bun din fiecare situație, vei răspunde dificultăților într-un mod pozitiv, mai creativ și mai constructiv. Vei fi mai optimist și mai încrezător. Dacă vei crede că vei beneficia de tot ceea ce îți se întâmplă, îți vei dezvolta atitudinea unei persoane care se gândește la posibilități. Drept urmare, indiferent de situațiile ulterioare, vei găsi aproape întotdeauna un lucru bun pe care îl vei putea transforma în avantaj pentru tine.

■ Cârma zilei

Exact așa cum îți influențează aspectul fizic ceea ce mănânci, și mintea ta este înrâurită de hrana pe care i-o oferi. Momentul în care mintea ta este cea mai receptivă îl constituie începutul dimineții. Îți poți accelera procesul de schimbare a modului de a gândi citind în fiecare dimineață timp de 30-60 de minute din ceva inspirațional și motivant înainte de a-ți începe ziua.

Exact așa cum exercițiile fizice de dimineață te vor pregăti să fii mai puternic și mai rezistent *fizic* în timpul zilei, exercițiul mental pozitiv sub forma unor lecturi inspiraționale te va ajuta să fii mai pregătit *mental* în timpul zilei.

Prima oră a dimineții este numită „cârma zilei”. Orice îți pui în minte în această „oră de aur” îți stabilește tonul gândirii pentru tot restul zilei. Atunci când te trezești dimineața și, în loc să citești ziarul sau să te uiți la

televizor, citești ceva pozitiv, constructiv și inspirațional, îți pre-programezi mintea pentru orele care vor urma.

De-a lungul întregii zile, lucrurile îți vor merge din plin. Vei fi mai calm, mai creativ și mai atent. Chiar mai rezistent în fața dificultăților. Vei răspunde mai eficient atunci când te vei confrunta cu sușurile și coborâșurile inevitabile ale vieții tale zilnice. Lectura ta de la începutul dimineții te va fi pregătit mental pentru a avea cele mai bune rezultate.

■ Nu lăsa nimic la voia întâmplării

Poți deveni o persoană mai optimistă prin planificarea în avans a fiecărei zile. Acest lucru îți eliberează mintea de stresul de a încerca să îți aduci aminte ce ai de făcut. Îți va oferi un sentiment de control asupra muncii și a vieții tale. Te va face răspunzător. Vei deveni proactiv și nu reactiv. Și nu este nevoie decât de o listă!

Timpul ideal pentru a planifica este cu o seară înainte. Întocmește o listă cu tot ceea ce ai de făcut în ziua ce urmează. Citește lista și organizează-ți munca în funcție de priorități. Selectează cea mai importantă sarcină, astfel încât să o abordezi la începutul dimineții. Vei fi uimit de cât de bine vei dormi și cât de bine te vei simți atunci când te vei trezi, dacă îți vei fi pregătit deja ziua, astfel încât să știi ce vei face și în ce ordine.

■ Începe-ți ziua cu dreptul

Începe-ți ziua cu o mâncare sănătoasă, hrănitoare. Consumă multe fructe, legume și alimente ce conțin proteine de calitate, precum ouăle. Bea mult suc de fructe și apă. Consumă cereale integrale, briose și iaurt. Evită mâncărurile grase care sunt greu de digerat și te obosesc.

Micul dejun american standard ce conține șuncă, ouă și pâine prăjită reprezintă una dintre cele mai nepotrivite combinații de alimente pe care le poți consuma dimineața. La o oră după ce vei mâncă aceste alimente, vei începe să te simți din nou somnorus. Tot săngele din creier se va îndrepta către stomac și va încerca să prelucreze aceste proteine și grăsimi grele. Apoi, vei compensa acest lucru consumând cafea toată dimineața.

Dar când îți vei începe fiecare zi cu un mic dejun ușor, sănătos și nutritiv, vei avea mai multă energie. Vei fi mai atent și mai vesel. Vei fi mai nerăbdător să îți continui ziua. Vei fi mai creativ, pentru că ai mai mult sânge la dispoziția creierului. Vei avea mai multe idei și o concentrare sporită. Vei vedea mai multe posibilități în tot ce se întâmplă în jurul tău. Vei deveni o persoană mai optimistă.

■ Odihnește-te bine

În plus față de o hrană fizică și mentală bună, ai nevoie și de multă odihnă. Vince Lombardi, legendarul antrenor de fotbal american al echipei Green Bay Packers, a spus cândva: „Oboseala ne face pe toți lași.“ Atunci când nu ai parte de suficientă odihnă, răști mai mult să fii negativ, iritabil și să îți lipsească încrederea în tine.

Dar când te-ai odihnit și te-ai hrănit bine, când îți hrănești mintea continuu cu mesaje pozitive, când citești ceva inspirațional și îți vizualizezi constant obiectivele ca fiind deja realitate, devii o persoană pozitivă, mai veselă și mai optimistă.

Te vei trezi dimineața având sențimentul că nu există nimic din ceea ce nu poți face dacă te străduiești. Iar în cazul în care îți vei păstra acest gând destul de mult timp și suficient de intens, va deveni realitate. Și, astfel, vei începe să te simți *de neoprit*.

EXERCITII DE ACȚIUNE

1. Hotărăște-te astăzi să vorbești cu tine înr-un mod pozitiv, folosind afirmații exprimate în același fel, personal și la timpul prezent. Fii propriul suporter entuziasat.
2. Realizează un set de trei-cinci fișe cu fiecare dintre obiectivele tale, scris sub forma unei afirmații. Uită-te peste aceste fișe de două ori pe zi, dimineața și seara.
3. Caută ceva bun în fiecare problemă sau dificultate. Practică obiceiul de a fi un paranoic opus, convins că există o conspirație uriașă pentru ca tu să ai succes.
4. Creează-ți o imagine mentală pentru cel mai important obiectiv al tău, ca și cum acesta ar fi deja realitate. Dacă este posibil, decupează imagini potrivite scopului tău din reviste și studiază-le în mod regulat pentru a ti le programa în subconștient.
5. Creează-ți sentimentul pe care l-ai avea înr-un moment de succes sau la îndeplinirea obiectivului pe care ti-l dorești. Imaginează-ți că trebuie să mimezi emoția bucuriei, a fericirii și a satisfacției pentru o audiere în vederea obținerii unui rol înr-un film. Mimează până când vei reuși!
6. Imaginează-ți că viața ta ar fi perfectă înr-un anumit domeniu. Cum ar arăta? Cum te-ai simți? Cum ai descrie-o?
7. Înainte de a adormi în fiecare seară, repetă-ți mental evenimentele importante ale zilei care urmează. Vizualizează-le și imaginează-ți că fiecare detaliu este perfect. Apoi mergi la culcare zâmbind.

11

Viitorul depinde de tine

Miracolul sau puterea care îi înalță pe unii oameni constă în faptul că au fost motivați în domeniul lor și în munca pe care o desfășoară de perserverență și de un spirit curajos și hotărât.

MARK TWAIN

Nu poate exista un mare curaj atunci când nu există încredere sau certitudine, iar jumătate de bătălie rezidă în convințarea că putem face ce ne-am propus.

ORISON SWETT MARDEN

Fiecare persoană de succes s-a confruntat cu nenumărate eșecuri și obstacole temporare și chiar înfrângeri dezastroase în timpul vieții sale. Dar ceea ce i-a asigurat succesul a fost abilitatea de a răspunde pozitiv și constructiv la aceste înfrângeri și de a-și reveni. Această calitate de a-ți reveni și de a nu te lăsa înfrânt îți va determina și tă succesul.

Doctorul Abraham Zaleznik, de la Universitatea Harvard, a efectuat un studiu în urmă cu câțiva ani în legătură cu rolul pe care îl joacă în viață dezamăgirea. Mulți oameni au elaborat studii și au scris despre motivație și relația sa cu succesul. Dar Zaleznik a fost primul care a cercetat cealaltă fațetă a monedei.

■ Gândind în avans

Dacă ești o persoană normală, inteligentă, îți vei organiza fiecare domeniu al vieții pentru a evita cât mai mult posibil eșecurile și dezamăgirile. Vei gândi în avans și vei anticipa ce ar putea să meargă rău. Apoi îți vei lua precauțiile necesare pentru a te păzi împotriva obstacolelor și a problemelor. Vei cântări și vei evalua diferite opțiuni. Vei alege strategia care îți oferă cele mari șanse de succes.

Totuși, indiferent cât de bine vei gândi și vei planifica, lucrurile nu se vor desfășura mereu aşa cum îți le-ai propus. Legea lui Murphy stipulează: „*Orice ar putea merge rău, va merge rău. Dintre toate lucrurile care pot merge rău, cel mai îngrozitor dintre acestea va merge rău la cel mai nepotrivit moment și va costa cea mai mare sumă de bani.*“ Legea lui Cohen adaugă apoi: „*Murphy a fost optimist!*“

De aceea, dezamăgirea sosește fără a fi așteptată. Este prezentă în ciuda eforturilor tale susținute de a o evita, fiindcă este, oricum, inevitabilă. Vei avea parte de decepții în viață la fel de sigur cum este că soarele răsare la est și că apune la vest. Și cu cât îți vei stabili mai multe obiective și vei încerca mai multe lucruri, cu atât vei avea mai multe dificultăți și probleme.

■ Singurul lucru pe care îl poți controla

Ceea ce a descoperit doctorul Zaleznik a fost că oamenii de succes *răspund* la dezamăgire diferit față de cei lipsiți de șansă. Concluzia lui a fost că modul în care reacționezi la dezamăgire este un foarte bun indicator pentru succesul pe care îl vei avea sau nu în domeniul tău de activitate și în viață în general.

Întrucât nu poți să eviți mereu decepțiile, indiferent ce ai face, singurul lucru care contează este modul în care reacționezi la dezamăgire atunci când îți se întâmplă să ai

parte de aşa ceva, chiar dacă nu ţi-ai dorit și nu te-ai aşteptat. Îți permiti să te copleşească? Îți pierzi cumpătul, te înfurii și îi învinovătești sau îi ataci pe ceilalți? Sau faci față atacului și răspunzi eficient?

Oamenii de succes reacționează la dezamăgiri acceptându-le. Cei care nu au parte de reușită permit decepțiilor să îi oprească. Oamenii de succes își revin și merg înainte. Celalți renunță adesea și esuează. Oratorul motivațional Charlie Jones a spus: „*Nu contează cât de jos cazi, ci cât de sus te ridici!*”

■ Cauza negativității

Cele mai multe emoții negative sunt determinate de *așteptări frustrate*. Îți dorești, speră sau plănuiești ca un anumit lucru să se întâmpile într-un anumit fel și atunci când nu se desfășoară după cum ai intenționat, reacțioanezi cu nerăbdare și mânie. Acest lucru este destul de normal. Dacă îți pasă de un rezultat, te vei simți rănit în cazul în care nu îl vei obține.

Provocarea este aceea că emoțiile se declanșează instantaneu. Din acest motiv, poți avea foarte puțin control asupra emoțiilor și reacțiilor tale în momentul în care îți se întâmplă ceva. Este prea târziu. Atunci când vei trăi dezamăgirea, vei reacționa instinctiv și în mod obișnuit, în funcție de experiențele tale anterioare. Când lucrurile nu merg bine, este prea târziu să te gândești la gânduri frumoase și nobile. Reacționezi, pur și simplu.

Epictetus, filosoful grec stoic, a scris cândva: „Circumstanțele nu îl fac pe om, ci numai îl dezvăluie siesi”, ca și celorlalți. Situațiile ostile nu sunt cele care îți formează caracterul, ci acelea care îți dezvăluie aşa cum este în acel moment.

■ Pregătește-te dinainte

Una dintre cele mai bune modalități de a-ți schimba modul de a gândi și viața este să te pregătești dinainte pentru dezamăgiri. Programează-te să îți revii repede prin practicarea pregătirii în avans.

Pregătirea anterioară mentală îți permite să te pregătești lăuntric pentru decepțiile inevitabile ale vieții și ale muncii, chiar dacă nu știi care sunt sau când vor veni. Aceasta este una dintre cele mai puternice tehnici de găndire pe care le poți folosi pentru a câștiga și a-ți menține controlul asupra emoțiilor tale, asigurându-te că sunt în primul rând pozitive și constructive, indiferent ce se întâmplă.

În această etapă de pregătire mentală, începi cu premisa că vei reuși să faci față tuturor problemelor și dificultăților atunci când te vei hotărî să realizezi orice lucru de valoare în viață. De fapt, dacă îți vei stabili un obiectiv important, plin de provocări, unul care te forțează să ieși din zona ta de confort, te vei confrunta cu nenumărate obstacole și dificultăți pe care nu îți le poți imagina în prezent.

Acest gen de încercare la care ești supus pare a fi un lucru obișnuit. De fiecare dată când te străduiești să fii sau să faci ceva mai mult sau diferit, te confrunți cu probleme de tot felul. Dacă nu ești pregătit dinainte, greutățile te pot descuraja și aduce din nou în zona de confort.

În loc să aștepți ca problemele inevitabile să aibă loc, te pregătești mental pentru aceste dificultăți înainte să se întâpte. Îți spui: „Astăzi voi face față tuturor suișurilor și coborâșurilor, dificultăților și obstacolelor, nu le voi permite să mă doboare. Odată ce am început să mă îndrept către obiectivul meu, voi fi de neoprit!“

■ Anticipează crizele

În consultanță de afaceri, predăm un mod de a gândi numit „anticiparea crizelor”. Eu îi încurajez pe cei care au putere decizională să se gândească la o perioadă cuprinsă între șase luni și un an în viitor și să-și pună întrebarea: „Care sunt unele dintre lucrurile negative care s-ar putea întâmpla și ne-ar putea abate de la planurile noastre? Dintre toate acestea, care sunt cele mai rele care s-ar putea întâmpla?”

Apoi, facem o listă cu toate obstacolele sau urgențele neașteptate care ar putea să apară și ar amenința compania. De exemplu: Un competitor ar putea veni cu un produs sau un serviciu nou care este mai bun și/sau mai ieftin decât al nostru. Dobânzile ar putea crește. Guvernul ar putea impune noi taxe și reguli asupra activităților noastre. Costurile combustibililor sau ale materiilor prime ar putea fi mărite. Una sau mai multe persoane de bază din organizație ar putea pleca, indiferent de motiv. Unul sau mai mulți clienți importanți ar putea renunța la serviciile noastre și s-ar putea duce la concurență. Competitorii și-ar putea reduce prețurile sub costuri pentru a prelua o cotă de piață mai mare. Economia ar putea intra în recesiune și întreaga piață s-ar putea reduce dramatic.

În fiecare dintre aceste cazuri, abilitatea companiei de a răspunde repede și eficient îi poate determina supraviețuirea. Aceste situații și obstacole posibile ar trebui gândite în avans. Cea mai bună regulă este „fără surprize!”

Managerii de la Royal Dutch/Shell din Olanda dețin unul dintre cele mai complete procese de planificare din lume. Aceștia și-au dezvoltat peste 600 de scenarii pentru soluționarea problemelor susceptibile de a avea loc în jurul lumii în zone în care derulează afaceri legate de petrol și gaze. Ca urmare, conducerea companiei este rareori surprinsă de orice s-ar întâmpla. Nu este niciodată prinsă cu garda jos. Are întotdeauna un plan de rezervă pe care îl

poate folosi. De asemenea, a devenit una dintre cele mai profitabile companii din lume și are succes constant. Gândirea în avans prezintă într-adevăr nenumărate avantaje.

■ Privește în viitor

Ceea ce funcționează pentru corporațiile mari și mici poate funcționa și pentru tine. Ar trebui să practici anticiparea crizelor în mod constant în tot ceea ce faci. Uită-te la drumul vieții tale, asemenea unui călător și imaginează-ți o parte dintre lucrurile negative care ar putea avea loc și cum ai putea răspunde la acțiunea lor. Vei fi uimit de cât de plin de încredere și pozitiv te vei simți după ce îți vei dezvoltat strategii alternative de acțiune pentru unele dintre cele mai îngrozitoare lucruri care îți s-ar putea întâmpla într-un anumit domeniu.

De exemplu, ce ai face dacă îți-ai pierde slujba astăzi? Ideea de a-și pierde locul de muncă reprezintă o sursă de frică pentru cei mai mulți oameni, afectând 37% din populația care muncește, conform unui studiu. De curând, am primit o scrisoare de la un domn care îmi spunea că echipa sa de a-și pierde locul de muncă, pe care o recunoștea ca fiind complet irațională, era atât de mare, încât îl paraliza. De fapt, chiar îl împiedica să desfășoare genul de muncă pe care ar fi trebuit să îl facă pentru a-și menține slujba. Frica sa și lipsa de alternative nu făceau decât să mărească probabilitatea ca el să fie concediat.

■ Noua ta slubjă

Uneori îi întreb pe oameni la prezentările mele: „Care va fi următoarea voastră slujbă?” Pentru cei mai mulți, această întrebare reprezintă o surpriză. Ei nici măcar nu s-au gândit care va fi următorul lor serviciu. Dar noi știm că piața muncii se schimbă rapid. Probabil că tu chiar ai

schimbat câteva locuri de muncă până în prezent. Este practic inevitabil să-ți schimbi din nou serviciul și poate chiar mai repede decât te-ai aștepta. Care e cea mai probabilă slujbă viitoare a ta?

Atunci când explic faptul că fiecare persoană trebuie să se pregătească pentru următoarea sa slujbă, aceasta este o idee nouă pentru cei mai mulți oameni. Fie nu s-au gândit la acest lucru, fie nu vor. Dar singura întrebare rămâne aceasta: „Ce nivel de cunoștințe și abilități îți va fi necesar la următorul tău loc de muncă pentru a continua să câștigi banii pe care dorești să îi câștigi?”

Dacă nu te gândești dinainte la această întrebare, există posibilitatea să fie necesar să te gândești la ea atunci când îți-a expirat timpul și când vei fi obligat să-ți pui această întrebare.

■ Noua ta carieră

După ce persoanele prezente la seminar s-au gândit care va fi următoarea lor slujbă, le-am pus a doua întrebare: „Care va fi următoarea voastră carieră?” În ce domeniu cu totul nou sau în ce industrie, afacere sau sector de activitate te vei afla în următorii 5-10 ani de acum încolo?

Conform specialiștilor din domeniul resurselor umane, o persoană care începe să lucreze astăzi va avea o medie de 14 sau 15 slujbe cu normă întreagă, fiecare serviciu durând doi ani sau mai mult, de-a lungul întregii vieți profesionale. De asemenea, aceste persoane vor avea circa cinci cariere diferite, în domenii complet distințe, iar fiecare dintre acestea va necesita noi feluri de cunoștințe și abilități variate.

O mare parte din ceea ce știi despre munca ta din prezent nu va mai fi actuală în următorii cinci ani. Datorită schimbărilor rapide din fiecare domeniu, cunoștințele, informațiile, ideile și abilitățile tale de azi vor avea puțină

valoare. Nu vor avea nicio relevanță sau nu vor putea fi aplicate pe piața muncii și în economia viitorului. Vei avea nevoie de noi cunoștințe și abilități dacă vei dori să supraviețuiești și să înflorești într-o societate din ce în ce mai competitivă.

De aceea, Peter Drucker a afirmat: „Singura abilitate care nu se va învechi în anii ce vor urma este aceea de a învăța noi abilități.”

■ Gândește în avans tot timpul

Probabil că îți aduci aminte de celebrul comentariu al jucătorului de hockey Wayne Gretzky. Atunci când a fost întrebat de un reporter care este secretul succesului său pe gheată, el a replicat: „*Cei mai mulți jucători sunt destul de buni, dar ei merg acolo unde este pucul. Eu merg acolo unde urmează să fie pucul.*”

Această observație este extrem de relevantă pentru tine. Unde va fi pucul tău peste trei-cinci ani de acum încolo? Unde va fi pucul tău peste 10 ani de acum încolo? Dacă te vei gândi în perspectivă asupra vieții tale, vei reuși să iezi hotărâri mai bune pe termen scurt. Strategul Michael Kami spunea: „*Cei care nu se gândesc la viitor nu pot avea unul.*”

Gândește-te la viitorul tău și încearcă să-ți imaginezi și să anticipezi o parte dintre schimbările care ar putea avea loc. Dacă îți-ai pierde astăzi locul de muncă, cum ai reacționa? Care ar fi primul tău gând? Marea majoritate a oamenilor, când se gândește la a-și pierde locul de muncă, intră în panică. Nu au nici cea mai mică idee despre ceea ce ar face.

Totuși, în munca mea cu mii de oamenii *de succes*, am descoperit că ei au o anumită atitudine în comun. Ei toți știau cu siguranță că, dacă și-ar pierde slujbele, ar putea traversa strada și și-ar găsi un alt loc de muncă chiar mâine. Sunt atât de buni în ceea ce fac și atât de

încrezători în abilitățile lor, încât pierderea locului de muncă li s-ar părea un simplu inconvenient. Ei au nenumărate opțiuni.

După cum am menționat în Capitolul 6, există o modalitate de a determina cât de bun ești în domeniul tău. Care este numărul de oferte de lucru pe care le primești în mod regulat? Așa cum un magazin sau un restaurant își poate măsura succesul prin numărul clienților pe care îl atrage, așa și tu poți măsura cât de apreciat și respectat ești pentru ceea ce faci numărându-i pe cei care vor să te angajeze și să îți folosească serviciile. Care este rezultatul tău?

■ Să te aștepți la lucruri neașteptate

Uneori îi întreb pe cei prezenți la seminariile mele ce ar face dacă sectoarele de activitate în care lucrează ar dispărea în întregime peste noapte. Ei mă contrazic și spun că acest lucru nu se poate întâmpla. Apoi le aduc aminte că industria apărării din California s-a prăbușit la începutul anilor '90 și că peste 400 000 de ingineri și directori competitivi din acest domeniu, care aveau o pregătire de excepție și o experiență vastă, și-au pierdut locul de muncă. Aceste posturi nu au dispărut pentru o perioadă scurtă de timp, ci pentru totdeauna. Fiecare dintre acești oameni competenți a fost forțat să iasă pe piața muncii, să-și dezvolte abilități noi și să înceapă să lucreze în sectoare cu totul noi.

Colapsul din domeniul dot com a condus la dispariția a peste 90% dintre companiile și locurile de muncă pe Internet care apăruseră pe întreg teritoriul SUA. Criza în sectorul telecom s-a soldat cu concedierea a mii de angajați. Declinul din ultimii ani a activității intense de investiții din timpul anilor '90 a condus la concedierea a zeci de mii de oameni din sfera serviciilor financiare. Acest lucru

se întâmplă mereu și va continua să se întâmple. Numai numele domeniilor se vor schimba. Această transformare rapidă în sectoarele de activitate și pe piața locurilor de muncă se va produce din ce în ce mai des și mai multor oameni.

■ Viața ta financiară

Lumea finanțelor și a investițiilor se schimbă constant. Piețele sunt din ce în ce mai volatile. Vechea filosofie „cum-pără și păstrează” nu mai este relevantă în lumea de astăzi și de mâine. Dacă ai investit bani într-un domeniu, ar trebui să te gândești constant la ce s-ar putea întâmpla dacă investițiile tale nu vor funcționa aşa cum ai crezut și îți vei pierde toți banii. Ar trebui să te pregătești întotdeauna pentru cel mai rău rezultat posibil al unei anumite investiții.

Există o legătură directă între cât de mult timp investești în a te gândi și a-ți planifica viața financiară și cât de multe probabilități de a deveni independent financiar există. Conform interviurilor doctorului Thomas Stanley cu mii de oameni care au ajuns milionari prin propriile forțe, aceștia au o trăsătură comună: își petrec mult mai mult timp gândindu-se la aspecte financiare decât personale obișnuite.

Un adult obișnuit, chiar dacă se preocupă de aspectele financiare în mare parte a timpului, își petrece doar două-trei ore pe lună gândindu-se cu adevărat la finanțele sale, de obicei atunci când își plătește facturile. În schimb, un american *prosper* obișnuit își petrece 20-30 de ore pe lună gândindu-se la banii săi. Drept urmare, ei iau decizii de achiziționare mult mai bune și fac investiții mult mai inteligente decât majoritatea oamenilor. Ei devin mult mai pricepuți la aspectele financiare și, într-un final, ajung în fruntea celorlalți.

■ Strategia lui Napoleon

Generalul francez Napoleon a dominat Europa aproape 20 de ani. El și-a condus armatele spre victorie în nenumărate bătălii și a pierdut numai trei lupte în întreaga sa carieră. A pierdut aproape 600 000 de oameni atunci când a invadat Rusia, nereușind să anticipateze puterea frigului de acolo. Foarte slăbit după campania din Rusia, el a pierdut apoi bătălia de la Leipzig, fapt care a condus la exilarea lui pe insula Elba. În final, a pierdut bătălia de la Waterloo din cauza unei serii de neînțelegeri cu generalii săi de pe câmpul de bătălie.

Se uită adesea faptul că el a câștigat multe alte bătălii, mici și mari și că este considerat unul dintre primii trei mari generali din istorie. (Ceilalți doi sunt Alexandru cel Mare și Gingis Han.) Napoleon își dezvoltase o calitate care îl ajuta să fie victorios, pe care și-o poți dezvolta și tu. Aceasta se numește *gândire extrapolatorie* și semnifică abilitatea de a gândi și de a planifica câteva mutări în avans în tot ceea ce faci. Acest mod de a chibzui implică faptul că trebuie să te gândești la fiecare eveniment susceptibil de a se întâmpla și să îți faci planuri cu mult timp înainte.

Însuși Napoleon credea cămeticulozitatea modului în care se pregătea, prin a lua în calcul fiecare detaliu, a constituit cheia victoriilor sale. Această calitate a fost demonstrată de abilitatea sa fenomenală de a ajunge la locul unei bătălii și de a se gândi apoi la fiecare posibilitate de desfășurare a luptei de la început până la sfârșit – înainte ca primul foc de armă să fi fost tras.

Odată pregătirea încheiată, el își occupa poziția la centrul de comandă pentru a conduce bătălia. Indiferent ce vești primea din orice parte a câmpului de luptă, era întotdeauna pregătit cu un răspuns imediat. Mulți oameni credeau că rapiditatea răspunsurilor sale sub presiunea momentului se datora faptului că era un gânditor de excepție, lucru adevărat, dar care nu constituia secretul

sucesului său. Secretul său era că el se gândise dinainte la fiecare posibilitate.

■ Extrapolează din prezent

Această abilitate de a gândi în profunzime în avans fiecare situație importantă din viața ta o poți dezvolta prin practică. Cu cât vei deveni mai bun în a anticipa evenimentele pe baza faptelor actuale, cu atât se va îmbunătăți viața ta. Vei reuși să minimizezi eșecurile și să maximizezi oportunitățile. Faptul că vei gândi astfel îți va oferi și un avantaj în fața celorlalți, care doar vor reacționa și răspunde la ce li se întâmplă.

Dacă lucrezi pentru o companie, ar trebui să te gândești la cele mai îngrozitoare lucruri care s-ar putea întâmpla în următoarele sase-douăsprezece luni, putându-ți afecta locul de muncă și securitatea. Dacă ești proprietarul companiei, ar trebui să identifici cele mai neplăcute evenimente care îți-ar putea influența supraviețuirea și evoluția sănătoasă a firmei. Tu și partenerul tău de viață ar trebui să discutați posibilele probleme și dificultăți care s-ar putea întâmpla în viața voastră de familie și apoi ar trebui să faceți planuri pentru a vă proteja împotriva lor.

■ Ia-ți precauțiile financiare necesare

Citești adesea despre oameni care nu s-au asigurat corespunzător și apoi și-au pierdut mașinile, casele și uneori toate lucrurile pe care le aveau. Ei nu reușiseră să primească în viitor și să se întrebe care ar fi consecințele asupra vieții lor dacă ar izbucni un incendiu în casă sau dacă ar avea un accident de mașină și nu ar fi asigurați suficient.

Unul dintre cele mai inteligente lucruri pe care le poți face pentru a-ți conserva confortul financiar este să-ți

dezvolți un program constant de economii. Obiectivul tău ar trebui să fie să economisești în fiecare lună cel puțin 10% din venitul tău, din fiecare salariu sau din alte surse de câștig. Puține sunt lucrurile care îți vor oferi mai multă încredere și control decât faptul că știi că ai o rezervă de bani pusă deoparte în cazul unei urgențe neașteptate. În schimb, nimic nu îți va cauza mai mult stres și tensiune decât să trăiești la limita resurselor tale financiare, fără a reuși să soluționezi pozitiv o urgență financiară sau o nevoie de orice alt fel.

W. Clement Stone a afirmat cândva: „*Dacă nu poți economisi bani, atunci în tine nu au fost sădite semințele măreției.*”

■ Trăiește pe baza venitului tău

Abilitatea ta de a economisi bani și de a te disciplina să trăiești cu banii pe care îi câștigi reprezintă o măsură importantă a îndemânerii tale de a avea succes în viață. Dacă nu ai suficient control *intern* pentru a te abține să cheltui tot ceea ce câștigi, acest lucru sugerează, probabil, că îți lipsește disciplina necesară de a reuși în alte domenii ale vieții tale. Deși în Biblie se spune că dragostea pentru bani reprezintă sursa tuturor relelor, este mult mai probabil ca *lipsa* banilor să constituie sursa tuturor relelor.

Probabil, cel mai mare beneficiu al faptului că economisești și îți construiești o rezervă de bani este acela că îți permite să profiți de oportunități atunci când apar, aşa cum se întâmplă întotdeauna. În filmul *Field of Dreams* (*Tărâmul Visurilor*) a fost exprimată o idee profundă: „*Dacă îți aduci contribuția, și se vor întâmpla lucruri bune.*” În lumea financiară, acest lucru înseamnă că, dacă acumulezi bani prin muncă susținută și prin economisire, vei atrage în viața ta oportunități de a investi banii și de a câștiga și mai mult.

■ Devenind un magnet care atrage banii

Legea Atracției acționează foarte puternic în privința banilor. Atunci când câștigi o sumă mică de bani și o depui într-un cont bancar sau într-un fond de investiții ales cu grijă, creezi un anumit câmp de energie în jurul acestor bani. Această energie începe să atragă și mai mulți bani în viața ta. Pe măsură ce economiile și investițiile tale cresc, puterea magnetică a banilor tăi sporește și mai mult. Cu cât acumulezi mai mulți bani, cu atât vei atrage mai mulți bani și vei avea și mai multe oportunități de acumulat.

Gândindu-te la banii tăi și la placerea pe care o resimți când ai un cont în bancă, amplifici câmpul de energie din jurul banilor tăi și atragi și mai mulți. Acest câmp de forță devine și mai puternic atunci când îți iubești banii. Faptul că te gândești cu fericire nemăsurată la mărirea rezervelor tale financiare sugerează că îți intensifici energia din jurul banilor tăi și atragi și mai mulți.

Afirmând că este nevoie de bani pentru a face bani, oamenii au dreptate în două privințe. În primul rând, abilitatea ta de a economisi bani și de a cloci un ou în cuiub reprezintă o măsură a îndemânării tale de a câștiga și mai mulți bani și de a ti se acorda încredere în privința lor. În al doilea rând, atunci când pui deosebită chiar și o sumă mică de bani, atragi și mai multe oportunități de a acumula o sumă mai mare.

■ O poveste de succes

De curând, un participant la un seminar a venit la mine și m-a întrebat dacă îmi aduc aminte de el. I-am răspuns că, din nefericire, vorbesc cu prea mulți oameni în fiecare an pentru a-mi aduce aminte de el. Atunci, mi-a adus aminte că participase la seminarul meu de două zile cu șase ani înainte. El era destul de timid, aşa că a așteptat până la pauza de prânz când toată lumea plecase. Apoi,

mi-a povestit despre o serie incredibilă de evenimente care i s-au întâmplat în urma seminarului.

Atunci când a venit la seminarul meu, era un agent de vânzări obosit. Avea puțin peste treizeci de ani și era tatăl a doi copii. Avea un venit mediu și multe datorii. Locuia împreună cu familia sa într-o casă închiriată.

La seminar, el și-a dat seama că cea mai mare sursă de teamă a sa era aceea că avea datorii, dar niciun cont la bancă. Așa că și-a stabilit un obiectiv, să scape de datorii și să economisească 30 000 de dolari în următorii cinci ani. Aceasta era un scop măreț pentru el, luând în considerare circumstanțele sale și trecutul său. Nu reușise să scape de datorii din adolescență.

■ Acționând

Totuși, el și-a scris țelul, și-a făcut un plan și a început să lucreze asupra sa în fiecare zi. Această hotărâre i-a activat puterile mentale. Datorită Legii Corespondenței, Legii Attracției și Legii Activității Subconștiente, printre altele, lucrurile au început să se schimbe pentru el mult mai repede decât își imaginase. De fapt, și-a atins obiectivul financiar în doar trei ani. A scăpat de datorii și avea 30 000 de dolari în bancă.

Într-o zi, șeful său, patronul afacerii, l-a chemat și l-a întrebat dacă era interesat de o oportunitate de afaceri. El s-a simțit flătat și l-a rugat să îi explice în ce constă. Șeful său i-a răspuns că observase că el devenise un om de vânzări mult mai bun și că, de asemenea, auzise că făcuse niște economii.

Acest bărbat era timid și precaut și și-a întrebat șeful la ce anume se gândeau. Șeful i-a spus că fusese abordat de un producător de automobile din Detroit și rugat să recomande o persoană interesată să își deschidă o afacere legată de tranzacționarea mașinilor în același oraș, într-o regiune în dezvoltare a localității respective. Șeful său i-a precizat în continuare că era dispus să îl recomande

pentru această afacere și să devină partenerul său, dacă și el era de acord să investească.

Rezultatul final al acestei povești este că șeful său l-a ajutat să pregătească afacerea cu mașini; l-a sprijinit cu achizițiile, stocurile, piesele, cu deciziile legate de departamentul de service și cu angajarea personalului. Doi ani mai târziu, șeful său i-a vândut jumătatea sa, astfel încât fostul agent obosit de vânzări a ajuns să dețină afacerea în întregime.

Apoi, el mi-a mărturisit: „Și astăzi sunt milionar.” A continuat: „În urmă cu șase ani, eram un agent de vânzări de mașini obosit și astăzi sunt milionar.” El era unul dintre cei mai fericiți oameni pe care i-am întâlnit. Mi-a spus că, dacă nu mi-ar fi urmat sfatul de la seminar de a începe să facă economii și să scape de datorii, nu ar fi fost în poziția de a profita de acea oportunitate atunci când a apărut. Mi-a zis: „Faptul că am participat la seminarul dumneavoastră m-a făcut să câștig 20 de ani sau poate chiar o viață întreagă în care aş fi muncit intens.”

Această poveste îți se potrivește și tie. Una dintre cele mai importante acțiuni pe care le poți face pentru a rămâne pozitiv și optimist este să te pregătești dinainte din punct de vedere mental, financiar și fizic. Gândește-te la ceea ce s-ar putea întâmpla și întocmește planuri menite să te pregăti pentru oportunități. Fă planuri și pune-ți deoparte rezerve pentru a minimiza sau a te feri de consecințele eșecurilor financiare. Acest mod de a gândi sau de a planifica fiecare domeniu reprezintă o caracteristică a persoanelor superioare.

■ Două întrebări magice

Acestea sunt două întrebări pe care îți le poți pune pentru a schimba eșecul în succes. Le numesc întrebările magice, pentru că au o putere incredibilă de a-ți schimba viața. Îți le poți pune și te pot ajuta după fiecare experiență.

Prima este: „*Ce anume am făcut bine?*” Indiferent ce faci sau ce rezultate obții, fie că este un succes sau un eșec, ar trebui să-ți rederulezi mental evenimentul și să evaluezi fiecare lucru pe care l-ai făcut bine în acea situație.

Chiar dacă rezultatul nu este cel scontat sau acea experiență se dovedește a fi un eșec total, există întotdeauna lucruri pe care le-ai făcut *bine*. Dacă poți separa părțile pozitive ale acelei experiențe și le poți scrie, îți vei programa mintea să repete lucrurile pe care le-ai făcut bine într-o situație viitoare similară.

Cea de-a doua întrebare magică este: „*Ce anume aș face diferit?*” Este o întrebare excelentă, deoarece te forțează să gândești pozitiv în legătură cu ce s-a întâmplat și cum anume ai putea acționa mai bine. Întreabă-te, dacă ar trebui să realizezi din nou acel lucru, cum anume *fi-ai schimba* sau *fi-ai îmbunătăți* modul de a acționa sau de a te comporta în acea situație? Ce anume ai face mai mult sau mai puțin?

Asigură-te că îți notezi răspunsurile. Acest lucru te ajută să le prinzi esența înainte de a o uita. De fiecare dată când încerci ceva nou sau diferit, aşază-te imediat, ia o bucată de hârtie și răspunde-ți la aceste două întrebări: „*Ce anume am făcut bine?*” și „*Ce anume aș face diferit?*” Ambele întrebări sunt pozitive și necesită răspunsuri pozitive. Răspunsurile tale te pregătesc, în mod conștient și inconștient, să acționezi mai bine data viitoare. Ambele seturi de răspunsuri te mențin canalizat asupra schimbării în bine a lucrurilor și nu asupra regretelor.

■ Gândirea pozitivă versus gândirea negativă

Atât câștigătorii, cât și cei care, de obicei, pierd analizează modul în care au acționat după un eveniment important. Cei care nu au rezultate bune se gândesc aproape invariabil la *greșelile* și la cheltuielile pe care le-au

făcut, cât și la eșecurile pe care le-au experimentat. În contrast, persoanele cu rezultate remarcabile recapitulează constant *părțile cele mai bune* ale acțiunilor lor și își fac planuri pentru a repeta acele fapte în ocaziile următoare.

Atunci când te vei gândi la ce ai făcut bine și la ce vei putea face diferit data viitoare, mintea ta va fi pozitivă. Creativitatea ta va fi stimulată. Vei vedea toate oportunitățile și posibilitățile de îmbunătățire pe care le-ai fi trecut cu vederea în întregime dacă îți-ai fi permis să îți plângi de milă în urma unui eveniment fără succes.

■ Afacerile și vânzările

Dacă ești implicat în *afaceri*, ar trebui să pui aceste întrebări în mod constant, atât ție, cât și personalului tău: „*Ce anume am făcut bine?*” și „*Ce anume aș face diferit?*” Adu-ți aminte, cele mai multe lucruri pe care le vei încerca nu vor avea succes de prima dată. Punându-ți aceste întrebări, tu extragi cea mai mare valoare posibilă din acea situație. Tratează fiecare experiență ca pe o oportunitate de a învăța ceva ce te poate ajuta data viitoare.

Dacă lucrezi în *vânzări*, folosește această metodă după fiecare vânzare. Imediat după un telefon de vânzări, care a avut succes sau nu, pune-ți cele două întrebări magice. Această recapitulare rapidă îți va crește simțitor viteza cu care înveți și te dezvoltă ca profesionist în vânzări.

Mobilizează-te pentru ca recapitularea imediată să devină o parte a vieții tale. Folosește această metodă în mod repetat până când devine un reflex. Indiferent cât de multădezamăgire îți aduce o dificultate sau un eșec, vei fi curând programat să înveți cât mai mult din fiecare situație și să extragi fiecare bucătică de lucruri bune din împrejurarea respectivă.

Atunci când vei combina această metodă cu mind-storming-ul – forțându-te să generezi 20 de răspunsuri la

fiecare întrebare – vei fi uimit de numărul mare de idei minunate de dezvoltare și îmbunătățire pe care le vei avea. Aceste idei vor contribui la creșterea semnificativă a vitezei cu care vei deveni unul dintre cei mai buni din domeniul tău.

■ Abordarea lui Edison

Thomas Edison, cel mai mare inventator din epoca modernă, era convins că experimentarea reprezenta doar un *proces de eliminare*. De aceea, el ținea o evidență detaliată a fiecărei experiențe. Odată ce se hotără că o invenție era posibilă, se dedica eliminării modalităților în care acea invenție n-ar fi funcționat până când metoda rămasă era *singura* care putea funcționa. Drept urmare, el a devenit cel mai mare inventator din epoca modernă și unul dintre cei mai bogăți oameni de afaceri din țară. Și tu ar trebui să faci la fel.

De acum înainte, de fiecare dată când încerci și eșuezi, consideră că acel lucru a fost o *experiență de învățare* care doar te-a adus un pas mai aproape de succes. Henry Ford a afirmat cândva: „*Eșecul este doar o oportunitate pentru a începe din nou într-un mod mai intelligent.*“

■ Rata ta de recuperare

Atunci când experimentezi o dezamăgire de orice fel, reacția ta naturală este să fii șocat emoțional. Te simți de parcă ai fi fost lovit în plexul tău solar *emoțional*. Te simți rănit, dezamăgit și descurajat. Deseori, îți dorești să renunți cu totul și să faci ceva complet diferit. Aceste sentimente sunt normale și naturale atunci când experimentezi frustrări sau eșecuri de orice fel. Singura întrebare este – cât de mult durează astfel de trăiri?

Atunci când mergi la un doctor sau la o clinică pentru o examinare medicală completă, îi se dă adesea un test de stres. La început, îi se ia pulsul pentru o activitate cardiacă obișnuită. Apoi ești rugat să faci niște exerciții fizice pentru a-ți accelera bătăile inimii. Odată ce au ajuns la un anumit prag, sunt măsurate din nou. După aceea, doctorul va aștepta un minut, două sau cinci după exercițiu pentru a-ți lua din nou pulsul. Indicatorul pentru cât de în formă ești constă în rapiditatea cu care inima ta revine după exercițiu la pulsul obișnuit.

■ Revenirea

Și cu personalitatea ta se întâmplă la fel. Indicatorul care arată cât de sănătos ești din punct de vedere mental este rapiditatea cu care îți revii după ce ai fost dezamăgit. Desigur, un eșec sau o dificultate te va răni. Doare întotdeauna dacă ceea ce ai încercat era important pentru tine. Dar nu acesta constituie punctul principal. Aspectul esențial este cât de repede îți revii. Rata ta de revenire reprezintă totul. Dacă îți preîntâmpini eșecurile și dificultățile și îți programezi mintea în modul descris în acest capitol, rata ta de revenire va fi mult mai rapidă.

Aceasta se află sub controlul tău. Este determinată în întregime de modul în care evaluezi ce îi se întâmplă. Nu evenimentul în sine te afectează, ci mai degrabă modul în care interprezi evenimentul pentru tine. Iar aceasta este în mare măsură o alegere pe care tu o faci.

■ Dialogul tău intern

Îți voi prezenta câteva afirmații expresive pe care le poți folosi pentru a prelua imediat controlul mental și emoțional într-o situație negativă. Aceste cuvinte neutralizează rapid orice sentimente negative pe care le-ai putea avea.

Primul lucru pe care îl spui atunci când ceva nu merge bine este: „Sunt răspunzător!”

În cazul în care ceva nu merge bine, tendința ta naturală va fi să te superi și să îñvinovătești fie pe cineva, fie ceva sau să îți găsești scuze. Dar în momentul în care îți zici: „Sunt răspunzător!”, nu mai blamezi pe nimeni pentru problema ta. Prin faptul că îți accepți responsabilitatea, fie și numai pentru modul în care reacționezi, îți scurt-circuitezi sentimentele de dezamăgire, furie și frustrare. În momentul în care rostești: „Sunt răspunzător!”, mintea ta devine din nou calmă și clară. Începi să te gândești la lucruri pozitive, constructive pe care le poți face pentru a minimiza efectele negative sau a maximiza oportunitatea.

■ Interpretează pozitiv

Iată o afirmație care mi-a fost extrem de utilă de-a lungul anilor. Indiferent ce s-a întâmplat și de cât de dezamăgit sunt, îmi spun imediat: „*Fiecare experiență este pozitivă dacă o consider drept o oportunitate de creștere și auto-educare.*”

Această afirmație îți permite să ai control asupra emoțiilor. Te forțează să te gândești la cum poți crește și învăța din această problemă. Asemenea afirmației „Sunt răspunzător”, aceste cuvinte îți oferă un sentiment de control și de putere personală în orice situație. „*Fiecare experiență este pozitivă dacă o consider drept o oportunitate de creștere și auto-educare.*”

Apoi, analizezi mai în profunzime acea împrejurare și te întrebă ce ai putea învăța din ceea ce s-a întâmplat. Cum poți evoluă ca urmare a acestei dificultăți? Ce te-a învățat această situație? Dacă ar exista o forță divină care îți-ar controla destinul și îți-ar trimite experiențe specifice de învățare pentru a te deprinde să ai succes, ce lecții ai putea găsi în problemele tale actuale?

■ Fiecare gând la timpul său

Mintea ta se poate concentra numai asupra unui singur gând la un anumit moment, fie că este pozitiv sau negativ. În cazul în care cauți în mod constructiv o soluție sau o lecție valoroasă din fiecare dificultate, nu poți fi supărat sau furios în același timp. Dacă vei aplica Legea Substituției și te vei forța în mod deliberat să te gândești la aspectele pozitive ale situației, le vei găsi întotdeauna. Apoi, vei fi capabil să le folosești în avantajul tău.

O atitudine mentală pozitivă, care înseamnă un răspuns pozitiv și constructiv la dezamăgiri și eșecuri, este determinată în mare măsură de *sentimentul tău de control*. Dacă ai o asemenea convingere, înseamnă că simți că îți controlezi propria viață. Că ești responsabil. Că te află în locul șoferului. Că ești cel care controlează lucrurile.

■ Gândește-te la obiectivele tale

Una dintre cele mai semnificative modalități pentru a-ți reveni dintr-un eșec este să privești situația negativă din perspectiva potrivită. Adu-ți aminte, eșecul nu reprezintă niciodată un final. Cele mai multe greșeli pe care le faci sunt minore raportate la marea schemă a lucrurilor. Dacă te gândești la trecut, probabil că nici nu vei reuși să îți aduci aminte ce te îngrijora în urmă cu un an sau trei, patru, cinci ani.

Soluția pentru a avea un sentiment de control este să îți dezvoltă și să îți menții un sens clar al direcției. Aceasta provine din obiective clare, specifice, scrise. Una dintre cele mai viabile modalități de a-ți menține mintea pozitivă este să te gândești, pur și simplu, la obiectivele tale. Atunci când ceva nu merge bine, gândește-te la scopurile tale. Dacă o investiție eşuează sau o negociere de afaceri nu se concretizează, gândește-te la țelurile tale.

Obiectivele tale pe termen lung sunt, printre altele, să fii independent din punct de vedere financiar, să te bucuri de o sănătate excelentă, să ai relații minunate și să desfășori o muncă prin care să îți aduci contribuția în lume.

Atunci când îți vei canaliza mintea către aceste scopuri și către ce ai de făcut pentru a-l atinge pe fiecare în parte, vei descoperi că este aproape imposibil să mai fii supărat sau furios. Faptul că te gândești la țelurile tale îți dă putere și te face să fii o persoană pozitivă și mai încrezătoare.

■ Gândește raportat la cicluri și la tendințe

Reflectează la viața ta ca la o serie de cicluri și tendințe. Creează-ți în minte imaginea unor suișuri și coborâșuri constante. Gândește-te raportat la veri și ierni, primăveri și toamne. Atunci când îți dezvolti această perspectivă pe termen lung și vezi lucrurile ca parte a unui tablou mai mare, nu vei fi prins de fluctuațiile pe termen scurt ale întâmplărilor din viața ta. Devii mult mai capabil de a răspunde eficient la micile probleme și dificultăți din viața zilnică. Poți să privești lucrurile din perspectiva potrivită.

Curba sigmoidă, care arată precum un „S” aşezat pe o parte, explică în mare parte viața oamenilor. Are trei etape. În prima etapă, te zbați și muncești mult pentru a-ți da seama cum funcționează lucrurile și a-ți găsi drumul. Acest lucru este adevărat în cazul unui loc de muncă, al unei relații, unei noi afaceri sau pentru introducerea unui nou produs sau serviciu.

Cea de-a doua etapă vine după ce ai învățat lecțiile importante din prima etapă. Aceasta este faza de creștere, unde progresezi mult și obții rezultate excelente. Afacerea ta se extinde, produsele și serviciile tale se vând bine, cariera ta este în ascensiune și relațiile tale sunt foarte bune.

Apoi urmează a treia etapă, cea a declinului, care urmează după faza a doua aşa cum iarna soseşte după sezonul de cules. În această etapă, devine din ce în ce mai greu să obții aceleași rezultate și satisfacții precum în etapa anterioară. Este mai greu să atingi niveluri identice ale vânzărilor și ale profitabilității. Locul tău de muncă sau relațiile tale nu mai sunt la fel de plăcute. Compania ta se străduiește să supraviețuiască sau să înflorească.

În ce etapă te află astăzi, în fiecare dintre domeniile importante ale vieții și muncii tale? Ce ai putea face pentru a ajunge sau a te reîntoarce în etapa a două, cea de creștere? Care sunt ciclurile și tendințele din viața și afacerea ta?

■ „Negarea” nu este o soluție

Multe dintre problemele noastre în confruntarea cu eșecurile și cu dezamăgirile provin din realitatea noastră copleșitoare. Ne confruntăm cu negarea. Devenim supărăți și insistăm că aceste lucruri nu ar fi trebuit să ni se întâmpile nouă sau chiar deloc. Le respingem și ne dorim să nu fi avut loc cu adevărat.

Aceste reacții, refuzul și negarea, sunt cele care ne cauzează cel mai mult stres. Atunci când îți spui: „*Ceea ce nu poate fi rezolvat trebuie îndurat*”, cobori nivelul de la care nu te mai poți controla. Devii mai relaxat, mai calm și dezvoltă o perspectivă mai detașată. Faci câțiva pași înapoi și te uiți la situație ca și cum i s-ar întâmpla altcui. Prin urmare, vei deveni mai constructiv în legătură cu cea mai bună metodă de soluționare a situației. Nu îți permiti să te impeli emotional în fiecare lucru minor care îți se întâmplă.

Abraham Lincoln a scris: „*Cei mai mulți oameni sunt fericiți în aceeași măsură în care își programează mințile pentru a fi fericiți.*” La începutul cărții publicate de Inner Peace, *Course in Miracles* (*Curs de Miracole*), se precizează: „*Tu dai*

însemnătatea a tot ceea ce vezi." Fără sensul sau emoția pe care i-o atașezi unui eveniment sau unei circumstanțe, împrejurările respective nu au nicio importanță afectivă pentru tine. Iar tu poți schimba semnificația prin controlarea modului tău de a gândi. Poți chiar să îi elimini cu totul efectul negativ refuzând să te implici emoțional într-un eșec pe termen scurt. Depinde de tine.

■ Factorul de decizie

Abilitatea ta de a face față dezamăgirilor într-un mod pozitiv, constructiv va contribui mai mult la succesul tău și le va spune celorlalți mai multe despre tine decât orice alt factor. Aceasta este o însușire învățată, dobândită prin practică. Bărbații și femeile eficienți sunt invariabili cei care și-au dezvoltat îndemânarea de a răspunde constructiv la marile și mici crize ce au loc neașteptat, fără a fi dorite și fără a putea fi evitate. Și tu trebuie să faci la fel.

Hotărăște-te dinainte că, indiferent ce se va întâmpla, nu te va opri nimic niciodată. Decide-te dinainte că, deși vei avea de parcurs nenumărate sușuri și coborâsuri în cursul vieții tale, vei continua să însiști până când îți vei atinge obiectivele. Odată ce vei lua această hotărâre în avans, vei fi pregătit. După ce te vei angaja în pregătirea mentală, vei reuși să te re-echilibrezi rapid atunci când vor apărea problemele și vei fi gata să îți revii, în loc să te prăbușești. Vei deveni, practic, *de neoprit*.

EXERCITII DE ACȚIUNE

1. Hotărăște-te că îți vei reveni, în loc să te prăbușești. Analizează-ți chiar acum cea mai mare dezamăgire din viață și decide cum poti învăța sau beneficia în urma sa.

2. Identifică cele mai îngrozitoare trei lucruri care ţi s-ar putea întâmpla în următoarele luni. Care este planul tău pentru a evita sau a minimiza posibilele lor efecte negative?
3. Alege-ţi chiar acum cea mai mare problemă sau îngrijorare şi hotărăşte-te cum poţi învăţa şi cum te poţi dezvolta pornind de la această dificultate. Care este cea mai importantă lecţie pe care o conţine?
4. Practică abordarea lui Edison. Acceptă în mod calm că fiecare eşec temporar este doar o modalitate de a identifica o modalitate în care ceva nu funcţionează. De aceea, reprezintă un succes.
5. Indiferent ce se întâmplă, gândeşte-te la obiectivele tale şi la ce poţi face pentru a le atinge. Nu pregeta să faci acest lucru.
6. Identifică tendinţele din afacerea ta. În ce direcţie se îndreaptă piaţa? Dacă lucrurile vor continua aşa cum sunt astăzi, ce decizii sau schimbări va trebui să faci?
7. Pune-ţi două întrebări în legătură cu cea mai recentă experienţă importantă a ta: Ce anume ai făcut bine? Şi ce ai face diferit data viitoare? Hotărăşte-te să înveţi fiecare lecţie posibilă din fiecare eşec sau dificultate.

12

Trăiește o viață minunată

Singura măsură reală a succesului este raportul dintre ce am fi putut face și ce am fi putut fi, pe de o parte, și lucrurile pe care le-am făcut și ce am devenit noi, pe de altă parte.

H.G. WELLS

Legea Corespondenței este, poate, cea mai importantă dintre toate normele în determinarea succesului sau eșecului tău în viață. După cum am mai evidențiat în capitolele anterioare, această lege stipulează că lumea ta exterioară este o reflectare a universului tău interior. Și că oricum ai fi pe *dinăuntru*, rezultatele se vor vedea curând și în *exterior*. Atunci când îți schimbi modul de a gândi, îți transformi și viața.

Această normă se aplică în tot ceea ce faci. Universul tău interior de cunoștințe și pregătire îți va determina lumea exterioară referitoare la venituri și succes în carieră. Sfera ta interioară de dezvoltare a personalității îți va determina lumea exterioară de prietenii și relații. Atitudinile tale interioare referitoare la sănătate și tonus vor determina starea corpului tău. Credințele și așteptările tale îți vor determina atitudinile exterioare și comportamentul față de ceilalți oameni. Lumea ta exterioară îți va reflecta întotdeauna lumea interioară.

■ Fericirea este obiectivul suprem

Aristotel, poate cel mai mare dintre filosofi, a scris în urmă cu mai mult de 2 300 de ani că scopul suprem al oricărei acțiuni omenești îl constituie *fericirea*. El a afirmat că tot ceea ce urmărește o persoană este să dobândească fericirea, de un fel sau altul. Uneori, oamenii au succes, alteori nu, dar fericirea reprezintă mereu obiectivul fiecărei persoane.

El a concluzionat că fiecare acțiune este doar un pas intermediar în direcția fericirii. De exemplu, îți dorești o slujbă bună. De ce? Pentru a putea câștiga bani frumoși. De ce? Pentru a cumpăra o casă confortabilă și o mașină bună. De ce? Pentru a avea relații armonioase și o familie drăguță. De ce? Pentru a trăi o viață de familie satisfăcătoare. De ce? Răspunsul final, scopul suprem, este acela de a fi *fericit*. Tot ceea ce faci tu sau oricine altcineva are drept obiectiv fericirea, indiferent cum ai defini-o și cât de mult succes ai în a o obține.

■ Rolul bunătății

Una dintre cele mai importante idei ale lui Aristotel despre fericire a fost cea potrivit căreia „Numai cel bun poate fi fericit și numai cel virtuos poate fi bun”.

Aceasta este una dintre cele mai importante observații din istoria și experiența omenirii. „Numai cel bun poate fi fericit și numai cel virtuos poate fi bun.”

În urma multor ani de studiu în domeniul filosofiei și psihologiei, am descoperit că numai oamenii care sunt cu adevărat buni în interior pot fi fericiți pe termen lung. Iar în anii de studiu despre calitățile de bază ale încrederii în sine, am descoperit că numai oamenii cu valori clare, pozitive sunt capabili să dezvolte acea încredere în sine ce

nu poate fi zdruncinată și care le permite să rezolve eficient tot ceea ce li se întâmplă.

Cea mai rapidă cale pentru a-ți construi sau recăpăta încrederea în tine însuți este să devii foarte sigur de convingerile și valorile tale cele mai importante și apoi să începi să trăiești în conformitate cu acestea. Soluția pentru aproape toate problemele omenești o constituie reîntoarcerea la valori. De multe ori, nefericirea și stresul tău sunt cauzate de faptul că te îndepărtezi prin vorbe și fapte de lucrurile despre care știi că sunt corecte.

■ Integritatea este esențială

Cea mai importantă calitate pentru a avea succes este *integritatea*. Aristotel a insistat prin a susține că numai o viață bazată pe valori precum integritate, onestitate, curaj, generozitate, perseverență și sinceritate va conduce la fericire și împlinire personală.

Cândva credeam că integritatea este doar una dintre valorile de bază, egală cu celelalte și totuși diferită. Apoi, într-o zi, un om înțelept și bogat mi-a arătat că *integritatea constituie, de fapt, valoarea care le garantează pe toate celelalte. Integritatea reprezintă valoarea de bază pe care se construiesc toate celelalte valori. Să fii cu adevărat integrul înseamnă să trăiești și să acționezi întotdeauna în conformitate cu valorile tale. Dacă îți lipsește integritatea, îți vei compromite toate celelalte valori la cea mai mică tentație.*

■ Clarifică-ți valorile

În sesiunile noastre de planificare strategică, atât pentru corporații, cât și pentru persoane individuale, începem prin a-i ruga pe oameni să își definească și să își clarifice valorile. Și tu trebuie să faci același lucru în propria planificare strategică. De aceea te întreb: Care sunt *valorile tale?* În ce

crezi tu? Ce reprezinți tu? Ce *nu* reprezinți tu?

Abilitatea ta de a-ți defini clar valorile reprezintă punctul de început al dezvoltării aceluia gen de caracter care îi determină pe oameni să dorească să se asocieze cu tine și care îți va permite, cu siguranță, să te bucuri de o viață frumoasă. Dacă ai un caracter nobil și ales, bazat pe valori solide, ești o persoană cu adevărat bună. Ca urmare a acestui fapt, vei fi fericit în interior, indiferent ce se întâmplă în jurul tău.

■ Organizează-ți valorile

Odată ce ți-ai definit valorile, ar trebui să le organizezi în ordinea priorităților. Pentru început, ai nevoie doar de trei-cinci valori importante menite a crea fundația pentru caracterul și personalitatea ta. Acestea sunt valorile pe care le consideri mai importante decât oricare altele. Si ordinea în care le aranjezi este extrem de importantă. O asemenea clasificare a valorilor determină în linii mari genul de persoană care ești și stilul de viață pe care îl trăiești.

Tot ceea ce întreprinzi este rezultatul unei opțiuni. Faci constant alegeri de un fel sau altul, de a realiza un lucru sau altul. Această abilitate de a selecta te deosebește de toate celealte creațuri. Fiecare alegere pe care o faci este bazată pe valoarea ta principală din acel moment. Fiecare acțiune are drept fundament ceea ce consideri a fi cea mai importantă valoare la acel moment al alegerii.

■ Acționează conform valorilor tale

Atunci când alegi, valorile tale cu o importanță mai mare trebuie să aibă prioritate în fața valorilor mai puțin semnificative. Fiecare acțiune pe care o faci, orice hotărâre pe care o iei se bazează pe valoarea ta dominantă în acel context. La un moment anume, poți face un singur lucru

și trebuie să alegi întotdeauna care va fi acela. Tu decizi ceea ce este mai valoros pentru tine în acea situație.

Cum poți să-ți dai seama care sunt valorile tale? Foarte simplu. Valorile tale sunt exprimate întotdeauna numai prin *acțiunile* proprii. Ceea ce faci, nu ceea ce spui, îți arată – ție și celorlalți – căror lucruri le atribui o valoare mai mare. Mai ales ce faci *sub presiune*, când ești forțat să alegi, dezvăluie care sunt valorile și credințele tale reale despre tine și lumea din jurul tău.

■ Determinantul personalității

Atât alegerea, cât și ordinea valorilor tale sunt importante în determinarea personalității și a vieții tale. Iată un exemplu. Imaginează-ți doi oameni care au trecut fiecare printr-un exercițiu de clarificare a valorilor și au convenit asupra acelorași trei valori. Numai ordinea este diferită.

Persoana A a hotărât că cele mai importante trei valori ale sale sunt, în ordinea importanței: pe primul loc – familia; pe al doilea – sănătatea și pe al treilea – succesul în carieră. Această persoană afirmă că își plasează familia înaintea sănătății și a carierei și sănătatea înaintea carierei. Acest lucru înseamnă că dacă ar trebui să aleagă între familie și carieră, familia ar fi pe primul loc. Dacă ar trebui să aleagă între sănătate și carieră, sănătatea ar fi pe primul loc.

Persoana B are aceleași trei valori, numai că ordinea lor este puțin diferită. Prima sa valoare este succesul în carieră. Cea de-a doua – familia, iar cea de-a treia – sănătatea.

Astfel, persoana B își va pune cariera înaintea familiei, dacă ar trebui să aleagă. De asemenea, își va pune cariera și familia înaintea sănătății dacă ar trebui să aleagă.

■ Marea întrebare

În continuare, iată câteva întrebări pentru tine. Există vreo deosebire între persoana A și persoana B? Crezi că este vorba de o diferență mică sau semnificativă? Ai preferat să fii prieten cu persoana A sau cu persoana B? Ai putea să deosebești persoana A de persoana B dacă le-ai întâlni în plan social sau de afaceri?

Răspunsul este că persoana B, care alege succesul în carieră drept valoare principală, va fi o persoană cu totul deosebită de persoana A, care s-a hotărât că familia este cea mai importantă pentru ea. Ordinea familiei, a sănătății și a carierei constituie o organizare a valorilor care îmboğățește viața. O persoană care își trăiește viața în conformitate cu aceste valori va fi mult mai fericită decât o alta care își pune cariera mai presus de familie și, mai ales, de sănătate. De aceea, trebuie să îți selectezi cu grijă atât valorile, cât și ordinea importanței lor. Valorile tale și ordinea lor îți determină viața.

■ Integritatea este un mod de a trăi

Odată ce îți-ai stabilit valorile, nivelul tău de integritate poate fi măsurat prin cât de mult aderi la acestea. O valoare nu reprezintă un lucru la care renunță atunci când este mai convenabil asta. Fie o ai, fie nu. Alegerea valorilor tale și hotărârea ta de a trăi în conformitate cu acestea îți formează caracterul și personalitatea.

De-a lungul istoriei, marii bărbați și femei au fost bărbați și femei de caracter. Au fost oameni care au trăit pe baza unor valori înalte și nobile. Ei au fost onorați și respectați pentru valorile pe care le aveau și le reprezentau.

Una dintre cele mai mari probleme din societatea noastră de astăzi este fenomenul de „valori situaționale” sau „etică situațională”. Acestea reprezintă rezultatul faptului

că oamenii și-au schimbat ideile de bine sau rău în funcție de situație și adesea de tentația momentului. Și mai rău este că se însală pe ei însiși crezând că sunt oameni de caracter când, de fapt, sunt numai persoane comode.

■ Ce faci sub presiune

Valorile situaționale sunt demonstate când oamenii își afirmă credința într-un anumit lucru, dar fac altceva. Ei își susțin convingerea că spun adevărul, dar apoi mint când le este mai util sau oferă scuze pentru minciunile altuia. O persoană este definită prin ceea ce *face*, nu prin ceea ce *spune*.

Unii oameni sunt confuzi din cauza emoțiilor lor. Ei cred că dacă *intențiile* lor sunt sincere, *acțiunile* proprii nu contează. Ei simt că, dacă își doresc sau speră ceva, este ca și cum ar face acel lucru. Dar numai ce faci atunci când ești forțat să alegi, mai ales sub presiune, poate spune cine ești cu adevărat pe dinăuntru.

Este vital pentru succesul și fericirea ta să fii întotdeauna *onest* cu toți cei pe care îi cunoști și cu care interacționezi, atât în viața personală, cât și în carieră. Nimic altceva nu te va ajuta mai mult să dobândești ajutorul oamenilor decât crearea reputației că ești o persoană de caracter, integră. În același timp, nimic altceva nu îți va strica mai repede imaginea și nu îți va sabota cariera mai rapid decât reputația că ești genul de persoană pe care ceilalți nu se pot baza sau în care nu pot avea încredere.

■ Fii cinstit cu tine însuți

Onestitatea înseamnă că ești sincer până la cel mai înalt grad posibil. În piesa *Hamlet* a lui Shakespeare, Polonius spunea: „*Cu tine însuți trebuie să fii cinstit mereu, aşa cum*

noaptea urmează după zi și, astfel, nu poți fi fals cu nimeni altcineva.“

Să fii cinsit cu tine însuți reprezintă punctul de început pentru dezvoltarea unui mare caracter. Acest lucru începe cu faptul că trăiești mereu în sinceritate cu tine însuți. Nu te amăgești și nici nu te joci cu propria minte. Nu încerci să crezi în lucruri care sunt complet imposibile. Nu speră și nu te rogi ca lucrurile să fie diferite față de cum sunt. Tratezi lumea exact aşa cum este, nu cum îți-ai dorit să fie.

■ Să ai întotdeauna cele mai bune rezultate

Fiecare lucru poartă semnătura persoanei care l-a făcut. Să fii sincer cu tine înseamnă că trebuie să ai mereu cele mai bune rezultate în orice activitate te implici sau în orice responsabilitate pe care îți-o asumi. Onestitatea și integritatea din interior sunt exprimate în exterior prin calitatea și rezultatele excelente ale muncii tale. Îți poți da seama de cum ești pe dinăuntru după perioada de timp și atenția pe care le dedici pentru a face cât mai bine posibil fiecare lucru care îți este repartizat. Nu îți asuma răspunderea pentru un lucru decât dacă ești dispus să îl realizezi într-un mod excelent.

Integritatea înseamnă că ești întotdeauna franc și onest cu fiecare persoană din viața ta. Așa cum ești cinsit cu tine însuți, ești cinsit și cu ceilalți. *Trăiești în sinceritate* cu ceilalți, acasă și la serviciu.

Atunci când îi întrebi pe oameni dacă sunt onestați, aproape toți vor răspunde afirmativ. Cei mai mulți oameni nu mint, nu îñșală, nu fură și nu recurg la comportamente necinstitite de vreun fel. Dar să fii cu adevărat onest înseamnă să fii onest cu fiecare persoană din viața ta. Acest lucru nu semnifică doar faptul că nu spui niciodată o minciună, ci și că nu *trăiești* o minciună. Nu rămâi niciodată într-o situație nepotrivită pentru tine sau într-o

condiție care îți subminează integritatea sau te face nefericit. Nu îți compromiți niciodată integritatea mușcându-ți buzele și refuzând să spui ce gândești și simți cu adevărat.

■ Cel mai râvnit obiectiv

Una dintre caracteristicile unei persoane cu adevărat oneste o reprezentă aceea că este împăcată cu cel mai râvnit obiectiv al său. Odată ce ai stabilit că pacea interioară constituie principalul tău scop în viață, îți organizezi celelalte teluri și activități în jurul acestuia. Să fii cu adevărat cinsit înceamnă că refuzi să îți negociezi pacea interioară cu ceva sau cineva. În fiecare situație, faci și spui numai lucrurile pe care le simți corecte.

Onestitatea și integritatea înceamnă că te ascuți și ai încredere în *vocea ta interioară*. Îți ascuți intuiția și o lași să te ghideze să faci și să spui lucrurile potrivite în momentele oportune. Dacă ești îngrijorat sau nefericit, stai singur cu tine, așteptând și ascultând sfaturile care vin întotdeauna. Atunci când ai o idee care este cel mai potrivit lucru de făcut, acționezi. Ai încredere în mintea ta superioară. Aceasta este secretul pentru a trăi în adevăr cu tine și cu ceilalți.

■ Integritatea propriei minți

În eseul său, *Self Reliance* (Să te bazezi pe tine însuți), Ralph Waldo Emerson scrie: „Păzește-ți integritatea ca pe un lucru sacru.” și adaugă: „Nimic nu este sacru precum integritatea propriei minți.”

Onestitatea este o cerință indispensabilă pentru formarea caracterului, iar dezvoltarea acestuia trebuie să constituie scopul principal al vieții tale. Aristotel spunea: „Scopul educației îl reprezintă dezvoltarea caracterului celor tineri.” În zilele noastre, în Statele Unite, mulți tineri au fost crescuți fără a avea o idee clară despre ce este bine și

rău. Multor oameni li s-a spus că valorile sunt *relative*. De exemplu, multor oameni li s-a zis că, dacă le place să fure din magazine, atunci acea valoare este la fel de bună ca și a persoanei care crede că furtul din magazine constituie o greșeală.

Această formă de relativitate a valorii conduce către un drum întunecat, la eșecuri, frustrări și nefericire. Adevarul este că valorile nu sunt relative. Există valori care îmbunătățesc viața și altele care o *distrug*. Dacă o valoare este pozitivă, faptul că o urmezi îți îmbunătățește calitatea vieții și relațiile cu ceilalți. O valoare negativă îți afectează relațiile și te îndepărtează de calitatea vieții tale. Poți să vezi ușor diferența dintre acestea, deoarece a trăi conform unei valori pozitive te va face să te simți fericit, iar practicarea unei valori negative te face să te simți nefericit.

■ Înfruntă adevărul

Să trăiești în adevăr înseamnă că trebuie să înfrațuji adevărul despre tine și lumea din jurul tău. Trebuie să îți dai seama care este adevărul despre munca ta și despre relațiile tale. Te uiți în ochii tăi și trăiești în conformitate cu cele mai puternice convingeri ale tale. Nu te joci cu tine însuți și nici nu speră că lucrurile ar putea fi diferite față de cum sunt.

Integritatea înseamnă să accepți că lumea ta se poate ameliora numai atunci când te vei îmbunătăți *tu*. Nimeni nu va veni la tine pentru a transforma lucrurile în locul tău. Dacă vrei ca lucrurile să se modifice, va trebui să faci schimbările tu însuți.

Integritatea semnifică să accepți faptul că mariajul tău se va schimba în bine numai atunci când tu vei deveni un partener de viață mai bun. Afacerea ta va evoluă doar în cazul în care vei deveni un manager sau un administrator mai bun. Rezultatele tale de vânzări și clienții tăi vor fi pe

o pantă ascendentă numai atunci când vei deveni un om de vânzări mai bun. Viața ta finanțiară se va îmbunătăți doar dacă vei deveni mai inteligent și mai disciplinat în privința banilor.

■ Acceptă oamenii aşa cum sunt

Mai ales, onestitatea înseamnă să accepți oamenii aşa cum sunt, nu să le ceri să fie aşa cum îți dorești. Nu treci prin viață vrând, sperând și așteptându-te ca oamenii să se schimbe și să fie diferenți pentru a-ți face pe plac. Unul dintre principiile de bază ale existenței omenești este, cu puține excepții, acela că *oamenii nu se schimbă*.

De fapt, sub presiune, oamenii nu numai că nu se schimbă, dar devin și mai mult precum sunt ei în interior. Dacă o persoană are o personalitate dificilă, în momente de presiune, ea va deveni și mai dificilă. Dacă altcineva este încăpățânat sau inflexibil, în momente de presiune va deveni și mai încăpățânat și inflexibil. Dacă o persoană are tendința de a fi necinstită, atunci când se găsește într-o situație tensionată sau este supusă tentației, ea va deveni cu totul necinstită. Oamenii nu se schimbă.

■ Afacerile și competiția

Onestitatea în lumea noastră în permanentă schimbare înseamnă, de asemenea, să accepți lumea afacerilor și competiția aşa cum sunt, nu aşa cum îți-ai dori să fie, mai ales cu privire la explozia de informații și de tehnologie. Mulți oameni cred că pot face un efort simbolic de a ține pasul cu informațiile în domeniul lor de activitate și cu dezvoltarea tehnologiei în munca lor. Dar acest efort minim nu este acceptabil pentru o persoană onestă. O persoană cu adevărat onestă conștientizează că astăzi trebuie să *alergi* doar ca să rămâi în același loc. O persoană cu

adevărat onestă își dă seama că în fiecare domeniu cunoștințele se dublează la fiecare doi sau trei ani și că acest lucru înseamnă că și cunoștințele tale trebuie să se dubleze în aceeași perioadă de timp.

Jack Welch, fostul președinte și director executiv al General Electric, a afirmat cândva: „Dacă rata schimbului din afara organizației tale este mai mare decât rata schimbului din interiorul organizației, sfârșitul este aproape.” Acest principiu îți se aplică și ție ca persoană. Dacă nu înveți continuu și nu îți îmbunătășești abilitățile, ești în pericol de a fi învecit.

■ Care este valoarea ta?

În zilele noastre, în întreaga țară, oamenii sunt condeiați cu miile sau chiar cu sutele de mii, în fiecare an. În cele mai multe cazuri, acești oameni au permis ca nivelurile lor de cunoștințe și abilități să scadă până la punctul în care conducerile companiilor nu își mai permitteau să îi mențină pe statul de plată.

Mulți dintre ei nu au fost complet sinceri cu ei însăși. Nu și-au perfecționat cunoștințele și abilitățile pentru a putea adăuga din ce în ce mai multă valoare companiilor lor. Ei au sperat că schimbările dramatice care aveau loc în economia națională și internațională nu îi vor afecta. Drept urmare, ei au fost condeiați atunci când piața pentru produsele și serviciile lor a scăzut.

Unui profesionist obișnuit îi ia între două și șapte luni până își găsește alt loc de muncă, de obicei cu o scădere a salariului între 14-40%. Unii oameni sunt condeiați din posturi foarte bine plătite și nu mai ajung niciodată să câștige atâtia bani. Si dacă nu încep să își actualizeze cunoștințele și abilitățile, li se poate întâmpla din nou.

■ Concentrează-te pe oferirea unei valori suplimentare

Onestitatea înseamnă să accepți că venitul tău este determinat în întregime de abilitatea de a-ți aduce contribuția la dezvoltarea companiei și, prin compania ta, la satisfacerea clienților tăi. O persoană angajată trebuie să genereze un profit de cel puțin trei dolari pentru fiecare dolar din salariul pe care îl câștigă de la companie. Dacă în momentul de față nu generezi un profit sau o economie a costurilor de cel puțin trei dolari pentru compania în care lucrezi, slujba ta candidează serios la subcontractare, reducerea responsabilităților sau eliminare. Onestitatea înseamnă să accepți acest lucru și să faci tot ceea ce îți stă în putere pentru a-ți menține și a-ți crește valoarea.

Onestitatea reală semnifică să nu te aștepți niciodată să obții mai mult decât contribui. Să nu speri niciodată să câștigi ceva din nimic. Nu participi la jocuri de noroc și nu cumperi bilete la loterie, care reprezintă, într-un fel, o lipsă de onestitate. Este o încercare de a obține ceva ce nu ai câștigat. O persoană cu adevărat onestă nu încearcă niciodată să obțină recompense fără a munci sau să se îmbogătească repede și ușor.

Astăzi, în Statele Unite, milioane de oameni sunt atrași de *recompensele rapide*. Fie că sunt angajați sau directori, ei vor locuri de muncă mai noi și mai bune și le doresc imediat. Caută întotdeauna scurtăturile și de aceea sunt mereu frustrați și nefericiți.

Ei speră că problemele care s-au format în multe luni sau chiar în mulți ani pot fi rezolvate cu ajutorul unui *glonte de argint*. Sunt nerăbdători și vor rezultate imediate. Dar a fi o persoană cinstită necesită să rezisti tentației recompenselor rapide în orice domeniu al vieții tale.

■ Încrederea este liantul

Relațiile sunt foarte importante pentru a avea o viață sănătoasă, fericită, satisfăcătoare. Toate relațiile sunt bazate pe *încredere*, aceasta fiind liantul care le menține. Poți avea nenumărate probleme și neînțelegeri cu o altă persoană, dar atâtă vreme cât mai există respectul și încrederea, relația poate funcționa. Dar, dacă încrederea dispără, relația se poate destrăma ușor, precum o casă din cărți de joc care se prăbușește.

Toate relațiile de afaceri sunt bazate pe încredere. Toate relațiile care implică bani depind de cuvântul debitorului sau al creditorului. Toate relațiile cu bancherii, cu furnizorii, cu clienții tăi, cu personalul tău și cu oricine altcineva din lumea ta financiară sunt bazate pe elementul vital numit încredere.

Bărbații și femeile caracterizați prin integritate reală sunt foarte exigenți în legătură cu nivelurile de încredere pe care le-au construit și le-au menținut. Ei sunt atenți la creditul lor, la promisiunile și la aranjamentele lor financiare. Își țin întotdeauna cuvântul. Sunt atenți în permanență la relațiile lor cu banca, la cardurile de credit, la facturi și la orice alte forme de plăți pe care le datorează.

■ O poveste despre două falimente

În urmă cu câțiva ani, două persoane pe care le cunoșteam bine, care aveau două afaceri distințe, au dat faliment, din cauza schimbărilor economice. Dar rezultatele falimentelor au fost complet diferite.

Primul meu prieten fusese extrem de atent în întreaga sa carieră în legătură cu facturile și aspectele financiare. Își plătise cel puțin sumele minime pentru facturile prime. Dacă avea vreodată o problemă financiară, el mergea la persoana afectată și rearanja plățile și dobânzile.

Când a fost forțat să ajungă la faliment, din cauza incapacității neprevăzute de a plăti sume mari, fapt asupra căruia nu avea niciun control, nu a avut altă soluție decât să meargă în instanță, să renunțe la toate bunurile sale și să plece fără niciun ban.

Dar în mai puțin de o săptămână, oamenii au început să îl abordeze și să îi ofere bani, împrumuturi, cărți de credit, un loc unde să locuiască și o mașină nouă. Unul dintre foștii săi asociați de afaceri, care era destul de încălțat, i-a trimis un cec în alb, deja semnat, spunându-i: „Completează suma de care ai nevoie și spune-mi doar ca să știu și eu; am încredere totală în tine.” În afară de faptul că i-a luat de pe umeri o mare datorie, falimentul nu l-a afectat mai deloc.

În schimb, cel de-al doilea om de afaceri avea o experiență cu totul diferită. Atunci când a început să aibă probleme financiare, el a continuat să își însereze creditorii, oamenii care avuseseră încredere în el. A neglijat să facă plățile pe care le promisese și a scris cecuri pe care nu le putea acoperi. Își evita creditorii atunci când îl sunau și, într-un final, și-a schimbat numărul de telefon. S-a mutat și nu a spus nimănui care era noua sa adresă. I-a tratat pe oamenii care avuseseră încredere în el, prin faptul că îi împrumutaseră bani, ca și cum ar fi fost naivi. După ce a ajuns la faliment, nimeni nu a vrut să mai aibă vreo legătură cu el. Acesta va avea nevoie de mulți ani pentru a-și reveni, în cazul în care acest lucru se va întâmpla vreodată. Nu poate să obțină niciun card de credit și trebuie să plătească în prezent cash pentru orice.

■ Secretul succesului în vânzări

În vânzări, încrederea reprezintă baza tuturor relațiilor. O persoană nu va cumpăra de la tine până când nu va avea încredere totală în tine. Toți oamenii de vânzări de

succes investesc mult timp în construirea unor relații de calitate, în care pot avea încredere, cu clienții lor înainte de a încerca să-și vândă produsele sau serviciile.

Conducerea unei asociații în care sunt membru a comandanțat recent un sondaj pe un lot compus din 50 000 de clienți. Întrucât cele mai multe dintre organizațiile noastre vând servicii de training și de consultanță care sunt oarecum similare, managerii au vrut să afle ce anume îi determină pe clienți să cumpere de la o companie și nu de la alta.

Una dintre întrebările pe care le-au adresat-o clienților a fost legată de ce îi preocupă cel mai mult atunci când iau decizia de cumpărare. Mai mult de 80% dintre cei intervievați au afirmat că onestitatea și integritatea persoanei de vânzări sunt mult mai importante decât orice alt factor.

Când au fost întrebați ce înțeleg prin onestitate și integritate raportate la o persoană de vânzări, clienții au răspuns că trebuie să pună pe primul plan interesele lor, ale clienților. Ei credeau că aceasta își va ține cuvântul. Ei credeau ce le spunea acel om de vânzări despre produs. Erau convinși că el va face ce promisese și că apoi compania sa își va îndeplini angajamentele făcute de el. Ei aveau mare încredere în cuvântul persoanei de vânzări și în tot ceea ce făcuse aceasta în interacțiunea cu ei.

Un lucru interesant care a reieșit din sondaj a fost acela că rareori a fost menționată calitatea produsului sau a serviciului. Atunci când clienții au fost întrebați dacă nu erau preoccupați de acest aspect, ei au răspuns că cele mai multe produse sau servicii de la un anumit nivel erau destul de asemănătoare și că le ofereau rezultate comparabile. Secretul vânzării constă în ceea ce credeau ei despre caracterul persoanei de vânzări și, prin aceasta, despre companie.

■ Autenticitatea este secretul caracterului

Adevărata esență a caracterului și forma cea mai ușor de recunoscut a onestității și a integrității o reprezintă *autenticitatea*. Dacă vei fi complet cinsit cu tine și cu ceilalți, vei fi privit aproape întotdeauna drept o persoană cu un caracter deosebit.

În societatea noastră, bărbații și femeile de caracter par să atragă oportunitățile. Li se deschid ușile oriunde ar merge. Li se prezintă oameni care îi pot ajuta. Banii, precum și alte resurse, sunt disponibili pentru ei. De aceea, cea mai importantă calitate pe care o poți insufla copiilor este un simț al onestității și obiceiul de a fi autentici în tot ceea ce spun și fac ei.

■ Părinți și copii

Am patru copii. Fiecare dintre ei a fost învățat care este importanța autenticității de la o vîrstă fragedă. În prezent, toți patru spun adevărul *întotdeauna*. Ei sunt onești cu adevărat. Le pot pune orice întrebare și ei îmi vor afirma mereu adevărul.

În perioada de creștere, i-am făcut fiecărui dintre ei o promisiune. Le-am spus: „Nu vei avea niciodată necazuri cu mine dacă îmi vei spune adevărul.” Și mi-am ținut promisiunea. Atunci când au făcut lucruri prostești, aşa cum fac toți copiii, le-am ascultat poveștile fără să îi judec sau să îi critic și apoi i-am întrebat: „Ei bine, ce ai învățat?” Ei și-au dat seama curând că îmi pot spune mereu adevărul fără a fi criticați sau dezaprobați. Și au fost încântați de rezultate.

Uneori, se mai prostesc, dar tot ce trebuie să fac este să le cer să îmi zică adevărul și ei mi-l spun întotdeauna, indiferent care ar fi acesta. Sunt foarte mândru de ei. Este

uimitor cât de bune pot fi relațiile dintre părinți și copii atunci când au încredere deplină unii în ceilalți.

■ Soții și soții

Ce este adevărat pentru comunicarea dintre părinți și copii e și mai important pentru soții și soții. Una dintre cele mai bune definiții ale iubirii pe care le-am auzit este cea dată de Ayn Rand: „Dragostea constituie un răspuns la valori.”

Iubești o altă persoană, pentru că ea reprezintă valori pe care le respectă și le apreciezi. Ceaalătă persoană are calități pe care le admiră. Pe scurt, prețuiești o altă persoană pentru caracterul său. Orice altceva se va schimba sau se va diminua pe parcursul timpului, dar caracterul rămâne.

Autenticitatea și onestitatea în cuplu necesită permanent fidelitate și francheză între cei doi. Dacă un cuplu se potrivește în mod ideal, cei doi au încredere totală unul în celălalt și fiecare dintre ei este cel mai bun prieten al celuilalt. Nu există nicio altă persoană cu care ei ar prefera să vorbească sau să se exprime mai direct decât cea de lângă ei. Caracterul, integritatea și onestitatea reprezintă calitățile de bază ale unei relații pline de iubire și sunt mai importante decât orice altceva.

■ Maxima universală

Există un test pe care îl poți face în mod regulat pentru a evalua dacă o acțiune este bună sau rea. Este simplu și îl poți folosi de-a lungul vieții. Se bazează pe Maxima Universală a filosofului german Immanuel Kant, exprimată în urmă cu mai bine de 200 de ani. El a afirmat că *ar trebui să îți trăiescă viața, de parcă fiecare acțiune a ta ar trebui să devină o lege universală.*

Cu alte cuvinte, înainte de a lua o hotărâre sau de a acționa, imaginează-ți că toți ceilalți vor face exact același lucru. Închipui-ți că decizia ta va deveni o lege pentru tine și pentru toți ceilalți. Acesta este argumentul puternic dacă o hotărâre este bună sau nu. Reprezintă adevăratul test pentru o valoare sau un comportament. Ce fel de societate am avea dacă toată lumea ar trăi și s-ar comporta exact ca noi?

Multe dintre problemele din societatea noastră nu ar exista dacă acest test ar fi aplicat în mod regulat în dezbatările legate de politicile publice și sociale. Guvernele nu s-ar grăbi să aprobe anumite acțiuni în domeniul crimei, al educației, al asistenței și al afacerilor dacă ar exista probabilitatea ca toată lumea să se angajeze în astfel de acțiuni.

■ Stabilește standarde înalte pentru tine însuți

Iată câteva dintre întrebările pe care îți le poți pune în mod regulat. Întreabă-te întâi: „*Cum ar fi lumea mea dacă toți ar fi exact ca mine?*” Numai imaginează-ți! Dacă toată lumea ar fi exact ca tine, ar fi o lume mai bună în care să trăim? Dacă toată lumea ar fi exact ca tine, ar fi aceasta o lume mai fericită, mai sănătoasă, mai prosperă și mai armonioasă – sau nu?

Apoi întreabă-te: „*Cum ar fi țara mea dacă toți locuitorii ei ar fi exact ca mine?*” Cum ar fi această țară dacă toată lumea s-ar comporta exact ca noi? Dacă toată lumea ar face lucrurile pe care le facem noi în viața personală și profesională, ar fi mai bună țara noastră? Sau există lucruri pe care ai dori să le faci diferit?

Cea de-a treia întrebare pe care îți-o poți pune este: „*Cum ar fi compania mea dacă toată lumea din ea ar fi exact ca mine?*” Uită-te în jurul tău în compania ta și întreabă-te dacă aceasta ar fi mai prosperă și mai plină de armonie în

cazul în care toți angajații și-ar desfășura activitatea așa cum faci tu toată ziua.

Întrebarea finală pe care îl poți pune este: „*Cum ar fi familia mea dacă toți membrii ei ar fi exact ca mine?*“

Dacă aceștia ar fi exact ca tine, ar fi familia ta un loc minunat în care să trăiești și să crești? S-ar dezvolta toți armonios, ar fi mai fericiți și ar avea mai mult succes? Ai avea genul de familie pe care să îl-i o dorească și să o admire ceilalți?

Adevărul este că nimeni nu poate răspunde cu „da“ la toate aceste întrebări. Fiecare dintre noi reprezintă o *activitate în desfășurare*. Fiecare dintre noi are o cale lungă de parcurs. Pentru fiecare dintre noi, există mult loc pentru îmbunătățiri.

■ Calitatea numită curaj

Analizând cele 3 300 de studii despre leadership realizate de James McPherson de-a lungul anilor, am înțeles că el a găsit un lucru în comun. Era vorba despre calitatea numită curaj. Winston Churchill a spus cândva: „*Curajul este considerat, pe bună dreptate, prima dintre virtuți, pentru că toate celelalte depind de acesta.*“

Probabil că ai auzit spunându-se că drumul către iad este pavat cu bune intenții. Lumea e plină de oameni cu obiective înalte și ambiiții mărețe, dar există foarte puțini care au curajul, disciplina și voînța de a le transforma în realitate.

Cel mai important aspect atunci când dai dovadă de curaj este că te simți mai puternic și mai bun cu tine însuți. Respectul tău de sine crește și te placi mai mult. Te simți mai încrezător și mai competent. Mai fericit pe dinăuntru.

În schimb, de fiecare dată când nu manifestă curaj, respectul tău de sine scade. Te simți mai slab și mai puțin competent. Nu te mai placi sau respectă la fel de mult.

■ Finalizează lucrul de care te temi

O parte importantă a transformării într-o persoană mai puternică este aceea că trebuie să trăiești în conformitate cu cele mai înalte valori pe care le cunoști, în fiecare domeniu din viața ta. Aceste virtuți și valori nu numai că te întăresc, dar te și recompensează. Resimți imediat o satisfacție interioară de fiecare dată când te străduiești să faci ceea ce știi că ar trebui să realizezi, chiar dacă nu ai dispoziția potrivită.

Teama de eșec este cel mai mare obstacol către succes în viața adultă. Antidotul pentru teama de eșec îl reprezintă curajul de a acționa. Îndrăzneala este o calitate atât de importantă, încât, asemenea tonusului fizic, necesită o serie de exerciții pentru a o construi și a o menține.

Cea mai bună modalitate de a-ți dezvolta curajul este confruntarea temerilor. Ralph Waldo Emerson a scris: „*Du la bun sfârșit lucrul de care te temi și moartea temerii va fi sigură.*”

Atunci când faci lucru de care îți este teamă, preieci controlul atât asupra emoțiilor tale, cât și a vieții tale. Îți schimbi atitudinea de la neutră sau negativă spre ceva pozitiv și plin de optimism. „*Du la bun sfârșit lucrul de care te temi și moartea temerii va fi sigură.*”

■ Practică desensibilizarea sistematică

Mulți oameni se tem de vorbitul în public. Experții de la Toastmasters International au dezvoltat o metodă foarte viabilă de a preda oratoria chiar și oamenilor care sunt îngroziți să se ridice în picioare și să vorbească în fața altora. Este vorba de procesul de „desensibilizare sistematică”. Poți să o folosești în fiecare domeniu al vieții tale pentru a reduce teama și a dezvolta curajul.

Desensibilizarea sistematică reprezintă un termen psihologic care se referă la faptul că faci ceva de nenumărate ori până când nu îți mai provoacă teamă. La Toastmasters International, fiecare membru este rugat să se ridice și să vorbească, fie și numai câteva secunde, la fiecare întâlnire. După câteva luni de întâlniri săptămânale, oamenii care erau extrem de îngroziți să țină discursuri în fața altora și nu puteau spune nici măcar o rugăciune în șoaptă într-o cabină telefonică, au devenit atât de încrezători în abilitatea lor de a se ridica și de a vorbi în fața colegilor, încât în prezent concurează pentru titlul de adevărăți oratori pe durate mari de timp.

■ Vorbește cu încredere

Am lucrat cu nenumărați oameni de afaceri care mi-au urmat sfatul și s-au înscris la cursurile Toastmasters International sau la cele desfășurate în cadrul organizației Dale Carnegie. În mai puțin de șase luni, ei mi-au spus că sunt cu totul alți oameni. De la persoanele timide, care nu ieșeau în evidență în cadrul întâlnirilor și al prezentărilor, ei au devenit calmi, încrezători, curajoși și chiar elocvenți în exprimarea părerilor lor în fața altor oameni. De asemenea, și carierele lor prezintă un curs ascendent.

Atunci când poți vorbi cu încredere, pari mai inteligent și mai competent decât o persoană care nu are această abilitate. Mulți directori, atât bărbați, cât și femei, și-au văzut carierele în plin avânt, veniturile și responsabilitățile în creștere pe măsură ce-și confruntau temerile până la a ajunge să facă foarte bine acest lucru.

■ Întoarce-te către pericol

În Câmpia Serengeti din Africa, zoologii au dezvoltat o tehnică simplă pentru a determina care dintre animalele din turmă era conducătorul.

Când prădătorul – un leu sau un ghepard – se apropie de turma de animale ce pasc, membrii turmei simt miroșul în vânt și încep să se îndrepte în direcția opusă. În acest moment, apare conducătorul turmei. El va fi cel care se plasează între prădător și turmă în timp ce aceasta începe să fugă. Conducătorul, care își va risca viața în fața leului sau a ghepardului, va rămâne totuși pe loc pentru a le permite celorlalți să căștige timp și astfel să scape.

Conducătorul „se întoarce către pericol” mereu. Acest lucru este valabil atât pentru oameni, cât și pentru animale. Vei deveni un conducător în măsura în care te vei responsabiliza să te întorci spre pericol. Identifică domeniile din viața ta care îți provoacă teamă și stres și, în loc să le eviți și să speri că vor dispărea, înfuruntă-le direct.

■ Fă-o oricum

Actorul Glenn Ford a spus cândva: „*Dacă nu faci lucrul de care te temi, teama îți controlează viața.*”

Este aproape ca și cum echipa ar fi mânuitorul de păpuși, iar tu ești păpușa. Dacă nu îți controlezi frica și nu îndepărtezi lanțurile care te leagă de aceasta, echipa te va domina emoțional și psihologic. Dacă le permiti temerilor să existe prea mult timp, vor tinde să crească mereu și, într-un final, vor ajunge să îți acapareze toată gândirea.

De fiecare dată când te vei gândi la o situație sau la o persoană care îți provoacă teamă, inima ta va bate mai tare, iar stomacul va fi cuprins de crampe. Nu vei reuși să dormi bine noaptea. Frica îți va afecta sănătatea, fericirea, relațiile și interacțiunile cu clienții și cu colegii. În timp, vei deveni atât de preocupat de situația care îți induce teamă, încât nu vei reuși să te gândești la altceva. Nu trebuie să trăiești astfel.

■ Înfruntă-ți teama

Modalitatea de a-ți soluționa temerile este să le înfrunți. Hotărăște-te să treci la acțiune și să le nimicești.

Atunci când eram Tânăr și mă confruntam cu o situație care îmi provoca teamă, am citit un citat din Mark Twain și mi-am schimbat atitudinea pentru totdeauna. Acesta susținea: „*Curajul nu reprezintă lipsa sau absența temerii. Este stăpânul temerii, controlul acesteia.*“

Pasajul respectiv a avut un impact enorm asupra mea. Mi-am dat seama că mi-era teamă de multe lucruri. Este normal și natural să îți fie frică. De fapt, cu cât ești mai inteligent, cu atât este posibil să ai un număr mai mare de temeri. Vei fi mai sensibil la lumea în care trăiești și la lucrurile de care este firesc să îți fie teamă.

■ Îndreaptă-te către frică

Singura diferență dintre o persoană vitează și una lașă este că prima își înfruntă frica și o elimină, iar a doua se îndepărtează de ea.

Și aici se află marea descoperire. Atunci când îți înfrunți temerea și te îndreptă în direcția sa, aceasta se micșorează. Își pierde puterea asupra ta. Dar dacă te îndepărtezi de ea, echipa se va mări și în curând va pune stăpânire pe gândurile și sentimentele tale.

În cazul în care te întorci în mod obișnuit către pericol și faci lucrul de care te temi, îți înfrunți frica și te îndreptă în direcția sa cu îndrăzneală, își pierde puterea de a te afecta. În curând, îți vei domina echipa și nu invers. Vei resimți un sentiment extraordinar de control. Calitatea de care ai nevoie pentru a-ți înfrunta temerile este, mai mult decât orice altceva, auto-disciplina.

Atunci când te vei disciplina să îți înfrunți temerile, să acționezi cu îndrăzneală, chiar dacă nu simți astfel, situația provocată de temere dispare. Te vei simți minunat.

Vei avea convingerea că deții puterea și controlul asupra vieții tale.

■ Sari și plasa va apărea

Prima însușire a curajului constă în îndrăzneala de a te arunca în direcția obiectivului tău. Este vorba despre abilitatea și disponibilitatea ta de a-ți stabili un scop și de a face primul pas în direcția realizării sale.

Într-un studiu de 12 ani la Colegiul Babson, instructorul de educație antreprenorială, doctorul Robert Ronstadt, a cercetat cauzele succesului și ale eșecului absolvenților de la școlile de afaceri. Unii au ajuns să construiască afaceri de succes, dar cei mai mulți au eșuat. El a descoperit că aceia care au construit afaceri de succes aveau o calitate specială, și anume curajul de a-și lansa afacerea *fără a avea garanții* că vor reuși. Ei erau dispuși să riste – chiar și în eventualitatea unui eșec – pentru a-și realiza visurile.

Profesorul Ronstadt a numit acest lucru „principiul corridorului”. El a spus că atunci când te îndreptă către obiectivul tău, oricât de îndepărtat ar fi, începi să te miști într-un corridor al timpului. Pe măsură ce te deplasezi în interiorul său, alte uși spre oportunități și se vor deschide pe părțile laterale. Dar nu ai fi putut să vezi aceste uși dacă nu te-ai fi aflat în mișcare în acest corridor psihologic către scopul tău.

Mulți oameni care reușesc în viață ajung să aibă succes într-un domeniu cu totul diferit față de cel în care au început. Deoarece se aflau în mișcare, ei au văzut oportunitățile și posibilitățile de care nu ar fi fost conștienți dacă ar fi așteptat până când toate lucrurile ar fi fost în ordine. Adevărul este că niciodată lucrurile nu vor fi în ordine în totalitate.

■ Calitatea de fier a succesului

Dacă prima însușire a curajului este disponibilitatea de *a începe*, cea de-a doua o reprezintă capacitatea de *a îndura*. Este curajul de a rezista, de a persevera în pofida oricărui eșec sau a oricărei dificultăți.

Auto-disciplina constituie calitatea de fier a caracterului, cea care îți permite să înduri. Auto-disciplina este singura calitate care îți oferă puterea de care ai nevoie pentru a-ți asuma riscuri și a îンfrunta pericole și nesiguranță. Curajul care provine din auto-disciplină îți dezvoltă puterea personală interioară care îți permite să depășești orice obstacol din calea ta.

■ Diferite forme de curaj

Există câteva forme de curaj pe care le poți dezvolta prin practică. Aceste forme de curaj te vor ajuta să obții marele succes care este posibil pentru tine și pot fi învățate prin practică.

► Făurește-ți visuri mărețe

Prima formă de curaj este aceea de a-ți făuri visuri mărețe și de a-ți stabili obiective îndrăznețe. La acest punct se opresc cei mai mulți oameni. Însăși ideea de a stabili scopuri grandioase, provocatoare, stimulatoare, valoroase se dovedește atât de copleșitoare, încât ei renunță chiar înainte de a începe. Dar acest lucru nu este valabil pentru tine. Așază-te, scrie-ți obiectivele, de parcă orice ar fi posibil pentru tine, și nu-ți fie teamă niciodată să ai visuri mărețe.

► Ia-ți un angajament

Cel de-al doilea gen de curaj este acela de a-ți lua un angajament total, implicându-te cu totul în orice hotărăști să faci. Din experiența mea, toți oamenii de succes sunt cei care se angajează cu tot sufletul în ceea ce fac. Pe care îi preocupă adânc viețile și obiectivele lor. Nu fac lucrurile pe jumătate. Chiar dacă nu au garanții, nu le este teamă să se dedice total activităților lor. Dacă dau greș, eșuează încercând să facă foarte mult, nu dominați de o precauție excesivă, dorind și sperând că totul se va rezolva peste noapte.

► Ieși din zona de confort

Al treilea gen de curaj de care ai nevoie îl reprezintă acela de a ieși din zona de confort. Aceasta este curajul de a te muta în zona de *discomfort*, unde te simți ciudat, neîndemnatic și singur. Zona de confort este unul dintre cei mai mari dușmani ai potențialului omenesc. Atunci când oamenii intră în această zonă, ei se încăpătânează să rămână acolo. Adesea, viețile lor se scurg în timp ce ei nu fac decât să își consolideze rutina și rezultatele mediocre.

► Ia o poziție fermă

Al patrulea gen de curaj de care ai nevoie este cel de a lăua o poziție fermă, mai ales în privința valorilor, a vizuinilor și a credințelor tale. Trebuie să aperi ceea ce crezi că este corect. Trebuie să îi sprijini pe cei care promovează aceste principii. Trebuie să ai îndrăzneala de a-ți apăra cu tărie cele mai înalte valori pe care le cunoști și să refuzi să faci compromisuri doar pentru că ceilalți oameni s-ar putea să te dezaprobe.

► Păsește cu credință

Ai nevoie de curajul de a te lansa cu credință, fără a avea garanția că vei reuși. Cineva a scris cândva: „*Dacă fiecare obstacol ar trebui depășit mai întâi, nimic nu ar mai fi realizat.*”

Oamenii curajoși sunt aceia care au un vis și își stabilesc un obiectiv, întocmesc un plan și fac primul pas, fără a avea asigurări și garanții că eforturile lor vor fi încununate de succes. Totuși, dacă vei considera că fiecare pas înainte este o experiență de învățare și că fiecare obstacol reprezintă o lecție valoroasă ce îți-a fost trimisă pentru a te face mai puternic și mai bun, nu îți va mai fi teamă să te arunci cu credință în necunoscut.

► Riscă să ai eșecuri

Ai nevoie de curajul de a risca să eșuezi. Ai nevoie de curajul de a îndura obstacole și dezamăgiri constante și înfrângeri temporare. Ai nevoie să înveți să te confrunți cu eșecurile pentru a-ți da seama că reprezintă o condiție prealabilă indispensabilă a succesului. Ai nevoie de curajul de a trata eșecurile ca pe oportunități pentru a începe ceva într-un mod mai intelligent. Ai nevoie să îți depășești echipa de eșec prin repetarea lucurilor de care te temi și prin luarea hotărârii de a-ți reveni și de a nu ceda atunci când lucrurile nu funcționează pentru tine.

► Confruntă-ți temerile

Ai nevoie de curajul de a te întoarce constant către pericol. Identifică toate situațiile din viața ta care îți provoacă astăzi stres sau anxietate. Hotărâște-te care ar putea fi cel mai rău rezultat posibil al fiecărei dintre aceste împrejurări. Decide-te să îl accepți pe cel mai rău, în cazul în care va avea loc. Apoi acționează pentru a soluționa

fiecare dintre aceste situații. Refuză să-i permîți unui context de frică să rămână în viața ta, să-ți domine gândirea și emoțiile și să te tragă înapoi.

► Practică gândirea de la zero

Ai nevoie de curajul de a practica permanent în viață gândirea de la zero. Întreabă-te: „Există vreun alt lucru în viața mea pe care, știind ceea ce cunoșc în prezent, nu l-aș mai începe astăzi dacă ar fi s-o iau de la capăt?”

Există situații în viața fiecărei persoane în care, știind ce cunoaște la ora actuală, nu s-ar mai implica dacă ar putea hotărî din nou acest lucru. Dacă te vei hotărî că există o împrejurare în care nu te-ai mai implica, următoarea ta întrebare ar trebui să fie: *cum ieși din această situație și cât de repede?*

Nu îți poți construi o viață minunată dacă, chiar în centrul existenței tale, mai există un lucru în care nu te-ai mai implica în cazul în care ai putea să o iezi de la capăt. Știi întotdeauna când te confrunți cu o situație de gândire de la zero. Îți provoacă foarte mult stres. Te preocupă continuu. Uneori, te ține treaz noaptea și îți domină conversațiile. Știi întotdeauna despre ce este vorba.

► Recunoaște-ți greșelile

Ai nevoie de curajul de a admite că ai putea să te înseli sau că ai greșit după ce ai obținut informații revelatoare despre orice situație în cauză. Este uimitor cât de mulți oameni rămân la un nivel de rezultate mediocre, deoarece nu vor să recunoască faptul că nu sunt *perfecți*. Nu vor admite că, odată cu trecerea timpului, ceva ce a părut o idee bună s-a dovedit a fi o alegere sau hotărâre greșită.

Nu-ți fie frică să-ți micșorezi pierderile. Nu-ți fie teamă să recunoști că ai greșit și să te eliberezi. Nu-ți fie frică să

renunță la un mod de a acționa folosit până în prezent și să încerci ceva cu totul diferit. Aceasta este dovada curajului, a puterii personale și a gândirii eficiente.

► Fii dispus să faci greșeli

Ai nevoie de curajul de a fi dispus să faci greșeli și să înveți din acestea. Toți cei care au rezultate deosebite iau hotărâri, comit erori, învață din acestea, se auto-corectează și merg mai departe continuu.

Oamenii de succes nu sunt neapărat aceia care iau cele mai bune hotărâri tot timpul, ci aceia care iau decizii optime. Dacă fac o greșală, acceptă acest lucru, învață cât mai mult din această situație și apoi continuă. Adu-ți aminte, poți învăța să ai succes numai eșuând și comitând erori. Cu cât eșuezi mai mult și faci mai multe greșeli, cu atât devii mai inteligent și cu atât este mai probabil că îți vei atinge într-un final obiectivele.

► Asumă-ți întreaga responsabilitate

Ai nevoie de curajul de a-ți asuma întreaga răspundere pentru viața ta, fapt care înseamnă să iei asupra ta creditul pentru rezultate. Ai nevoie de curajul de a refuza să te scuzi sau să te aperi. Trebuie să ai îndrăzneala de a spune mereu: „*Sunt răspunzător!*”

Atunci când ceva nu merge bine, trebuie să te concentrezi asupra soluției și nu asupra problemei. Întrebă-te: „*Ce facem de acum încolo? Care este următorul pas? Care este soluția?*”

Apoi te ridici și mergi mai departe, păstrând grâul din situația respectivă și aruncând neghina.

► Fii răbdător

Ai nevoie de ceea ce se numește „răbdare curajoasă”. Aceasta reprezintă un gen special de curaj necesar după ce te-ai lansat către obiectivul tău, dar nu ai văzut încă niciun rezultat. Este uimitor cât de mulți oameni renunță între momentul în care au început și cel în care au început să se vadă rezultatele. Îndoilele și temerile lor îi copleșesc.

Dar acest lucru nu este valabil pentru tine. Odată ce ai început să te îndrepți către obiectivul tău, hotărăște-te să rămâni calm și încrezător până începi să obții rezultate. Fii răbdător și tenace, indiferent ce se întâmplă pe termen scurt.

► Perseverează mai mult timp

Ultimul tip de curaj de care ai nevoie este acela de a persevera mai mult decât oricine altcineva. Perseverența reprezintă calitatea care îți va garanta, în final, succesul. Disponibilitatea ta de a persevera în ciuda oricărei dificultăți poate fi cel mai mare atu al tău. Chiar acel factor care îți garantează succesul.

Dacă vei refuza să renunți, va trebui să reușești într-un final. Ca și la baseball, nu vei reuși să ajungi la ultima bază dacă nu vei continua să alergi. În 30 de ani de când îi studiez pe oamenii de succes, am descoperit un aspect de nenumărate ori. Nimeni nu a fost învins vreodată până când nu a acceptat înfrângerea drept o realitate. Nimeni în afară de tine nu te poate învinge.

Atunci când te vei disciplina să faci ceea ce trebuie, chiar dacă ai sau nu dispoziția potrivită, și îți vei folosi această putere interioară pentru a-ți construi un nivel ridicat de curaj și perseverență înuntrul tău, vei deveni o persoană extrem de puternică. Vei simți curând că nu există nimic din ceea ce nu poți realiza. Vei ajunge să te dezvolti până în punctul în care te vei simți pe deplin *de neoprit*.

■ Într-un final, ești propria creație

Cineva a spus cândva: „Sunt propria creație, dar dacă ar trebui să o iau de la capăt, aş mai ruga pe cineva să mă ajute puțin.” Tu și cu mine suntem propriile creații. Noi toți ne putem perfecționa în nenumărate domenii. Noi toți avem nevoie să stabilim standarde mai înalte pentru noi însine. Noi toți trebuie să lucrăm continuu asupra dezvoltării propriilor caractere. Noi toți trebuie să încercăm să devenim oameni mai buni. Nu ne putem permite niciodată să ne complacem la niciun nivel al dezvoltării noastre. Trebuie să ne perfecționăm mereu.

Una dintre caracteristicile oamenilor superiori este aceea că ei se pot gestiona. Dacă lucrează într-o companie, pot face acest lucru imaginându-și că șefii lor sunt lângă ei, observându-i și completându-și în fiecare zi fișa de evaluare anuală. Sau, considerându-se modele, ei își pot stabili standarde mult mai înalte decât ar putea altcineva să le impună.

■ Adevărata recompensă

Atunci când îți propui standarde înalte, respectul tău față de tine însuți crește. Dacă hotărăști că vei trăi în conformitate cu cele mai înalte valori și cu cele mai puternice convingeri ale tale, te simți minunat. Odată ce devii cu adevărat onest, nu te mai compromiți în relațiile cu ceilalți. Vorbești sincer cu toți cei cu care trăiești și muncești. Ești complet autentic cu tine și cu ceilalți.

Cu cât vei fi mai onest cu tine însuți, cu atât vei avea mai mult curaj și mai multă încredere în tine. Vei deveni pozitiv și mai entuziasmat în legătură cu tine însuți. Îți vei dezvolta un sentiment extraordinar de putere personală interioară. Cu cât vei trăi mai mult în conformitate cu cele mai înalte valori pe care le cunoști, cu atât caracterul tău

se va înfrumuseța. Într-un final, vei ajunge în punctul în care vei absolut *de neoprit!*

EXERCIȚII DE ACȚIUNE

1. Stabilește-ți cele mai importante trei valori în viața personală și familială. În ce crezi și ce îți pasă cel mai mult?
2. Hotărăște-te să trăiești în adevăr cu tine și cu ceilalți, fără a face compromisuri. În ce domeniu al vieții tale nu ești complet cinsit cu o altă persoană?
3. „Fii cinsit cu tine însuți.” Analizează domeniile din viața ta în care te confrunți cu stres, lipsă de satisfacții sau nefericire și stabilește dacă nu cumva nu îți respectă vreuna dintre valori.
4. Ce fel de companie ar fi componia ta dacă toți angajații ei ar fi exact ca tine? Ce ai putea schimba imediat pentru a-ți transforma componia într-un loc mai bun?
5. Ce ai face și cum îți petreci timpul dacă ai află astăzi că nu mai ai decât șase luni de trăit? Răspunsurile tale la această întrebare îți vor dezvăluia adevaratele tale valori.
6. „Oamenii nu se schimbă.” Întrucât aceasta este una dintre legile vieții, ce schimbări ar trebui să faci în viață și în relațiile tale, acasă și la serviciu, pentru a te adapta la acest lucru?
7. Fii autentic în toate privințele. În ce domenii trebuie să accepți lumea aşa cum este și nu aşa cum îți-ai dorit să fie? Fii cinsit cu tine însuți.

SUMAR ȘI CONCLUZII

Lumea este asemenea unei oglinzi uriașe. Reflectă ceea ce ești tu. Dacă ești o persoană iubitoare, prietenoasă și servabilă, și lumea se va dovedi iubitoare, prietenoasă și serviabilă pentru tine. Lumea este ceea ce ești tu.

THOMAS DREIER

Cel mai important principiu al vieții omenești este acela că ajungi să fii precum gândești în cea mai mare parte a timpului. Această idee reprezintă baza religiei, a filosofiei, a metafizicii, a psihologiei și a succesului. Lumea ta exterioară este în mare parte o reflectare a universului tău interior. Dacă îți vei schimba modul de a gândi, îți vei transforma viața.

Cea mai mare provocare și cea mai mare responsabilitate pe care le ai sunt acelea de a-ți crea în interiorul tău *echivalentul mental* a ceea ce vrei să exprimi în exterior. Făcând acest lucru, îți vei activa toate puterile mentale și vei stimula forțele universului să lucreze pentru tine. Vei prelua întregul control asupra vieții tale.

Mii de persoane au fost întrebate la ce se gândesc în cea mai mare parte a timpului. De-a lungul anilor, oamenii de succes au răspuns la fel. Ei se gândesc în cea mai

mare parte a timpului la *ce își doresc* și la *cum să obțină* un anumit lucru. În schimb, oamenii nefericiți și lipsiți de succes se gândesc și vorbesc despre ceea ce *nu își doresc*. Ei se gândesc și vorbesc despre problemele și îngrijorările proprii, cât și despre oamenii din viața lor pe care nu îi agreează. Dar acest lucru nu este pentru tine.

Atunci când te gândești și vorbești continuu despre ce îți dorești și despre cum să obții ce vrei, acest mod de a gândi devine rapid un obicei. Dacă te gândești și vorbești despre ce îți dorești, devii o persoană pozitivă, mai hotărâtă și mai creativă. Iar atunci când rămâi concentrat asupra obiectivului către care te îndrepti, devii mai productiv și mai eficient.

■ Optimismul dobândit

Cea mai importantă calitate pe care îl poți dezvolta pentru a obține fericire și succes este, poate, aceea a *optimismului*. Poți învăța să fii încrezător gândind în cea mai mare parte a timpului precum optimiștii. Potrivit interviurilor cu mii de oameni fericiți și de succes din toate domeniile, optimiștii par a avea două modalități de a-și gestiona viața. Acestea sunt atitudini mentale pe care și tu le poți dezvolta prin practică.

În primul rând, optimiștii *caută aspectele pozitive* în orice situație, mai ales atunci când au parte de dificultăți și obstacole. Ei rămân pozitivi prin faptul că se gândesc la aspectele pozitive din orice problemă. Si găsesc întotdeauna ceva.

În al doilea rând, optimiștii *caută lecția valoroasă* din fiecare problemă sau dificultate. Ei cred că fiecare eșec sau obstacol temporar le-a fost trimis pentru a-i învăța ceva. Ei se întrebă continuu: „Ce trebuie să învăț din această situație?” Si găsesc întotdeauna răspunsul.

Mintea ta este structurată într-un asemenea mod, încât nu poți să cauți aspectele pozitive și lecțiile valoroase fără să preiezi întregul control asupra minții tale conștiente. Atunci când se întâmplă astfel, te simți pozitiv și mai optimist în legătură cu tine și cu situația ta. Simți că ai control total asupra vieții tale. Acționezi la cel mai ridicat nivel al tău.

■ **Şapte pași către o viață cu rezultate excelente**

În plus față de faptul că ei caută aspectele pozitive și lecțiile valoroase, optimiștii sunt caracterizați prin șapte orientări sau moduri de a gândi despre ei însăși și viețile lor. Acestea sunt șapte puncte de interes la care ei se gândesc în cea mai mare parte a timpului.

► Se gândesc la viitor

În primul rând, oamenii fericiți, pozitivi sunt *orientați către viitor*. Ei se gândesc și vorbesc despre viitor tot timpul. Ei se gândesc și vorbesc despre punctul către care se îndreaptă și nu despre ce s-a întâmplat în trecut. Își creează o viziune clară, stimulativă despre ce este posibil pentru ei. Conform Legii Atracției, ei sunt atrași de speranțele și visurile lor viitoare, iar acestea sunt atrase de ei.

► Se gândesc la obiectivele lor

În al doilea rând, sunt *orientați către scopuri*. Ei se gândesc și vorbesc despre obiectivele lor mereu. Odată ce au visat și au vizualizat imaginile viitoare ideale, le transformă în țeluri clare, scrise și în planuri asupra cărora

lucrează în fiecare zi. Își canalizează atenția și își concentrează energiile. Își folosesc scopurile pentru a prelua controlul asupra viitorului lor.

► Se gândesc la excelență

În al treilea rând, sunt *orientați către excelență*. Ei sunt hotărâți să devină remarcabili în ceea ce fac, să se alăture primilor 10% din domeniul lor, indiferent care ar fi acela. Ei își identifică sectoarele de activitate cu rezultate importante și își stabilesc standarde de excelență în fiecare dintre acestea. Lucrează cu ei însiși în fiecare zi și nu încează niciodată să se perfecționeze.

► Se gândesc la soluții

În al patrulea rând, ei sunt *orientați către soluții*. Ei se gândesc mai degrabă la soluții și nu la probleme. Ei se gândesc mai degrabă la ce trebuie făcut și nu la persoana care trebuie învinuită. Ei își folosesc metodele de gândire creativă pentru a-și descătușa creativitatea și pe cea a oamenilor din jurul lor. Ei consideră că obiectivele sunt probleme care trebuie rezolvate și că există o soluție logică, care așteaptă să fie descoperită, pentru fiecare dificultate.

► Se gândesc la rezultate

În al cincilea rând, oamenii fericiti, de succes sunt *orientați puternic către rezultate*. Își planifică dinainte cu atenție fiecare zi. Își stabilesc priorități clare în activitățile lor. Lucrează asupra sarcinilor care reprezintă cea mai valoroasă întrebunțare a timpului lor. Muntesc enorm și devin cunoscuți drept oameni extrem de productivi.

Deoarece sunt atât de eficienți, ei fac mai mult și înaintează mai repede, aducându-și contribuția la munca și lumea lor.

► Se gândesc la evoluție

În al șaselea rând, cei cu rezultate deosebite sunt *orientați către evoluție*. Ei citesc tot timpul, ascultă programe audio și participă la cursuri și seminarii suplimentare. Sunt hotărâți să rămână în top în domeniul lor. Ei știu că viitorul aparține celor competenți, acelor oameni puțini care știu mai multe decât competitorii lor. Ei știu că există o întrecere și că participă la competiția respectivă. Mai mult, sunt hotărâți să câștige.

► Se gândesc la acțiuni

În al șaptelea rând, care este, poate, mai important decât oricare dintre celelalte, oamenii cu cel mai mare succes sunt *orientați puternic către acțiuni*. Ei se gândesc la ce pot face, chiar acum, pentru a se îndrepta mai repede către obiectivele lor. Sunt în mișcare tot timpul. Lucrează în timp real. Au un simț al priorităților. Realizează mai multe decât o persoană obișnuită. Cu cât fac mai multe și ajung în poziții mai bune, cu atât devin mai valoroși și câștigă mai mult.

■ Posibilitățile tale sunt nelimitate

Trăiești în cea mai bună epocă a omenirii. Nu au existat niciodată mai multe oportunități și posibilități de a deveni ce ești capabil să devii și de a-ți atinge mai multe obiective decât există astăzi. Poți folosi această carte drept un îndrumar pentru succes și fericire pe parcursul întregii tale vieți.

Îți voi prezenta din nou cele 12 idei de bază:

1. Schimbă-ți modul de a gândi. Modul în care gândești despre tine însuți, despre abilitățile tale și despre potențialul tău – *conceptul despre tine însuți* – determină tot ce ești tu astăzi și tot ce vei fi vreodată. Din fericire, acest concept personal este unul învățat. Preluând întregul control asupra cuvintelor, imaginilor și ideilor pe care le lași să pătrundă în mintea ta, preiei întregul control asupra viitorului tău.

2. Schimbă-ți viața. Vii pe lume având un potențial extraordinar, cu abilități nelimitate în nenumărate domenii. Ca urmare a criticismului distructiv din copilărie, poți să dezvolți teamă de eșec, de pierdere, de respingere și de critică. Îți poți dezvolta credințe auto-limitative care te trag înapoi. Scăpând de aceste emoții negative, îți elibereză adevăratul potențial și îți transformi viața.

3. Făurește-ți visuri mărețe. Adevăratul punct în care vei începe să trăiești genul de viață care este posibil pentru tine îl reprezintă cel în care îți vei crea o vizionare stimulativă despre cum îți-ai dori să fie existența ta în viitor, în fiecare domeniu, dacă nu ai avea nicio limitare. Imaginează-ți că ai putea fi, avea sau face orice în familia ta, cu finanțele tale sau în viața ta personală. Stabilește-ți apoi obiective clare, scrise, însotite de planuri detaliate pentru a-ți transforma visurile în realitate.

4. Hotărăște-te să devii bogat. Hotărăște-te astăzi să preiei întregul control asupra viitorului tău financiar. Începe să faci lucrurile pe care le-au realizat alții pentru a deveni independenți financiar, începând de unde ești astăzi. Decide exact cât de mult vrei să câștigi, să păstrezi și să dobândești; stabilește-ți aceste praguri drept obiective și apoi gândește-te la scopurile respective tot timpul. Și tu poți face orice au realizat alții.

5. Preia controlul asupra vieții tale. Ești forță creativă primară din propria viață. Tot ce ești sau vei fi vreodată este rezultatul a ceea ce faci sau nu reușești să finalizezi. Hotărăște-te astăzi să îți asumi responsabilitatea pentru tot ce se întâmplă în proporție de 100%, fără a învinovăți pe cineva sau fără a te scuza. Exercită-ți puterea personală și preia controlul asupra gândurilor, cuvintelor și acțiunilor tale. Devino stăpânul propriului destin.

6. Dedică-te excelenței. Cele mai mari recompense și cele mai mari satisfacții le obțin cei care sunt *foarte buni* în ceea ce fac. Hotărăște-te să te alături primilor 10% oameni din domeniul tău. Stabilește care sunt abilitățile principale pe care va trebui să le ai, propune-ți obținerea unor rezultate superioare drept obiectiv, întocmește un plan și apoi muncește în fiecare zi pentru a te perfecționa.

7. Pune oamenii pe primul loc. Calitatea și numărul relațiilor tale vor avea un impact mai mare asupra succesului tău și a fericirii tale decât orice alt factor. Organizează-ți viața în jurul construirii și menținerii unor relații de înaltă calitate și încredere cu cei mai importanți oameni din lumea ta. Întâlnește oameni noi continuu pentru a-ți extinde rețeaua de contacte. Intră în legătură cu alți oameni pozitivi, orientați către succes.

8. Gândește ca un geniu. Ești, de fapt, o minte care poartă cu sine un corp. Nu repreziniță ceea ce crezi că ești, ci doar ceea ce *gândești*. Ai abilitatea de a gândi mai bine și mai eficient decât până în prezent. Atunci când vei începe să gândești precum cei mai inteligenți și mai de succes oameni, vei începe să obții curând aceleași rezultate ca și ei.

9. Descătușează-ți puterile mentale. În zilele noastre, ideile reprezintă principalele surse de bogăție. Cu cât dezvolti mai multe idei pentru a-ți atinge obiectivele, conform Legii Probabilităților, cu atât este mai probabil să

găsești ideea cea mai potrivită pentru tine, exact la momentul oportun. Abilitatea ta de a genera idei noi este nelimitată. De aceea, și viitorul tău se dovedește nelimitat.

10. Pune-ți mintea la contribuție. Există câteva strategii și tehnici de gândire folosite de oamenii din top din întreaga lume. Oricare dintre aceste metode de analizare și de evaluare a situației tale îți poate oferi idei vitale care îți pot schimba perspectiva și chiar viața. Cu cât ai mai multe instrumente de gândire, cu atât mai mult îți poți construi o viață minunată.

11. Crează-ți propriul viitor. Abilitatea de a privi în viitor și de a face astăzi pașii necesari care îți vor asigura viața pe care îți-o dorești reprezentă un mod de a gândi esențial practicat de oamenii cu cel mai mare succes din istorie. Persoanele cele mai eficiente își planifică viața cu atenție și fac tot ce depinde de ele pentru a anticipa cu mult timp înainte ce ar putea să meargă rău. Drept urmare, acestea gândesc mai bine și iau hotărâri mai bune decât oamenii din jurul lor.

12. Trăiește o viață minunată. Lumea din jurul tău este determinată în mare măsură de universul dinăuntru tău. Oamenii cei mai fericiți, mai bine plătiți și mai respectați din fiecare domeniu sunt aceia care sunt cunoscuți pentru calitatea caracterului lor. Atunci când îți vei organiza viața în jurul calităților pereche numite *integritate și curaj*, îți se vor deschide toate ușile, iar tu vei fi o persoană cu adevărat fericită. Îți vei schimba modul de a gândi.

■ Fă-o, pur și simplu!

Vigoarea mentală este asemănătoare celei fizice. Trebuie mult timp și multă muncă pentru a o obține și a o menține. Dar merită fiecare efort pe care îl faci. Răsplata poate fi extraordinară!

Atunci când vei începe procesul de perfecționare a persoanei tale, pentru a-ți crea pe *dinăuntru* o imagine clară a lucrurilor de care vrei să te bucuri în *exterior*, progresul poate fi încet la început. Dar dacă vei persevera, vei continua să faci și să spui lucrurile potrivite în modurile oportunе, vei începe să obții curând rezultate în concordanță cu eforturile pe care le depui.

Nu există limite reale în legătură cu ceea ce poți fi, face și avea, cu excepția celor pe care îți le stabilești tu însuți. Ești o persoană foarte bună și extrem de talentată și există foarte puține lucruri pe care nu le poti obține dacă îți le dorești suficient de intens și muncești destul de mult pentru a le obține. Secretul este să începi astăzi și să nu renunță niciodată!

Cuprins

<i>Cuvânt înainte</i>7
<i>Mulțumiri</i>9
<i>Introducere</i>11
<i>Capitolul 1</i>	
Schimbă-ți modul de a gândi19
<i>Capitolul 2</i>	
Transformă-ți viața40
<i>Capitolul 3</i>	
Făurește-ți visuri mărețe67
<i>Capitolul 4</i>	
Hotărăște-te să devii bogat82
<i>Capitolul 5</i>	
Preia controlul asupra vieții tale113
<i>Capitolul 6</i>	
Dedică-te excelenței128
<i>Capitolul 7</i>	
Pune oamenii pe primul loc162
<i>Capitolul 8</i>	
Gândește ca un geniu185

Capitolul 9	
Descătușează-ți puterile mentale	207
Capitolul 10	
Pune-ți mintea la contribuție	238
Capitolul 11	
Viitorul depinde de tine	264
Capitolul 12	
Trăiește o viață minunată	290
Sumar și concluzii	323

Editor: GRIGORE ARSENE

CURTEA VECHE PUBLISHING

str. arh. Ion Mincu 11, Bucureşti

tel: (021)222.57.26, (021)222.47.65

redacție: 0744.55.47.63

fax: 223.16.88

distribuție: (021)222.25.36

e-mail: redactie@curteaveche.ro

internet: www.curteaveche.ro

Tipărit la S.C. TIPARG S.A. Piteşti