

INTRODUCȚIV

Brian Tracy

**CONTROLEAZĂ-ȚI
TIMPUL**

**CA
SĂ-ȚI
CONTROLEZI
VIATA**

Sistemul revoluționar care îți permite
să obții **mai multe rezultate, mai repede**

INTRODUCȚIV

Brian Tracy

**CONTROLEAZĂ-ȚI
TIMPUL**

**CA
SĂ-ȚI
CONTROLEZI
VIATA**

Sistemul revoluționar care îți permite
să obții **mai multe rezultate, mai repede**

INTRODUCȚIV

Brian Tracy

**CONTROLEAZĂ-ȚI
TIMPUL**

**CA
SĂ-ȚI
CONTROLEZI
VIATA**

Sistemul revoluționar care îți permite
să obții **mai multe rezultate, mai repede**

INTROSPECTIV

DEZVOLTARE PERSONALĂ

Evoluția începe de la cunoașterea de sine.
Prin lectură, pornim într-o călătorie
înspre sine, pentru ca apoi să găsim
starea de împăcare și echilibrul
interior. *Introspectiv* își propune
să ofere cititorului cărți-reper
din domeniile spiritualității, psihologiei
și dezvoltării personale.

Introducere. Diferitele categorii de timp

1. Timpul pentru planificarea strategică și stabilirea obiectivelor
2. Timpul productiv – efectuarea cât mai multor sarcini
3. Timpul pentru creșterea veniturilor 62
4. Timpul liber
5. Timpul de lucru
6. Timpul creativ
7. Timpul pentru rezolvarea problemelor și pentru luarea deciziilor
8. Timpul petrecut cu familia și cu ceilalți
9. Timpul pentru odihnă și relaxare
10. Timpul pentru liniște

Rezumat

Brian Tracy, lider marcant la nivel internațional în ce privește domenii ca succesul și împlinirea personală, este președinte și director executiv al Brian Tracy International, o companie specializată în training și dezvoltarea oamenilor și a organizațiilor. Brian Tracy a fost consultant pentru peste 1 000 de companii și a susținut conferințe și seminare pentru mai mult de 5 000 000 de oameni din SUA, Canada și alte 70 de țări din întreaga lume. De peste 30 de ani realizează studii, cercetări, scrie și susține conferințe în domeniile economiei, istoriei, afacerilor, filosofiei și psihologiei. Este autorul a peste 70 de cărți traduse în zeci de limbi. A scris și produs peste 300 de programe de învățare video și audio, inclusiv bestsellerul internațional Psihologia succesului, tradus în 28 de limbi. Susține discursuri pe tema dezvoltării personale și profesionale pentru publicul larg și pentru unele dintre cele mai mari corporații din SUA. De același autor: Change Your Life (2014), Million Dollars Habits (2014), Time Power (2007), Eat That Frog! (2006), Goals (2004).

BRIAN TRACY

**CONTROLEAZĂ-ȚI
TIMPUL
CA SĂ-ȚI
CONTROLEZI
VIATA**

Traducere din limba engleză
CĂTĂLINA GROSU



București
2018

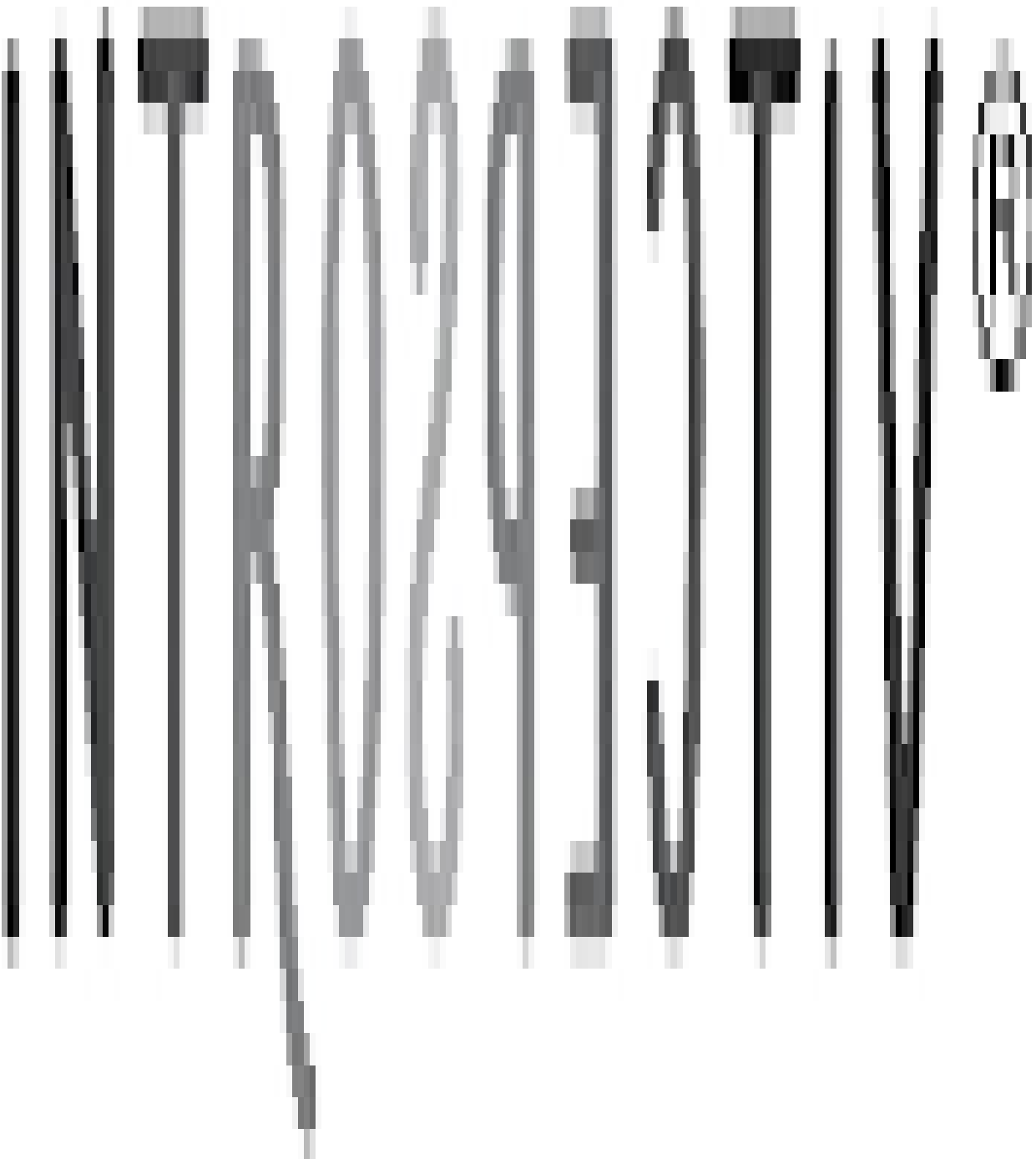
*Master Your Time, Master Your Life: The Breakthrough System to Get More
Results, Faster, in Every Area of Your Life*

Brian Tracy

Copyright © 2016 Brian Tracy

Ediție publicată pentru prima dată în limba engleză de Tarcher

Toate drepturile rezervate



Introspectiv este o divizie a Grupului Editorial Litera

O.P. 53; C.P. 212, sector 4, București, România

tel. 021 319 6390; 031 425 1619; 0752 548 372

e-mail: comenzi@litera.ro

Ne puteți vizita pe

www.litera.ro

Controlează-ți timpul ca să-ți controlezi viața

Brian Tracy

Copyright © 2018 Grup Media Litera

pentru versiunea în limba română

Toate drepturile rezervate

Editor: Vidrașcu și fiii

Redactori: Gabriela Mitrovici, Carmen Ștefania Neacșu

Corector: Carmen Bîțlan

Copertă: Ana-Maria Gordin Marinescu

Tehnoredactare și prepress: Ana Vârtosu

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

Tracy, Brian

Controlează-ți timpul ca să-ți controlezi viața. Sistemul revoluționar care îți permite să obții mai multe rezultate, mai repede / Brian Tracy; trad.: Cătălina Grosu – București: Litera, 2018

isbn 978-606-33-2849-7

isbn EPUB 978-606-33-4266-0

I. Grosu, Cătălina (trad.)

159.9

Introducere. Diferitele categorii de timp

Prețuiești viața? Atunci nu risipi timpul, căci din timp este făcută viața!

Benjamin Franklin

Trăim vremuri extraordinare. Niciodată în istorie nu au existat mai multe posibilități de a face atâtea lucruri diferite și de a-ți realiza atât de multe obiective ca acum.

Astăzi putem trăi mai mult și mai bine decât orice altă generație dinaintea noastră. Progresele înregistrate în domeniul medicinei și al îngrijirii personale permit mai multor oameni să trăiască până la vârste de 80 sau 90, poate chiar 100 de ani, mult mai mult decât și-a imaginat omenirea vreodată.

Însă, cu toate aceste oportunități de succes, de prosperitate, de viață lungă și fericire, probabil că simți și tu ce simt majoritatea oamenilor: ai multe de făcut și prea puțin timp.

Din cauza creșterii explozive a volumului de informații, a tehnologiei și a competiției, ritmul schimbării s-a accelerat aproape dincolo de capacitatea ta de a ține pasul.

În ziua de astăzi, este necesară o nouă modalitate de gândire a timpului, în special a categoriilor diferite de timp din viață.

Considerăm că trebuie să începi să abordezi diferit timpul necesar fiecărei activități și responsabilități din viața ta, dacă dorești să obții cele mai bune rezultate în tot ceea ce faci.

Ai nevoie de un anumit gen de timp pentru stabilirea scopurilor și luarea deciziilor cu privire la ceea ce vrei să faci în viață și de un cu totul alt gen de timp necesar pentru stabilirea priorităților, concentrarea asupra sarcinilor de

importanță deosebită și pentru a face lucrurile până la capăt.

Îți trebuie o anumită categorie de timp pentru interacțiune, comunicare, negociere și administrare și o altă categorie de timp pe care să-l petreci acasă cu familia și în relațiile cele mai importante.

Aceste categorii diferite de timp sunt adesea ca uleiul cu apa; nu se amestecă prea ușor.

Orice încercare de a folosi un gen greșit de timp într-un sector nepotrivit al vieții va conduce la frustrare, eșec și ineficiență.

Calitatea vieții tale

Calitatea vieții tale este în mare măsură determinată de calitatea managementului timpului. Însă managementul timpului înseamnă, de fapt, managementul personal, managementul vieții. Este managementul propriei persoane. Dacă nu deții controlul în mod adecvat asupra timpului, este dificil să controlezi orice altceva.

Din fericire, până și cea mai bogată și mai de succes persoană din lume are la dispoziție aceleași 24 de ore pe care le ai și tu. Diferența dintre oamenii de succes și cei care nu au succes este aceea că primii, uneori chiar cu un potențial mai scăzut și cu mai puține oportunități, reușesc adesea cu mult mai mult decât ceilalți pentru simplul fapt că își folosesc timpul mai bine și mai eficient.

Abilitatea ta cel mai bine plătită și cea mai importantă este cea de a gândi, atât înainte de a acționa, cât și în timpul acțiunii. Este capacitatea de a alege ce este mai important și ce este mai puțin important.

Psihologii susțin că nivelul stimei de sine – cât de mult te apreciezi și te respecti – este principala unitate de măsurare a gradului de mulțumire în orice domeniu al vieții. Cheia unei stime de sine ridicate o reprezintă un sentiment de autoeficiență – încrederea că îți poți controla viața, îți poți îndeplini țelurile, îți poți realiza sarcinile și poți obține rezultatele care se așteaptă de la tine, dar și pe care tu le aștepti de la tine însuși.

Activul financiar cel mai de preț pe care îl deții este capacitatea de a câștiga bani. Este capacitatea ta de a obține rezultate pentru care oamenii te vor plăti. La rândul lor, aceste rezultate sunt, în mare parte, determinate de modul în care îți folosești timpul atunci când muncești, dar și înainte și după orele de muncă.

Thomas Edison a scris cândva: „A gândi este cea mai grea muncă existentă, de aceea majoritatea oamenilor preferă să moară decât să gândească“.

Modul în care îți gândești timpul, precum și diferitele modalități în care îl folosești îți determină, în mare măsură, eficiența și calitatea fiecărui domeniu al vieții.

Oprește-te și gândește

Majoritatea oamenilor trăiesc într-un mod reacție-răspuns. Când se întâmplă ceva în preajma lor, reacționează imediat, automat, fără să gândească, devenind sclavii momentului sau ai ultimului apel de pe smartphone sau de pe computer.

Pentru a prelua controlul asupra timpului și asupra vieții tale trebuie să te oprești și să gândești înainte de a reacționa sau răspunde. Tu ești cel care trebuie să găsească genul de timp și de comportament necesar în fiecare moment, pentru ca ulterior să răspunzi adecvat la situația dată.

Istoricul britanic Arnold Toynbee a câștigat Premiul Nobel pentru lucrarea sa de referință în 12 volume Studiu asupra istoriei. Această serie de volume a studiat cursul ascensiunii și al declinului a 23 de mari civilizații sau imperii pe parcursul celor 2 500 de ani de istorie înregistrată prin documente. Constatarea sa a fost că există un ciclu previzibil pe care un imperiu îl parcurge, de la începuturi până la prăbușire.

Toynbee a propus ideea de „teorie a istoriei de tip provocare și răspuns“. A demonstrat că fiecare mare civilizație a început modest, uneori ca trib sau comunitate sătească, pentru ca prin reacții eficiente repetate la provocări exterioare, de obicei triburi războinice și alte comunități umane potrivnice, grupul în discuție să continue să crească și să se extindă până când a ajuns să

domine suprafețe întinse de pământ în diferite părți ale lumii.

Imperiul Mongol, de exemplu, cel mai mare ca suprafață din istorie, a început cu trei persoane – Temujin, mama sa, Hoelun, și fratele său mai mic, după ce un alt trib mongol a ras de pe fața pământului restul satului lor. Pornind de la acest umil început, Temujin, care ulterior a devenit cunoscut sub numele de Ginghis Han, „Războinicul perfect“, a extins Imperiul Mongol de la Marea Japoniei până în China, India, mare parte a Rusiei și Orientul Mijlociu, ajungând la Marea Mediterană și la Dunăre.

Alegerile și deciziile sunt totul

Tot astfel stau lucrurile și în cazul tău și al vieții tale. Atât timp cât răspunzi eficient la provocările continue ale vieții de zi cu zi și ale celei profesionale, continui să crești, să devii mai inteligent, mai capabil, să tinzi către îndeplinirea potențialului maxim.

Mai mult decât orice, succesul, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung, va fi în mare parte determinat de modul în care reacționezi la dificultățile inevitabile și la provocările vieții cotidiene. Acest mod se numește capacitate de răspuns, abilitatea de a răspunde eficient la cerințele continue și uneori contradictorii de folosire a timpului pe care îl ai la dispoziție.

Citind această carte vei învăța unele dintre cele mai eficiente principii de management al timpului și de utilizare a acestuia descoperite vreodată, acele tehnici și strategii practicate de cei mai de succes și mai fericiți membri ai societății noastre.

Prin practicarea acestor metode și tehnici îți vei lua viața și timpul în propriile mâini și vei obține mai mult în următorul an decât obțin mulți oameni în câțiva ani, sau chiar într-o viață.

Când îți vei analiza cu mai mare atenție situația prezentă și vei învăța modalități mai eficiente de a gestiona diferite evenimente, la momente diferite, cu abordări diferite, vei gândi cu mai mare claritate și vei reacționa cu mult mai mare

încredere decât oricând în trecut.

1. Timpul pentru planificarea strategică și stabilirea obiectivelor

Una singură este calitatea pe care trebuie să o aibă cineva pentru a câștiga, și anume stabilirea definitivă a scopului, cunoașterea a ceea ce dorește și o dorință arzătoare de a realiza acel lucru.

Napoleon Hill

Unul dintre cele mai importante genuri de timp din viață este cel petrecut gândind, luând decizii și planificând cum să obții ceea ce îți dorești cu adevărat în viață.

Cel mai relevant exemplu de risipire a timpului este pornirea la drum fără scopuri clare, specifice. Mulți oameni își risipesc cei mai productivi ani ai vieții reacționând și răspunzând la ceea ce se petrece în jurul lor; investesc timp în a realiza scopurile altora, fără să-și rezerve măcar o parte din acest timp pentru a-și clarifica ce anume își doresc pentru propria persoană.

Există și o zicală: „Înainte să faci ceva, trebuie să faci altceva mai întâi“.

Înainte de a porni pe drumul mării aventuri a vieții, trebuie să hotărăști unde anume ai dori să ajungi. Veștile bune sunt că până acum nu au existat niciodată în istorie mai multe oportunități de a-ți atinge scopurile decât acum. Însă doar tu poți decide ce anume vrei.

Care este diferența dintre bogați și săraci? Una dintre explicații este că aproximativ 85% dintre oamenii bogați au un singur mare scop, pentru care lucrează tot timpul. Doar 3% dintre cei săraci au un scop și, în cel mai bun caz, lucrează pentru el ocazional.

1% spre deosebire de 99%

În prezent există mari controverse cu privire la diferențele dintre cei 1% și restul oamenilor. Se spune că acei 1% controlează sau dețin mai multă bogăție decât restul de 99% la un loc. Statistica aceasta însă nu este exactă.

Marea diferență de bogăție existentă în societate se situează, de fapt, între cei 3% din top și ceilalți 97%. Și cum majoritatea oamenilor pornesc în viață cu foarte puțin sau chiar cu nimic, adevărata întrebare ar trebui să fie „Cum a fost posibil ca acești 3% să înceapă cu nimic și să aibă atât de mult succes în decurs de una sau două generații?”

Răspunsul este cât se poate de simplu. Cei 3% au scopuri și planuri clare, scrise, la care lucrează în fiecare zi. Știu foarte bine cine sunt, ce doresc și încotro se îndreaptă. Au o schiță, o hartă care îi ghidează mai repede și cu mai mare acuratețe către scopul de a obține sănătate, fericire, prosperitate și bogăție, pe când majoritatea oamenilor se chinuie o viață întreagă să obțină un astfel de ghid.

Rezultatul faptului că au scopuri bine definite, scrise este că irosesc mult mai puțin timp decât alții cu același nivel de inteligență sau de educație. Cei care au planuri și țeluri scrise câștigă și acumulează, în medie, de zece ori mai mult decât alții cu același nivel de inteligență și de educație.

Claritatea este totul

Există o povestire despre un vânător care merge la marginea unei păduri, închide ochii și țintește la întâmplare înspre copaci. Apoi se întoarce către prietenul său și spune: „Sper să iasă ceva bun din treaba asta!”

Din păcate, acesta este modul în care-și trăiesc viața mult prea mulți oameni. Se aruncă în viață ca un câine după mașina care trece pe stradă, rareori prinzând câte ceva. Majoritatea oamenilor trec prin viață fără scopuri, făcând și ei ce pot

mai bine, sperând că li se va întâmpla ceva bun. Însă speranța nu este strategie. Este rețeta pentru eșec, dacă nu chiar pentru dezastru.

Pentru a obține maximumul de la timpul tău, pentru a te bucura de cea mai mare cantitate și calitate a bogățiilor și a recompenselor, trebuie să-ți aloți periodic timp pentru a te gândi la scopuri, mai ales în perioadele de turbulență sau de schimbări rapide. Trebuie să fii orientat către țintă, să-ți stabilești țeluri, să-ți faci planuri, să-ți organizezi viața în jurul lucrurilor pe care vrei cu adevărat să le faci sau să le ai. Aceasta este cea mai importantă unealtă de management al timpului.

Pentru stabilirea scopurilor și planificarea strategică trebuie să faci un pas în spate, să-ți iei timp liber, departe de întreruperi și distrageri. Apoi să-ți pui mai multe întrebări esențiale pentru a te asigura că ceea ce faci în exterior este în concordanță cu ceea ce ești tu în interiorul tău și în armonie cu ceea ce vrei cu adevărat să realizezi în viață.

Privește în tine

Prima întrebare pe care trebuie să ți-o pui este „Cine sunt?” Răspunsurile la această întrebare îți vor dezvălui modul în care te vezi – imaginea de sine –, persoana care crezi tu că ești. Având în vedere că toate comportamentele tale exterioare sunt întotdeauna în concordanță cu modul în care te vezi sau te descrii în interior, acest răspuns îți va dezvălui extrem de multe despre propria persoană.

La intrarea templului lui Apollo din Delphi, în Grecia antică, stătea scris „Omule, cunoaște-te pe tine însuși”. Acesta este punctul de plecare pe drumul înțelepciunii.

Socrate a spus: „Viața negândită nu merită trăită”. Dacă nu-ți aloți regulat timpul necesar pentru a-ți examina viața și a te asigura că știi clar care-ți sunt obiectivele și că acestea nu s-au schimbat între timp, vei trăi, fără să-ți dai seama, în modul reacție-răspuns, acționând impulsiv și adesea dansând cum îți cântă alții.

Începe această analiză a scopurilor prin a-ți da seama că ești unic și potențial

extraordinar. Nu a existat niciodată și probabil că nu va exista vreodată cineva exact ca tine. Fii tu însuși; toți ceilalți sunt deja luați.

Ești o combinație specială și complexă de cunoaștere, experiență, educație, talent, capacitate, interese speciale, emoții, dorințe și temeri. Mai mult, începând din copilărie ai avut o serie complexă de experiențe care te-au transformat în persoana care ești astăzi.

Deții puncte forte și capacități speciale și te-ai născut cu capacitatea de a fi extraordinar de bun la un anumit lucru, la mai multe, poate. Marea responsabilitate față de tine, dar și față de ceilalți este să găsești acea misiune specială pentru care ai venit pe această lume. Trebuie să-ți clarifici viziunea, scopul vieții, dorința inimii.

Fă ceea ce îți place cu adevărat

Una dintre cele mai importante sarcini în viață este aceea de a găsi ceva ce-ți place cu adevărat să faci, pentru ca apoi să-ți concentrezi toată energia în a deveni extraordinar de bun la realizarea acelui lucru.

De-a lungul vieții adulte și al carierei, este necesar să-ți adresezi o serie de întrebări și să răspunzi la ele. Pe măsură ce trece timpul și câștigi experiență, răspunsurile la aceste întrebări se vor schimba. Însă trebuie să ai răspunsuri clare și să fii dispus să le schimbi pe măsură ce obții mai multe informații.

Începe prin a presupune că nu ai limite. Imaginează-ți că ai putea avea o baghetă magică și că ți-ai putea face viața ideală în toate modurile posibile. Întreabă-te:

1. Ce îmi doresc eu mult să fac cu viața mea?

2. Ce îmi doresc eu mult, mult să fac cu viața mea?

3. Ce îmi doresc eu mult, mult, mult de tot să fac cu viața mea?

Cheia o reprezintă a treia întrebare, cea cu „mult, mult, mult de tot“. Ea te determină să sapi adânc în tine, să lași deoparte răspunsurile superficiale legate de bani și de succes și îți oferă adesea răspunsul pe care l-ai căutat. Astfel începi să-ți descoperi potențialul deplin.

Planificarea strategică personală

Companiile de succes investesc extrem de mult timp și bani pentru a dezvolta planuri strategice pentru afacerile lor. Este vorba despre obiective bine gândite și despre planuri pe care le folosesc pentru a obține mai mult succes și o profitabilitate mai mare pe piețele competitive.

Tot astfel și noi avem nevoie de un plan strategic personal, ca să ne asigurăm că realizăm cât mai mult în timp cât mai scurt, lăsând în urmă cât mai puține greșeli.

În planificarea strategică personală există patru întrebări de bază pe care trebuie să ți le adresezi în mod regulat:

1. Unde mă situez acum în viață? Ce ai realizat până acum? Ce valoare financiară ai? Ce fel de familie ai? Care este gradul tău de sănătate și nivelul condiției tale fizice?

2. Cum am ajuns unde sunt acum? Care au fost alegerile și deciziile din trecut care au creat viața ta de acum? Ce anume poartă răspunderea pentru succesul tău de până acum? Care a fost motivul pentru pașii înapoi?

3. Unde vreau să ajung în viitor? Idealizează și imaginează-ți un viitor perfect. Proiectează în viitor cinci ani și imaginează-ți că viața ta este extraordinară în toate privințele. Cum ar arăta? În ce mod ar fi diferită de viața ta de acum?

4. Cum pot ajunge, de unde sunt acum, acolo unde vreau să fiu? Care sunt lucrurile pe care le-ai putea face, începând de acum, pentru a-ți crea viitorul perfect?

Claritatea este cel mai bun prieten posibil. Planificarea strategică personală necesită, în primul rând, stabilirea unor scopuri clare, scrise, iar în al doilea rând, examinarea cu mare atenție a diferitelor moduri și strategii pe care le-am putea implementa pentru a le obține.

Majoritatea oamenilor vor să câștige mulți bani făcând ceea ce le place, reușind astfel să obțină, în cele din urmă, independența financiară. Însă doar un procent mic din populație va realiza acest obiectiv comun. De ce?

Prima generație de bogați

Numai în Statele Unite există mai mult de zece milioane de milionari, dintre care peste 80% și-au obținut singuri averea. În lume există aproape 2 000 de miliardari, dintre care două treimi au ajuns acolo prin propriile puteri. Toți aceștia sunt indivizi care au pornit de la zero și au ajuns să aibă succes financiar într-o viață de muncă, dacă nu chiar într-o perioadă mai scurtă. De ce nu și tu?

Există multe moduri diferite de a-ți atinge obiectivele privitoare la un venit ridicat, la independență financiară sau chiar la bogăție.

Cea mai frecventă cale către succesul financiar este antreprenoriatul, capacitatea

de a porni și de a construi o afacere de succes. În ziua de astăzi, este mult mai ușor să pornești o afacere și să fii primul care oferă un produs sau un serviciu decât în orice altă perioadă din istorie. Ai nevoie de mai puțin de 24 de ore pentru a-ți înregistra firma, a-ți crea site-ul și a începe să funcționezi.

Mulți oameni își câștigă independența financiară specializându-se și devenind extraordinar de buni în domeniile lor de activitate, lucrând pentru altă companie și fiind plătiți foarte bine, desigur. Lucrează pentru altcineva și avansează prin muncă, ajungând de-a lungul anilor să câștige din ce în ce mai mult.

Zece la sută dintre milionari sunt profesioniști, adică medici, avocați, arhitecți, contabili, ingineri sau au alte profesii cu înaltă calificare. Au muncit din greu mult timp, au obținut rezultate extraordinare, au câștigat reputație și, în cele din urmă, au ajuns să fie plătiți foarte bine.

Poți alege calea antreprenoriatului și a construirii unei afaceri proprii sau poți alege să lucrezi pentru o altă companie, în special pentru una cu potențial ridicat, care abia își începe activitatea. Te poți specializa și poți deveni foarte bun în ceea ce faci. Există mai multe moduri diferite de a deveni un om de succes.

Ascultă-ți instinctul

Poți alege diferite căi, în funcție de personalitate, aptitudini, temperament și ceea ce îți place cu adevărat. Vestea bună este că nu există doar o singură cale către succes. Milioane de oameni se descurcă extraordinar în plan financiar lucrând pentru altcineva sau specializându-se, sau combinând cele două modalități. Alții devin oameni de succes în afaceri sau ca antreprenori prin stăpânirea unei mari varietăți de competențe. Alții întreprind mai multe acțiuni. Încep propria afacere și se specializează apoi în a deveni foarte performanți în oferirea unui serviciu sau dezvoltarea unui produs pe care și-l doresc mulți și pentru care aceștia sunt și dispuși să plătească.

Claritatea reprezintă probabil 95% din succes. Cu cât îți este mai clar cine ești și ce vrei să faci, cu atât este mai ușor să reușești, în aproape orice condiții sau circumstanțe.

Thomas Carlyle a scris: „Cine nu are țeluri clare face progrese mici oricât de lin i-ar fi drumul, însă cine are scopuri clare progresează chiar și pe calea cea mai anevoioasă“.

Când îți aloci suficient timp pentru a te opri să te gândești la ceea ce îți dorești cu adevărat și la modul în care ai putea obține acel lucru, este posibil să economisești ani de muncă grea în care să faci pași când înainte, când înapoi, înregistrând astfel doar progrese mici. Uită greșelile trecutului și concentrează-te asupra viitorului. Un proverb turcesc spune: „Indiferent cât ai parcurs pe un drum greșit, întoarce-te“.

Factorul inteligență

Umoristul american Josh Billings a spus cândva: „Nu ceea ce știe un om îi face acestuia rău, ci ceea ce știe și nu e adevărat“.

Când eram mic, profesorii și părinții îmi repetau încontinuu că dacă nu iau note bune, dacă nu termin liceul, dacă nu merg la facultate, nu voi avea succes în viață. Și i-am crezut. Când am ratat absolvirea liceului, m-am resemnat să efectuez o serie de munci fizice grele. Câțiva ani am spălat vase, am săpat șanțuri, am lucrat în fabrici, dintre care unele de cherestea, și uneori am dormit în mașină.

Până într-o zi când, frustrat fiind la vederea atâtor oameni de succes în jurul meu, dintre care mulți mult mai tineri ca mine, am început să-mi pun semne de întrebare cu privire la concepțiile mele despre succes și despre eșec. Am început să mă întreb: „De ce unii oameni au mai mult succes decât alții?“

Ceea ce am aflat m-a surprins profund. Am descoperit că relația dintre succes și educația superioară, inteligență, notele bune, proveniența dintr-o familie bogată sau chiar abilitățile înnăscute este cât se poate de firavă.

Inteligența a fost identificată ca fiind o calitate importantă a oamenilor de succes din fiecare domeniu. Cercetări aprofundate au demonstrat însă că mulți oameni de succes nu au un coeficient de inteligență excepțional, nici note deosebite în

școală. Este adevărat că au o inteligență peste medie, însă nu sunt genii.

Un mod de acțiune

Expertii au conchis că inteligența este mai mult „un mod de acțiune“, nu este reprezentată de notele bune sau de coeficientul de inteligență ridicat. Și atunci, ce anume este un mod inteligent de acțiune? Răspunsul este simplu: acționezi inteligent atunci când faci ceva ce te îndreaptă către unul dintre scopurile pe care ți le-ai propus. Acționezi neinteligent atunci când faci un anumit lucru care nu te îndreaptă către ceea ce spui că dorești să realizezi.

În seminarele mele predau o tehnică extrem de simplă, despre care promit că dublează veniturile oricărei persoane din sală. O denumesc „Metoda A/B“.

Iată cum funcționează: îți împarți toate sarcinile și activitățile în două categorii, sarcinile A și sarcinile B. Activitățile A sunt acelea care te apropie de scopurile pe care susții că vrei cu adevărat să le atingi. Sunt țeluri precum să ai mai mult succes în domeniul tău de activitate, să câștigi mai mult, să-ți petreci mai mult timp cu familia și prietenii și să te bucuri de o stare de sănătate optimă.

Activitățile de tip B sunt cele care nu te îndreaptă spre aceste scopuri sau, chiar mai rău, te îndepărtează de ele.

Iată regula care îți schimbă viața: Fă doar sarcinile A.

Impune-ți să faci doar acele sarcini care îți îmbogățesc viața și îți sporesc munca și care îți dau sentimentul că avansezi către obținerea lucrurilor pe care ți le dorești și către devenirea persoanei care vrei să fii.

Această strategie simplă te va face capabil să-ți dublezi și chiar să-ți triplezi productivitatea, performanța și rezultatele în lunile care urmează.

Cel mai important este că, atunci când vei lucra pentru țelurile tale cele mai importante, vei avea sentimentul că ai câștigat, că progresezi, că ești mai fericit și mai împlinit. Stima de sine va crește. Te vei respecta mai mult și vei fi mai mândru de ceea ce ești.

Mai mult, atunci când lucrezi la cele mai importante sarcini și obiective și le finalizezi, câștigi respectul, prețuirea și admirația tuturor celor din jur. Devii în scurt timp unul dintre oamenii cei mai de preț ai organizației din care faci parte.

Formula stabilirii și îndeplinirii obiectivelor

Există o formulă sau o rețetă simplă, dar puternică, în șapte pași, pentru îndeplinirea obiectivelor, pe care o poți învăța și aplica tot restul vieții. Am predat această formulă la mai mult de un milion de persoane din Statele Unite și Canada, precum și din alte 72 de țări. De-a lungul anilor, nenumărate persoane m-au abordat sau mi-au scris prin e-mail, spunând aproape aceleași cuvinte mereu: „Mi-ați schimbat viața; m-ați făcut bogat“. Și, întotdeauna, în centru au stat obiectivele.

Primul pas: Decide ce anume vrei de fapt. Majoritatea oamenilor nu o fac. Fii exact. Obiectivele ar trebui să fie atât de clare încât să le poți explica unui copil de șase ani, iar acesta să le poată explica la rândul lui unui alt copil de șase ani. Mai mult, copilul trebuie să fie capabil să aprecieze cât de aproape ești de obiectivele tale, pentru că sunt atât de clare și de simple.

Una dintre cele mai mari greșeli ale oamenilor este aceea de a considera că deja au obiective, când, de fapt, nu au decât fantezii. Ca exercițiu, când îmi întreb auditoriul dacă toți cei prezenți au obiective, toți ridică fără excepție mâna și afirmă „Da“.

Apoi le cer să-mi dea exemple de obiective. Strigă exemple precum „Vreau să fiu fericit“ sau „Vreau să fiu bogat“ sau „Vreau să călătoresc“ sau „Vreau să am o viață de familie armonioasă“.

Acestea însă nu sunt obiective. Sunt fantezii și iluzii comune tuturor oamenilor. Sunt speranțe și visuri, cum are toată lumea. Nu sunt obiective clare, specifice, asupra realizării cărora să te poți concentra în fiecare zi. Nu-ți poate spune nimeni cât de aproape ești de realizarea acestor visuri sau dorințe.

Scrie-le

Pasul al doilea: Scrie-ți obiectivele. Doar 3% dintre adulți au obiective scrise și pare că toți cei din jurul lor lucrează pentru a le aduce la îndeplinire. Acei 3% câștigă în medie de zece ori mai mult decât persoanele fără obiective scrise. De îndată ce ți-ai formulat scopul în scris, fă-l măsurabil. Atașează-i un număr, astfel încât altcineva să îți poată spune cât de aproape ești de îndeplinirea lui.

Există o regulă care spune așa: dacă vrei să ai succes, fă astfel încât fiecare obiectiv și activitate să fie măsurabile; însă dacă vrei să fii bogat, fă astfel încât fiecare obiectiv și activitate să fie măsurabile din punct de vedere financiar.

Într-un studiu recent de management, pentru care s-au adunat cercetările a 150 de oameni de știință ce au analizat mii de companii din peste 20 de țări, s-a descoperit că erau trei factori responsabili pentru mai mult de 80% din succesul în afaceri: scopuri și obiective clare; valori clare; termene-limită clare.

Nu uita că nu poți lovi o țintă pe care n-o vezi. Când ai scopuri clare și îți poți măsura progresul, vei avansa mult mai mult și mai rapid decât în orice alt mod.

Când vrei să le obții?

Pasul al treilea: Stabilește-ți un termen-limită. Decide exact când vrei să atingi un anumit obiectiv. Dacă este un obiectiv pe termen lung, împarte-l în ani, luni, săptămâni sau chiar zile. Unele dintre personalitățile cele mai de succes pe care le cunosc împart, de exemplu, un obiectiv pe zece ani în obiective pe cinci ani, pe un an, pe o lună, până la activitățile zilnice. Apoi se disciplinează pentru a realiza una sau două dintre aceste activități în fiecare zi.

Dar dacă nu reușești să îți îndeplinești obiectivul până la termenul-limită pe care ți l-ai stabilit inițial? Simplu, mai stabilește un termen-limită, și încă unul, și încă unul, și din nou unul, dacă este necesar. Când îți stabilești primul termen-limită, acesta va fi stabilit pe baza tuturor informațiilor pe care le ai la momentul respectiv. Însă factorii externi se pot modifica. Poate interveni o criză economică, se poate prăbuși prețul petrolului, care determină schimbări majore în domeniul de activitate sau în industria în care activezi. Când intervine ceva care îți strică planificarea, stabilește un nou termen-limită. Nu există scopuri obiective nerezonabile; doar termene-limită nerezonabile.

Gândește pe hârtie

Pasul al patrulea: Întocmește o listă cu tot ce consideri că este necesar a fi făcut pentru a-ți îndeplini scopul. Pe măsură ce îți vin idei cu privire la ce este de făcut sau de învățat, sau la oameni cu care ai putea lua legătura, adaugă totul la listă. Continuă să scrii până când lista este completă, până nu te mai poți gândi la nimic altceva de adăugat.

Pasul al cincilea: Organizează-ți lista în secvențe; fă-ți o listă structurată pe puncte și ordonează sarcinile pornind de la ceea ce trebuie făcut inițial pentru a-ți atinge scopul, continuând apoi cu ceea ce trebuie realizat ulterior și tot așa până la ultimul pas de urmat pentru a-ți realiza acel scop.

Îți poți organiza lista și după priorități. Care este cel mai important element de pe listă? Care este al doilea lucru ca importanță? Amintește-ți regula 80/20, potrivit căreia 80% din succes este determinat de 20% din lucrurile pe care le faci. Adesea lucrul cel mai valoros și mai important pe care îl faci în viață, care poate decide 80% din succesul obținut, este stabilirea unui anumit obiectiv și întocmirea unui plan pentru a-l atinge.

Lista de activități, organizate în secvențe sau în funcție de priorități, devine plan. Cu un obiectiv scris și cu planul aferent, te situezi înaintea celor 97% dintre adulții aflați în câmpul muncii în prezent. Vei obține mai mult succes, mai rapid

ca niciodată, iar cei din jur vor fi adesea uimiți.

Orientează-te spre acțiune

Pasul al șaselea: Acționează conform planului. Fă ceva. Fă orice. Dar pornește la drum. Fă primul pas. Întotdeauna primul pas este vizibil. Întotdeauna știm ce este de făcut la început.

Când ai făcut primul pas către obiectiv, cel mai greu pas dintre toate, vei primi trei beneficii imediate. În primul rând, vei vedea imediat reacțiile, ceea ce îți va facilita schimbarea direcției dacă va fi nevoie. În al doilea rând, vei primi mai multe idei cu privire la îmbunătățirea sau suplimentarea acțiunilor care ar trebui făcute pentru a-ți realiza scopul. În al treilea rând, te vei simți inundat de încrederea în propriile forțe și de stimă de sine. Te vei simți mai puternic și îți vei controla mai bine viața. Vei obține toate aceste trei beneficii doar prin simplul fapt că vei începe să acționezi, să faci primul pas în sensul îndeplinirii obiectivului.

Pasul al șaptelea: Este posibil ca acesta să fie cel mai important pas. Îți va revoluționa viața, în foarte scurt timp. Este simplu: în fiecare zi, fă ceva care să te aducă mai aproape de scopul cel mai important. Șapte zile pe săptămână, 365 de zile pe an, fă ceva, mai complex sau mai simplu, care să te aducă măcar cu un pas mai aproape de obiectivul propus.

Când faci ceva în fiecare zi, activezi ceea ce se numește principiul impulsului, unul dintre cele mai importante principii ale succesului. Acest principiu, care se bazează pe legea inerției a lui Isaac Newton, afirmă că este necesară o cantitate enormă de energie pentru a pune un corp în mișcare, însă energia necesară pentru a păstra acel corp în mișcare este cu mult mai mică. Gândește-te cât este de greu să împingi o mașină oprită. Efortul implicat pentru a urni mașina din loc este enorm, însă ulterior este necesară o forță mult mai redusă pentru a păstra mașina în mișcare și chiar pentru a accelera. La fel se întâmplă și în cazul tău.

Exersează stabilirea obiectivelor

Acum ia o foaie de hârtie nescrisă. Scrie cuvântul obiective și data de astăzi în partea de sus a paginii. Apoi scrie cel puțin zece obiective pe care ai vrea să le îndeplinești în următoarele 12 luni. Acestea pot fi obiective care se pot realiza într-o zi sau pe perioade mai îndelungate: o săptămână, o lună, șase luni sau un an. Însă toate sunt obiective pe care ai dori să le realizezi în următoarele 12 luni.

Formulează-ți obiectivele astfel încât acestea să fie mai ușor de acceptat de către subconștient, generatorul de putere mentală. Formulează-le folosind regula celor trei P: personal, pozitiv, prezent.

Începe fiecare enunțare a unui obiectiv cu pronumele EU. Subconștientul poate lucra la realizarea unui obiectiv numai dacă îi spui clar de la început că tu ești cel care dorește îndeplinirea lui. Ai putea scrie, de exemplu: „Eu câștig exact suma aceasta, în acest an, până pe data de 31 decembrie“.

Folosește doar enunțuri pozitive. În loc să spui „Nu mai fumez“, spune „Eu sunt nefumător“. Subconștientul acceptă doar ordine care sunt afirmate pozitiv.

Folosește timpul prezent. Subconștientul nu se poate raporta la trecut sau la viitor. Așadar, îți afirmi scopul ca și cum acesta ar fi deja o realitate, ca și cum deja l-ai fi îndeplinit și l-ai descrie altcuiva.

În loc să spui „Voi câștiga o anumită sumă în acest an“, scrie: „Câștig această sumă până la această dată fixă“.

Ai putea scrie, de exemplu: „Conduc un BMW Sedan cu patru uși, nou-nouț, până la 31 decembrie în acest an“.

Subconștientul preia această comandă ca pe un ordin și începe să lucreze 24 de ore pe zi. Din ziua în care îți clarifici obiectivele pe care vrei să le atingi și stabilești data până la care vrei s-o faci, din clipa în care ai pus totul pe hârtie, vei începe să ai un flux continuu de idei și intuiții care te vor ajuta să ajungi la obiectiv mult mai repede și vor face ținta să se apropie mai repede de tine.

Scopul major definit

Napoleon Hill a afirmat, după ce i-a studiat timp de 22 de ani pe cei mai bogați oameni din America, că orice mare succes a început cu un „scop major definit“. Este vorba despre acel unic țel care este mai important pentru tine decât oricare alt țel. Este acel țel care te poate ajuta să realizezi mai multe dintre celelalte obiective ale tale, nu doar unul singur.

Privește lista de zece obiective și pune-ți următoarea întrebare: dacă aș putea realiza, în 24 de ore, oricare dintre aceste obiective enumerate în listă, care dintre ele ar avea cel mai mare impact pozitiv asupra vieții mele?

De obicei, acest obiectiv va ieși singur în evidență. Este obiectivul care te incită și te motivează mai mult decât oricare altul. Este unicul obiectiv care, îndeplinit fiind, te-ar face cel mai fericit om de pe pământ. Indiferent care este acesta, încercuiește-l.

Ia apoi o foaie de hârtie nescrisă. În partea de sus a paginii scrie: Realizez acest obiectiv până la data cutare. Ai astfel un țel care respectă regula celor trei P și, în plus, are termen-limită.

Dedesubt, fă o listă cu tot ce crezi că este de făcut pentru a realiza acest obiectiv. Pe măsură ce îți vin idei noi, adaugă-le pe listă.

După aceea, organizează lista într-un plan de execuție. Determină ce este de făcut mai întâi, ce este de făcut ulterior, apoi în etapa a treia și așa mai departe.

Apoi acționează conform listei. Fă primul pas. Ieși din zona de confort și începe călătoria către realizarea singurului scop care ar putea aduce cea mai mare schimbare pozitivă în viața ta.

În cele din urmă, ia hotărârea de a face în fiecare zi ceva care să te aducă cel puțin cu un pas mai aproape de cel mai important scop al vieții.

Formula producătoare de milionari

Am putea denumi această direcție de acțiune Formula producătoare de milionari. Cu această formulă simplă, mult mai mulți oameni au obținut mult mai mult succes peste tot în lume decât cu orice altă metodă predată sau practică.

Deoarece devii ceea ce gândești în cea mai mare parte a timpului, în fiecare dimineață când te trezești, gândește-te la scopul major definit, la țelul tău cel mare. Pe tot parcursul zilei, gândește-te la țelul tău. La sfârșitul zilei, gândește-te la țelul tău și trece în revistă progresul pe care l-ai înregistrat în realizarea acestuia.

Cu cât te gândești mai mult la scop, cu atât activezi mai mult legea atracției. Începi să atragi în viață idei, oameni, bani și resurse care să te ajute să avansezi din ce în ce mai rapid spre realizarea obiectivelor tale.

Se mai întâmplă încă ceva. Pe măsură ce reușești să progresezi spre țelul cel mai important, vei descoperi că faci, în paralel, progrese la toate celelalte obiective. Fiecare componentă a vieții începe să se îmbunătățească. Stima de sine și încrederea în propriile forțe cresc. Te simți mai puternic și mai capabil de a obține lucrurile pe care ți le dorești în viață. Vei persevera mai mult și nu te vei da bătut. În cele din urmă, vei deveni de neoprit.

Exerciții

1. Scrie zece obiective pe care ți-ai dori să le realizezi în următoarele 12 luni.
2. Alege acel unic obiectiv care poate avea cel mai puternic impact pozitiv și încercuiește-l.

3. Întocmește un plan scris pentru atingerea acestui obiectiv, prin urmarea pașilor conturați mai sus în acest capitol.

2. Timpul productiv – efectuarea cât mai multor sarcini

Acela care în fiecare dimineață își planifică treburile zilei și respectă planul întocmit, acela poartă cu el un fir care îl va conduce prin labirintul unei vieți extrem de ocupate.

Victor Hugo

Pentru a evolua la potențialul maxim, trebuie să te gândești la productivitate într-un mod complet diferit de modul în care se gândesc majoritatea oamenilor care muncesc în prezent. Capacitatea de a-ți folosi bine timpul de muncă, de a fi deosebit de productiv și de a realiza mai multe, mai rapid, iar rezultatele să aibă o mai bună calitate îți va influența cariera mai mult decât orice alt factor. Productivitatea se obține prin planificare, organizare, stabilire de priorități și concentrare asupra folosirii cât mai eficiente a timpului, de-a lungul întregii zile.

Munca productivă necesită un nivel ridicat de energie mentală și fizică, disciplină, concentrare și hotărârea de a realiza sarcina repede și bine.

Felul în care îți concepi munca va determina în mare măsură cât anume vei realiza și cât de bine o vei face. Cele mai importante trei cuvinte în ce privește productivitatea personală sunt claritate, focalizare și concentrare.

Primul cuvânt esențial este claritate. Punctul de plecare în dezvoltarea unei mai bune clarități, care este răspunzătoare pentru 95% din succes, este să-ți pui mereu această întrebare și să răspunzi mereu la ea: ce rezultate se așteaptă de la mine?

În viață și în muncă, rezultatele sunt totul. Reprezintă elementul major, dacă nu singurul determinant al venitului încasat, al reputației, al viitorului și al modului

în care gândesc și vorbesc alții despre tine.

Oamenii de succes sunt descriși de către ceilalți ca fiind „extrem de productivi“. Ei își clădesc reputația de a fi „orientați către rezultat“. Devin „oamenii la care apelezi“ ori de câte ori e nevoie ca un anumit lucru important și complex să fie rezolvat, făcut bine și terminat la timp. Scopul tău este să devii unul dintre acei oameni.

Brandul personal

Fiecare persoană are un „brand“ în mintea celorlalți. Acesta este, de obicei, rezumat printr-o serie scurtă de cuvinte pe care le folosesc oamenii atunci când se gândesc la tine și când te descriu în fața celorlalți. Brandul personal determină în mare măsură ceea ce ți se întâmplă în viață și în activitatea profesională.

Studii recente demonstrează că, atunci când facem cunoștință cu cineva, căutăm întotdeauna două categorii de calități care formează brandul personal. Primele sunt „căldura și încrederea“. Este o persoană simpatcă, în care poți avea încredere și cu care te poți simți bine? Interesant este că decizia o luăm în primele cinci secunde ale primului contact. Și rareori ne înșelăm.

A doua calitate pe care o caută oamenii este o combinație de „competență și capacitate“. Această persoană poate și este dispusă să facă treaba excelent și în timp util? Este competentă? De obicei, pentru a răspunde la această întrebare este nevoie de mult mai mult timp, mai multă gândire, mai multe dovezi, investigații și experiență.

Căldura și competența sunt esențiale

Iată concluzia studiului: dacă ești o persoană caldă și de încredere, genul de persoană pe care oamenii o plac, în prezența căreia se simt bine și pe care și-o

doresc prin preajmă, atunci vei avea mulți prieteni și relații solide. Însă dacă dobândești reputația că nu ești prea bun la ceea ce faci, sau mai rău chiar, că ești incompetent și că nimeni nu se poate baza pe tine, atunci este posibil ca oamenii să te placă totuși, dar în același timp să le fie și milă de tine.

Motivul este acela că oamenii își dau seama instinctiv că o persoană de treabă, dar care nu este suficient de competentă are un viitor relativ limitat. Nu poate avea succes pe o perioadă îndelungată. În loc să fie câștigătoare, va fi necâștigătoare, o persoană care nu va realiza prea multe în viață.

Probabil cea mai importantă capacitate din lumea muncii de astăzi este „capacitatea de a fi de încredere“. Aceasta înseamnă că oamenii se pot baza fără rezerve pe faptul că vei face o treabă extraordinară la timp și de fiecare dată când ești solicitat.

În karaoke se folosește frecvent o expresie: „a face impresie“. După prestația fiecărei persoane, se adresează întrebarea: „Ce impresie face?“ Aceasta este o descriere a impresiei generale lăsate de performanța unui cântăreț de karaoke.

În viață suntem mereu judecați și evaluați de alții, exact așa cum și noi îi judecăm și îi evaluăm pe ceilalți. În fiecare zi, în fiecare situație, lăsăm o anumită impresie, creăm o impresie, iar aceasta rămâne. Totalitatea impresiilor pe care le creezi constituie brandul personal. Întrebarea este: ce fel de impresie faci?

Scopul tău este să creezi impresia de profesionist de elită. Vrei ca oamenii să se gândească la tine și să vorbească despre tine ca despre o persoană excelentă, cineva care aduce cu adevărat o contribuție de valoare, în mod constant, în orice situație. Este cea mai bună reputație sau cel mai bun brand pe care ți-l poți face.

Toată lumea știe adevărul. Toată lumea știe care sunt persoanele cele mai bine pregătite și mai productive din fiecare domeniu de activitate. Așadar, pentru tine întrebarea este: ce impresie faci?

Marea pandemie

Pandemia este o boală sau o maladie răspândită pe o suprafață mare și care afectează un număr enorm de oameni. În ziua de astăzi avem de-a face cu o pandemie de performanțe reduse, care mătură toată partea occidentală a lumii. Subminează productivitatea, slăbește caractere, distruge speranțe și visuri, taie dorințele oamenilor de a realiza și de a progresa și menține milioane de oameni, în special tineri, la salarii mult mai mici decât cele pe care ar fi capabili să le câștige.

Această pandemie poate fi denumită „blestemul întreruperilor electronice“. Conform studiilor efectuate de Robert Half International, 50% din programul de lucru este risipit, în prezent, cu activități care nu aduc în nici un fel plusvaloare companiei și care nu au absolut nimic de-a face cu sarcinile de serviciu. Mare parte a acestei risipe de timp este determinată de incapacitatea oamenilor de a se apuca de muncă serios și de a munci productiv toată ziua.

Majoritatea celor cu vârste cuprinse între douăzeci și treizeci și cinci de ani au avut primul contact cu lumea muncii în era internetului. Astăzi există Facebook, YouTube, Google, LinkedIn, Twitter și telefoane mobile inteligente, pe care se puteau accesa, în 2016, mai mult de 1 200 000 de aplicații. Majoritatea acestor aplicații sunt diferite forme de distracție, amuzament și risipire a timpului. Se estimează că, în ziua de astăzi, adultul obișnuit petrece trei ore și jumătate pe zi verificându-și aplicațiile, poșta electronică și mesajele.

Fără ca ei să fie conștienți de ceea ce se întâmplă, speranțele și visurile oamenilor dependenți de aceste distracții sunt pe cale să se prăbușească. Pe măsură ce petrec mai mult timp reacționând la întreruperi electronice, lucrează mai puțin și au rezultate mai slabe, pentru că sunt mereu distrași de la ceea ce fac.

Lumea muncii în care îți desfășori activitatea

Cum este oare posibil ca atât de mulți oameni să aibă realizări atât de mult sub potențialul lor? Trebuie să aruncăm o privire la prima experiență a copilului cu munca: temele și activitatea de la școală.

Iată ce se întâmplă: când ești copil și mergi pentru prima dată la școală, de obicei îți este teamă și te simți nesigur. Însă înveți cât se poate de repede că școala este plină de alți copii de vârsta ta. Și ce faci cu copiii de aceeași vârstă? Te joci! Curând ajungi să percepi școala ca pe un loc în care te duci ca să te joci cu prietenii tăi.

Pe măsură ce avansezi, an după an, școala devine principalul loc de joacă. Desigur, este necesar să muncești puțin și să-ți menții notele la un anumit nivel ca să ți se permită să continui să mergi la școală, dar te gândești mai mult la prieteni și la activitățile sociale decât la activitatea școlară propriu-zisă.

Dacă ai suficient noroc să mergi la facultate, continui să te joci cu prietenii, însă de data aceasta fără supraveghere! Majoritatea celor care studiază la universitate petrec acolo patru sau cinci ani într-un ciclu nesfârșit de activități sociale împreună cu alții, muncind doar atât cât să evite exmatricularea.

Lumea muncii

Când termini școala, obții prima slujbă. Te prezinți să lucrezi în prima zi puțin agitat și nesigur de ceea ce va urma. Apoi ești prezentat colegilor, dintre care majoritatea sunt de vârsta ta. Aceasta îți amintește de școală. Păi ce faci cu cei de-o vârstă? Te joci!

În ziua de astăzi, locul de muncă este principalul loc de joacă pentru adulții americani. Se estimează că angajatul obișnuit nu se apucă de treabă înainte de ora 11 și deja pe la 15:30 începe să se relaxeze.

Primul lucru pe care îl fac angajații când ajung la muncă este să se „jocă cu prietenii“. Petrec aproape 50% din timp pălăvrăgind cu colegii despre subiecte care nu au nimic în comun cu slujbele pentru care au fost angajați. Când nu stau la povești cu colegii, se joacă cu e-mailul, trimițând și primind mesaje, verificând postări de pe Facebook, căutând ce anume este de vânzare și unde și reacționând la diferite forme de reclamă și de spam. Apoi brusc ridică privirea și... ghici! A trecut ziua.

Deoarece atât de mulți oameni consideră locul de muncă un loc de joacă, se simt adesea ofensați când vine șeful și le cere să muncească ceva. Sunt atât de preocupați de acel flux nesfârșit de întreruperi electronice încât nu găsesc timpul necesar pentru a munci serios.

Boala e-mailului

Adultul obișnuit își verifică mesajele electronice de 145 de ori pe zi. De aceea, Julie Morgenstern, expert în managementul timpului, a scris de curând o carte intitulată *Never Check E-Mail in the Morning* [Nu-ți verifica niciodată e-mailul dimineața]. Din ce în ce mai multe companii, organizații, până și Harvard Business Review, ajung la aceeași concluzie. Faptul că petreci prea mult timp cu poșta electronică îți poate sabota cariera și îți face aproape imposibilă realizarea de performanțe la nivel înalt la serviciu.

Motivul pentru care e-mailul poate fi atât de devastator pentru productivitatea actuală și pentru perspectivele viitoare este acela că, de fiecare dată când primești un mesaj, corpul tău eliberează o cantitate infimă de dopamină, un stimulant similar cu substanța activă din cocaină. Acest stimulant îți dă o senzație de plăcere, care determină inconștient dorința de a o multiplica. Deoarece obții acest efect prin trimiterea și primirea de mesaje, prin verificarea mesajelor text de pe telefonul mobil, prin efectuarea de convorbiri telefonice sau comunicând în orice altă manieră pe calculator sau pe smartphoned, ajungi să faci acest lucru toată ziua. Curând nu te mai poți opri, devii dependent ca un toxicoman.

Conform unui articol din USA Today, atunci când reacționăm încontinuu la e-mailuri și la mesaje, creierul este din ce în ce mai obosit. Rezultatul este pierderea, pe parcursul zilei, a aproximativ 10 puncte din coeficientul de inteligență. Pe măsură ce trece timpul, devii din ce în ce mai... prost! La sfârșitul zilei, creierul este atât de obosit, încât îți este foarte greu să iei și cele mai simple decizii, cum ar fi ce să mănânci la cină sau la ce emisiune să te uiți la televizor.

Timpul de lucru versus timpul de joacă

Soluția pentru eliberarea din capcana irezistibilă denumită „atracția distracției“ este să îți amintești continuu că, atunci când mergi la serviciu, timpul petrecut acolo trebuie să fie timp productiv; nu este timp de joacă.

Atunci când ai acceptat slujba, ai încheiat un contract prin care te-ai angajat să produci o anumită cantitate de muncă, de o anumită calitate, contra unei anumite sume de bani sau a altor beneficii. Ai făcut o promisiune și trebuie să te ții de cuvânt. Ai încheiat un contract, deci ți se cere să respecti termenii acestuia. Când ai această viziune asupra muncii, aceasta îți poate schimba întreaga perspectivă.

În fiecare minut al zilei de muncă, pune-ți următoarele întrebări:

1. De ce sunt eu pe statul de plată? Pentru ce m-au angajat, ca să realizez ce?

2. Ceea ce am de gând să fac acum este în concordanță cu motivul pentru care mă aflu pe statul de plată? Ceea ce fac acum reprezintă modul cel mai înalt și mai performant de a-mi folosi timpul?

Dacă nu faci cele mai importante lucruri pe care le ai de făcut, atunci oprește-te și întoarce-te la activitățile pentru care ai fost angajat.

Când muncești, muncește

Iată regula succesului la locul de muncă: Muncește tot timpul cât ești la serviciu!

Când ajungi la serviciu, salută-ți colegii și apucă-te imediat de treabă. Ascunde-ți capul după monitor și dă-i bătaie, ca atletul care începe cursa pe cont propriu. Dacă alții vor să stea la povești, zâmbește politicos și spune-le că ți-ar face mare plăcere să stai de vorbă cu ei, după orele de muncă. Acum ai multe de făcut și termenele de predare sunt strânse. În cele din urmă, cei care risipesc timpul, care nu-l prețuiesc nici pe al lor, nici pe al celorlalți, te vor considera cât se poate de neinteresant și vor petrece din ce în ce mai mult timp cu cei care au mai mult timp de pierdut.

Iată o formulă simplă pentru orele de lucru. Nu îți verifica mesajele dimineața. Verifică-le doar de două ori pe zi, o dată la 11:00 și încă o dată la 15:00. Între cele două repere orare, închide programul de poștă electronică. Anulează toate sunetele, soneriile și alte semnale care te avertizează că ai mesaje noi. Nu uita, de fiecare dată când auzi unul dintre aceste sunete este ca și cum ai primi o injecție cu dopamină, care nu face decât să te distragă de la sarcinile de serviciu și să te determine să ai o productivitate scăzută. Lasă-le deoparte.

Focalizare și concentrare

Al doilea cuvânt esențial al productivității crescute este focalizarea. Capacitatea de a te concentra ferm asupra celei mai importante sarcini poate fi mult mai eficientă în a te ajuta să progresezi rapid în carieră decât orice alt factor. Întreruperile electronice îți diminuează focalizarea și te distrag de la sarcina de lucru și de la rezultatele de care ai nevoie pentru a avea succes.

Mulți au fost seduși de mitul multitaskingului, ceea ce înseamnă că ei consideră că pot lucra la mai multe sarcini odată. Experții au descoperit însă că multitaskingul este de fapt „task-shifting“, adică oscilarea între diferite sarcini, punând rareori accentul doar pe una o perioadă mai îndelungată. Mai grav, ai nevoie de 17 minute pentru a reveni la concentrarea necesară reluării unei sarcini importante după ce ai fost distras, indiferent de motiv.

Al treilea cuvânt esențial în îmbunătățirea productivității, după claritate și focalizare, este concentrarea. Toate sarcinile importante necesită concentrare neperturbată, neîntreruptă, susținută, atât timp cât este necesar pentru realizarea

lor. Acest aspect poartă denumirea de activitate mentală concentrată (AMC). Din fericire, concentrarea este o aptitudine, un obicei pe care îl deprindem prin exercițiu și repetiție, până când devine ușor de realizat și automat.

Răsplata cea mare

Două sunt marile câștiguri obținute prin practicarea clarității, a focalizării și a concentrării la serviciu, întreaga zi. Primul este acela că vei deveni unul dintre angajații cei mai productivi și mai respectați din organizație. Vei realiza mult mai mult, mai repede și la un standard de calitate superior. Vei primi din ce în ce mai multe atribuții importante. Vei beneficia de atenția și respectul superiorilor. Vei fi mai bine plătit și promovat mai rapid. Ușile oportunităților se vor deschide, uneori mult mai devreme decât ți-ai putea imagina în prezent.

Al doilea mare câștig pentru practicarea clarității, a focalizării și a concentrării este felul în care te simți. Absolut totul în viața profesională, ca și majoritatea aspectelor din viața personală, se învâрте în jurul modului în care începem și ducem la îndeplinire sarcinile. De fiecare dată când începi și termini o sarcină, indiferent de mărimea ei, simți un afluz de energie, entuziasm și stimă de sine. Te simți mai bine în pielea ta. Te simți mai fericit. Creierul eliberează endorfine, „hormonul natural al fericirii“, și devii mai creativ, mai calm, mai încrezător și mai simpatic în ochii celorlalți.

Simte-te ca un câștigător

Iată formula: începe fiecare zi cu o listă de sarcini pe care trebuie să le îndeplinești. Organizează-ți sarcinile în funcție de importanță. Începe să lucrezi la sarcina cea mai importantă și disciplinează-te să nu te oprești până când nu o termini.

Când termini o sarcină, obții un șoc de endorfine, care te face să te simți fericit și

Îți crește sentimentul de stimă de sine și de mândrie pentru ceea ce reprezinți. Când termini o sarcină de o valoare mai mare, obții un sentiment mult mai intens de fericire și de stimă de sine. Atunci când închei cea mai importantă sarcină, cum ar fi îndeplinirea unei sarcini majore la serviciu, trăiești o euforie care te va face să te simți minunat în propria piele. Când îți dezvolti obiceiul de a începe și de a duce la îndeplinire cele mai importante sarcini, dai un impuls foarte mare vieții și carierei tale.

Opusul acestui sentiment de fericire și mândrie personală, pe care îl poți trăi doar atunci când ai îndeplinit o sarcină, este sentimentul de frustrare și insatisfacție provenit din faptul că muncești ore întregi și realizezi foarte puțin. Nu uita, rezultatele sunt totul. Vei fi fericit doar atunci când vei avea convingerea că obții cele mai bune rezultate care sunt așteptate de la tine.

Eficientizarea timpului de lucru

Există o serie de modalități prin care îți poți eficientiza timpul de lucru, ceea ce va duce la o creștere dramatică a productivității, a performanțelor, a rezultatelor, a recompenselor și, nu în ultimul rând, a veniturilor. Având în vedere că 95% dintre lucrurile pe care le faci sunt determinate de obiceiuri, iar obiceiurile noi pot fi deprinse prin exersare și repetiție, la o lună de la practicarea acestor tehnici, al căror efect a fost deja demonstrat, vei constata că ți-ai dublat sau chiar triplat productivitatea. Vei face, în sfârșit, ceea ce trebuie.

Fă o listă

Prima tehnică de management al timpului este aceea de a începe ziua la serviciu scriind o listă cu toate sarcinile de îndeplinit. Chiar mai eficient este să faci o listă, seara, cu tot ce este de făcut în ziua următoare, aceasta fiind ultima sarcină de la sfârșitul unei zile la serviciu.

Când enumeri tot ceea ce este de făcut a doua zi, subconștientul va lucra la acea listă toată noaptea, cât dormi. Adesea te vei trezi dimineața cu idei și intuiții privind optimizarea muncii și reducerea timpului alocat.

Dacă apare ceva nou, adaugă pe listă. Refuză să faci orice lucru, fie și numai o convorbire telefonică sau trimiterea unui mesaj, fără să-l treci pe listă. Când scrii totul pe o listă, poți vedea cât se poate de clar ce este mai important și ce este mai puțin important.

Conform studiilor lui Alan Lakein, expert în managementul timpului, vei economisi 25% din timp din prima zi în care începi să lucrezi cu o listă și în care vei respecta cu perseverență ceea ce scrie acolo. În trei sau patru săptămâni îți vei dezvolta obiceiul de a întocmi liste pentru toată ziua, dar și pentru fiecare proiect sau multitasking pe care îl ai de făcut. Productivitatea va crește imediat.

Stabilește-ți priorități clare

Stabilește-ți priorități pe listă înainte de a începe să lucrezi. Fă-ți timp pentru a te distanța și a reflecta la ceea ce ai de făcut, conștient fiind de faptul că nu vei reuși niciodată să faci tot ce ți-ai propus. Indiferent cât de productiv ai fi, întotdeauna vor exista prea multe sarcini de efectuat. Nu vei scăpa niciodată de necesitatea de a alege ce sarcini sunt de făcut în primul rând, ce sarcini sunt pe planul al doilea și care dintre sarcini sunt prea neînsemnate pentru a fi îndeplinite.

Aplică listei regula 80/20. Așa cum știi deja, această regulă spune că 20% dintre activități vor determina 80% dintre rezultate. Dacă ai o listă de zece activități planificate pentru o anumită zi, două dintre acestea vor cântări mai greu decât toate celelalte opt puse la un loc. Uneori este posibil ca regula să ia forma 90/10. Astfel, dintr-o listă cu zece lucruri de făcut, o singură sarcină este mai importantă decât toate celelalte la un loc.

Nu uita, nu contează timpul alocat, ci valoarea muncii pe care o realizezi în acel timp. Treaba ta este să te concentrezi asupra realizărilor, nu asupra activităților. Alocă-ți timpul în funcție de valoarea sarcinii și începe întotdeauna cu sarcina

cea mai importantă.

Metoda ABCDE

Folosește metoda ABCDE pentru stabilirea priorităților de pe listă. Înainte de a începe, fă o trecere în revistă a întregii liste și notează una dintre aceste cinci litere înainte de fiecare sarcină sau activitate. Gândește-te la consecințele probabile ale realizării sau nerealizării sarcinii. Un anumit lucru poate fi important în măsura în care are consecințe potențiale semnificative. Un alt lucru poate fi neimportant dacă nu atrage consecințe sau dacă potențialele consecințe sunt nesemnificative. Consecințele sunt totul.

Oamenii de succes, extrem de productivi își petrec majoritatea timpului lucrând pentru activități care au consecințe potențiale majore. Persoanele fără succes lucrează, de cele mai multe ori, mai mult timp și mai din greu, însă petrec mult prea mult din timp cu activități care au prea puține consecințe sau chiar deloc. În realitate, nu contează prea mult dacă le realizează sau nu.

Scrie literele A, B, C, D sau E în dreptul fiecărei sarcini de pe listă. O activitate de tip A este ceva ce trebuie să faci. Are consecințe potențiale importante în caz de îndeplinire sau de neîndeplinire. Dacă nu realizezi această sarcină sau dacă nu o termini la timp, atunci vor fi probleme serioase. În această categorie intră cele mai importante lucruri pe care le faci în fiecare zi.

Notează cu B activitățile pe care ar trebui să le faci, ce au consecințe mai slabe în cazul în care sunt realizate sau nu. Mai devreme sau mai târziu, este necesar să ajungi la acestea, însă nu sunt la fel de importante ca sarcinile de tip A. Regula este să nu te apuci niciodată de o sarcină de tip B atunci când o sarcină de tip A nu este încă finalizată.

Sarcina de tip C este una pe care ar fi plăcut să o faci, dar care nu are nici un fel de consecințe, indiferent dacă o îndeplinești sau nu. Verificarea e-mailurilor, telefonul dat acasă, cafeaua băută împreună cu colegul, toate sunt activități plăcute, însă nu contează absolut deloc dacă le faci sau nu.

Selectează-ți sarcinile

Din nefericire, majoritatea oamenilor își petrec cea mai mare parte a timpului realizând sarcini de tip B și C și consideră că, având în vedere că le desfășoară în perimetrul locului de muncă, se poate considera că muncesc. Însă nu este adevărat. Simplul fapt că te afli la serviciu nu înseamnă că muncești cu adevărat.

Notează cu D toate sarcinile pe care le poți delega altcuiva care este capabil să le îndeplinească și care are salariul mai mic sau este plătit cu mai puțin pe oră decât tine. Dacă aspiri la un salariu de 25 de dolari pe oră (50 000 de dolari pe an) sau de 50 de dolari pe oră (100 000 de dolari pe an), atunci nu-ți petrece timpul cu sarcini pe care le poate face altcineva pentru un salariu de 10 dolari pe oră.

Sarcina de tip E este cea pe care o poți elimina fără să conteze absolut deloc. Poate fi o sarcină pe care ai făcut-o de-a lungul unei anumite perioade, însă nu mai este importantă. Este posibil nici să nu mai fie sarcina ta. Poate fi eliminată în siguranță, fără să aibă vreo consecință pentru carieră.

Organizează-ți lista

Acum întoarce-te la listă și organizează-ți sarcinile de tip A după priorități, scriind A-1, A-2, A-3 și așa mai departe în dreptul fiecăreia dintre sarcinile tale cele mai importante. Fă la fel și cu sarcinile de tip B. În cele din urmă, începe cu sarcina A-1, cel mai important și mai de preț mod în care îți poți folosi timpul. Ia decizia de a te concentra exclusiv asupra acesteia până când este 100% realizată. Perseverează fără devieri și distrageri.

Această formulă simplă – a face o listă, a stabili priorități pe listă, a începe și a duce la bun sfârșit sarcina cea mai importantă – este formula pentru dublarea și chiar triplarea calității și a cantității rezultatelor de la locul de muncă. Este cheia pentru obținerea de rezultate superioare. Nu uita, rezultatele sunt totul.

Crește-ți rentabilitatea capitalului propriu

Strategia de afaceri are ca scop ajutarea companiei să crească rentabilitatea capitalului propriu (în analiza financiară, ROE), rentabilitatea capitalului investit. Aceasta înseamnă că se dorește obținerea nivelului maxim posibil de vânzări și de profit din capitalul și efortul investite.

Capitalul tău personal este energia fizică, mentală și emoțională de care dispui. Scopul este acela de a câștiga cât mai mult din munca pe care o prestezi și, desigur, de a-ți crește indicatorul personal ROE – rentabilitatea energiei.

Fiecare minut petrecut planificându-ți munca îți va economisi cel puțin zece minute din timpul de efectuare a muncii propriu-zise. Ai nevoie de doar 10–12 minute pentru a-ți planifica întreaga zi. În schimb, vei câștiga două ore de timp productiv, 120 de minute, doar prin faptul că ți-ai planificat munca înainte de a începe. Rentabilitatea energiei depășește 1 000%.

Timpul și banii sunt lucruri interschimbabile. Pot fi ori cheltuite, ori investite. Cheltuind timp sau bani, aceștia sunt pierduți pe vecie. Nu poți recupera nimic. Însă dacă investești timp și bani, poți obține o rentabilitate care să dureze ani de zile. Când investești bani într-un activ care generează rentabilitate, ai posibilitatea de a câștiga bani ani la rând. Acest proces de investiție reprezintă fundamentul majorității averilor.

Când investești timp și bani în propria persoană, devenind din ce în ce mai bun la ceea ce faci, această investiție îți poate genera o creștere a veniturilor, o mai mare rentabilitate a energiei, timp de mai mulți ani. Dacă ulterior reinvestești venitul mai mare în propria persoană, în scurt timp vei deveni una dintre persoanele cele mai valoroase și mai bine plătite din domeniul tău de activitate.

Legea celor trei

Folosește la serviciu legea celor trei. Această lege stipulează că, indiferent de numărul de sarcini pe care trebuie să le realizezi, doar trei dintre acestea reprezintă 90% din valoarea contribuției tale la companie și la propria evoluție.

Când port discuții cu clienții mei, de multe ori le cer să facă o listă cu tot ceea ce au făcut în decursul unei săptămâni sau al unei luni. Îmi aduc liste cu 20 sau 30, iar uneori chiar 50 de sarcini pe care ei le consideră parte din fișa postului lor.

Apoi, le explic că, dintre toate sarcinile pe care le fac într-o zi de muncă, doar trei reprezintă 90% din valoarea întregii lor activități. Un calcul logic scurt ne conduce la concluzia că tot ceea ce facem în afara celor trei lucruri esențiale intră, de fapt, în categoria ultimelor 10% ca valoare.

Cheia rentabilizării productivității este, pentru tine, identificarea a trei dintre sarcinile cele mai importante și concentrarea exclusiv asupra acestora, ignorându-le total pe celelalte.

Începe prin a realiza o listă cu tot ceea ce faci.

Pentru a identifica cele trei sarcini care sunt cele mai importante, este necesar să-ți pui următoarele trei întrebări magice:

1. Dacă aș putea face, toată ziua, numai o singură sarcină de pe listă, care dintre activități ar aduce cea mai mare valoare muncii și companiei mele?

Indiferent de răspunsul la această întrebare, încercuiește-l.

2. Dacă aș putea face, toată ziua, doar două dintre lucrurile de pe listă, care ar fi cea de-a doua activitate care mi-ar permite să contribui cel mai mult la afacerea sau la munca mea?

Răspunsul nu este la fel de simplu ca la prima întrebare, însă este destul de simplu.

3. Dacă aş putea face, toată ziua, doar trei lucruri de pe listă, care ar fi cea de-a treia activitate care mi-ar permite să aduc cea mai mare contribuție?

Când îți pui aceste întrebări și ți se clarifică răspunsurile, vei fi uimit cât de valabilă este această formulă. Dacă ai face doar aceste trei lucruri, probabil ți-ai transforma cariera.

Legea celor trei are patru concluzii:

1. Fă mai puține lucruri. Nu vei cădea în capcană niciodată. Nu vei reuși niciodată să faci absolut tot ceea ce ai pe listă. Pentru a prelua controlul asupra propriei vieți trebuie să încetezi să faci un număr extraordinar de mare de lucruri mici.

2. Fă lucrurile cele mai importante. Îndeplinește cele trei sarcini pe care le-ai identificat ca fiind cele mai importante și nimic altceva, până când nu mai ai nimic de făcut din acele activități majore.

3. Lucrează la sarcinile cele mai importante cât mai mult timp, de preferat toată ziua. Cu cât petreci mai mult timp făcând lucrurile cele mai importante, cu atât mai productiv vei apărea din afară și cu atât mai fericit te vei simți în interior.

4. Fii tot mai bun în realizarea sarcinilor celor mai importante. Autoperfecționarea continuă în domeniul sarcinilor celor mai importante este cea mai bună investiție pe care o poți face. Îți permite să-ți crești dramatic productivitatea, performanța și rezultatele, și vei face mai mult într-un timp mult mai scurt.

Decide astăzi că vrei să obții reputația de cel mai harnic angajat din organizația ta. Nu spune însă nimănui. Păstrează decizia pentru tine.

Imaginează-ți că se organizează o competiție pentru a stabili cea mai productivă persoană din companie, iar tu ești singurul care știe de această competiție. În loc să le spui tuturor, lasă-i pe oameni să ajungă singuri la concluzii privindu-te cum lucrezi. Și nu uita: Muncește tot timpul cât ești la serviciu!

Exerciții

1. În fiecare zi, fă o listă cu tot ceea ce îți planifici să realizezi în acea zi.
2. Stabilește-ți priorități pe listă și începe să lucrezi la activitatea care reprezintă cea mai bună utilizare a timpului tău.
3. Disciplinează-te să începi cu sarcina cea mai importantă și lucrează exclusiv la aceasta până la finalizarea ei cu succes.

3. Timpul pentru creșterea veniturilor

Gândirea este sursa originală a tuturor bogățiilor, a succeselor, a câștigurilor materiale, a marilor descoperiri și invenții, precum și a tuturor realizărilor.

Claude M. Bristol

Oricine dorește să câștige mai mult, să fie deosebit de bine plătit și să obțină independența financiară pe parcursul carierei. Felul în care te gândești la venituri, la modul în care ți le-ai putea mări este una dintre cele mai importante aptitudini pe care le poți dezvolta.

Uneori îmi încep seminarele cu următoarea întrebare: „Care este activul vostru financiar cel mai important?”

Auditoriul reflectează de obicei destul de mult, pentru ca apoi să arunce răspunsuri precum „casa“, „contul bancar“ sau „afacerea“.

Apoi le explic faptul că activul financiar cel mai de preț pe care îl dețin este capacitatea de a câștiga bani prin muncă. Aceasta este definită ca fiind capacitatea de a obține rezultatele pentru care alții sunt dispuși să plătească. Îți poți pierde toți banii fără să fi greșit cu ceva, dar atât timp cât îți păstrezi capacitatea de a câștiga, poți oricând reintra pe piața muncii și câștiga din nou banii pierduți. Tocmai asta fac mulți oameni de succes de-a lungul vieții.

Capacitatea de a câștiga bani prin muncă reprezintă acumularea totală a cunoștințelor, aptitudinilor, experienței, studiilor, muncii asidue și rezultatelor pe care le-ai adunat de-a lungul vieții și al carierei. Ți-a trebuit o viață întreagă să te dezvolți.

Apreciere sau depreciere?

Deoarece capacitatea de a câștiga bani prin muncă este un activ, atunci, ca orice alt activ, se poate aprecia sau deprecia ca valoare, în timp. Se poate aprecia atunci când îți actualizezi cunoștințele și aptitudinile, dobândind o valoare din ce în ce mai mare, pentru faptul că realizezi din ce în ce mai multe sarcini pe care alți oameni le apreciază foarte mult și pentru care sunt dispuși să te plătească foarte mult.

Capacitatea de a câștiga bani prin muncă poate fi, la un moment dat, un „activ care se depreciază“ dacă nu îți actualizezi în mod continuu capacitățile și competențele, prin muncă asiduă cu propria persoană. Ca urmare a schimbărilor din ce în ce mai accelerate în economie și a cererii continue de aptitudini noi, capacitatea ta de a câștiga bani prin muncă nu va rămâne niciodată la aceeași valoare.

Economistul Gary Becker, care a câștigat Premiul Nobel și este profesor la Universitatea din Chicago, a conchis că nu avem de-a face cu un „decalaj al veniturilor“ în societate. Avem mai curând un „decalaj al abilităților“. Sunt mereu la mare căutare, mereu angajați și mereu foarte bine plătiți oamenii care au acel gen de abilități ce le permit angajatorilor să obțină rezultate excelente, pe care le pot converti în bani prin producerea și vânzarea mai multor produse sau servicii.

Competențele se demodează

Pe de altă parte, oamenii care au aptitudini ieșite din uz, care nu se mai cer pe piața muncii rămân fără serviciu luni la rând, poate chiar ani. Ceea ce a descoperit Becker a fost că ceea ce îi diferențiază esențial pe oamenii aflați printre primii 20%, cei ale căror venituri cresc în medie cu 11% pe an, și cei aflați în restul de 80%, de cei ale căror venituri cresc cu 3% sau mai puțin pe an, dacă obțin performanța de a rămâne angajați, este tocmai disponibilitatea și angajamentul de a învăța mereu. Cei cu veniturile cele mai mari citesc, învață și

își actualizează mereu competențele.

Anders Ericsson, inițiatorul studiilor privind performanța de elită, a conchis că majoritatea oamenilor muncesc din greu în primul an pentru a-și învăța meseriile suficient de bine cât să nu fie concediați. După aceea însă nu mai progresează. Nu-și îmbunătățesc activitatea. La zece ani de când au început să lucreze în activitatea respectivă, nu sunt mai productivi decât au fost după un an. Acest lucru pare a fi valabil în cazul a 80% dintre adulții care lucrează în ziua de astăzi.

Cei care învață o viață întreagă

Angajații care se află printre primii 20% sunt oameni care învață toată viața. Adaugă în mod continuu câte ceva la repertoriul lor de cunoștințe și aptitudini. Citesc, studiază și implementează idei noi în mod constant. Nu slăbesc niciodată presiunea pe care o pun asupra lor pentru a deveni mai buni și a se dezvolta.

Unul dintre directorii executivi prezentați în top 500 al revistei Fortune a afirmat de curând că „Singura noastră adevărată sursă de avantaj competitiv sustenabil este capacitatea de a învăța și de a aplica idei noi mai repede decât competiția”.

Aceste cuvinte ți se aplică și ție. Singura ta sursă personală de avantaj competitiv sustenabil, de a-ți menține la un nivel ridicat posibilitatea de a fi angajat și de a câștiga venituri mari este tocmai capacitatea de a învăța și de a implementa aptitudini noi de care au nevoie oamenii pentru a obține rezultate mai multe și de mai bună calitate.

Ericsson a descoperit că profesioniștii de înalt nivel din orice domeniu își petrec mult mai mult timp practicând și actualizându-și aptitudinile decât cei cu performanțe reduse. Această diferență este responsabilă pentru majoritatea discrepanțelor de venit pe care le observăm în societate.

Identifică-ți aptitudinea cea mai importantă

Ericsson i-a studiat pe managerii care și-au început cariera în cadrul unor companii mari și care în decursul anilor au ajuns să evolueze către poziții de conducere, devenind președinți de organizație sau directori executivi, poziții în care câștigau de 301 ori mai mult (în 2016) decât venitul mediu al celor care lucrau în companiile lor.

A descoperit că majoritatea acestora practica o singură strategie, pe care o folosiseră de fapt pe tot parcursul carierei. De îndată ce și-au început lucrul la acel loc de muncă, s-au prezentat la șef și l-au întrebat: „Care este cea competență unică ce m-ar ajuta, dacă aș stăpâni-o mai bine decât oricine, să aduc o contribuție mai valoroasă prin munca mea?”

Șeful îi spune atunci angajatului că dacă ar fi extraordinar de bun în marketing, sau în încheierea unei echipe, sau în citirea rapoartelor financiare, sau în cine știe ce altceva, atunci ar fi capabil să-și facă mult mai bine treaba și ar aduce o contribuție de o valoare mult mai mare.

Noul angajat prindea din zbor sfatul, ca un câine care prinde bățul și aleargă cu el, și se apuca imediat de treabă pentru a dezvolta acea aptitudine. Făcea din dezvoltarea acelei competențe un obiectiv personal și crea un plan de învățare în acest sens. Întocmea o listă cu tot ceea ce putea face pentru a deveni mai bun în domeniul respectiv. Afla care erau cărțile pe care le putea citi, cursurile sau seminarele pe care le putea frecventa, chiar și programele audio pe care le putea asculta pe drumul către serviciu.

Numărul magic

Iată numărul magic. Ericsson a descoperit că acești oameni care se găsesc în partea de sus a clasamentului au investit două ore pe zi, timp de cinci zile pe săptămână, pentru a deprinde noi calificări.

Există 168 de ore într-o săptămână (de 7 ori câte 24 de ore). Prin investirea a zece din aceste ore, în medie, aceștia au pornit de la baza corporațiilor, la

începutul carierei lor, și au reușit să avanseze, mai repede și mai repede. Pe măsură ce și-au dezvoltat mai multe abilități și au acumulat mai multe cunoștințe, au continuat să-și crească și capacitatea de a câștiga venituri mai mari, capacitatea de a obține rezultate.

În timp ce prietenii erau prin oraș ocupați cu socializarea, petrecând sau urmărind programele de sport de la televizor, acești oameni orientați către rezultat își puneau deoparte două ore pe zi, cinci zile pe săptămână, în care să lucreze pentru a deveni din ce în ce mai buni în profesia lor.

Albert Einstein a scris: „Efectul cumulat este cea mai puternică forță a universului“. Este un principiu care se aplică, de asemenea, în cazul banilor și al aptitudinilor.

Ceea ce au descoperit acești directori executivi într-un stadiu incipient al carierei a fost că de fiecare dată când învățau o aptitudine nouă, acea aptitudine putea fi combinată cu altele, cumulând valoarea totală a cunoștințelor și a capacităților lor, făcându-i să fie din ce în ce mai valoroși.

De-a lungul anilor, am constatat că mulți oameni sunt doar la o aptitudine depărtare de posibilitatea de a-și dubla venitul. Dacă și-ar fi putut dezvolta încă o capacitate, dacă ar fi putut crea acel sistem de pârgă care să unească aptitudinile cu experiența pe care deja o câștigaseră, atunci ar fi putut să aibă o valoare de două ori mai mare pentru companie și, implicit, ar fi putut fi plătiți de două ori mai mult.

Consideră că ești angajat la propria companie

Cei 3% cel mai bine plătiți angajați din fiecare domeniu acceptă niveluri ridicate de responsabilitate pentru ei înșiși, pentru tot ceea ce fac și pentru tot ceea ce devin. Rezultatul este că se percep ca fiind propriii angajați. Acționează ca și cum compania pentru care lucrează ar fi a lor.

Robert Reich, fost secretar american al Muncii, a afirmat că, ori de câte ori mergea într-o companie, își dădea seama imediat ce tip de cultură dezvoltase

aceasta. Spunea că era inclusă în pronumele folosite de angajați pentru a vorbi despre companie și despre ei înșiși.

În companiile de top, angajații folosesc pronume precum noi, nouă și al nostru. În companiile de top, oamenii simt și acționează ca și cum compania le-ar aparține. Sunt pe deplin implicați. Acceptă niveluri crescute de responsabilitate pentru rezultatele companiei.

În companiile cu performanțe scăzute, oamenii folosesc pronume precum ei, lor și al lor. Viziunea este aceea că firma reprezintă o entitate aparte, diferită de ei, o entitate care le oferă o slujbă și un salariu și atâtă tot. De aceea se estimează că 65% dintre angajații din ziua de astăzi sunt oficial neimplicați în munca lor. În fiecare zi trec prin sistem, depunând eforturi minime, citind anunțurile de angajare de pe internet și visând să facă cu totul altceva.

Tu ești președintele

Însă nu și specialiștii de top. Specialiștii de top își dau seama că sunt directorii executivi, președinții propriilor cariere. Se percep ca fiind președinții unei companii cu numele Tu S.A.

Earl Nightingale a afirmat cândva: „Cea mai mare greșală pe care o poți face este să-ți închipui că lucrezi pentru altcineva decât pentru propria persoană”. Întotdeauna ne suntem propriii angajați.

Indiferent cine îți plătește salariul, ești pe propriul stat de plată. Lucrezi pentru tine însuși. Ești președintele unei corporații care furnizează servicii personale și care are un singur angajat, tu însuși. Nu ai decât un singur produs de vândut pe o piață competitivă – serviciile tale personale.

Răsplata în viață și în carieră este determinată de valoarea serviciilor prestate celorlalți, de capacitatea ta de a contribui la dezvoltarea propriei companii și de capacitatea de a-i adăuga continuu valoare pe tot parcursul carierei.

Ce îți determină venitul?

Venitul îți va fi determinat în mare parte de următorii trei factori: munca pe care o faci; cât de bine o faci și cât de greu este să fii înlocuit.

Dacă nu ești mulțumit de salariul cu care ești plătit, atunci trebuie să lucrezi altceva sau trebuie să îți faci mult mai bine munca actuală, trebuie să devii indispensabil pentru companie, pentru ca aceasta să aibă probleme serioase în încercarea de a găsi pe cineva care să te înlocuiască.

Datorită acestor trei factori, șomajul sau o slujbă sub nivelul tău de pregătire, venitul ridicat sau scăzut, precum și un salariu care nu reflectă adevăratul tău potențial reprezintă în mare parte o alegere personală, autodeterminată. În timp, fiecare persoană decide ce venit va avea. Fiecare persoană decide cât de mult va câștiga. Fiecare persoană își decide viitorul financiar prin lucrurile pe care le face și prin acelea pe care nu reușește să le facă.

Marele economist Ludwig von Mises a scris că „Fiecare acțiune are o consecință sau mai multe“. Capacitatea de a prevedea cu exactitate consecințele acțiunilor este un semn al gândirii superioare. Von Mises a mai subliniat că orice are o consecință poate fi considerat acțiune, chiar și inacțiunea, chiar și faptul de a nu face nimic în anumite circumstanțe.

Așa cum există lucruri pe care le faci și care au consecințe sau rezultate în viață, lucrurile pe care nu le faci sunt și ele purtătoare de consecințe. Uneori, inacțiunea ta are consecințe mult mai importante decât ți-ai putea închipui.

Cineva care vine la serviciu în ultima clipă, petrece majoritatea timpului socializând cu prietenii, își prelungește pauzele de cafea și pauza de prânz și pleacă imediat ce lucrul acesta este posibil realizează exact activitățile care vor avea consecințe negative pentru carieră. Dacă nu îți actualizezi competențele, nu folosești timpul cum trebuie sau nu depui suficient efort pentru realizarea sarcinilor celor mai importante, toate aceste eșecuri acționează ca inacțiuni ce pot avea enorme consecințe negative.

Natura este neutră

Fiecare dorește să câștige mai mult, să fie plătit mai bine, să fie promovat mai repede și să obțină independența financiară. Însă natura este neutră. Nu face favoritisme. Este ca statuia Justiției legată la ochi. Natura nu face decât să afirme: „Dacă vrei să obții mai mult, trebuie să investești mai mult“.

Tot Natura mai spune: „Nu poți obține mai mult decât ai investit“.

Unul dintre citatele mele preferate este din filosoful german Goethe: „Natura nu înțelege glumele. Este întotdeauna corectă. Mereu severă. Are întotdeauna dreptate, iar greșelile sau erorile aparțin întotdeauna omului. Ea îl disprețuiește pe acela care este incapabil să o aprecieze și doar în fața celui capabil, cast și sincer cedează și îi dezvăluie secretele sale“.

Aceste cuvinte sunt aplicabile lumii muncii, din toate punctele de vedere.

Natura afirmă că poți avea toți banii pe care ți-i dorești, însă nu-i poți câștiga decât dacă le servești celorlalți lucrurile pe care aceștia și le doresc și pentru care sunt dispuși să plătească.

Ely Callaway, fondatoarea Callaway Golf, spunea cândva: „Afacerea ta este proiectată acum în așa fel încât să-ți aducă exact rezultatele pe care le ai acum – și altfel nici nu se poate“.

La fel se întâmplă și cu tine și cu compania ta de servicii personale. Viața și cariera, setul de abilități de care dispui, ceea ce faci și cât de bine faci ceea ce faci, toate acestea dau rezultatele pe care le ai în prezent. Dacă vrei să obții rezultate mai multe sau mai bune, atunci trebuie să lucrezi mai bine, să-ți crești valoarea și, în special, să dezvolti aptitudini noi mai competitive, care să îți permită să aduci o contribuție și mai mare companiei.

Gândește-te la consecințe

Capacitatea ta de a învăța și de a aplica noi cunoștințe și abilități este elementul cu cele mai semnificative consecințe pentru întreaga viață. Aceasta înseamnă că dacă înveți și te dezvolti continuu sau dacă, dimpotrivă, eșuezi pe acest plan, consecințele pentru restul vieții pot fi enorme.

Dobândirea sau dezvoltarea unei competențe esențiale, pe lângă cele deja existente, adesea îți poate dubla, destul de repede, valoarea și venitul.

Unele dintre sintagmele cele mai importante în mediul de afaceri din ziua de astăzi sunt model de afacere și propunere de valoare. În ambele cazuri, se adresează următoarele întrebări cu privire la un anumit produs:

Ce este?

Ce face?

Ce probleme rezolvă?

Ce rezultate obține?

Aceleași întrebări ți se aplică, la fel de bine, și ție și serviciilor pe care le poți presta. Se aplică nevoilor, dorințelor și cerințelor clienților (angajatorilor), care se schimbă rapid ca reacție la concurență și la forțele pieței.

Acestea sunt întrebări pentru care trebuie să-ți faci timp – să ți le pui și să răspunzi la ele iar și iar, pe tot parcursul carierei. Timpul petrecut cu autoevaluarea poate fi cel mai important timp investit din toată viața ta.

Care sunt competențele tale fundamentale, aptitudinile tale de bază?

Care este cea mai importantă și mai valoroasă muncă pe care o faci?

Care sunt rezultatele și beneficiile cele mai importante pe care le obții pentru

angajator și pentru afacere?

La ce ești foarte bun? La ce va trebui să fii foarte bun peste șase luni sau peste un an, pentru a avea succes în carieră?

Care este acea unică abilitate care, dacă ai stăpâni-o foarte bine, ar avea impactul pozitiv cel mai semnificativ pentru viața și cariera ta?

Care este acea unică abilitate care te-ar putea ajuta cel mai mult să-ți dublezi veniturile?

Ultima întrebare este, probabil, cea care îți poate accelera cel mai mult cariera. Pe măsură ce viteza de dezvoltare a informației, a tehnologiei și a competiției crește din ce în ce mai mult, răspunsul tău la această întrebare va continua și el să se modifice. Care este planul tău de dezvoltare a acestei abilități?

Dezvoltă un plan pentru excelența personală

Care este planul tău pentru a deveni unul dintre cei mai buni profesioniști din domeniul în care activezi?

Oamenii nu plănuiesc să eșueze, ci pur și simplu eșuează în a planifica. Țelul tău ar trebui să fie acela de a învăța câte o competență pe rând, una după cealaltă. Interesant este că vei descoperi astfel că atunci când te concentrezi hotărât exclusiv asupra dobândirii și dezvoltării celei mai importante competențe, începi totodată să-ți îmbunătățești, aproape inconștient, toate celelalte abilități importante.

Prin concentrarea asupra dezvoltării unei singure competențe, îți schimbi modul de a gândi și de a-ți folosi timpul, oră de oră și zi de zi. Devii o mașină de învățat, absorbind în mod constant cunoștințe noi.

Cei din top se dedică învățării continue ca și cum întreaga carieră ar depinde de aceasta, pentru că așa și este, de fapt.

Ia, astăzi, decizia de a include în viața ta un timp de învățare în fiecare zi, în fiecare săptămână, în fiecare lună. Creează-ți un spațiu pentru a învăța acasă, în apartamentul în care locuiești. Stabilește un program de învățare într-o anumită perioadă, în fiecare zi, și disciplinează-te să-l respecti.

Fii mereu pregătit să plătești prețul succesului, în avans, din nou și din nou, ani la rând dacă este necesar, pentru a ajunge printre primii în domeniul tău de activitate.

Vestea bună este că poți învăța orice ai nevoie să înveți pentru a atinge orice țel pe care ți l-ai putea stabili. Cu cât înveți mai mult, cu atât îți crește capacitatea de învățare.

Când te concentrezi asupra învățării unor subiecte noi, activezi tot mai mult din puterea creierului, din neuronii săi, care sunt conectați la sute și mii de alți neuroni. Rezultatul este că devii din ce în ce mai inteligent. Mintea îți funcționează mai repede și cu o mai mare claritate. Apoi poți învăța și mai multe subiecte noi, din ce în ce mai repede.

Când înveți pe tot parcursul vieții, potențialul tău este nelimitat.

Exerciții

1. Identifică o competență care, dacă ai stăpâni-o excelent, ți-ar permite să câștigi mai mult decât orice altă competență.

2. Stabilește-ți drept obiectiv faptul de a dezvolta această competență, fă un plan

de învățare pentru a dobândi această competență și apoi muncește cu hotărâre pentru a o stăpâni, indiferent cât de mult timp îți e necesar pentru asta.

3. Alocă-ți minimum zece ore pe săptămână pentru a învăța, a studia și pentru a dezvolta cea mai importantă competență.

4. Timpul liber

Toate bogățiile își au originea în minte.

Bogăția constă în idei, nu în bani.

Robert Collier

Unul dintre cele mai importante segmente de timp din viață este acela la care foarte puțini se gândesc: timpul liber.

Există 168 de ore într-o săptămână. O persoană obișnuită lucrează 8 ore pe zi (40 de ore pe săptămână), doarme 8 ore pe zi (56 de ore pe săptămână), se îmbracă, mănâncă și se deplasează 4 ore pe zi (28 de ore pe săptămână). Pentru acestea se folosesc deci în total 124 de ore, rămânând 44 de ore pe săptămână ca timp liber.

Din nefericire, o persoană obișnuită petrece aproape tot acest timp socializând, uitându-se la televizor sau participând la diverse activități distractive, cum ar fi social media, conversațiile cu prietenii și alte activități de recreere.

Dar ceea ce faci cu timpul tău liber poate constitui diferența dintre succes și eșec în viață. Poți petrece acest timp cu activități plăcute sau îl poți investi în viitor.

Produsele secundare ale vieții

Mulți producători, în special cei care folosesc cantități mari de materii prime și de resurse naturale în procesul de producție, aruncă produse secundare în cantități enorme. În jurul multor fabrici poți vedea oricând stive întregi de

produse secundare de care, la un moment dat, fabricile trebuie să se debaraseze.

De-a lungul anilor, prin progresele înregistrate de știință, aceste produse secundare sunt adesea transformate în produse noi care pot fi vândute. Multe dintre produsele secundare care erau cândva aruncate pot fi acum transformate în produse folositoare; așadar, folosindu-se din ce în ce mai multe produse secundare, rămâne din ce în ce mai puțin material de aruncat.

Uneori se mai poate întâmpla ca produsul secundar al unui proces de producție să fie chiar mai profitabil decât produsul principal.

Decenii întregi, Bayer Chemical Corporation din Germania a generat cantități enorme de acid acetilsalicilic, în procesul de producție a altor produse chimice. Acest acid, sub formă de pudră cristalizată, era adunat în mormane mari în afara fabricii, înainte de a fi ridicat pentru a fi aruncat.

Mai multe luni la rând, un director executiv de la Bayer a observat, privind pe fereastră, că mulți dintre angajații care veneau la muncă luni dimineața se opreau să ia mici cantități din pulberea cristalină, pe care o înghițeau.

Când au fost întrebați de ce procedează astfel, au răspuns că pudra este un analgezic perfect, care le potolește durerile de cap și durerile musculare provocate fie de prea multă muncă, fie de prea multă băutură la sfârșit de săptămână.

Aceasta a condus la descoperirea remarcabilelor proprietăți ale substanței pe care Bayer a transformat-o în marcă înregistrată sub numele de aspirină.

Astăzi, aspirina de la Bayer este unul dintre cele mai cunoscute și mai profitabile remedii pentru toate problemele; mai mult, poate fi vândută fără rețetă, în toată lumea. Aspirina i-a adus companiei Bayer o avere, multe miliarde de dolari, foarte probabil mult mai multe decât profitul obținut pentru substanța chimică originală al cărei produs secundar era aspirina.

Produsul secundar personal

În viața ta, timpul liber este tot un produs secundar. Folosindu-l inteligent, în loc să-l risipești sau să-l arunci pe geam, îți poți crește valoarea, poți fi plătit mai bine sau chiar poți deveni unul dintre oamenii de top din domeniul tău de activitate.

Timpul liber este adevăratul produs secundar al vieții aglomerate din ziua de astăzi.

Dacă duci o viață obișnuită, atunci ai aproximativ patru ore pe zi pe care le poți folosi la discreție și probabil încă 16 ore disponibile în weekend.

Modul în care îți petreci acest timp liber îți determină în mare parte viitorul și realizările din lunile și anii care urmează.

Când investești continuu produsul secundar, adică timpul liber, învățând idei noi sau dezvoltându-ți capacități noi, atunci, printr-un proces misterios, aceste cunoștințe și competențe suplimentare se întrepătrund cu baza reprezentată de aptitudinile anterioare, permițându-ți să îți multiplici rezultatele și, în cele din urmă, să câștigi mult mai mult decât cei din jur.

Transformă-te într-un salariat extrem de bine plătit

Regula 80/20 susține că 20% dintre cei care lucrează într-un anumit domeniu câștigă 80% din banii plătiți în sectorul respectiv. Ai mai auzit asta, însă ai făcut vreun calcul pe hârtie, ca să vezi ce înseamnă?

Imaginează-ți că într-o companie lucrează 100 de angajați și că fondul total de salarii pentru o lună este de un milion de dolari. Însă primii 20% dintre angajați, 20 de persoane, câștigă 80% din total, adică 800 000 de dolari. Ceilalți 80 de angajați, 80%, câștigă 200 000 de dolari.

Calculând mai departe vei descoperi că venitul mediu al primilor 20% dintre angajați este de 40 000 de dolari de persoană (800 000 de dolari împărțiți la 20).

Venitul mediu al celor 80% de jos este de 2 500 de dolari de persoană (200 000 de dolari împărțiți la 80).

Care este raportul de venit între cei care câștigă mult și cei care câștigă puțin? 40 000 de dolari împărțiți la 2 500 de dolari egal de 16 ori mai mult venit pentru aceleași ore de muncă, opt pe zi.

Peste tot în lume funcționează acest principiu. Persoanele din primele 20% câștigă în medie de 16 ori salariul mediu al ultimelor 80%. Fără să mai menționăm că primii 20% din primii 20% (primii 4%) câștigă cu mult, mult mai mult.

Povestea mea

Când aveam 24 de ani și, cu pantofii mei cu găuri în talpă, mă chinuiam să-mi fac intrarea în domeniul vânzărilor în calitate de comis-voiajor, un astfel de vânzător m-a întrebat dacă am auzit de regula 80/20 – primii 20% din domeniul vânzărilor câștigă 80% din venituri.

Nu auzisem niciodată de această statistică, denumită și principiul Pareto. Însă în momentul acela mi-a picat fisa, aveam de ales. Puteam câștiga ceva, acolo, sau puteam câștiga mult. În perioada aceea câștigam puțin, foarte puțin. Așa că m-am hotărât că voi face tot ce-mi stă în putere să ajung printre primii 20%.

Acea decizie mi-a schimbat viața. Începând din acea zi, am întrebat în mod constant oameni de succes ce anume fac diferit față de mine. Am citit cărți scrise de oameni de succes. Am ascultat emisiuni radio despre succes și vânzări, înregistrate de oameni de succes. Am participat la seminare organizate de oameni de succes, în care aceștia explicau exact ceea ce făcuseră ei pentru a se ridica de jos și a ajunge în partea de sus a clasamentelor.

Un aspect pe care l-am prins relativ devreme a fost acela că toți cei din top 20% au început din pătura cea mai de jos, din ultimii 20%. Toți cei care acum o duc bine au dus-o cândva foarte rău. Aproape toți oamenii bogați au fost cândva extrem de săraci. Momentul decisiv în viețile acestor oameni a fost atunci când s-au hotărât să devină unii dintre cei mai buni în domeniul lor.

Așadar, ia astăzi decizia de a deveni membrul păturii superioare formate din

primii 20% din domeniul tău de activitate. Dacă ești deja în top 20%, ia decizia să fii în top 10%.

Stabilește-ți un scop clar

Nu poți lovi o țintă pe care nu o vezi. Nu poți atinge un scop atât timp cât nu știi care este acela. Indiferent de domeniul tău de activitate, află cât câștigă primii 20%. Apoi stabilește-ți nivelul lor de venit ca scop inițial.

Iată vestea bună. De îndată ce ai hotărât să fii printre primii 20% din domeniul tău, nimic și nimeni nu te mai poate opri – cu singura condiție să nu cedezi tu. Propria determinare este mai puternică decât orice altă influență.

Ia o decizie! N-am întâlnit pe nimeni, nicăieri în lume (120 de țări), care să eșueze în a-și atinge scopul de a ajunge în top 20% după ce a luat decizia pe viață și pe moarte de a face tot ce este necesar pentru a obține acest lucru.

N-am întâlnit însă nici persoane care să fi ajuns în top 20% fără să fi luat acea decizie pentru ca apoi să o susțină cu luni și chiar ani de muncă extrem de asiduă.

Mottoul celui ajuns sus este: „Perseverez până-mi iese!”

Problema societății de astăzi nu este diferența de venit. Este diferența de competențe. Cei plătiți cel mai bine sunt cei care au competențe aflate la mare căutare. Cei plătiți cel mai prost nu au aceste competențe.

Competențele nu se împart însă de către ursitoare, precum norocul, ci se dezvoltă pe parcursul unor lungi perioade de eforturi răbdătoare, hotărâte.

Continuă să înveți și să te dezvolti

Cei aflați printre primii 20% își folosesc foarte util timpul liber. Continuă să învețe și să se dezvolte pe tot parcursul carierei lor. Rezultatul este că veniturile le cresc în medie cu 11% pe an. Cu 11% pe an, prin cumulare, venitul se dublează o dată la 6,7 ani.

Aceasta înseamnă că dacă începi la vârsta de 20 de ani și în fiecare an devii din ce în ce mai bun, studiind în medie 10 ore pe săptămână, până la vârsta de 27 de ani vei câștiga de două ori mai mult decât atunci când ai pornit la drum. Până la 34 de ani îți vei dubla din nou venitul și vei câștiga de patru ori mai mult. Vei fi unul dintre cel mai bine plătiți oameni din domeniul tău de activitate.

Dacă vei continua să-ți îmbunătățești performanțele, crescându-ți productivitatea, rezultatele și venitul vor crește cu 11% pe an, deci până la 39 de ani îți vei dubla din nou venitul și vei fi pe drumul cel bun spre prosperitatea personală. Dacă ții pasul pe tot parcursul vieții, până la 40 sau 50 de ani vei fi printre primii 10% sau chiar 1% dintre cei care câștigă bani în lume în ziua de astăzi.

Cei care sunt în top 20% continuă să învețe și să se dezvolte pe tot parcursul carierei. Cei din pătura celor 80% se opresc din învățat și din dezvoltarea de noi competențe de îndată ce stăpânesc cerințele de bază ale jobului lor. Tu din ce categorie faci parte? Din ce categorie vrei să faci parte în următorii ani? Decide astăzi să folosești zece ore din timpul liber în fiecare săptămână pentru a investi în viitor. Va fi una dintre cele mai bune decizii pe care le vei lua.

Exerciții

1. Folosește puterea efectului cumulat în viața ta, prin dobândirea de competențe suplimentare în timpul liber.
2. Decide să te alături primilor 20% cel mai bine plătiți specialiști din domeniul tău de activitate.

3. Află ce fac în timpul lor liber cei care câștigă cel mai mult, pentru a rămâne în frunte, și fă și tu aceleași lucruri, până când acestea devin obiceiuri de gândire și de acțiune.

5. Timpul de lucru

Fii sincer cu tine când stabilești maximumul de care ești capabil. Acesta este cel mai înalt ideal al tău.

Dacă faci maximumul, nu poți face mai mult de atât.

H.W. Dresser

Modul în care îți folosești timpul de lucru îți va determina succesul, progresul și venitul la fel de mult, dacă nu mai mult, decât orice alt factor. Marea tragedie este că majoritatea oamenilor nu lucrează nici pe departe atât cât ar putea.

Nimic nu te poate propulsa mai rapid decât reputația bunelor tale obiceiuri de muncă. Când ești extraordinar de productiv la locul de muncă, atragi din ce în ce mai multe oportunități. Însă unul dintre obstacolele cele mai mari în calea performanței este însăși structura muncii.

Este o vorbă: „La serviciu nu poți termina nici o treabă“.

Motivul este acela că foarte mult din timpul tău este consumat de alte persoane și situații, mai ales dacă lucrezi cu alții în echipă, atât în cadrul companiei, cât și în afara ei. Îți petreci majoritatea timpului răspunzând cerințelor celorlalți.

Cu toate acestea, este esențial să înveți să lucrezi cu și în preajma grupurilor formate din alte persoane, fiecare dintre acestea având puncte forte, cunoștințe și abilități care le completează pe ale tale, astfel că ajutorul și participarea lor îți sunt necesare pentru a-ți face treaba. Rămâne însă întrebarea: cum să reușești să îți faci treaba la serviciu?

Fii excepțional în privința organizării de bază

Să recapitulăm pe scurt elementele de bază în ceea ce privește folosirea corectă a timpului:

1. Stabilește-ți scopuri și obiective clare. Trebuie să știi exact de ce lucrezi și ce anume vrei să obții.

2. Planifică-ți munca în detaliu, pe hârtie. Ai nevoie de planuri detaliate de acțiune, organizate pe secvențe și priorități, pentru ca activitatea să fie productivă.

3. Stabilește-ți priorități clare pentru sarcinile de lucru. Trebuie să te ocupi mereu de activitățile cu valoarea cea mai mare.

4. Muncește tot timpul cât ești la serviciu. Trebuie să înveți cum să te concentrezi exclusiv asupra unui singur lucru, cel mai important la un anumit moment, și să rămâi concentrat asupra lui până când îl termini. Acest lucru necesită extrem de multă voință și autodisciplină, dar cum recompensa este succesul în carieră, efortul chiar merită făcut.

Timpul este un ingredient indispensabil al realizării. Tot ce vrei să faci la serviciu necesită timp. Singurul mod în care poți obține suficient timp pentru a realiza lucruri care îți pot schimba cariera și viața este conservarea timpului pe care altfel l-ai petrece făcând altceva.

Ești înconjurat de oameni și situații care te fac să pierzi timpul și îți subminează eficiența pe tot parcursul zilei. Doar prin practicarea unor reguli stricte în cadrul

unui program strict de autodisciplină te poți elibera de acești hoți de timp.

Cei șapte mari irositori de timp

În lumea muncii, există șapte mari irositori de timp, stabiliți pe baza a sute de studii și sondaje de opinie. Capacitatea ta de a-i gestiona eficient va determina în mare măsură cât de mult succes poți avea în carieră.

1. Telefonul, e-mailul și mesajele text

Primii mari irositori de timp sunt telefonul, poșta electronică și SMS-urile. Când sună telefonul sau auzi alerta sonoră de la e-mail, cursul gândirii ți se întrerupe și ești distras de la ceea ce faci. Când închizi telefonul sau îți iei ochii de la ecranul său, îți este greu să te întorci la munca din fața ta.

Există șapte moduri de a gestiona întreruperile provocate de telefon sau de e-mail:

1. Folosește telefonul și e-mailul ca instrumente de lucru. Folosește-le repede. Nu socializa în timp ce lucrezi. Fă ca apelurile și mesajele să fie cât mai eficiente posibil. Trebuie să te disciplinezi să folosești telefonul și computerul ca unelte de afaceri între orele 9:00 și 17:00. Același lucru se aplică și telefonului mobil inteligent.

2. Instalează-ți procedee de sortare a e-mailurilor și a apelurilor telefonice sau sortează-le tu. Află cine te sună înainte de a răspunde. Depășește-ți curiozitatea naturală care crește atunci când te sună oameni pe care nu-i cunoști. Află de ce te sună înainte să preiei apelul telefonic de la ei.

3. Ori de câte ori este posibil, stabilește perioade din zi când nu permiți întreruperi. Nu deveni sclavul telefonului care sună, al e-mailului sau al mesajului text cu avertizare sonoră. Lasă totul deoparte. Nimic nu este atât de important încât să nu poți reveni mai târziu, când va fi mai convenabil pentru tine.

4. Când dai un telefon sau trimiți un e-mail, stabilește clar ora pentru sunat înapoi sau pentru răspuns la e-mail. Comunică-le celorlalți ora la care vei fi disponibil pentru a răspunde la mesaje sau la telefon. Evită apelurile sau e-mailurile în lanț între tine și o altă persoană. Dacă este o urgență, lasă un număr de telefon.

5. Grupează-ți apelurile și e-mailurile. Folosește curba învățării. Dă toate telefoanele odată și răspunde la toate e-mailurile odată. Nu le împrăștia pe tot parcursul zilei. Uneori îți poți aduna toate telefoanele și e-mailurile până la ora 11:00 și răspunde până la prânz. Apoi le poți acumula până la ora 15:30 și răspunde până la 16:30.

6. Planifică-ți în avans apelurile și e-mailurile. Gândește-te la un apel de serviciu ca la o ședință și notează-ți ideile în mare sau un scurt plan al elementelor pe care vrei să le punctezi în cadrul apelului sau al mesajului scris.

7. Ia-ți notițe temeinic. Când vorbești la telefon, scrie fiecare punct esențial menționat atât de cealaltă persoană, cât și de tine. Nu răspunde niciodată la telefon fără o foaie de hârtie și un pix în mână. Puterea este întotdeauna de partea celui cu cele mai bune notițe.

2. Vizitatorii neașteptați

Al doilea mare irositor de timp îl constituie vizitatorii neașteptați. Cei care trec pe la tine fără să te aștepți pot fi extrem de mari consumatori de timp. Aceștia sunt oameni din cadrul companiei, dar și din afara ei. Trec din întâmplare pe la birou, îți perturbă munca, îți întrerup firul gândirii și îți scad eficiența. Uneori vorbesc la nesfârșit despre probleme lipsite de importanță și te rețin de la muncă.

Trebuie neapărat să găsești modalități de a-l evita, cu orice preț, pe acest irositor de timp. Iată cinci lucruri pe care le poți face:

1. Creează un interval de timp liniștit pentru muncă. Specifică un moment al zilei când te vei concentra asupra muncii tale. În acest timp, nu permite nici un fel de întreruperi. Închide totul. Ia-ți un semn „Nu deranjați“ și pune-l pe ușă. Asigură-te că toată lumea a înțeles faptul că, atunci când semnul este pe ușă, nu vrei să fii deranjat de nimeni, indiferent de motiv, cu excepția urgențelor.

2. Când vizitatorii neașteptați intră în biroul sau în spațiul tău de lucru, ridică-te repede, prefăcându-te că tocmai plecai. Începe să te miști prin cameră ca și cum tocmai erai pe picior de plecare. Spune-i irositorului de timp că ești copleșit astăzi și mai ai foarte multe treburi de terminat. Când te întrerupe cineva la telefon, îi poți spune că tocmai plecai și că te cam grăbești. Asta îl va determina pe interlocutor să treacă direct la subiect.

3. Încheie discuția. Când o întâlnire a durat suficient, poți folosi replica: „Încă ceva înainte să pleci“. Termină conversația spunând orice îți vine în minte pe moment, ia-ți rămas-bun și întoarce-te la treabă.

4. Stabilește anumite intervale de timp pentru întâlniri. Pentru a fi eficient

în gestionarea vizitatorilor neașteptați, poți stabili anumite intervale orare în care să vă întâlniți, care vă convin amândurora. Stabilește întâlniri pentru a discuta cu cei de la birou. Stabilește întâlniri cu angajații și anunță-i că la anumite ore ai ușa deschisă și ești la dispoziția lor.

5. Evită să risipești timpul altora. Fă toate eforturile pentru a evita postura de vizitator neașteptat, care strică programul celuilalt. Dacă îți faci apariția la ușa cuiva fără să-l fi avertizat, fii întotdeauna politicos și întreabă: „Este un moment potrivit pentru o discuție sau vrei să ne vedem mai târziu?” Cere permisiunea înainte. Este uimitor câți oameni risipesc inconștient timpul celorlalți și nici nu-și dau seama.

Dacă vrei să-ți crești eficiența, întreabă-i pe ceilalți: „Ce anume din ce fac eu îți risipește timpul?” Fii pregătit să auzi mai multe decât te-ai aștepta. Indiferent ce spune persoana în cauză, nu te apăra și nu te explica. Doar mulțumește și ascultă fără să întrerupi.

3. Ședințele

Cel de-al treilea mare irositor de timp sunt ședințele, atât cele planificate, cât și cele neplanificate. Ele îți răpesc între 40 și 50% din timp. Pot fi planificate și organizate, pot implica mai multe persoane sau pot fi întâlniri între două persoane într-un birou sau pe holuri. Ori de câte ori te întâlnești pentru a discuta cu una sau mai multe persoane, se cheamă că ai o ședință. Din cauza planificării și a pregătirii precare a acestor ședințe, multe nu sunt necesare sau reprezintă o mare pierdere de timp.

Cu toate acestea, ședințele în sine nu sunt un lucru rău. Ele reprezintă un instrument necesar în afaceri pentru schimbul de informații, rezolvarea problemelor și trecerea în revistă a progreselor. Însă trebuie gestionate și folosite eficient.

Înainte de a programa orice ședință, calculează-i costurile. Nu uita, fiecare întâlnire costă tariful orar al tuturor persoanelor implicate. Așadar, ședințele trebuie tratate ca o cheltuială concretă, cu o valoare estimată sau cu o rată a rentabilității investiției estimată.

Iată șapte modalități prin care poți eficientiza ședințele.

1. Întreabă dacă întâlnirea e cu adevărat necesară. Dacă nu este necesară, evită pe cât posibil să o organizezi. Dacă nu este absolut necesar ca o anumită persoană să participe la o anumită ședință, asigură-te că persoana în cauză află în timp util că nu trebuie să fie prezentă.

2. Întocmește o agendă a întâlnirii. Dacă ai hotărât că ședința este necesară, stabilește un scop clar și întocmește o agendă sau o listă cu tot ceea ce trebuie discutat. În dreptul fiecărui punct scrie numele persoanei care trebuie să abordeze acel subiect. Rețeta se aplică tuturor întâlnirilor, chiar și celor tête-à-tête cu șeful, cu subordonații, cu clienții, cu furnizorii și cu oricine altcineva. Vei fi uimit cât de repede și de eficient se vor desfășura ședințele când ai o agendă scrisă pe care o urmează toți participanții.

3. Începe și încheie la timp. Stabilește ora pentru începutul ședinței și pentru sfârșitul acesteia. Cele mai ineficiente tipuri de întâlniri sunt acelea care încep la un moment specific, însă nu au foarte bine determinat momentul încheierii. Încă o regulă: nu-i aștepta pe întârziați. Presupune că aceia care întârzie nu vin deloc și începe la momentul prestabilit. Nu este corect să le pedepsești pe persoanele care au ajuns la timp lăsându-le să-i aștepte pe cei care ajung târziu sau nu mai ajung deloc.

4. Ia în discuție mai întâi temele cele mai importante. Când concepi agenda întâlnirii, aplică regula 80/20. Organizează agenda astfel încât cele mai importante 20% dintre subiectele de discuție să fie primele abordate. Astfel, dacă intri în criză de timp, vei fi acoperit temele ce reprezintă 80% din

valoarea totală a ședinței înainte ca timpul să expire.

5. Rezumă fiecare concluzie. Când discuți un element de pe agendă, rezumă discuția și încheie subiectul. Obține acordul tuturor și încheie fiecare subiect înainte de a trece la următorul. Reafirmă ceea ce s-a decis și agreeat pe un anumit subiect înainte de a trece mai departe.

6. Stabilește responsabilități specifice. De îndată ce ai luat o decizie, trasează-i unei anumite persoane responsabilitatea efectuării acțiunii asupra căreia s-a căzut de acord și stabilește termene-limită. Nu uita, discuțiile și acordul fără trasarea de responsabilități și de termene-limită pentru finalizare și predare nu sunt altceva decât simple discuții.

7. Notează-ți tot ce se discută și transmite minuta întâlnirii. Cheia pentru obținerea eficienței maxime a ședințelor este luarea de notițe exacte pe parcursul derulării, iar ulterior întocmirea de minute care trebuie transmise în termen de 24 de ore, atunci când este posibil. Persoana care întocmește cu precizie o minută de la o întâlnire și o găsește după o săptămână sau o lună va avea întotdeauna o mai mare putere de influență decât cineva care lucrează din memorie.

4. Situațiile de criză

Pe locul al patrulea în ierarhia irositorilor de timp sunt situațiile de criză și urgențele. Numai ce te așezi să lucrezi la ceva important, când se întâmplă ceva cu totul neașteptat care îți răpește atenția de la sarcina principală, timp de câteva minute sau chiar ore întregi.

Iată șase pași pentru a gestiona o criză sau o urgență:

1. Gândește înainte de a acționa. Nu uita, acțiunea fără gândire reprezintă cauza oricărui eșec. Respiră adânc, calmează-te și rămâi obiectiv. Refuză să reacționezi, fie că e pertinent, fie că e exagerat. Mai bine oprește-te și gândește. Alocă-ți timp pentru a afla ce s-a întâmplat. Este bine să știi clar care este problema, înainte de a reacționa.

2. Deleagă responsabilități. Există o regulă care afirmă „Dacă nu este necesar să decizi tu, atunci este necesar să nu decizi tu“. Dacă poți delega altcuiva responsabilitatea pentru gestionarea crizei, atunci fă asta cu orice preț. Poate altcineva este cu mult mai calificat decât tine să rezolve situația sau poate că din start situația cade în responsabilitatea altcuiva.

3. Scrie. Indiferent de tipul de criză, scrie-o înainte de a acționa. Când pui o problemă pe hârtie, te ajută să rămâi detașat, calm, clar și obiectiv. Scrie exact ce s-a întâmplat înainte să întreprinzi ceva.

4. Află faptele. Nu presupune nimic. Faptele sunt probabil elementele cele mai importante într-o criză. Pune întrebări. Află ce s-a întâmplat, inclusiv detalii despre când, unde și cum s-a întâmplat. Stabilește cine a fost implicat. Apoi întreabă: ce se poate face acum? Nu uita, faptele nu mint niciodată. Cu cât aduni mai multe fapte, cu atât vei fi mai capabil să gestionezi problema când treci la acțiune.

5. Dezvoltă o tactică. Dacă te afli în postura de a gestiona o criză recurentă, una care apare mereu la anumite intervale, dezvoltă o tactică suficient de simplă pentru ca angajații obișnuiți să o poată implementa. Când apare o criză prima dată sau a doua oară, este posibil ca aceasta să necesite resurse colosale, precum inteligență, experiență și energie, pentru a fi gestionată cu succes. Însă dacă o criză sau o problemă are tendința de a apărea de mai multe ori și dacă nu reușești să găsești calea pentru a elimina criza înainte

de declanșarea ei, atunci trebuie să dezvolti, cu orice preț, sisteme care să-i permită unui angajat obișnuit să rezolve problema, în absența ta.

6. Fă un plan pentru scenariul cel mai pesimist. Problemele și crizele sunt normale, naturale și inevitabile în istoria oricărei companii sau organizații. Una dintre calitățile marilor lideri, de-a lungul istoriei, a fost aceea că au reușit să-și dezvolte capacitatea de a anticipa și de a determina ce anume ar putea să meargă rău. Apoi au planificat anticipat soluția pentru împrejurările neprevăzute. Când s-a întâmplat ceva într-adevăr, au fost capabili să reacționeze rapid. Deja gândiseră situația. Pune-ți întrebarea: „Care sunt lucrurile cele mai grave care s-ar putea întâmpla în viața mea personală și profesională și cum le-aș putea gestiona?”

5. Tergiversarea

Cel de-al cincilea mare irositor de timp este tergiversarea. Tergiversarea nu este doar hoțul care îți fură timpul, așa cum spune un vechi proverb englezesc. Este hoțul care îți fură viața. Capacitatea de a pune capăt tendinței de tergiversare și de a te apuca serios de treabă îți poate schimba cu adevărat viața.

Iată șapte moduri de a învinge tergiversarea:

1. Gândește pe hârtie. Pregătește-te temeinic și detaliat. Pune pe listă, dinainte, fiecare pas al sarcinii de îndeplinit. Împarte sarcina în părțile constitutive ale acesteia, înainte de a o începe.

2. Adună-ți toate materialele și instrumentele de lucru de care ai nevoie înainte de a începe, ca să nu fii nevoit să te ridici de la birou sau să îți schimbi poziția înainte de terminarea sarcinii.

3. Fă un lucru mic pentru a începe. Adesea primele 20% dintr-o sarcină reprezintă 80% din valoarea acesteia. Odată ce pornești, este mult mai ușor să continui.

4. „Feliază“ sarcina. Uneori, modalitatea cea mai bună de îndeplinire a unei sarcini importante sau a unui proiect semnificativ este luarea unei mici porțiuni și concentrarea asupra acesteia până la îndeplinire.

5. Folosește metoda „cașcavalului elvețian“. Așa cum calupul de cașcaval elvețian este plin de găuri, tratează-ți sarcina ca pe un calup de cașcaval și fă găuri în ea, selectând o porțiune de cinci minute a sarcinii în cauză și ocupându-te doar de aceea.

6. Pornește de la exterior și rezolvă mai întâi sarcinile mai mici. Această strategie te va ajuta adesea să depășești tergiversarea și să te apuci de sarcina cea mai complexă.

7. Pornește de la interior și rezolvă mai întâi sarcina cea mai complexă. Disciplinează-te să pornești de la acea problemă care-ți răpește cel mai mult timp și care necesită cel mai mult efort. De îndată ce realizezi această sarcină, toate celelalte vor părea mai mici prin comparație.

6. Socializarea și conversațiile aride

Cel de-al șaselea irositor de timp este reprezentat de socializare și de conversațiile aride, atât față în față, cât și online. Socializarea necesită extrem de

mult timp. S-a estimat că 75% din timpul de lucru este petrecut interacționând cu ceilalți. Din nefericire, cel puțin jumătate din acest timp este petrecut cu sporovăieli inutile care nu au nimic de-a face cu munca. Socializarea fură timpul necesar pentru realizarea sarcinilor de serviciu.

Prea multă socializare îți poate sabota cariera dacă devii bine-cunoscut pentru asta. Mult prea mulți oameni sunt risipitori și consumatori de timp. Lucrează cu mult sub capacitatea lor și au mult prea mult timp pentru a socializa și pentru a se angaja în conversații sterile. Iată câteva idei pe care le poți folosi pentru a evita să fii prins în capcana socializării excesive.

1. Socializează la momentul potrivit. Stabilește să socializezi în pauzele de cafea, de prânz sau după serviciu. Ori de câte ori te trezești atras într-o conversație care nu are legătură cu serviciul, spune-le colegilor: „Trebuie să mă întorc la lucru“. Întrerupe politicos conversația și treci mai departe. Este uimitor cât de des se întâmplă ca folosirea acestor cuvinte să-i determine pe ceilalți să se reapuce și ei de treabă.

2. Concentrează-te asupra rezultatelor. Ești un angajat care lucrează folosindu-se de informațiile pe care le deține. Relațiile cu ceilalți colegi care folosesc informațiile deținute de ei sunt inevitabil consumatoare de timp. O parte din timpul cel mai valoros de la serviciu este petrecut cu discutarea și rezolvarea problemelor, precum și cu găsirea de soluții la provocările cărora trebuie să le faci față firma. Însă aceste conversații trebuie să se concentreze asupra rezultatelor, nu asupra ultimului joc de fotbal sau asupra poveștilor din vacanța de vară sau de pe terenul de golf. Relațiile, comunicarea și discuțiile cu ceilalți angajați a căror muncă se bazează pe utilizarea informațiilor deținute trebuie să se concentreze continuu asupra rezultatelor pe care atât tu, cât și colegii vă străduiți să le obțineți.

7. Indecizia și amânarea

Cel de-al șaptelea factor major de risipire a timpului este reprezentat de indecizie și amânare. Indecizia costă mult mai mult timp decât își închipuie majoritatea oamenilor. Poate genera birocrație inutilă, corespondență și sarcini absolut sterile. Indecizia risipește atât timpul tău, cât și pe al celorlalți.

Indecizia și amânarea sunt irositori majori de timp la locul de muncă. Pot costa enorm în termenii banilor risipiți sau al timpului pierdut. Trebuie să înveți cum să le gestionezi eficient.

Cele patru tipuri de decizii

Există patru tipuri de decizii cu care va trebui să te confrunți în mod regulat pe parcursul carierei:

1. Există decizii pe care doar tu le poți lua. Este vorba despre acele decizii pe care nu le poate lua nimeni altcineva, deoarece cade în responsabilitatea ta să le iei. Sunt așadar inevitabile.

2. Există decizii pe care le poți delega. Unele decizii pot fi luate și de către altcineva. Una dintre cele mai bune modalități de a contribui la dezvoltarea celorlalți – de a determina acumularea de cunoștințe, dezvoltarea înțelepciunii, a capacității de anticipare și de a judeca la subordonați și, apropo, chiar la propriii copii – este să le permiți să ia decizii importante.

3. Există decizii pe care nu ți le permiți. Cel de-al treilea tip de decizie este acea decizie pe care nu ți-o permiți. Consecințele negative ale acestei decizii sunt mult prea mari dacă rezultatul este prost. Anumite decizii pot conduce la falimentul unei companii sau la pierderi majore. Unele alocări de resurse pot fi extrem de semnificative dacă devin irecuperabile. Este o decizie pe care nu-ți permiți să o iei.

4. Există decizii inevitabile. Acest gen de decizie impune să acționezi atunci când se ivește oportunitatea, iar întârzierea poate fi costisitoare. Câștigurile pentru tine personal sau pentru companie pot fi enorme. Însă nu uita, atunci când nu este necesar să decizi, este de fapt necesar să nu decizi.

Vom trata pe larg tema rezolvării de probleme în capitolul 7.

Câte un lucru odată

La serviciu, când lucrezi cu și în preajma altor oameni, nu uita că nu poți face decât câte un lucru odată. Acel unic lucru ar trebui să fie cel mai important lucru de făcut în secunda cu pricina. Există un principiu numit legea alternativei excluse. Acesta stipulează că, ori de câte ori alegi să faci un lucru, exact în secunda respectivă alegi și să nu faci altceva ce ai putea face în acel moment. Motivul pentru care această lege este atât de importantă este că adesea sarcina pe care alegi să nu o faci este mult mai valoroasă și mai importantă decât sarcina la care lucrezi în prezent. Are consecințe potențiale mult mai semnificative.

Calitatea cea mai importantă pentru succesul la locul de muncă este capacitatea de a evita distragerile și risipa de timp. Este capacitatea de a te menține concentrat asupra celor mai importante rezultate pentru care ești responsabil.

Capacitatea de a lucra eficient și bine cu și în preajma celorlalți oameni este esențială pentru succes. Trebuie să te gândești cum poți realiza mereu acest lucru.

Exerciții

1. Muncește tot timpul cât ești la serviciu; ia astăzi hotărârea de a minimiza sau de a elimina irositorii de timp care nu contribuie cu nimic la calitatea vieții sau a muncii tale.

2. Lasă lucruri deoparte; disciplinează-te să folosești e-mailul și mesajele text în mod rapid și eficient, pentru ca apoi să te întorci la treabă.

3. Planifică-ți ședințele, atât pe cele tête-à-tête, cât și pe cele în grup, astfel încât să obții cât mai mult în cel mai scurt timp posibil.

6. Timpul creativ

Am fost dotați cu capacitatea și puterea de a crea imagini dezirabile în mintea noastră și de a le găsi imprimate automat în lumea exterioară a mediului nostru.

John McDonald

Timpul creativ este cel mai important și mai de valoare timp pe care l-ai putea avea vreodată. O simplă idee îți poate schimba viața și te poate face fericit, iar cu cât o pregătești și o planifici mai bine, cu atât este mai probabil că o vei realiza. Însă creativitatea necesită retragerea din tumultul vieții de zi cu zi pentru a-ți lăsa mintea să funcționeze la nivel superior. De aceea, timpul creativ necesită o formă diferită de gândire și organizare decât timpul de lucru sau timpul productiv.

Se spune că fiecare schimbare în viață vine ca rezultat al coliziunii cu o idee nouă. Se pare că există o relație directă între numărul de idei care-ți vin sau la care ești expus și probabilitatea că vei găsi exact ideea corectă, la momentul potrivit, care să îți schimbe complet viața și să te facă bogat.

Se estimează că fiecare persoană are patru idei pe an, fiecare dintre aceste idei având potențialul de a o face milionară dacă ar fi implementată. De câte ori ai văzut pe cineva inventând un produs nou sau un serviciu și ajungând bogat? Spui de fiecare dată: „Am avut și eu ideea asta acum mult timp!”

Foarte adevărat, ai avut-o. La ce bun însă, dacă nu i-ai dat curs? N-ai făcut nimic în această privință. Rezultatul? Aceeași idee i-a mai venit cuiva, care a luat-o-n brațe și a alergat cu ea, a încercat-o, a corectat-o pe parcurs, pentru ca, în final, să o facă să funcționeze la un nivel superior. Ai fi putut face același lucru.

Ideea de un miliard de dolari

În iunie 2009 am participat, împreună cu soția și fiica mea, la o întâlnire de o zi cu editura la care publicăm, la sediul acesteia din centrul orașului San Francisco. Întâlnirea s-a încheiat la ora 17:00. Eram obosiți și abia așteptam să ajungem la hotel.

Însă când am început să mergem pe trotuarele orașului San Francisco am constatat că nu sunt taxiuri. Am tot mers până la o intersecție aglomerată, căutând un taxi și făcând semn cu mâna tuturor taxiurilor care treceau, însă nici unul nu a oprit.

Am continuat să mergem până în fața intrării unui hotel, sperând să prindem un taxi din stația din fața hotelului. Dar stația era goală. Am mers pe jos o jumătate de oră prin traficul aglomerat și încâlcit, de oră de vârf, din San Francisco și n-am găsit nici măcar un taxi care să ne ducă la hotelul nostru.

În cele din urmă, obosiți și flămânzi, ne-am oprit la un restaurant să cinăm. După cină, ne-am reluat periplul către hotel, aflat la un kilometru și jumătate depărtare, sus, pe unul dintre dealurile din San Francisco. De data aceasta, am găsit un taxi și am reușit să ajungem.

Am aflat mai târziu că industria taxiurilor, cu uniune sindicală, a instaurat ceea ce se numea „perioada de schimbare de tură“. Aceasta este în intervalul orar 17:00–19:00, când toată lumea are nevoie de taxiuri aproape mai mult decât în orice alt moment din zi, când șoferii de taxi merg acasă să cineze. Își sting luminile și refuză să preia clienți în acest interval orar.

Importanța acțiunii

Urmează acum partea cea mai interesantă. În același an, alți patru oameni de afaceri din San Francisco au ieșit de la o întâlnire târzie și au încercat să găsească un taxi. Au avut aceeași experiență ca noi. N-au găsit nici un taxi,

nicăieri. În cele din urmă s-au văzut și ei nevoiți să meargă pe jos o distanță considerabilă până la hotel. Au întrebat, exact ca noi: „De ce este imposibil de găsit un taxi la orele de vârf, sau la orice alte ore, într-un oraș atât de mare ca acesta?”

Însă în timp ce eu, soția și fiica mea ne-am întors bombănind morocănoși la hotel, acești oameni de afaceri au decis să pornească o nouă companie care să răspundă acestei cereri. Ei au văzut în acest aspect o oportunitate de afacere care să rezolve problema indisponibilității taxiurilor. Au denumit compania „Uber”. Au decis să pună la dispoziția tuturor taxiuri printr-o aplicație simplă pe care o poți descărca gratuit. Astăzi, conceptul Uber a răsturnat lumea. Compania era evaluată, în 2016, la 62,5 miliarde de dolari!

Apropo, am avut aceeași experiență în încercarea de a găsi un taxi în intervalul orar 17:00–19:00 atât în New York, cât și în Paris. În această perioadă din zi, industria taxiurilor pur și simplu închide porțile. Când Uber a intrat pe piețele din New York și Paris șoferii de taxi s-au revoltat și au făcut grevă. În Paris au pornit chiar lupte de stradă și au fost arse mașinile șoferilor companiei Uber. Astăzi, Uber are mai multe mașini și șoferi, atât în New York, cât și în Paris, decât a dezvoltat întreaga industrie a taxiurilor în ultimii 100 de ani. Și toți prosperă.

Ești un potențial geniu

Ceea ce vreau să spun este următorul lucru: există o sumedenie de idei noi în jur. Nu ai nevoie decât de o singură idee bună pentru a îmbunătăți un produs existent sau pentru a crea un produs sau un serviciu nou, ca să începi să ai succes financiar.

Albert Einstein a scris: „Fiecare copil se naște geniu”.

Adevărul este că te-ai născut un potențial geniu. Ai capacitatea de a rezolva aproape orice problemă, de a depăși aproape orice obstacol și de a realiza aproape orice scop pe care ți-l propui, atât timp cât ai o atitudine clară față de scop și îți concentrezi toată energia mentală asupra unei singure idei, ca un

fascicul de lumină laser.

Cerința cea mai importantă pentru a-ți activa puterea creativă a minții este claritatea. Trebuie să îți fie foarte clar scopul pe care dorești să îl atingi sau obstacolul care îți stă în cale. Cu cât ești mai capabil să creezi mai multă claritate, cu atât îți vei atrage în viață ideile, oamenii și resursele de care ai nevoie pentru a-ți rezolva problema și a-ți atinge scopul.

Tipuri de creativitate

Există două tipuri esențiale de inteligență creativă: inteligența integrată și gândirea originală.

Prin inteligența integrată, combini și recombini informații existente, idei și experiență în forme noi, mai bune și mai dezirabile. Acesta este motivul pentru care cele mai creative inovații sunt realizate de oameni care dețin cunoștințe considerabile și experiență în domeniul respectiv.

A doua formă de inteligență, gândirea originală, este atunci când vii cu o idee pe care nu a mai avut-o nimeni. Această idee se poate baza pe o cantitate colosală de cunoștințe și de experiențe, însă tu o duci la un nivel superior și creezi ceva cu totul nou, cum ar fi Google, iPhone sau Uber.

Minunata descoperire este că abilitatea ta creativă este ca un mușchi. Cu cât o folosești mai mult, cu atât devine mai puternică și cu atât lucrează mai repede în favoarea ta. Practicând unele dintre tehnicile descrise aici, îți poți mări coeficientul de inteligență chiar și cu 25 de puncte, ceea ce te va catapultă de la categoria mediu sau peste mediu la categoria geniu.

Ce te reține

Dacă toți avem capacitatea de a funcționa la nivel de geniu, de ce există atât de puține persoane care își deblochează potențialul mental maxim pentru a avea idei extraordinare cu care își pot schimba și îmbunătăți calitatea vieții sau a muncii?

Există trei dușmani principali ai gândirii creative: zona de confort, neputința dobândită și teama de eșec sau de respingere.

Probabil cel mai mare dușman al progresului este zona de confort, sentimentul de automulțumire sau confort pe care-l au oamenii după ce au făcut anumite lucruri într-un anumit fel vreme îndelungată sau poate chiar și numai o perioadă scurtă. Aceasta este explicația pentru care multe dintre marile inovații în afaceri sau în tehnologie provin de la companii noi din afara industriei, start-up-uri aparținând unor oameni fără un bagaj deosebit de experiențe. Aceștia nu au zone de confort de care să se rupă.

Tendința naturală este aceea ca o persoană să alunece în zona de confort și ca apoi să opună rezistență tuturor elementelor noi sau diferite în domeniu. În loc să fie deschisă față de modalități noi, mai performante, mai ieftine sau, pur și simplu, mai convenabile de a realiza un produs sau de a livra un serviciu, o astfel de persoană se împotrivește schimbărilor de orice fel. Preferă afirmațiile de genul „Mereu am procedat astfel“, sau „Am mai încercat asta și nu a mers“, sau „Costă prea mult“, sau „Ce nu e bun la modul în care procedăm în prezent?“

În multe companii există sindromul NIA – Nu a fost Inventat Aici. Când vine cineva din afara industriei cu o idee nouă, aceasta este imediat respinsă și ignorată.

Eșecul de a ieși din zona de confort

În 2006, cei de la Apple au anunțat scoaterea pe piață a noului lor iPhone. Puteai activa telefonul apăsând pe un singur buton, puteai scrie chiar pe ecranul telefonului, puteai face și trimite prietenilor fotografii și filme, puteai comunica prin rețelele de socializare și puteai descărca muzică instantaneu din magazinul iTunes.

Era o idee revoluționară. Oamenii au făcut cozi și au dormit pe străzi pentru a fi siguri că vor cumpăra primele telefoane disponibile. Apple a vândut milioane de iPhone și, până în mai 2016, vânduse peste 947,7 milioane de dispozitive, devenind cea mai valoroasă companie din istorie.

În 2006, Nokia deținea 50% din piața de telefoane mobile din lume. Blackberry avea 49% din piața telefoanelor celulare pentru afaceri. Directorii executivi ai ambelor companii, care probabil gândeau cam la fel, și-au zis: „iPhone este doar o jucărie. Este un capriciu trecător. Oamenii nu sunt interesați de clopoței și fluierașe. Curând vor reveni la telefoanele robuste, sigure pe care le oferim noi“.

În cinci ani, ambele companii au decăzut din poziția de lideri mondiali la stadiul de a-și închide porțile. Aveau o asemenea automulțumire determinată de succesul anterior, încât nu s-au putut schimba în timp util. Căderea în zona de confort poate fi periculoasă, atât în viața de afaceri, cât și în cea personală.

Neputința dobândită

Al doilea dușman al creativității este neputința dobândită. Oamenii se simt neajutorați în fața schimbărilor rapide, a concurenței sau a impedimentelor neașteptate. Este unul dintre motivele principale pentru care oamenii nu încearcă ceva nou sau diferit. Iar dacă se întâmplă să aibă vreo idee de a face ceva diferit, o resping imediat și revin la ceea ce făceau.

Neputința dobândită apare atunci când cineva încearcă idei noi și eșuează, lucru care li se întâmplă în mod obișnuit tinerilor. După mai multe eșecuri, sau după unul singur, ei ajung la concluzia că nu pot schimba situația sau starea lucrurilor. Dezvoltă această neputință dobândită și încetează să mai încerce să facă lucruri noi. Asta se poate întâmpla foarte devreme în decursul vieții și poate persista pe tot parcursul carierei.

Teama te trage înapoi

Cel de-al treilea dușman al creativității este teama de eșec împreună cu geamăna ei, teama de respingere. Teamă de eșec declanșează o formă de paralizie similară cu cea a căprioarei surprinse de faruri. Ori de câte ori există teama de pierderea timpului sau a banilor, prin preajmă se află și teama de eșec, iar oamenii încep să se gândească la ceea ce ar putea să dea greș. Bat imediat în retragere din fața încercării sau a investiției în orice lucru nou sau diferit.

În plus, teama de respingere, determinată de teama de critici, este un motiv extrem de important pentru care oamenii nu încearcă lucruri noi. Mulți sunt atât de sensibili la posibilele opinii negative ale celorlalți încât refuză pur și simplu să facă ceva nou sau diferit, care ar putea genera dezaprobare.

Ori de câte ori ai sau auzi o idee nouă, fii conștient de tendința ta naturală de a-i opune rezistență, care se manifestă prin faptul că aluneci lin înapoi în zona de confort sau te simți incapabil să o faci să funcționeze ori te temi de eșec sau de respingere.

Vestea bună este că poți evolua de la a fi total necreativ la a fi extraordinar de creativ de la o secundă la cealaltă. Există o serie întreagă de metode și tehnici de deblocare a creativității, pe care le-am predat la peste două milioane de oameni din 75 de țări. Oamenii îmi spun ulterior că una sau mai multe dintre acele idei le-au transformat viața și adesea i-au făcut bogați.

Pune-ți întrebările corecte

Iată o serie de patru întrebări pe care ți le poți adresa în mod repetat. Fiecare dintre aceste întrebări îți extinde orizontul de gândire și îți permite să vezi lucruri pe care este posibil să nu le fi văzut anterior.

1. Ce încerci să faci? Pune-ți această întrebare în special atunci când întâmpini rezistență sau nu obții rezultatele așteptate. Trebuie să ai clar în minte ce anume încerci să realizezi. Ți s-a schimbat cumva scopul?

2. Cum încerci să faci lucrul respectiv? Există multe moduri diferite de a atinge un scop. Este foarte probabil ca modul în care încerci să-ți atingi scopul să nu fie cel mai bun. Singura întrebare reală este: funcționează? Metoda ta curentă funcționează? Regula este să ai clar în minte scopul, dar să fii flexibil cu privire la metoda de realizare a acestuia.

3. Care sunt presupunerile tale? Dacă te confrunți cu frustrare, împotrivire sau eșec temporar, întreabă-te: care sunt presupunerile mele cu privire la această situație?

4. Dar dacă presupunerile tale sunt greșite? Ce ai face atunci?

După cum afirma Peter Drucker, „Presupunerile eronate stau la baza fiecărui eșec“.

Analizează-ți presupunerile

Fiecare persoană are două tipuri de presupuneri, explicite și implicite. Presupunerile explicite sunt acelea de care ești conștient, pe care le poți explica foarte clar și le poți apăra în fața unei alte persoane.

Prima și cea mai periculoasă presupunere explicită pe care o face cineva într-o afacere nouă este aceea că există o piață de desfacere pentru produsul sau serviciul respectiv. Însă, conform clasamentelor revistei Forbes, 80% dintre eșecurile în afaceri sunt cauzate de un singur factor: clienții pur și simplu nu doresc produsul pe care îl oferi.

Chiar și cu cele mai bune studii de piață, 80% dintre produsele noi introduse la

vânzare în fiecare an eșuează pe piață și trebuie scoase, cu costuri enorme. Cei care au dezvoltat și au adus produsul pe piață s-au bazat pe presupunerea că exista o cerere pentru ceea ce vindeau ei și că cererea era suficient de mare și părea destul de profitabilă pentru a justifica toate eforturile de a aduce produsul la vânzare.

Cel de-al doilea tip de presupunere este implicit sau inconștient. Este ceva ce crezi fără îndoială. Care ar putea fi această presupunere în cazul tău?

O presupunere implicită fatală este: Pentru că vreau, pot. Mulți oameni presupun că dorința lor sau puterea voinței lor sau hotărârea este tot ceea ce este necesar pentru a depăși obstacolele și pentru a reuși în cele din urmă. Adesea, însă, nu prea există legătură între ceea ce vrei să faci și ceea ce ești capabil să faci.

O altă presupunere fatală este: Pentru că trebuie, pot. Adevărul este că ți-ar putea lipsi aptitudinile, cunoștințele, banii și resursele pentru a realiza un anumit obiectiv pe care îl consideri esențial pentru succes.

Viața îți este extrem de mult influențată de presupuneri. Acționezi întotdeauna pe baza a ceea ce crezi că este adevărat, chiar dacă nu este deloc adevărat sau nu ai nici o dovadă în acest sens.

Contestă-ți ipotezele

Fii pregătit să iei în considerare faptul că presupunerile pe care le prețuiești mai mult, legate de tine sau de afacerea ta, ar putea fi complet greșite. Aceasta este o posibilitate dificil de gestionat pentru cei mai mulți oameni. Însă, ori de câte ori te străduiești să progresezi într-un anumit domeniu sau te confrunți cu ceea ce pare a fi o problemă sau o dificultate de nerezolvat, detașează-te și pune-ți întrebarea: dar dacă m-am înșelat complet în privința a ceea ce încerc să fac?

Dacă suntem, de fapt, pe o cale complet greșită în abordarea curentă? Dacă există o cale complet diferită de realizare a acestui scop? Dacă am putea face ceva ce nu s-a mai făcut vreodată? (Uber!) Cuvântul dacă? este, probabil, responsabil pentru mai multe inovații creative decât orice altă combinație de

cuvinte.

Edward de Bono, expert în stiluri de gândire, denumesc acest fenomen „PO” sau operațiune provocatoare. Asemenea impulsului electric, întrebările provocatoare îți zdruncină sau îți pun sub semnul întrebării modul de a gândi, și ori de câte ori pui o asemenea întrebare îți stimulezi creativitatea și reacțiile creative.

Ar putea exista o cale mai bună? Aceasta este o întrebare extraordinară, care te poate face bogat. Adevărul este că întotdeauna există o cale mai bună de a rezolva orice problemă sau de a îndeplini orice obiectiv. Mereu va exista o modalitate mai bună de a produce, de a vinde sau de a furniza un produs ori un serviciu.

Practică reinventarea. Imaginează-ți că îți începi cariera sau afacerea din nou astăzi, cu tot bagajul de cunoștințe pe care îl ai acum. Imaginează-ți că afacerea ți-a ars până în temelii, că ai putea trece strada și ai reîncepe acum fără bagajul trecutului. Ce ai face diferit? Ce ai începe să faci sau ai înceta să mai faci? Ce schimbări ai face imediat?

Exercițiul reinventării te poate elibera de zona de confort a trecutului și îți poate deschide mintea către tot felul de noi posibilități.

Descătușează-ți creativitatea

Există patru moduri în care poți rezolva orice problemă, poți face orice schimbare sau poți realiza orice scop:

1. Poți face mai mult dintr-un anumit lucru. Ce anume ar trebui să faci mai mult, în ce domeniu? Răspuns: Ar trebui să faci mai mult din acele lucruri care îți dau astăzi cele mai bune rezultate. Care sunt acelea?

2. Poți face mai puțin din alte activități. Ce ar trebui să faci mai puțin?

Răspuns: Ar trebui să faci mai puțin din acele lucruri care nu funcționează foarte bine sau nu funcționează deloc.

3. Poți începe să faci ceva complet diferit sau nou. Acesta este pasul cel mai dificil, însă a face ceva nou sau diferit este tocmai pasul care duce la cele mai semnificative inovații din fiecare domeniu. Ce ar trebui să începi să faci chiar de astăzi, ceva ce în prezent nu faci?

4. Poți înceta să mai faci anumite lucruri. Ce ar trebui să nu mai faci? Ar trebui să nu mai faci ceea ce nu te ajută să-ți realizezi obiectivele cele mai importante. Folosește metoda A/B descrisă în capitolul 1.

Gândește pe hârtie

Este un miracol ceea ce se întâmplă între cap și mână. Când scrii ceva pe o foaie de hârtie, declanșezi ceea ce se numește activitate psihoneuromotorie. Este un cuvânt mare, care se referă la activarea întregului creier pentru a se concentra asupra unui singur punct, o anumită perioadă. Atunci când scrii, de fapt gândești, vizualizezi și te miști simultan. Nu este posibil să scrii și, în același timp, să te gândești sau să fii atent la altceva din lumea reală, ești atent doar la ceea ce scrii în acel moment.

Deoarece mintea și corpul sunt complet activate, atunci când scrii ceva, acea informație este automat transferată minții subconștiente. Când scrii ceva, crești spectaculos șansele de a reține ceea ce scrii. Scrierea țăelurilor crește șansele realizării lor. Scrierea diferitelor lucruri îți activează capacitatea creativă, îți stimulează creierul. Este ca și cum ai apăsa pedala accelerației de la motorul mental.

Rezolvă orice problemă

Iată un exercițiu simplu. Alege o problemă din viața ta pe care încerci să o rezolvi. Ia o foaie de hârtie și scrie fiecare detaliu al problemei. Scrie toate faptele sau informațiile pe care le deții privind situația în cauză.

Pune-ți întrebări ca, de exemplu: ce încerc eu să fac? Cum încerc eu să fac acel lucru? Care este problema, mai exact, sau care este scopul? Cum a apărut această problemă? Când a apărut pentru prima dată? Cine a fost implicat? De ce a intervenit această problemă? Este cu adevărat o problemă sau ar putea fi, de fapt, o oportunitate? Aceste întrebări îți stimulează creativitatea.

Vei fi uimit câte idei îți vin atunci când începi să scrii, rând după rând, fiecare detaliu al problemei cu care te lupti, inclusiv toate cauzele posibile și multele soluții care ar putea exista. Uneori, în timpul acestui exercițiu, exact ideea sau soluția corectă ar putea ieși în evidență de pe hârtie.

Am lucrat cu oameni care s-au luptat pentru atingerea unui țel sau pentru rezolvarea unei probleme luni la rând și care au fost capabili să o rezolve în câteva minute prin simplul fapt că și-au alocat timpul, în liniște, pentru a scrie fiecare detaliu al problemei. Rezultatul este că problema se rezolvă de obicei singură pe hârtia din fața ta.

Mintea superconștientă

De-a lungul istoriei, oamenii au vorbit și au scris despre o formă superioară a minții și a gândirii pe care fiecare persoană o are la dispoziție. Sigmund Freud a numit-o „supraeu“. Alfred Adler a denumit-o „mintea supraconștientă“. Napoleon Hill a făcut referire la ea cu denumirea de „inteligență infinită“. Emerson a denumit-o „supra-suflet“. Alții îi spun „mintea lui Dumnezeu“. După mulți ani de studii, eu prefer să o numesc mintea superconștientă.

Indiferent de modul în care o descrii, această minte îți va sta mereu la dispoziție,

la fel ca laptopul sau ca telefonul mobil. O poți activa și accesa în orice moment. În câteva clipe, toate puterile superconștiente devin disponibile și le poți folosi ca să rezolvi probleme și să îți atingi țelurile.

Activează-ți puterile mentale

Mintea superconștientă are câteva calități extraordinare:

- 1. Mintea superconștientă îți permite să realizezi orice scop vrei, atât timp cât acesta este clar. Cei care scriu și rescriu și care se gândesc constant la scopurile lor par să se bucure de un flux constant de idei, care îi ajută să-și atingă scopurile mai repede.**
- 2. Mintea superconștientă are acces la toate cunoștințele și la experiența ta anterioară, de pe parcursul întregii vieți, dar și la cunoștințele și experiențele celorlalți, chiar și ale celor aflați la distanță mare.**
- 3. Mintea superconștientă este locul în care se află puterea atracției. Când ai un scop clar, mintea superconștientă trimite vibrații care te transformă în „magnet viu“. Cu această putere începi să atragi în viața ta ideile, oamenii, circumstanțele și banii de care ai nevoie pentru a-ți atinge scopurile.**
- 4. Mintea superconștientă rezolvă automat fiecare problemă ce apare în calea îndeplinirii scopurilor, atât timp cât scopul este clar.**
- 5. Mintea superconștientă îți va aduce exact răspunsul de care ai nevoie,**

exact la timpul potrivit. Însă această informație este „datată“. Trebuie să acționezi imediat, într-un fel sau altul, ca să nu fie prea târziu.

6. Mintea superconștientă îți va aduce lecțiile de care ai nevoie pentru a-ți atinge scopurile, deghizate adesea în obstacole, impedimente și eșec temporar. Sarcina ta de bază este să analizezi problema sau dificultatea și să te întrebi: ce pot învăța din această experiență?

7. Când mintea superconștientă îți aduce răspunsul de care ai nevoie, acesta va fi complet din toate punctele de vedere și va fi întotdeauna în limitele capacităților tale curente. Vei fi capabil să acționezi imediat pentru implementarea ideii. Răspunsul va fi simplu, logic și clar, ca o străfulgerare orbitoare a evidenței.

Mintea superconștientă îți vorbește, adesea, prin intuiție, „acea voce slabă, calmă, din interiorul tău“. Dacă-ți asculți intuiția și îi urmezi sfatul, nu vei mai face probabil nici o altă greșală.

Din fericire, superconștientul tău rămâne mereu disponibil, chiar dacă nu i-ai prea acordat atenție sau nu ți-ai ascultat intuiția o perioadă îndelungată. Devine, de fapt, din ce în ce mai puternic, pe măsură ce îl pui la treabă și ai încredere în el.

Mind storming

Mai există o modalitate de utilizare a puterii pixului și a hârtiei pentru a-ți activa subconștientul și superconștientul. Se numește Metoda celor 20 de idei. Mult mai mulți oameni au devenit bogați cu această metodă decât cu orice altă modalitate de stimulare a gândirii creative descoperită vreodată. În plus, îți activează și mintea superconștientă.

Iată cum funcționează. Ia o foaie de hârtie și scrie cel mai important scop în partea de sus, sub formă de întrebare. Ai putea scrie, de exemplu: „Cum îmi pot dubla venitul în următoarele douăsprezece luni sau până la data cutare sau cutare?”

Chiar mai bine ar fi să specifici o anumită sumă. Scrie „Cum pot câștiga XX XXX dolari până la cutare dată?”

Întrebarea trebuie să fie simplă și clară, astfel încât să o înțeleagă și un copil de șase ani, și să genereze răspunsuri practice, așa cum face exemplul de mai sus.

Apoi îți impui să scrii cel puțin 20 de răspunsuri la întrebarea ta. Însă trebuie să te previn: prima dată când faci asta, vei descoperi că este unul dintre exercițiile de gândire cele mai dificile pe care le-ai făcut vreodată.

Primele trei până la cinci răspunsuri vor fi simple și evidente – faci mai mult din asta și mai puțin din cealaltă. Următoarele trei până la cinci răspunsuri vor fi mai dificile. Ce ar trebui să începi să faci sau să încetezi să faci?

Următoarele zece răspunsuri vor fi cele mai dificile din viața ta. Dacă nu-ți impui o disciplină severă, vei avea tentația de a te da bătut și de a abandona exercițiul. Este ceva normal, este firesc atunci când folosești prima dată mind storming (termen derivat din brainstorming, care este o tehnică de stimulare a gândirii creatoare în grup, prin emiterea liberă de idei pentru rezolvarea unei probleme).

Continuă să scrii

Însă dacă te disciplinezi să continui să scrii până când ai un minimum de 20 de răspunsuri, se va întâmpla ceva extraordinar. Vei descoperi, adesea, că printre aceste răspunsuri se va găsi și o idee inovatoare care îți va permite să-ți atingi scopul sau care te va îndrepta într-o nouă direcție ce va conduce la soluția corectă.

Poți folosi mind storming-ul ca parte obișnuită a vieții. De fiecare dată când ai un scop, așază-te la birou cu o foaie de hârtie, enunță scopul sub formă de

întrebare în partea de sus a paginii și apoi forțează-te să scrii 20 de răspunsuri la această întrebare.

Ultima parte a mind storming-ului constă în a acționa imediat pentru implementarea cel puțin a unei idei pe care ai generat-o. Când aplici una dintre aceste idei, îți menții fluxul creativ. Acționarea în conformitate cu o idee declanșează alte idei. Implementarea unei idei activează mintea superconștientă și începi să atragi în viața ta oameni și circumstanțe care te pot ajuta.

Brainstorming

Metoda brainstormingului, dezvoltată de către directorul de publicitate Alex Osborne în 1946, a devenit una dintre cele mai creative tehnici care stimulează gândirea, conducând adesea la rezultate inovatoare.

Când aduni un grup de oameni care-și concentrează inteligența și creativitatea asupra unei singure probleme sau asupra unui singur scop, activezi și stimulezi, de fapt, mințile tuturor celor din grup. O minte superioară devine disponibilă tuturor participanților, aducând idei la care nu se gândise nimeni până atunci.

Brainstormingul este simplu. Există o serie de reguli fundamentale pe care le poți pune în practică în prima ta sesiune de brainstorming.

1. Numărul ideal de participanți la o ședință de brainstorming este de patru până la șase persoane. Mai puțin de patru nu este un număr suficient pentru a obține valoarea maximă a brainstormingului, iar mai mult de șase participanți nu dă o șansă fiecărei persoane să contribuie cu potențialul maxim de gândire.

2. O sesiune de brainstorming ar trebui să fie de 15 până la 45 de minute. Începe și termină la timp. Când toată lumea știe clar când se termină sesiunea de brainstorming, ca în cazul clopoțelului de la bursă, vor fi

stimulate mai multe idei într-o perioadă scurtă.

3. Iată cheia: fără critici. Fără ridiculizări. Fără judecarea în nici un fel a vreuneia dintre idei. Liderul sesiunii de brainstorming trebuie să rămână pozitiv, să aprecieze fiecare idee și să-i laude pe participanți pentru contribuții.

4. Concentrează-te mai curând pe cantitatea ideilor decât pe calitate. Fă-o ca pe un joc, să vezi câte idei noi, indiferent cât de ridicole, poate genera grupul în timpul alocat.

5. Sarcina liderului este aceea de a încuraja pe toată lumea să contribuie cu idei, în special participanții care ar putea fi timizi sau rezervați. Adesea, oamenii mai puțin gălăgioși au idei incredibil de bune, dar trebuie să primească șansa de a și le împărtăși.

6. Alocă unei persoane sarcina de a nota ideile. Înregistrează fiecare idee. Scribe-o. Ulterior, poți printa toate ideile, pentru trecerea în revistă sau pentru a lăsa materialul să circule. Uneori, o sesiune de brainstorming bine organizată poate schimba direcția unei companii sau poate chiar a unei vieți.

7. Încurajează-i pe participanți să ia din nou legătura cu tine, dacă le mai vin idei care nu au apărut în sesiunea de brainstorming. Nu uita, o idee nouă, dacă este ideea potrivită la momentul potrivit, poate fi tot ceea ce îți trebuie pentru a-ți transforma rezultatele.

Procesul de gândire creativă în cinci pași

Punctul de plecare pentru descătușarea creativității cu scopul de a atinge orice obiectiv este claritatea. Aceasta necesită verbalizarea sau exprimarea clară a scopului în cuvinte. Modalitatea cea mai simplă de a realiza acest lucru este să îți așterni pe hârtie scopul folosind timpul prezent, începând cu Eu urmat de un verb de acțiune.

Când spui „Eu ating acest scop în această perioadă“, atunci subconștientul și mintea superconștientă acceptă această hotărâre ca pe un ordin și încep să lucreze pentru îndeplinirea sa timp de 24 de ore pe zi.

Cel de-al doilea pas pentru descătușarea creativității este vizualizarea. Creează-ți o imagine mentală clară a scopului tău, ca și cum ar fi deja adus la împlinire. Există o relație directă între cât de clar îți vezi scopul cu ochii minții și cât de rapid îl realizezi.

Al treilea pas este transpunerea scopului în emoție. „Simte-ți scopul.“

Imaginează-ți și creează-ți sentimentul pe care l-ai avea în momentul în care ți-ai atinge scopul, procedând exact așa cum ai procedat când l-ai verbalizat și vizualizat. Creează-ți în interior sentimentele de bucurie, satisfacție, fericire, ușurare sau mândrie personală pe care le-ai simți atunci când ai realiza acest scop. Aceste trei tehnici – verbalizarea, vizualizarea și transpunerea în emoție – îți activează mintea creativă și îți descătușează puterea mentală.

Cel de-al patrulea pas este practicarea relaxării complete. Lasă scopul dorit cu totul deoparte. Ocupă-ți mintea altfel. Uită de el și fii atât de ocupat cu altceva, încât să nu te mai gândești deloc la el. În tot acest timp, mintea superconștientă va lucra non-stop la atingerea scopului tău.

Cel de-al cincilea pas este realizarea. Aceasta are loc atunci când răspunsul sau revelația de care ai nevoie îți apar în minte, întregi din toate punctele de vedere.

Acești cinci pași – verbalizarea, vizualizarea, transpunerea în emoție, relaxarea și apoi realizarea – sunt cheile pentru a deveni unul dintre cei mai creativi oameni din lume.

Ești un potențial geniu. Chiar dacă nu ți-ai folosit capacitățile mentale incredibile timp îndelungat, poți recupera timpul pierdut imediat, făcând ceea ce am discutat

noi în acest capitol. Nu există nici o limită pentru ceea ce ai putea realiza dacă-ți descătușezi întregul potențial creativ.

Exerciții

1. Urmărește să ajungi la o claritate absolută privitoare la scopul tău de a dobândi succes și prosperitate; creează-ți o imagine mentală privind modul în care ar arăta viața și munca ta atunci când vei fi atins acest scop.
2. Adună informații care să te ajute să atingi acest scop. Cu cât îți vin în minte mai multe idei, cu atât este mai probabil să descoperi exact ideea de care ai nevoie pentru a face tot ce trebuie exact la momentul potrivit.
3. Stabilește-ți perioade de liniște și de reflecție, în care mintea superconștientă să poată lucra pentru a-ți aduce exact răspunsul de care ai nevoie.

7. Timpul pentru rezolvarea problemelor și pentru luarea deciziilor

Am învățat că succesul trebuie măsurat nu atât de mult prin poziția pe care a ajuns să o ocupe cineva în viață, cât prin obstacolele pe care le-a depășit încercând să dobândească succesul.

Booker T. Washington

Viața, în general, este o serie de probleme și dificultăți, de impedimente și eșecuri. În fiecare oră, în fiecare zi, iei decizii care îți afectează mai mult sau mai puțin viața. Rezolvarea problemelor și luarea deciziilor necesită un anumit tip de gândire și de abordare. Necesită o modalitate specială de a-ți folosi timpul și inteligența.

Capacitatea ta de a rezolva probleme și de a lua decizii este factorul predominant al succesului profesional și personal. De fapt, te vei ridica la înălțimea capacităților tale de a rezolva problemele care îți apar în cale la nivelul la care te afli în fiecare oră din zi.

Un obiectiv neatins este doar o problemă nerezolvată. Singurul lucru care stă între tine și tot ceea ce îți dorești în viață este nimic altceva decât un obstacol sau o anumită dificultate. Capacitatea de a înlătura acest obstacol sau de a depăși această dificultate determină suma cu care ești plătit și rapiditatea cu care ești promovat.

Principiul universal

Principiul universal este: Devii ceea ce gândești în cea mai mare parte a timpului.

Oamenii de succes, cei situați între primii 10% sau 20% din societate, au tendința de a avea cu totul alte mentalități față de restul de 80%. Oamenii din vârful clasamentelor se gândesc la obiectivele lor în cea mai mare parte din timp. Petrec majoritatea timpului gândindu-se încotro se îndreaptă și ce își doresc să realizeze. În special persoanele care au cel mai mult succes se gândesc și vorbesc despre soluții la problemele inevitabile cu care se confruntă în fiecare zi.

La ce se gândesc și despre ce vorbesc oamenii nefericiți și care nu au succes? Se gândesc și vorbesc despre problemele lor și despre cine este vinovat pentru această stare de fapt.

Oamenii de succes se gândesc la soluții și la acțiunile pe care le pot întreprinde imediat pentru a începe să avanseze către lucrurile pe care și le doresc.

Regula este: Atragi ceea ce gândești. Când zăbovești cu gândul asupra unui lucru, acesta devine realitate. Dacă te gândești și vorbești doar despre probleme, acestea vor crește și se vor înmulți. Însă atunci când te gândești și vorbești despre soluții tot timpul, descoperi mereu soluții din ce în ce mai bune.

Gândește în acțiuni

Când ai o problemă de orice fel, pune-ți imediat întrebările: „Ce se poate face?” sau „Care este următoarea acțiune ce trebuie întreprinsă?”

În rezolvarea de probleme, ca și în alte domenii, claritatea îți este cel mai bun aliat. Când știi foarte clar care este scopul pe care vrei să-l atingi, este mult mai ușor să obții claritatea privitoare la lucrurile care te împiedică să realizezi acel scop. Când ai claritate absolută privitoare la lucrurile pe care este necesar să le faci pentru a obține ceea ce dorești, te poți concentra exclusiv asupra lucrurilor care te pot ajuta cel mai mult.

Iată două întrebări. Prima: Care sunt cele mai mari trei probleme pe care le am astăzi în viață?

Acestea sunt problemele la care te gândești în majoritatea timpului. Reprezintă barierele cele mai importante în calea succesului și a fericirii tale.

A doua: Care sunt cele mai bune trei soluții pentru fiecare dintre aceste probleme?

Uneori sunt necesare doar aceste întrebări simple pentru a găsi calea rezolvării problemelor și a lua deciziile necesare rapid și eficient. Adesea, soluțiile corecte sunt clare și evidente. Nu trebuie decât să deschizi ochii.

În secolul al XIII-lea, Sir William Occam a pus bazele a ceea ce se numește briciul lui Occam sau principiul parcimoniei. Această lege spune că soluția cea mai probabilă pentru orice problemă este și cea mai simplă soluție disponibilă. Socrate a afirmat că soluția corectă este de obicei soluția care conține cele mai puține etape.

Care sunt soluțiile cele mai simple pentru problemele tale cele mai stringente? Uneori soluțiile sunt atât de simple și de clare, încât vei fi uimit că nu le-ai văzut mai devreme.

Teoria constrângerii

Acum mulți ani, consultantul israelian în management Eliyahu Goldratt a dezvoltat „teoria constrângerilor” ca principiu de afaceri. Acum aceasta este predată și utilizată peste tot în lume. S-au organizat chiar seminare de câte trei zile, în cadrul cărora directorii executivi sunt instruiți să aplice aceste principii în rezolvarea problemelor, înlăturarea obstacolelor și realizarea cât mai multor sarcini, mai repede și în orice condiții.

Teoria în sine este cât se poate de simplă. Începe cu hotărârea ta de a-ți clarifica țelurile. Unde te afli acum și ce anume dorești să realizezi?

În afaceri, țelul tău ar putea fi un anumit nivel al vânzărilor, creșterea, profitabilitatea, cota de piață sau reducerea costurilor.

Indiferent de țelul pe care vrei să-l atingi, pune-ți întrebarea esențială: care este

factorul limitator sau constrângerea ce stabilește viteza cu care îmi ating țelul?

Sau, mai direct: de ce n-am ajuns încă să-mi ating țelul?

Vrei să-ți dublezi venitul? Atunci de ce nu ai venitul de două ori mai mare?

Pune-ți constrângerile sub semnul întrebării

Mulți oameni inventează scuze extrem de elaborate pentru a-și justifica lipsa de succes în realizarea lucrurilor pe care și le doresc în viață. Apoi se îndrăgostesc de propriile scuze. Indiferent de tipul de dificultate sau de problemă care îi împiedică să-și atingă scopurile personale sau de afaceri, ei produc în mod constant un flux de scuze, pentru a nu mai face efortul de a lua măsuri imediate și eficiente.

Când îți pui întrebarea: „De ce nu mi-am atins deja țelul?“, scuzele preferate îți vor sări în ajutor. Imediat îți vor veni în minte toate motivele preferate pentru care ai realizat de fapt mai puțin decât îți doreai cu adevărat.

De ce nu ai deja venitul de două ori mai mare? Adevăratul motiv este, probabil, acela că abilitatea ta de a obține rezultatele pentru care alții te-ar plăti mai mult nu este suficient de performantă.

De ce nu ai ajuns deja la greutatea pe care ți-o dorești? Aproape întotdeauna explicația este că mănânci prea mult și faci prea puțină mișcare.

Ori de câte ori te ascunzi în spatele unei scuze, etalând-o și oferindu-ți-o atât ție, cât și celorlalți, îți blochezi de fapt capacitatea de a rezolva problemele. Activezi neputința dobândită.

Iată o modalitate de a-ți testa scuzele pentru a vedea dacă sunt valabile. Întreabă-te: mai există oare vreo persoană sau vreo organizație care să aibă aceleași probleme sau aceleași dificultăți pe care le am eu și care totuși să-și atingă țelurile propuse?

Există oare cineva în domeniul tău de activitate care să câștige de două ori cât

tine? Există oare cineva mai tânăr decât tine, care a studiat, poate, mai puțin sau a avut în viață mai puține oportunități, dar care se descurcă mai bine ca tine? Dacă răspunsul este da, atunci scuza pe care ți-ai găsit-o nu are o bază reală. Nu este adevărată. Este o amăgire în care te-ai convins să te complaci, dar care este contrazisă de realitatea lumii din jurul tău.

Presupune că există întotdeauna o soluție

Dacă dorești să-ți descătușezi potențialul, trebuie să eviți boala letală „scuzicita“. Aceasta se manifestă prin inflamarea glandei responsabile cu producerea de scuze și este invariabil fatală pentru obținerea succesului.

Începe prin a presupune că pentru fiecare problemă sau dificultate există un răspuns sau o soluție care așteaptă să fie găsită. Încrederea absolută că există o soluție și că o poți găsi te face încrezător, pozitiv și îți oferă șanse mai mari de rezolvare a problemei.

Rezolvarea de probleme și luarea de decizii este ceea ce trebuie să faci în viața privată și în viața profesională în fiecare clipă din zi. Indiferent ce scrie pe cartea ta de vizită, adevărata ta meserie este „Rezolvator de probleme“.

Succesul și șansele tale de promovare sunt determinate în mare parte de capacitatea ta demonstrată de a rezolva problemele cu care te întâlnești, la nivelul la care te afli în prezent.

Henry Kissinger spunea cândva: „Singura răsplată pe care o primești pentru rezolvarea unor probleme este sarcina de a rezolva probleme mult mai mari“.

Cu cât problemele pe care le poți rezolva sunt mai mari și mai complexe, cu atât devii mai valoros și mai important pentru organizație și cu atât vei fi plătit mai mult. Întotdeauna cei mai respectați și mai de succes oameni dintr-o companie sunt cei care pot rezolva problemele cele mai mari și mai complexe.

Concentrează-te asupra soluției

Capacitatea de a te concentra asupra unei singure probleme sau decizii este extraordinar de importantă. Cantitatea de energie necesară pentru a alimenta un bec, dacă ar fi concentrată într-o rază laser, ar tăia oțel. Atunci când îți concentrezi întreaga atenție asupra rezolvării unei anumite probleme sau asupra realizării unui anumit scop, atunci mintea îți devine din ce în ce mai mult ca o rază laser, capabilă de a tăia orice obstacol care îți stă în cale.

Îți poți îmbunătăți spectaculos capacitatea de a rezolva probleme întrebându-te și răspunzând iar și iar la întrebările potrivite. Când am organizat, acum câțiva ani, seminare pentru IBM pe tema rezolvării problemelor și luării deciziilor, începeam de fiecare dată încurajându-i pe participanți să-și adreseze o serie de întrebări-cheie.

Întrebarea cu numărul unu sună așa: care este exact problema cu care te confrunți în acest moment?

Cel mai mare obstacol în rezolvarea problemelor îl constituie lipsa identificării clare a problemei, în primul rând.

Întrebarea numărul doi poate fi formulată astfel: este ea într-adevăr o problemă sau ar putea fi o oportunitate?

Multe dintre marile inovații în afaceri și în știință au apărut ca rezultate ale unui produs, serviciu sau experiment care a eșuat complet. Acest eșec a furnizat informații noi sau i-a forțat pe oameni să facă ceva complet diferit de ceea ce porniseră inițial să facă. Tocmai în acea nouă direcție s-a aflat incredibilul succes.

Marea inovație

Una dintre cele mai importante inovații medicale ale secolului XX a fost

descoperirea penicilinei de către Sir Alexander Fleming, în cadrul unui experiment de laborator care a eșuat. În 1928, Fleming pusese, într-un vas de sticlă, niște bacterii în geloză, după care a plecat să ia masa de prânz. Când s-a întors, a fost total dezamăgit de faptul că toate bacteriile din experiment muriseră. În timp ce un cercetător obișnuit nu ar face altceva decât să arunce pur și simplu rezultatul eșuat al experimentului și să o ia de la capăt, Fleming s-a întrebat: ce fel de substanță a putut fi atât de puternică încât să omoare toate aceste bacterii, atât de repede?

A descoperit că un experiment cu un spor nou din altă parte a laboratorului fusese lăsat neacoperit, permițându-le sporilor să circule prin aer și să cadă în diferite locuri din laborator, inclusiv pe bacteriile din vasul în care Fleming le pusese în geloză. Acest spor a fost izolat în cele din urmă și denumit penicilină, cel mai puternic antibiotic descoperit până atunci. Câțiva ani mai târziu, în timpul celui de-al Doilea Război Mondial, penicilina a salvat milioane de vieți prin vindecarea bolilor și a infecțiilor.

Pentru rezultatul descoperirilor sale, Sir Alexander Fleming a fost înnobilit de către rege, a câștigat Premiul Nobel pentru Medicină, a devenit foarte prosper și a fost proclamat drept unul dintre medicii cei mai respectați ai istoriei britanice. Își păstrează acest loc și în prezent.

Fă-ți definiția mai cuprinzătoare

De îndată ce ai reușit să obții o definiție clară a problemei, pune-ți întrebarea magică: care mai este problema? Regula este să te ferești de o problemă pentru care nu există decât o definiție. Se pare că dacă găsești mai multe modalități prin care poți defini și reafirma problema, ai mult mai multe șanse de a ajunge la definiția corectă, care te va conduce la soluția corectă. Nu te grăbi.

Următoarea întrebare pe care trebuie să ți-o pui este: care este cea mai bună soluție pentru problema în cauză?

Când ai reușit să identifici cea mai bună soluție, întreabă-te: ce altă soluție ar mai putea exista? Din nou, ferește-te de problemele pentru care nu există decât o

singură soluție. Întreabă-te mereu: ce altă soluție ar mai putea exista?

Un obstacol major în calea rezolvării problemelor îl constituie faptul de a sări la concluzii și de a lua decizii înainte de a fi analizat toate celelalte posibilități. Cu cât elaborezi mai multe soluții, luând-o în considerare și pe aceea de a nu acționa în nici un fel, cu atât este mai probabil să descoperi soluția ideală. Pare să existe o relație directă între, pe de o parte, cantitatea definițiilor unei probleme și a soluțiilor pe care le poți elabora și, pe de altă parte, calitatea soluției finale asupra căreia te oprești.

Reia mind storming-ul

Practică metoda mind storming, pe care am explicat-o în capitolul precedent, pentru a veni rapid cu mai multe soluții. Scrie definiția problemei în partea de sus a paginii, sub formă de întrebare: cum pot rezolva această problemă sau pot atinge acest scop?

Apoi disciplinează-te să scrii cel puțin 20 de răspunsuri la întrebare. Cu cât generezi mai multe soluții, cu atât este mai probabil că vei genera soluția corectă care te va conduce la inovația pe care ți-o dorești, pur și simplu prin legea probabilităților. Nu te grăbi.

O majorare cu 500%

Acum câțiva ani, am făcut acest exercițiu cu membrii conducerii superioare ai unei companii evaluate la 20 de milioane de dolari. Aceștia munciseră din greu mai bine de 20 de ani pentru a atinge acest nivel de vânzări și venituri. Întrebarea era: cum ne putem dubla vânzările în următorii cinci ani?

Apoi am petrecut o oră scriind toate modurile diferite prin care ei ar putea depăși obstacolele reprezentate de competiție și provocările reprezentate de schimbările

rapide, pentru a atinge acest scop. Am organizat aceste idei în funcție de prioritate și am determinat care dintre acestea constituiau puncte de plecare și care constituiau rezultate.

În cele din urmă, am desemnat responsabilități specifice pentru fiecare dintre aceste sarcini unor persoane diferite și am stabilit termene-limită pentru finalizarea fiecăreia. Toată lumea a trecut la treabă.

După cinci ani, m-au invitat la un banchet special prin care celebrau cel mai bun an pe care l-au avut vreodată. Dar în loc să-și fi dublat vânzările în cinci ani, prin aplicarea multor idei noi pe care le generaseră, ei își crescuseră vânzările până la 105 milioane de dolari! Compania lor devenise lider de piață și este lider de piață în domeniul ei și astăzi.

Atribuire responsabilități

De îndată ce ai identificat clar adevărata problemă pe care încerci să o rezolvi, și imediat ce ai stabilit care este cea mai bună soluție, următoarea întrebare este: cine va fi responsabil cu punerea în practică a acestei soluții?

Este uimitor cât de multe întâlniri pentru rezolvarea diferitelor probleme se încheie cu o soluție clară, stabilită de comun acord, însă două săptămâni mai târziu problema încă există. De ce? Deoarece nimănui nu i s-a trasat vreo responsabilitate specifică pentru implementarea soluției.

Când ai ales o anumită persoană care să răspundă pentru soluția respectivă, stabilește măsuri pe care să le poți folosi pentru a determina progresul și pentru a te asigura că soluția a avut succes. Stabilește termene-limită globale și pentru fiecare etapă. Cu cât este mai importantă soluția pentru companie sau pentru tine personal, cu atât ar trebui să o verifici cu mai mare regularitate, pentru a te asigura că totul s-a realizat la timp și că s-a încadrat în buget.

Principiul lui Peter

Acum câțiva ani, un anume dr. Lawrence Peter a scris o carte intitulată Principiul lui Peter. Aceasta a devenit bestseller și a avut impact asupra a milioane de oameni. El a spus că „Fiecare persoană dintr-o organizație este promovată în mod constant pe baza capacităților de a-și îndeplini sarcinile și de a obține rezultate. Acest proces de promovare continuă până când angajatul ajunge la un nivel la care nu-și mai poate face treaba în termeni satisfăcători. Din acel moment nu mai este promovat. Cariera sa stagnează“.

Acesta este motivul pentru care Peter a afirmat că „În cele din urmă, fiecare persoană se ridică la nivelul său de incompetență“.

Remarca sa viza faptul că oamenii care și-au atins nivelul de incompetență pot fi găsiți printre angajații fiecărei mari organizații, la orice nivel. Nu sunt capabili să-și facă bine treaba la acel nivel, nu pot fi nici promovați, nici degradați. Toate organizațiile, în special cele guvernamentale, ajung să aibă personal incompetent. Această descoperire explică foarte multe din problemele generate de performanța sub așteptări și de cheltuielile excesive în cadrul birocrățiilor guvernamentale.

Capacitatea ta de a rezolva probleme

Același lucru se întâmplă și în viața ta. Când îți începi cariera, ți se atribuie sarcini care necesită rezolvarea de probleme și obținerea de rezultate la nivelul respectiv. Pe măsură ce demonstrezi că îți stăpânești meseria, rezolvând problemele, depășind obstacolele și obținând rezultatele care sunt așteptate de la tine, ești promovat, aproape automat, pe poziții cu mai multă responsabilitate.

La fiecare nouă poziție ocupată, problemele cu care te confrunți vor fi mai complexe, mai dificile și vor avea consecințe mai semnificative în caz de succes sau de eșec. Demonstrându-ți capacitatea de a rezolva problemele cele mai dificile la acel nivel, vei fi promovat din nou, și tot așa. Capacitatea de a rezolva probleme determină cât de sus te ridici și cât de departe ajungi în carieră.

Orientează-te către soluții

Educă-te să te orientezi întotdeauna către soluții. Cu cât te gândești mai mult la soluții, cu atât vei descoperi mai multe. Cu cât vei fi mai încrezător că poți rezolva problemele cu care te confrunți, cu atât este mai probabil că vei găsi soluția corectă la momentul potrivit.

Identifică cele mai importante probleme existente în viața ta în prezent. Gândește-te care sunt pașii pe care i-ai face imediat pentru a le rezolva. Apoi acționează continuu ca să găsești soluția pentru probleme și pentru a-ți realiza țelurile.

Rezolvarea problemelor și luarea deciziilor pot fi realizate în două moduri. Primul este să te așezi liniștit cu o foaie de hârtie în față, să te concentrezi exclusiv asupra fiecărei probleme, pe rând, și să scrii toate ideile care-ți vin în minte.

Al doilea mod este să aduni mai multe persoane pentru a vă concentra împreună asupra unei singure probleme sau asupra unui unic obstacol. Aceste două activități sunt mult mai importante pentru succes decât orice altceva ai face.

Dacă planifici și folosești corect timpul pentru rezolvarea problemelor și pentru luarea deciziilor, lucrul acesta te poate ajuta mai mult să promovezi în carieră decât aproape orice altă activitate pe care ai putea s-o faci.

Exerciții

1. Care este cea unică problemă majoră cu care te lupți astăzi? Definește-o în scris.

2. Scrie-o în partea de sus a paginii sub formă de întrebare care începe astfel:
„Cum aş putea rezolva această problemă?“

3. Disciplinează-te, singur sau împreună cu alții, să generezi 20 de moduri diferite pentru a rezolva problema. Acționează imediat pentru implementarea cel puțin a unui răspuns.

8. Timpul petrecut cu familia și cu ceilalți

Privind înapoi la viața ta, vei descoperi că momentele care ies în evidență, momentele când ai trăit cu adevărat sunt acelea când ai făcut ceva în spiritul dragostei.

Henry Drummond

Timpul pe care îl petreci cu alte persoane și modul în care îl petreci determină probabil 85% din gradul de fericire, succes sau eșec în viață.

Timpul petrecut cu oamenii este diferit de timpul de lucru, de timpul productiv, creativ sau de învățare. Ceea ce trebuie să faci pentru a fi eficient și a avea succes în viața profesională, în carieră, este aproape opusul a ceea ce trebuie să faci pentru a avea succes și a fi eficient în viața de familie și în relații.

Relațiile armonioase necesită perioade ample neîntrerupte, atât acasă, cât și la serviciu. În carieră, lucrurile pe care le faci și le spui în interacțiunea cu ceilalți îți determină, în mare măsură, viitorul. Mult mai mulți sunt oamenii concediați pentru probleme de personalitate decât pentru lipsa de competență tehnică în orice tip de companie și în orice sector economic. Acasă însă, calitatea relațiilor este mai importantă decât orice altceva.

În viață există o ecuație foarte simplă: $CR \times CR = SP$, altfel spus, cantitatea relațiilor înmulțită cu calitatea relațiilor egal succesul personal.

Acasă, cei care te iubesc și pe care îi iubești vor determina calitatea vieții tale emoționale. Alegerile pe care le faci în privința partenerului de viață sau a prietenilor îți vor determina gradul de fericire și de împlinire în viață.

Singura modalitate de creștere a valorii unei relații este să investești mai mult timp în acea relație. Există o legătură directă între cantitatea de timp investită și

calitatea relației pe care o vei avea cu persoana respectivă. Nimic nu poate înlocui timpul petrecut împreună, față în față.

Echilibrul este esențial

Pentru a fi cu adevărat fericit, trebuie să atingi un echilibru între domeniile de viață reprezentate de familie/relații și profesie. Însă fiecare dintre aceste activități necesită un gen diferit de timp. Munca necesită timp-calitate – stabilirea de scopuri și priorități, realizarea activităților care au cea mai mare valoare, obținerea de rezultate și de performanțe la cel mai înalt nivel de care ești capabil. Familia necesită timp-cantitate – perioade lungi neîntrerupte în care au loc cele mai fericite și mai importante momente din viața ta.

Se spune că ne trăim viața cu zilele și lunile, însă o simțim prin momente. Cele mai importante momente din viață, dacă ar fi să arunci o privire în trecut, apar aproape întotdeauna neinvitate și neașteptate, sunt de obicei adevărate surprize. Nu le-ai fi putut planifica și nu te-ai fi putut pregăti pentru ele.

Eseistul Michel de Montaigne a scris: „Cele mai mari bucurii în viață sunt amintirile fericite, pe care le poți rememora în orice moment. Așadar, marea afacere a vieții este să îți creezi cât mai multe astfel de momente“.

Îți creezi amintiri permițând unor porțiuni mari de timp relaxat, nestructurat să-și facă loc în viața ta, momente în care pot apărea acele amintiri neașteptate. Nu vei ști niciodată când se vor petrece.

Precum înăuntru, la fel și afară

Unul dintre scopurile principale ale muncii investite în succesul în carieră este acela de a te putea bucura de un standard ridicat și de o calitate mulțumitoare a vieții, împreună cu și alături de oamenii care reprezintă cel mai mult pentru tine.

Ești fericit doar atunci când comportamentul exterior este în concordanță sau în armonie cu valorile din interior. Lipsa concordanței, care duce la o viață dezechilibrată, este o sursă majoră de stres și de nefericire, dar și de boală psihică și fizică.

Mulți oameni, în special bărbați, susțin că familiile sunt mai importante pentru ei decât orice altceva. Susțin că motivul principal pentru care lucrează atât de mult este acela de a le oferi familiilor o viață îmbelșugată. Însă lucrează mult peste program, ajung târziu acasă, iar când ajung, în cele din urmă, acasă se abandonează în fața televizorului. Studii recente susțin că un tată din categoria oamenilor obișnuiți petrece în medie opt minute pe zi cu fiecare dintre copii.

Această împărțire a timpului poate determina apariția unui stres considerabil. Așa cum mașina vibrează și se zguduie când o roată nu mai este echilibrată, la fel și viața ta vibrează și se zguduie, devenind nefericită și stresată atunci când nu mai este în echilibru.

Imaginează-ți viața ideală

Punctul de pornire pentru a-ți reechilibra viața este practicarea idealizării. Imaginează-ți că ai putea avea o baghetă magică și că ți-ai putea face viața personală și pe cea de familie perfecte din toate punctele de vedere. Cum ar arăta? Ce stil de viață ai avea? Unde ai locui? Unde ai lucra? Ce ai face? Cu ce fel de oameni ai trăi sau ai lucra? În ce fel ar fi viața ta ideală diferită de viața ta obișnuită de acum?

Aplică „gândirea de la zero“* asupra vieții tale profesionale și personale. Întreabă-te: „Știind tot ceea ce știu în prezent, există vreun lucru în viață pe care nu l-aș mai începe sau în care nu m-aș mai implica din nou astăzi, dacă ar fi să aleg?“

Aplică această întrebare tuturor relațiilor pe care le ai, indiferent de tipul acestora. Există vreo persoană în viața ta personală sau profesională cu care, știind ceea ce știi în prezent, ai prefera să nu mai ai de-a face?

Dacă răspunsul este da, atunci următoarea întrebare este simplă: „Cum ies din situația aceasta și cât de repede pot face asta?”

Este uimitor câți oameni sunt nefericiți, stresați și neîmpliniți deoarece continuă să rămână într-o relație pe care, știind ceea ce știu acum, pe baza experiențelor pe care le-au acumulat, nu ar mai fi început-o dacă ar fi fost să aibă o a doua șansă.

Ceea ce am descoperit eu este că, dacă ai ajuns la concluzia că nu ai mai intra într-o relație cu o anumită persoană din nou astăzi, știind ceea ce știi acum, atunci relația este deja terminată. Este gata. Nu mai poate fi salvată. Singura întrebare care rămâne este: cât mai ai de gând să suferi și cât mai ai de plătit până să recunoști că relația este terminată?

Fă-ți ordine în relații

Unul dintre modurile cele mai utile în care-ți poți folosi timpul este acela de a-ți pune relațiile în ordine. La intervale regulate, examinează-ți fiecare dintre relațiile mai importante și întreabă-te:

Ce ar trebui să fac mai mult, dacă-mi doresc ca amândoi să fim mai fericiți?

Ce ar trebui să fac mai puțin, pentru a îmbunătăți calitatea relației?

Ce lucru pe care nu-l fac în prezent ar trebui să încep să-l fac de astăzi, dacă aș vrea să îmbunătățesc această relație?

Ce ar trebui să nu mai fac deloc pentru a-mi îmbunătăți calitatea relației?

Acum câțiva ani, după ce am descoperit eu însumi aceste întrebări, m-am dus acasă și m-am așezat la taifas cu soția, în prezența copiilor noștri care erau mici atunci. I-am întrebat ce ar dori să fac mai mult sau mai puțin pentru a fi un soț sau un tată mai bun. Ce ar dori ei ca eu să încep să fac sau să încetez să fac, ca să-i fac mai fericiți?

Nu au ezitat. Mi-au spus. Au avut câteva sugestii pentru mine cu privire la unele

lucruri pe care ar vrea să le fac mai mult sau mai puțin sau pe care să le încep sau căror să le pun capăt. Am fost uimit cât de mult loc de mai bine era. Le-am acceptat sfaturile fără să aduc argumente împotriva sau fără să mă apăr și le-am pus în practică. Am avut nevoie de mult curaj, însă a fost unul dintre exercițiile cele mai eficiente pe care le-am făcut pentru clădirea familiei. Încearcă și tu.

Ce este cu adevărat important?

Iată o bună modalitate de a îmbunătăți calitatea relațiilor și a vieții de familie. Întreabă-te: ce aş face, cum mi-aş petrece timpul, dacă aş afla astăzi că mai am doar şase luni de trăit?

Iată o întrebare extraordinară. Ce ai face mai mult sau mai puțin? Ce ai începe sau ai înceta să faci? Cum ți-ai petrece ultimele şase luni pe Pământ? Aproape invariabil, răspunsul se va învârti în jurul oamenilor din viața ta, te vei împăca cu cei din trecut și-ți vei petrece restul timpului cu cei care sunt cei mai importanți pentru tine.

Iată regula: indiferent ce ai face dacă ai afla că mai ai doar puțin timp de trăit, ar trebui să faci imediat. Ar trebui să încorporezi răspunsul în viața de zi cu zi. Nu aștepta până devine prea târziu.

Fii prezent sută la sută alături de familie

Cheia pentru o viață fericită este să petreci cât mai mult timp cu familia. Însă ce înseamnă asta? Înseamnă că atunci când ești împreună cu familia, trebuie să fii cu ei trup și suflet, 100% din timp. Închide televizorul și calculatorul. Închide-ți și telefonul sau alege modul silențios. Închide cartea pe care o citești și împăturește ziarul.

Elimină toate distragerile. Concentrează-te asupra persoanei respective, ca și

cum ar fi cea mai importantă din lume. Ești cu adevărat cu acea persoană numai dacă te afli față-în-față, cap la cap, genunchi la genunchi și inimă la inimă. Petreci cu adevărat timp cu acea persoană numai când ești în fața ei. Ești implicat pe deplin în relația cu el sau cu ea când vorbești direct cu persoana respectivă, îi asculți cu atenție răspunsurile și îi acorzi atenția necesară.

Când cineva din familie sau de acasă vrea să-ți vorbească, oprește-te imediat din ceea ce faci și concentrează-te exclusiv la el sau la ea și la ceea ce are de spus. Persoana care vorbește trebuie să simtă că în momentul respectiv este cea mai importantă din lume.

Încredere și simpatie

Calitățile cele mai importante pentru a avea succes în relația cu ceilalți, la serviciu sau acasă, sunt încrederea și simpatia. Atât timp cât cealaltă persoană te place și are încredere în tine, relația poate suporta probleme și dificultăți. Însă dacă se pierde încrederea și respectul, este doar o chestiune de timp până la prăbușirea relației.

Iată regula: Ascultarea clădește încrederea.

Există o relație directă între cât de mult și cât de bine asculți și nivelul de căldură și încredere pe care îl clădești în cealaltă persoană.

Există patru etape importante pentru ascultarea eficientă. Când practici aceste aptitudini de ascultare cu fiecare persoană pe care o întâlnești, vei fi uimit de rezultat.

1. Ascultă cu atenție

Când îți vorbește cineva, oprește-te imediat, indiferent ce ai face. Privește persoana în ochi. Concentrează-ți privirea pe buze, aruncând din când în când

câte o privire spre ochii acesteia. Apleacă-te înainte. Aprobă din cap, zâmbeste și fii angajat activ în ceea ce îți comunică persoana în cauză și în conversația cu ea.

Mai presus de toate, nu întrerupe. Când întrerupi o persoană care vorbește, este ca și cum ți-ai întinde piciorul să calci pe cineva care trece pe lângă tine pe trotuar. Întreruperea unei persoane este ca și cum ai călca-o emoțional. Îl face pe interlocutor să se simtă furios și frustrat. Când întrerupi pe cineva scade imediat nivelul de încredere și de căldură pe care l-ar putea simți față de tine.

Ascultarea intensă este forma cea mai eficientă de a flata. Când o asculți intens pe cealaltă persoană care vorbește, ascultarea ta o afectează emoțional și fizic. Îi cresc bătăile inimii; stima ei de sine urcă vertiginos. Oamenii se plac mai mult pe ei înșiși când văd că-i asculți intens, iar rezultatul va fi că te vor plăcea și pe tine mai mult.

2. Fă o pauză înainte de a răspunde

Atunci când cealaltă persoană se oprește din vorbit, rămâi în tăcere câteva secunde sau mai mult. Rezistă impulsului de a-ți exprima imediat ideile și opiniile.

Majoritatea oamenilor nu-i ascultă pe ceilalți; nu fac altceva decât să aștepte politicos până când au ocazia să-și adauge propriile comentarii sau observații. Se spune că „Mare parte din conversație nu este ascultare; este doar așteptare“. Dar dacă te oprești înainte de a răspunde, după ce cealaltă persoană a terminat de vorbit, obții trei beneficii extraordinare:

În primul rând, eviți riscul de a o întrerupe pe persoana respectivă dacă s-a oprit doar pentru câteva secunde pentru a-și aduna gândurile înainte de a continua.

În al doilea rând, prin tăcere îi comunică că prețuiești ceea ce spune și, prin extrapolare, prețuiești persoana însăși, prin faptul că faci o pauză și permiți

tăcerii să-și găsească un loc în conversație.

În al treilea rând, când faci pauză, de fapt, o asculți pe persoana care vorbește la un nivel mai profund al minții. Auzi și ceea ce se spune, și ceea ce nu se spune, lăsând cuvintele celuilalt să te pătrundă câteva secunde.

3. Întrebări pentru clarificare

Nu presupune niciodată că ai înțeles exact ceea ce a spus cealaltă persoană sau ce a vrut să spună. Dacă ai o neclaritate, atunci zâmbește pur și simplu și întreabă: „Ce vrei să spui?”

Aceasta este o întrebare magică în orice limbă. Atunci când întrebi o persoană „Ce vrei să spui?”, interlocutorul va continua să vorbească și va dezvolta subiectul.

Mai poți întreba: „Ce vrei să spui, mai exact?”

Avantajul acestei întrebări este că e „invizibilă”. O poți adresa iar și iar și interlocutorul nu va auzi întrebarea propriu-zisă. Minte i se va concentra imediat pe răspuns, pe care ți-l va da pe măsură ce continuă să vorbească.

Regula este că persoana care adresează întrebările deține controlul.

Persoana care adresează întrebările deține controlul asupra celei care răspunde la întrebări, într-un mod foarte subtil. Secretul pentru a fi fermecător în conversațiile tale cu ceilalți este să fii cel care adresează întrebările, să zâmbești, să aprobi, să asculți intens și să o tratezi pe cealaltă persoană ca și cum ar spune cele mai importante și mai fascinante idei pe care le-ai auzit vreodată. Prima dată când vei încerca, vei fi uimit de reacția celeilalte persoane.

4. Reformulează

Cea de-a patra etapă principală a ascultării eficiente este reformularea cu propriile cuvinte a celor afirmate de interlocutor. În loc să răspunzi imediat, adresează o întrebare de genul: „Aș vrea să mă asigur că înțeleg exact ceea ce ai spus. Ai vrut să spui asta, aia sau altceva?”

Procedeul poartă denumirea de testul ascultării. Când poți reformula cu propriile cuvinte cele abia spuse de persoana din fața ta, parafrazându-i gândurile și ideile, îi dovedești că ai ascultat cu adevărat. Rezultatul va fi că te va plăcea și respecta mai mult, fiind în viitor mai deschisă față de influența venită din partea ta.

Conectează-te cu ceilalți

Autorul cărții Inteligența emoțională, Daniel Goleman, a afirmat într-un interviu acordat revistei Fortune că forma cea mai elaborată de inteligență emoțională, precum și calitatea umană cea mai importantă și mai utilă este persuasiunea. Oamenii de succes din fiecare domeniu al vieții sunt mai persuasivi decât ceilalți. Au o capacitate extraordinară de a-i convinge pe ceilalți să colaboreze cu ei și să le preia ideile.

Președintele american Dwight D. Eisenhower a afirmat la un moment dat: „Cheia leadershipului este să-i faci pe oameni să facă ce vrei tu, crezând că de fapt ideea este a lor”.

Cea mai bună modalitate de a deveni persuasiv este să pui întrebări bine gândite și organizate, care-i adună pe ceilalți în jurul punctului tău de vedere. Ascultarea este, probabil, elementul cel mai puternic al persuasiunii pe care îl poți practica.

Șapte chei ale succesului în relația cu ceilalți

În cartea sa care a devenit bestseller, Secretele succesului. Cum să vă faceți prieteni și să deveniți influent, Dale Carnegie a afirmat: „Setea cea mai profundă a naturii umane este aceea de a te simți important“.

Psihologii afirmă că nivelul stimei de sine, adică exact cât de mult te iubești și te respecti, dar și cât de important și de valoros te simți, stă la baza personalității tale.

Nivelul stimei tale de sine determină cât de fericit te simți în pielea ta și în relația cu ceilalți, în fiecare zi.

Există șapte comportamente pe care le poți practica (sau nu) pentru a-i face pe oameni să se simtă importanți, pentru a le ridica nivelul stimei de sine și al încrederii în propriile forțe și pentru a-i face să se simtă fericiți în propria piele.

1. Fii pozitiv

Refuză să critici, să te plângi sau să învinuiești pe cineva, indiferent de motiv. Ori de câte ori critici o persoană, indiferent de motiv, îi diminuezi stima de sine, îi răpești respectul față de propria persoană și îi subminezi încrederea în forțele proprii. Critica, reclamațiile și condamnarea îi fac pe oameni să se simtă furioși și nefericiți.

Critica distructivă este comportamentul care dăunează cel mai mult. Critica distructivă în copilărie este motivul principal al nefericirii și al problemelor în viață. Elimin-o din vocabular.

2. Fii plăcut

Aceasta înseamnă să nu te cerți niciodată. Nu spune niciodată oamenilor că nu au dreptate. Un astfel de tratament îi face furioși și defensivi. Se închid în ei și nu se mai lasă influențați de tine. Dacă le spui că se înșală, le diminuezi stima de

sine și îi faci să se împotrivească oricărei încercări de a le demonstra că au făcut o greșeală.

Mai bine, când cineva spune ceva cu care nu ești de acord, poți prelua controlul cu o întrebare de genul: „De ce spui asta?” sau „Unde ai auzit asta?”

În loc să contrazici, fii curios. Întrebă-i pe oameni dacă te-ar putea ajuta să le înțelegi punctul de vedere. Exersează-ți aptitudinile de ascultare. Zâmbește, aprobă prin gesturi și fii atent.

În multe dintre cazuri, chiar dacă persoana greșește complet, lucrul acesta nu este chiar atât de important. Lasă de la tine. Nu contează cu adevărat.

3. Exprimă acceptare

Una dintre nevoile subconștiente cele mai profunde ale fiecărei persoane este aceea de a fi acceptată de către ceilalți, pentru simplul fapt că este așa cum este, fără a fi judecată sau criticată. Multe dintre problemele personale, politice și sociale pe care le avem în lume sunt cauzate de oameni care strigă să fie acceptați de ceilalți.

Și cum exprimi acceptarea? Simplu. Zâmbește ori de câte ori întâlnești pe cineva. Dacă zâmbești, îi transmiți celeilalte persoane faptul că o accepți necondiționat. Îi transmiți că este valoroasă și merituoasă. Rezultatul este că se va plăcea și se va accepta și mai mult. Se va simți mai fericită în pielea sa și te va privi și pe tine cu mai mult optimism.

4. Exprimă apreciere

Cuvântul magic în orice limbă este, probabil, mulțumesc. Ori de câte ori mulțumești unei persoane pentru orice a spus sau a făcut, stima sa de sine crește imediat. Se va plăcea și se va respecta mai mult. Se va simți mai fericită. Apoi

va fi mai dispusă să facă încă și mai mult din acele lucruri care te fac și pe tine fericit, ceea ce te va determina să-i mulțumești din nou.

5. *Exprimă admirație*

Exprimă-ți admirația pentru ceilalți cu fiecare ocazie. După cum spunea Abraham Lincoln, „Toată lumea adoră complimentele“.

Fă-le complimente oamenilor pentru ceea ce dețin, pentru realizările lor și pentru trăsăturile personale. Fă-i complimente gazdei pentru casa frumoasă și pentru cât de frumos este mobilată. Fă-i complimente omului de afaceri pentru minunatul birou în care lucrează. Fă-le complimente oamenilor pentru realizările lor, pentru titlurile profesionale și pentru premiile obținute. Mereu poți găsi un motiv pentru care să faci complimente, iar când le vei face, efectul nu va fi doar creșterea stimei de sine a persoanei vizate și faptul că se va simți importantă, ci și acela că tu te vei simți mai bine și mai fericit.

6. *Laudă și aprobă*

Laudă-i pe oameni pentru tot ceea ce fac pentru tine, indiferent dacă este vorba de lucruri mari sau mici. O definiție a stimei de sine este cât de lăudabilă se simte o persoană. Stima de sine este determinată de cât de demn te simți de respectul și de lauda celorlalți.

Toată această luptă din lumea de astăzi pentru obținerea de laude, aprobări și recompense este pentru satisfacerea nevoii umane profunde de a fi aprobat și acceptat de ceilalți. Când satisfaci această nevoie în relația cu fiecare persoană cu care intri în contact, îi ridici gradul de stimă de sine și determini creșterea dorinței acesteia de a colabora cu tine.

7. Fii atent

Ascultă-i pe ceilalți când vor să vorbească. Atunci când ești atent la ceea ce spune o persoană, îi transmiți fără cuvinte că o consideri importantă și că ceea ce spune prezintă valoare. Este magia faptului de a asculta despre care am vorbit mai devreme.

Întotdeauna le acorzi atenție celor pe care îi prețuiești cel mai mult. În același timp, îi ignori pe cei pe care nu îi prețuiești. De fapt, prin faptul că îi ignori, îi devalorizezi și îi faci să se simtă mai puțin importanți.

Iată un exemplu: imaginează-ți că ești angajat într-o conversație plăcută cu o altă persoană, față în față. Însă, în timp ce cealaltă persoană vorbește, începi să te uiți pur și simplu în altă parte și nu mai asculți. Cum s-ar simți persoana cu pricina? Cum te-ai simți tu dacă cineva s-ar întoarce și brusc nu te-ar mai asculta, în mijlocul conversației?

Cu cât îi acorzi mai multă atenție persoanei respective, cu atât aceasta se simte mai importantă. Rezultatul este că te place și are încredere în tine și că îi face plăcere să se afle în prezența ta. A acorda cuiva atenție este modalitatea cea mai rapidă de a-i satisface nevoia emoțională profundă de a se simți important și fericit în pielea sa.

Beneficiul succesului

Acum câțiva ani s-a întâmplat să am loc lângă un om de afaceri într-un avion care zbura de la San Diego la Chicago. Persoana respectivă s-a dovedit a fi un director executiv bogat și de succes, care pornise o afacere pe care a adus-o la nivelul de 300 de milioane de dolari. În timpul aceluia zbor, mi-a spus o poveste pe care n-am uitat-o niciodată.

Fusese la o întâlnire de trei zile la San Diego, împreună cu alți câțiva directori executivi, întâlnire care se încheiase cu o cină plăcută la un restaurant scump.

Toți acei oameni porniseră de la puțin sau nimic și au avut mare succes de-a lungul anilor. Pe când discutau despre asta și-și împărtășeau succesul, un membru al grupului s-a ridicat și a adresat întrebarea: „Ce este succesul?”

Deoarece acesta era unul dintre oamenii cei mai inteligenți și mai perspicace din jurul acelei mese, toată lumea a tăcut, dorind să-i asculte răspunsul la propria întrebare. El a afirmat: „Succesul înseamnă să nu mai ai de-a face cu oameni dificili în viața ta”. (De fapt, a folosit un alt cuvânt, mai colorat, pentru a face referire la oamenii dificili. Folosește-ți imaginația.)

Un adevăr simplu

Toată lumea a râs și a fost de acord. Toți și-au dat seama că una dintre marile fericiri ale succesului, mai ales ale succesului financiar, este că ai libertatea de a alege să nu mai ai de-a face cu oamenii care gândesc negativ, indiferent de motiv. Nu mai ești nevoit să le permiți să-și facă loc în viața ta, iar dacă sunt deja acolo, atunci îi poți scoate afară. Poți decide să trăiești și să lucrezi doar cu oamenii care-ți plac, cu cei pe care îi respecti și cu care îți face plăcere să interacționezi.

Acum vine întrebarea: de ce le permiți persoanelor negativiste să pătrundă în viața ta? Oamenii negativiști sunt sursa primară a tuturor nefericirilor în viață. Îți cauzează mai multă durere, furie, frustrare, exasperare și nefericire decât toți ceilalți factori împreună. De ce le faci loc în viața ta, de la bun început?

De obicei, răspunsul este acela că speră ca răsplata sau beneficiile pe care le vei avea din relația cu această persoană negativistă să fie mai mari decât costurile, adică neplăcerile și exasperarea pe care le vei simți în încercarea de a te acomoda cu acest tip de relații.

Iată însă cum stă treaba. Ai obținut vreodată ceva bun sau vreun beneficiu prin continuarea asocierii cu o persoană negativistă sau dificilă? Răspunsul este întotdeauna nu. Indiferent cât timp încerci să te acomodezi cu aceste persoane, când tragi linie nu ai nici un beneficiu. De fapt, probabil că este adevărat exact opusul. Costurile pe care le-ai suportat pentru acea relație negativă au fost

enorme și nu au existat niciodată beneficii extraordinare.

Marea lecție

Iată ideea de bază: oamenii cei mai bogați și mai de succes au ajuns la punctul în care refuză să mai accepte oameni negativiști în viețile lor. Însă având în vedere că a avea de-a face cu astfel de persoane nu îți aduce nici un avantaj sau beneficiu, poți decide încă de pe acum să faci același lucru pe care-l fac cei mai bogați și mai de succes oameni din lume. Chiar în această secundă, poți decide să te debarasezi de toți negativiștii din viața ta.

Hotărăște chiar în acest moment că nu mai ai de gând să ai de-a face cu oameni dificili. Dacă aceștia există, te vei debarasa de ei imediat. De acum încolo, vei trăi și vei munci doar alături de oameni pe care-i simpatizezi și alături de care îți face plăcere să fii. Decide chiar acum că vei refuza total să ai de-a face cu oameni care te fac să te simți nefericit sau să ai altfel de sentimente negative de orice fel.

Aceasta este una dintre deciziile cele mai importante și mai bune pe care le vei lua vreodată în viață. Simplul fapt că vei decide să scapi de o persoană negativistă te va face să zâmbești și să te simți fericit. Te vei simți ușurat chiar înainte de a face ceva pentru a încheia situația negativă.

Există cineva în viața ta pe care, știind ceea ce știi acum, nu l-ai mai invita în viața ta, astăzi, dacă ai putea lua totul de la capăt? Aceasta este una dintre întrebările cele mai importante pe care trebuie să ți le adresezi și la care trebuie să răspunzi.

Timpul petrecut cu oamenii, în general, și cu familia ta este cu siguranță timpul cel mai important din viața ta. Modul în care gestionezi acest timp zi de zi și chiar minut de minut are un efect mult mai important asupra fericirii și a succesului tău decât orice alt factor.

Exerciții

1. Identifică-i pe oamenii cei mai importanți din viața ta, acei oameni ale căror sănătate, fericire și stimă de sine sunt preocuparea ta esențială.
2. Decide care sunt lucrurile cele mai importante pe care le-ai putea spune sau face pentru a-i determina să se simtă mai fericiți și mai prețuiți.
3. Hotărăște astăzi să faci sau să spui câte ceva în fiecare zi pentru a face pe cineva anume să se simtă prețios și important.

9. Timpul pentru odihnă și relaxare

În profunzimea omului sălășluiesc acele puteri adormite; puteri care l-ar ului, despre care nu a crezut vreodată că le posedă; forțe care i-ar revoluționa viața dacă ar fi trezite și puse în acțiune.

Orison Swett Marden

Timpul e de mai multe feluri, minutele și orele nu sunt toate la fel. După cum ți-ai dat seama până acum, există o mare diferență între timpul petrecut cu stabilirea Țelurilor, timpul creativ și timpul petrecut cu oamenii. Mai există și o mare diferență între timpul de lucru și timpul pentru odihnă și recuperare.

Așa cum timpul productiv are nevoie de focalizare și concentrare intensă asupra modalității celei mai valoroase de utilizare a timpului existente în acel moment, timpul pentru relaxare și odihnă necesită să faci un pas înapoi și să nu mai efectuezi nimic productiv sau important.

Se pare că oamenii bogați, care încep cu puțin sau cu nimic și devin bogați pe parcursul carierei, dorm mai mult și își alocă mai mult timp pentru relaxare decât oamenii obișnuiți sau cei săraci. Ar trebui ca și tu să îți iei mai mult timp liber pentru a te relaxa și a-ți reîncărca bateriile mentale.

Natura muncii efectuate cu mintea

Ești un om care lucrează folosind cunoștințele acumulate. Lucrezi cu mintea, cu creierul. Nu ești muncitor în fabrică sau în agricultură, care să lucreze cu

mușchii, producând sau punând în mișcare lucruri pentru a-ți câștiga pâinea. Calitatea vieții îți este în mare parte determinată de calitatea gândirii.

Activul cel mai de preț pe care îl aduci afacerii este timpul de gândire odihnită. Acesta apare atunci când îți aloți suficient timp liber pentru a te gândi clar și calm, pentru a lua decizii corecte și pentru a avea rezultate excelente în muncă, atât pentru tine, cât și pentru ceilalți.

Compania ți-a angajat creierul și vrea să primească ceea ce poți face cu acesta. Munca și responsabilitatea ta constau în a te asigura că aduci un creier odihnit, refăcut, ager și energic la muncă, în a te concentra asupra obținerii rezultatelor ce sunt așteptate de la tine.

Mulți consideră că nu contează, de fapt, dacă sunt pe deplin odihniți sau nu. Consideră că mai important este numărul de ore alocate muncii, și nu calitatea acestor ore. Însă nu este adevărat. Numeroase studii au demonstrat că, după opt ore de muncă, capacitatea de a gândi începe să scadă. După zece ore, funcționezi la aproximativ 50% din capacitate. Ești ca boxerul în timpul ultimelor runde ale unei lupte, încercând să se mențină pe picioare și să se apere de lovituri, făcând în același timp doar progrese extraordinar de mici.

Creierul tău este o baterie

Gândește-te la corpul tău ca la un vehicul ce-ți poartă creierul peste tot, inclusiv către și de la muncă. Ai nevoie de un corp complet odihnit care să poarte un creier odihnit și înprospătat, astfel încât să poți înregistra cele mai bune performanțe.

Imaginează-ți creierul ca pe o baterie, care își pierde din energie, se descarcă și se uzează în timp. Se estimează că 80% din energie se consumă prin activitate mentală, nu prin activitate fizică. De aceea, la sfârșitul unei lungi zile de muncă sau după o ședință cu discuții intense, te simți obosit, epuizat chiar, și abia dacă ești capabil să decizi ce ai vrea să mănânci la cină. Glucoza ta, energia cu care funcționează creierul, este în mare parte epuizată.

Exact ca telefonul mobil care trebuie încărcat cu regularitate ca să funcționeze la capacitate maximă, tot astfel și tu ai nevoie să-ți reîncarci creierul în mod regulat. Trebuie să-ți rezervi anumite intervale de timp, uneori perioade îndelungate chiar, pentru a-ți reîncărca în mod complet bateria creierului, astfel încât să fii activ și conștient de ce se întâmplă în majoritatea timpului.

Pericolul dopaminei

Cum am mai spus mai devreme, trăim astăzi în epoca distragerilor electronice. Dacă nu controlezi lumea din jur, te vei trezi bombardat cu e-mailuri, mesaje și telefoane în fiecare zi. De fiecare dată când reacționezi la noutatea unui e-mail sau a unui mesaj text, corpul eliberează o doză de dopamină, aceeași substanță chimică activă descoperită în cocaină. Dopamina funcționează ca un stimulant și îți conferă un mic sentiment de plăcere.

Acest stimul și sentimentul de plăcere te motivează să repeți procesul, să reacționezi la următorul mesaj text sau e-mail ori să trimiți cuiva un e-mail sau un mesaj text. De îndată ce ai răspuns dimineța la primul mesaj și ți-ai primit prima doză de dopamină, vei descoperi că este din ce în ce mai dificil să nu răspunzi la mesajele care vin, iar în cele din urmă nu vei mai putea opune rezistență deloc.

De îndată ce ți-ai verificat primul e-mail sau ai răspuns la primul mesaj text, te vei trezi reacționând și răspunzând stimulilor electronici toată ziua. Studii recente au demonstrat că sunetul notificării unui nou e-mail este asemănător cu cel scos de clopoței de la automatele pentru jocuri de noroc și de căderea monedelor din aparat. Imediat devii curios să vezi ce ai câștigat. De aceea, trebuie să închizi totul dacă vrei să te relaxezi total.

A avea grijă de sănătatea ta fizică și mentală, de „mașinăria” ta, este un lucru esențial și probabil mult mai important decât orice altceva, dacă vrei să-ți asiguri sănătatea, fericirea și succesul pe termen lung.

Sănătatea și starea de bine sunt mai importante pentru calitatea vieții decât orice alți factori. Pentru a executa sarcinile la cel mai înalt nivel, este esențială odihna.

Ai nevoie de perioade îndelungate de odihnă și relaxare, în care să nu faci nimic altceva decât să-ți reîncarci bateriile mentale, fizice și emoționale.

Vince Lombardi a spus cândva: „Oboseala ne face lași pe toți“. Când ești obosit, epuizat, ești susceptibil de a cădea pradă stresului și negativismului, de a deveni nerăbdător sau chiar de a te înfuria, precum și de a face alegeri și a lua decizii care nu sunt în avantajul tău pe termen lung.

Fă din odihnă o prioritate

Uneori, modul cel mai util în care-ți poți folosi timpul este să vii acasă și să mergi devreme la culcare, la 20:00 sau 21:00, și să dormi nouă sau zece ore, reîncărcându-ți complet bateriile mentale și fizice.

Când ți se întâmplă multe în viață, când ai decizii și alegeri importante de luat, uneori cel mai bun sfat este să faci din noapte un sfetnic bun. Amână orice decizie importantă până ești din nou complet odihnit.

Acum mulți ani, mentorul meu de la acea vreme, un director executiv de succes, mi-a dat un mic pamflet numit „Rezervă-ți timp pentru digestia mentală“. În acest pamflet, pe care nu l-am uitat niciodată, autorul îți recomandă să-ți lași 72 de ore pentru a te gândi la alegerea sau decizia cea mai importantă, înainte de a hotărî în vreun fel. S-a dovedit că acest mod de a acționa este succesul secret al multor directori executivi de top.

Cu cât îți lași mai mult timp pentru a chibzui asupra unei decizii importante, cu atât decizia pe care o vei lua va fi de o mai bună calitate. Acest lucru se întâmplă deoarece ai șansa să reflectezi peste noapte, să te odihnești, să o întorci pe toate părțile în minte și să analizezi cu mare atenție toate ramificațiile acelei decizii.

Încetinește pentru a accelera

Majoritatea oamenilor consideră că au prea multe de făcut și prea puțin timp. Nu au timp pentru toată această odihnă pe care o recomandăm noi aici. Consideră că trebuie să se trezească și să pornească dimineața devreme și să lucreze din greu toată ziua, uneori aducându-și chiar și acasă de lucru și continuând să lucreze până când merg la culcare. Dar asta este fals.

Există o poveste cu o fetiță care merge la mama ei și o întreabă: „Mami, de ce tati vine acasă cu servieta plină de hârtii în fiecare seară și lucrează tot timpul și nu petrece deloc timp cu familia?”

Mama îi răspunde cu delicatețe: „Draga mea, trebuie să înțelegi, tati are prea mult de lucru la serviciu și trebuie să mai aducă și acasă ca să recupereze”.

Fetița răspunde: „Mami, atunci de ce nu-l pun într-o clasă mai înceată?”

Ai grijă să nu fii încadrat într-o clasă inferioară, deoarece ești perceput ca o persoană copleșită și incapabilă de a-și gestiona adecvat munca.

Încalcă legea lui Parkinson

Motivul principal pentru care oamenii au prea multe de făcut și prea puțin timp este acela că o persoană obișnuită risipește nu mai puțin de 50% din timpul de la serviciu în conversații sterile, verificarea e-mailurilor, pauze lungi de prânz și de cafea și, în general, prin activități nelucrative. Iată de ce unul dintre cele mai importante principii ale succesului este să muncești tot timpul cât ești la serviciu.

C. Northcote Parkinson, un funcționar britanic, a scris acum mulți ani o carte intitulată Legea lui Parkinson. În această carte, el a făcut renumita observație că „Munca se extinde pentru a umple timpul alocat îndeplinirii ei”. Dacă ai opt ore pentru a realiza un anumit număr de sarcini, atunci vei folosi aceste opt ore, iar la sfârșit te vei grăbi să termini treaba.

Reversul legii lui Parkinson este însă: „Munca se contractă pentru a încăpea în timpul alocat ei”. Aceasta înseamnă că dacă îți acorzi termene de predare mai strânse pentru a termina ce ai de făcut, vei lucra mai repede și mai eficient, realizând uneori munca pentru o întreagă zi în doar câteva ore.

Stabilește-ți termene-limită

Unul dintre participanții la seminarele mele, un om de afaceri de succes, mi-a spus o poveste interesantă. Când s-a căsătorit, i-a promis soției că va veni acasă la ora șase în fiecare seară și că va petrece cel puțin două ore pline cu ea în fiecare zi, iar la sfârșit de săptămână, desigur, mai mult. Când s-au născut copiii, a mărit intervalul de timp la trei ore și mai mult la sfârșit de săptămână. Mi-a spus că, dacă pleacă în delegații, atunci când se întoarce petrece cu religiozitate chiar mai mult timp cu soția și copiii.

Mi-a mărturisit că această promisiune, pe care a făcut-o devreme în carieră, i-a schimbat viața. Pentru a se ține de promisiune, s-a disciplinat să lucreze eficient și să îndeplinească sarcinile cele mai importante pe parcursul întregii zile.

Mergea la serviciu puțin mai devreme, lucra puțin mai intens și termina întotdeauna la timp pentru a fi acasă la cină la ora 6. A devenit unul dintre cei mai de succes directori executivi din industria în care activa, era plătit mai mult și fusese promovat mai devreme, iar de-a lungul carierei a devenit prosper. A spus că acea promisiune făcută soției fusese unul dintre cele mai importante lucruri pe care le făcuse vreodată.

Poți face și tu la fel. Nu uita, nu numărul de ore investite contează, ci cantitatea producției tale în aceste ore. Pentru a produce muncă de o calitate și într-o cantitate corespunzătoare este necesar să fii pe deplin odihnit în fiecare oră a fiecărei zile. Datorezi acest lucru atât propriei persoane, cât și companiei.

Respectă Sabatul

Evreii ortodocși sărbătoresc Sabatul într-un mod special, ca pe o parte importantă a religiei lor. De vineri de la ora șase seara și până sâmbătă la ora 6 seara se abțin de la orice fel de muncă. Își alocă 24 de ore de pauză, în care se implică doar în activități religioase și de familie.

Este un concept extraordinar, pe care am început să-l aplic în viața mea acum mulți ani, și pe care l-au adoptat și mulți dintre participanții la seminarele mele. În fiecare săptămână, disciplinează-te să-ți iei liber cel puțin o zi întreagă în care să nu muncești absolut deloc. Ai nevoie de două nopți întregi de odihnă, fără să muncești între ele.

Doar o noapte de odihnă nu pare să fie suficientă. Ai nevoie să dormi adânc și bine o noapte, să te relaxezi complet și să te refaci o zi întreagă, iar după aceea să mai dormi o noapte plină. Această combinație de o zi cu două nopți are rolul de a-ți reîncărca bateriile mentale și fizice. La sfârșitul celor 36 de ore vei avea o minte mai ascuțită, vei fi mai vioi și mai creativ. Vei fi mai fericit și pozitiv. Vei avea o personalitate mult îmbunătățită. Vei fi un soț sau o soție mai bună, coleg sau prieten mai bun și vei fi o companie mai plăcută. Este uimitor ce reușește să facă odihna.

Nu permite nici un fel de excepție

În această perioadă de 36 de ore, trebuie să te disciplinezi să îți închizi calculatorul, să refuzi să faci orice fel de muncă, nici măcar să citești ziare sau documente de la birou sau să răspunzi la e-mailuri de serviciu lungi pe telefon. Încetează orice muncă, pur și simplu. Refuză să faci orice necesită concentrare și energie mentală.

Iată ce se întâmplă: dacă îți întrerupi ziua de odihnă făcând doar puțină muncă de birou, este ca și cum ai smulge încărcătorul din priză. Se oprește procesul de încărcare. Nu te mai odihnești. Dacă nu-ți lași o zi întreagă de timp neîntrerupt, bateriile mentale nu se încarcă pe deplin. Întrerupându-ți odihna, închei prin a nu te mai odihni deloc. De câte ori te-ai întors din vacanță mai obosit decât erai când ai plecat? Pentru că te-ai tot întors la sarcinile de serviciu.

La început, ideea de a înceta complet munca timp de 36 de ore va fi destul de dificilă. Asta deoarece te simți angrenat în mecanismul rutinei. Indiferent cât anume faci, ești convins că tot mai este ceva de făcut. Mai mult, dacă lucrezi la ceea ce îți place și obținerea de rezultate bune este importantă pentru tine, atunci este normal, natural și ușor ca munca să-și croiască loc în orele de seară și la

sfârșit de săptămână. Adesea este necesară mai multă disciplină pentru a opri munca decât pentru a continua să muncești.

Test de voință

Gândește-te la asta ca la un test de voință. Dacă nu întrerupi deliberat acest stil de muncă, de șapte zile pe săptămână, vei cădea curând în capcana de a munci mai tot timpul. Te vei surprinde adesea verificându-ți e-mailurile, răspunzând la mesaje text, inițiind activități noi, mereu conectat și trudind din greu. Devii ca un animal de povară care trebuie să învârtă toată ziua roata morii, fără să se oprească.

Însă cheia pentru adevăratul succes, pentru aceste niveluri ridicate de productivitate și performanță, este să te deconectezi complet perioade mai mari. Închide calculatorul și refuză să îl repornești cel puțin 36 de ore în fiecare săptămână. Dacă ții neapărat, verifică-ți telefonul mobil, însă disciplinează-te să amâni răspunsurile până după terminarea timpului pentru odihnă.

Vestea cea mai bună este că în loc să rămâi în urmă cu munca, de îndată ce te-ai reîncărcat mental și fizic complet vei face mai multe treburi și de o calitate mult mai bună în următoarele două sau trei ore decât ai fi făcut într-o zi întreagă de muncă dacă ai fi fost extenuat mental și emoțional. De obicei, cele mai bune idei și inovații vin după un sfârșit de săptămână relaxant sau după o vacanță mai mare.

Fă ce fac bogații

Mereu citești în presă că oamenii bogați își iau vacanțe prelungite și pleacă spre stațiuni extraordinare din toată lumea. Primești mereu broșuri în care găsești oferte cu vacanțe de lux pe vase de croazieră. Poate te-ai întrebat cum își pot lua acești oameni atât de multe vacanțe și să fie, în același timp, atât de bogați.

Răspunsul este simplu. Acordă mare atenție reîncărcării bateriilor. Mai mult, aproape întotdeauna pleacă în vacanță cu alte personalități de succes. În timpul pentru odihnă și relaxare, aceștia socializează și povestesc despre ceea ce fac la muncă, despre oportunități de afaceri și alte posibilități, despre inovații noi și invenții, și așa mai departe. Când se întorc pe deplin odihniți din aceste vacanțe, mintea le este plină de idei noi pe care le pot folosi pentru ca în viitor să câștige chiar mai mult.

Lipsa de somn îți face rău

În același timp, cei cu venit mediu și majoritatea celor săraci ard lumânarea la ambele capete. Lucrează multe ore, însă când ajung acasă se uită la televizor în medie cinci până la șapte ore. Merg la culcare doar atunci când se simt prea obosiți ca să mai privească la televizor. Dorm șase–șapte ore și primul lucru pe care îl fac atunci când se trezesc este să pornească din nou televizorul.

Majoritatea membrilor societății noastre, aproximativ 70%, suferă de privare de somn. Aceasta este o problemă insidioasă. În loc să doarmă opt sau nouă ore pe noapte, adică minimumul recomandat pentru o refacere completă a capacităților mentale și fizice, majoritatea oamenilor încearcă să se mențină cu doar șase sau șapte ore, uneori chiar cu mai puțin, mai ales dacă nu dorm bine.

În consecință, acumulează un deficit de una sau două ore în fiecare noapte. Pe măsură ce trece săptămâna, devin din ce în ce mai obosiți. Au din ce în ce mai puțină energie mentală. Fac mecanic ceea ce au de făcut, consumând cantități impresionante de cafea și de băuturi răcoritoare ce conțin cofeină pentru a se menține treji. Mănâncă prea mult, deoarece corpul are nevoie de energie suplimentară. Beau seara prea mult pentru că sunt extenuați și au nevoie de energia din zahăr pe care o obțin din alcool. Rareori își îndeplinesc sarcinile la niveluri de performanță ridicate și rareori își ating potențialul maxim. Sunt pur și simplu mult prea obosiți în cea mai mare parte a timpului.

Schimbă-ți viața

Unul dintre clienții mei se bucura de succes conducându-și propria afacere. Însă mi-a spus că nu îi mai plăcea chiar atât de mult munca pe care o făcea și era aproape mereu obosit. Era și supraponderal. Mânca și bea prea mult.

L-am întrebat câte ore dormea în fiecare noapte. Mi-a spus că se forța să doarmă doar cinci sau șase ore pe noapte, ca să câștige timp pentru muncă. I-am spus că se condamna singur la un maraton nesfârșit, la ore în șir de muncă, și că va deveni din ce în ce mai obosit, va realiza din ce în ce mai puțin și își va pierde entuziasmul pentru muncă. I-am sugerat să se disciplineze de atunci înainte ca să meargă la culcare înainte de ora 22:00 și să doarmă cel puțin opt ore pe noapte.

Era o idee nouă pentru el. Era convins că oamenii de succes dorm mai puțin și lucrează mai mult. Însă mi-a urmat sfatul. La următoarea ședință, după nouăzeci de zile, mi-a spus că se disciplinase să meargă devreme la culcare și să doarmă opt ore în fiecare noapte. A spus că, după o săptămână, se simțea de parcă se trezise dintr-un vis, parcă ieșea dintr-un nor de ceață. Habar nu avusese cât de obosit era. Rezultatul era că mânca mai puțin pentru că nu mai avea nevoie de energia din mâncare pentru a reuși să ducă ziua la bun sfârșit. A slăbit șapte kilograme în 90 de zile.

A spus că mersul devreme la culcare i-a schimbat întreaga viață. În anul următor și-a triplat și venitul. Petrecea mai mult timp acasă, își lua liber la sfârșit de săptămână, pleca în concedii mai lungi cu familia și a făcut mai mulți bani decât a visat vreodată. A pierdut din ce în ce mai mult în greutate și a ajuns în cele din urmă la greutatea ideală.

Asigură-te că îți iei vacanță

Iată ce poți face pentru a te asigura că nu aluneci din nou, fără să-ți dai seama, în cercul vicios al muncii în timpul vacanțelor și la sfârșit de săptămână. Promite-le celorlalți – soției, copiilor, familiei și prietenilor – că le vei dedica o zi întreagă la fiecare sfârșit de săptămână, că vei face ce vor dori ei. Dacă le-ai promis altora și dacă te angajezi să petreci timp cu ei, atunci te vei ține de promisiune.

Promite-ți că vei pune capăt activităților legate de muncă și că te vei relaxa în zilele alocate odihnei și relaxării. Poți citi ziarul, te poți uita la televizor, te poți plimba sau face altfel de mișcare fizică, poți merge la un film, să ieși să iei cina în oraș, îți poți vizita prietenii, însă trebuie să rezisti tentației de a face orice lucru legat de muncă. Folosește-ți mintea uimitoare ca să te menții activ toată ziua fără nici un fel de exerciții mentale dificile, fără să-ți soliciți din greu creierul.

Ai auzit că se spune adesea că o schimbare este la fel de bună ca odihna. Acest lucru se bazează pe cercetări care demonstrează că ai, de fapt, trei forme de energie – mentală, emoțională și fizică. Dacă îți epuizezi energia mentală în timpul săptămânii de muncă, îți poți reîncărca creierul prin comutarea la sfârșit de săptămână către activități fizice. Astfel, dai șansa energiilor mentale să se refacă.

Dacă treci printr-o situație de orice tip care te epuizează emoțional, asigură-te că dormi mai mult. Încearcă să iei o pauză completă de la situația respectivă, implicându-te în activități fizice, chiar și doar mergând la plimbare, pentru a-ți da șansa să te refaci emoțional.

Fă din odihnă și relaxare un stil de viață

Pe lângă obiceiul de a-ți lua câte o zi liberă pe săptămână în care să nu faci nici un fel de muncă mentală, ar trebui să planifici câte o vacanță de trei zile cu soțul/soția sau partenerul de viață, la fiecare două luni. Însă pentru a obține beneficiul maxim din aceste vacanțe scurte, este nevoie să dormi două nopți pline cât ești plecat.

Eu locuiesc în San Diego. Împreună cu soția, mergem des la Palm Springs, care este la două ore și jumătate cu mașina, pentru a petrece câte un sfârșit de săptămână de trei zile, plecând vinerea și întorcându-ne duminică după-amiază. Uneori luăm avionul către San Francisco, respectând același program, și petrecem două zile pline într-un hotel, ieșind la cină și relaxându-ne. Acestea se dovedesc a fi unele dintre momentele cele mai plăcute ale vieții.

În plus, fă-ți un obiectiv din a-ți lua două, trei sau patru săptămâni de vacanță în fiecare an. În tot acest timp, poți să-ți verifici, ocazional, e-mailul pentru a te asigura că nu au apărut urgențe, însă, în general, este bine să te deconectezi.

Dacă trăiești și muncești intens, atunci vei avea nevoie de trei sau patru, dacă nu chiar de cinci zile de vacanță pentru a te detașa și a începe cu adevărat să te relaxezi. Până atunci vei continua să fii în priză, gândindu-te la munca ta și la lucrurile pe care le-ai putea face cât ești plecat.

În această perioadă de deconectare, trebuie să te disciplinezi să faci cu totul altceva decât să muncești. Închide computerul. Ieși la aer și fă mișcare. Mergi la plimbare. Ia cina în oraș. Vizitează locuri noi. Dar nu face nici un fel de muncă până când nu se estompează imboldul incontrollabil de a munci, lucru care se va întâmpla în cele din urmă.

Vacanțele în familie

Ideea aceasta cu vacanțele prelungite nu este prea ușor de digerat. Abia în jurul vârstei de 38 de ani mi-am luat prima vacanță de două săptămâni și m-am simțit extrem de vinovat pentru că nu am muncit tot timpul. Am savurat însă pe deplin experiența.

În următorul an, mi-am luat din nou concediu prelungit și de atunci procedez la fel în fiecare an. La început, aveam nevoie de cel puțin trei zile până să reușesc să mă deconectez și să nu mă mai gândesc la munca lăsată în urmă. Astăzi, având în vedere cât de aglomerată a devenit agenda mea de-a lungul timpului, am nevoie de o săptămână întreagă ca să mă detașez. Trebuie să mă împotrivesc dorinței irezistibile de a-mi deschide computerul și a comunica cu restul lumii. Poate că ți se întâmplă și ție la fel.

Nu uita, cu cât îți iei mai mult timp liber în fiecare zi, săptămână, lună și an, și cu cât îți permiți mai mult să te odihnești complet, cu atât vei fi mai productiv când te întorci la muncă. Uneori îți va veni o idee fantastică atunci când ești în vacanță și acea idee este posibil să te scutească de un an sau chiar de cinci ani de muncă asiduă. Însă pentru a beneficia de astfel de inspirații este necesar să crezi

timpul pentru odihnă.

Planifică vacanțele în avans

Există o tehnică extraordinară, care mie mi-a schimbat viața, acum mai mult de treizeci de ani. Iat-o: în fiecare ianuarie, fă-ți un calendar de timp liber și vacanțe pentru întregul an. Marchează zilele libere pe care ți le vei lua în fiecare săptămână, precum și vacanțele de două și de trei zile. Planifică la începutul fiecărui an mai ales vacanțele de o săptămână sau două. Apoi sună și fă-ți rezervare pentru acele concedii, fără posibilitatea de returnare a avansului. De îndată ce ai făcut asta, ești obligat să respecti programarea. Foarte rar se va întâmpla să ratezi un concediu pentru care ai plătit în avans.

Eu și soția mea mergem în Hawaii cu familia trei săptămâni de Crăciun. Complexul în care stăm este celebru și este rezervat complet în lunile decembrie și ianuarie. Datorită acestui fapt, se cere un avans pe 5 ianuarie pentru a reține apartamentul în care dorim să stăm, jumătate din sumă până pe 1 aprilie și plata integrală până pe 1 iunie. Plățile sunt nereturnabile. În 30 de ani nu am ratat niciodată aceste concedii. Nici tu nu vei rata vreunul.

Timpul pentru odihnă și relaxare este foarte important în viață. Multe dintre ideile cele mai bune, idei care-ți pot determina succesul și care te pot face chiar bogat, îți vor veni după o perioadă de vacanță fizică și mentală. A-ți rezerva intervale de timp în care să te poți relaxa total este una dintre utilizările cele mai importante și mai valoroase pe care le poți da timpului tău și care poate aduce schimbări majore în viața și viitorul tău.

Exerciții

1. Hotărăște astăzi că vei realiza o agendă cu perioadele de odihnă și relaxare, pentru a te asigura că vei lucra în modul cel mai eficient posibil la serviciu.

2. Planifică-ți agenda de concedii la începutul fiecărui an, pentru ca apoi să planifici responsabilitățile de serviciu în funcție de acestea.

3. Fă rezervare pentru vacanțe și plătește încă de la începutul anului, pentru a te asigura că nu amâni sau întârzi în a-ți aloca perioadele de odihnă și relaxare de care ai nevoie.

10. Timpul pentru liniște

Visează visuri mărețe, și așa cum visezi, așa vei deveni. Viziunea ta este promisiunea a ceea ce vei fi într-o zi; idealul tău este profeția a ceea ce vei dezvălui în cele din urmă.

James Allan

Timpul pe care îl petreci singur cu gândurile tale, în liniște, poate fi una dintre categoriile de timp cele mai importante din viața ta. Acest tip de timp special cuprinde dezvoltarea spirituală, atenția, contemplația, solitudinea și meditația. Practicarea regulată a acestor discipline îți va schimba viața în mod uimitor.

Dezvoltarea spirituală

Idealul uman cel mai înalt este și a fost întotdeauna obținerea păcii interioare. Adevărata măsură a succesului în viață poate fi determinată de procentul de timp în care ești împăcat cu tine și cu ceilalți.

De-a lungul istoriei, oamenii au dezvoltat diferite tradiții religioase și spirituale de toate tipurile, peste tot în lume. În toate aceste cazuri, acești oameni erau în căutarea a ceva mai înalt și mai măreț decât ei, un mănunchi suprem de valori sau credințe la care puteau aspira. Scopul suprem al acestor tradiții religioase este acela de a ajuta la ghidarea și îndreptarea oamenilor către niveluri mai înalte ale stării de bine, fericirii și păcii interioare.

Dezvoltarea spirituală îți poate aduce mai multă pace și bucurie decât probabil

orice altă activitate. Dezvoltarea spirituală necesită, printre altele, practicarea în mod regulat a stării de atenție susținută (mindfulness). În termeni simpli, aceasta este o stare în care intri atunci când te disciplinezi să te liniștești și să fii conștient de persoana ta și de mediul tău.

Disciplina dezvoltării spirituale

Dezvoltarea spirituală necesită o combinație de învățare însoțită de reflecție cu privire la modul în care ai putea aplica aceste idei în viața ta.

Aristotel a scris: „Înțelepciunea este o combinație, în proporții egale, de experiență și reflecție“. Faptul de a fi mereu ocupați, întreruperile electronice, televiziunea și socializarea, toate ne mențin mințile atât de ocupate încât rareori avem timp să ne oprim cu adevărat ca să reflectăm la ceea ce facem sau la ceea ce se întâmplă în jur.

Când ești atât de ocupat încât nu reușești să-ți faci timp pentru a reflecta asupra experiențelor vieții, atunci nu înveți, nu te dezvolti și nu îți dezvolti înțelepciunea de care ai nevoie pentru a deveni o persoană matură și deplin funcțională.

Cu cât îți lași mai mult timp pentru a te gândi și a reflecta la experiențe, cu atât îți vei dezvolta mai mult cunoștințele și inteligența. Rezultatul va fi că vei lua decizii mai bune și vei face mai puține greșeli.

Practica mindfulness îți cere disciplina de a te opri și a te gândi în mod regulat la ceea ce faci și la modul în care faci un anumit lucru. Din fericire, poți practica această stare în orice moment, pur și simplu încetinind ritmul.

Mindfulness pe înțelesul tuturor

O tehnică simplă pentru a atinge această stare, pentru centrare, pentru calmarea completă a minții se numește oprirea gândurilor.

Capacitatea de a-ți opri gândurile, de a-ți limpezi mintea necesită mutarea atenției de la lucrurile vieții de zi cu zi la ceva atât de simplu precum inspirația și expirația.

Deoarece nu poți avea decât câte un gând odată, atunci când te gândești la respirație, te oprești automat din a te gândi la orice altceva, mai ales la ceva ce ți-ar putea induce în acel moment sentimente precum furia sau stresul.

Când îți poți ocupa mintea cu altceva, când poți să te gândești la altceva sau la nimic, această capacitate interzice, anulează orice negativitate din viața ta. Evenimentele sau gândurile negative încep gradual să-și piardă importanța. Uneori dispar cu totul, cum se dispersează fumul de țigară într-o cameră mare.

O tehnică de respirație pe care o poți folosi pentru a opri gândurile și a-ți calma mintea, dar și pentru a-ți crește nivelul atenției susținute este aceea de a sta așezat, liniștit, cu mâinile în poală, fără să se atingă una de alta, și de a inspira în timp ce numeri până la șapte. Inspiră adânc, adânc, trăgând în piept cât mai mult aer. Numără până la șapte.

Apoi ține-ți respirația numărând lent până la șapte. În cele din urmă, expiră cât numeri până la șapte. Fă acest exercițiu complet de șapte ori, ori de câte ori ești stresat, furios sau în apropierea unui eveniment important, de pildă, a unei ședințe sau a unei prezentări.

Această metodă de respirație 7-7-7 va declanșa eliberarea de endorfine în creier. Endorfinele mai sunt denumite și drogul natural al fericirii. O cantitate infimă din acest hormon îți va conferi un sentiment de pace și un sentiment al clarității mentale. Vei fi mai fericit și mai creativ.

Amintește-ți de tine

Metafizicianul Piotr Uspenski a predat practica „amintirii de sine” ca modalitate de a te centra și de a-ți crește conștientizarea de sine. Uspenski spunea că avem

sute și mii de gânduri care ne trec prin minte într-un flux al conștiinței nesfârșit, asemănător unui râu. Acest flux de gânduri nesfârșit ne determină să cădem într-o formă de „somm treaz“ în care funcționăm aproape automat, și adesea nu suntem conștienți de ceea ce se întâmplă în jur.

Cu toții am trăit experiența de a ne urca în mașină și de a conduce către muncă, pentru ca apoi să nu ne mai amintim chiar nimic despre drumul parcurs. Mentea s-a pierdut în gânduri atât de profund încât ai condus către serviciu pe pilot automat, fără să te gândești, deoarece ai mai condus pe traseul respectiv de atâtea ori.

Numai atunci când se întâmplă ceva neașteptat, cum ar fi atingerea unei pojghițe de gheață, sau când aproape faci un accident, numai atunci te trezești brusc. În acel moment devii complet conștient de persoana ta și de ceea ce se află în jur. Însă, de îndată ce trece momentul, te reîntorci la somnul treaz.

În Noul Testament, Iisus a spus: „Treziți-vă, voi care dormiți“. Intenția era aceea de a-i încuraja pe oameni să fie mai atenți și să cugete mai bine, să acorde mai multă atenție sensului mesajului său și să nu reacționeze automat, cum este modul obișnuit în care majoritatea oamenilor procesează informațiile.

Pentru a invita în viața ta starea de atenție susținută și amintirea de sine, pronunță pur și simplu cuvintele Sunt aici. Când spui asta, privește în jur ca și cum ai vedea lumea și ceea ce te înconjoară pentru prima dată. Observă detaliile tuturor lucrurilor din jur. Imaginează-ți că descrii ceea ce vezi în jur unei persoane oarbe sau unei persoane cu care vorbești la telefon și care nu a văzut, nici nu a cunoscut în vreun alt fel mediul tău. Când vei face acest exercițiu, vei constata că vezi mult mai multe și că devii mai sensibil la lumea în care trăiești decât erai până atunci.

Mindfulness în viața de zi cu zi

Majoritatea oamenilor mănâncă repede, pe negândite. Nu acordă prea multă atenție mâncării sau lucrurilor din jur. Însă poți transforma masa într-o experiență conștientă. În timp ce mănânci, poți încetini ritmul și vei observa

toate detaliile implicate în experiența de a lua masa, precum și numeroasele caracteristici ale încăperii în care te afli. Fii conștient de mediul în care te afli. Privește modul în care sunt aranjate masa, vesela, tacâmurile și paharele.

Mestecă lent, cu atenție și în mod deliberat. Acordă-ți timp să mesteci complet, savurând diferitele gusturi și bucurându-te de fiecare îmbucătură. Observă aromele, mirosurile, gusturile diferite ale mâncării, ca și cum ai gusta această mâncare pentru prima sau pentru ultima dată.

Îți poți amplifica dramatic starea de atenție susținută prin simpla încetinire a unei activități obișnuite și prin autoobservare în timp ce te miști. De exemplu, dacă încetinești pur și simplu viteza cu care mergi, vei deveni imediat extrem de conștient de mișcările pe care le faci. De fapt, îți „vei aminti de tine” mai bine. Vei deveni mai conștient de propria persoană și de lumea din jur. Vei gândi: „Sunt aici”.

Când încetinești orice activitate, cum ar fi spălatul vaselor, periatul dinților sau chiar întoarcerea paginilor ziarului, vei simți imediat că ești mai conștient de acțiunile tale și vei deveni mult mai sensibil la mediul tău.

Practică mindfulness pentru a te ajuta în rezolvarea problemelor

Ori de câte ori ai o problemă de orice fel, practică solitudinea. Fii tăcut pentru a găsi soluția. Așază-te confortabil într-un loc unde nu este zgomot sau unde nu există tentații care să-ți distragă atenția. Lasă-ți mintea să se relaxeze complet.

Pregătește-te să petreci 25 până la 30 de minute în tăcere înainte ca mintea să se oprească din alergat, iar gândurile despre tot ce se petrece în viața ta de zi cu zi să dispară. După ce ai stat aproximativ 30 de minute în tăcere completă, mintea îți va deveni complet calmă și vei începe să ai un sentiment extraordinar de pace. Vei începe să vezi lucrurile cu o mai mare claritate. În timp ce stai liniștit, în tăcere, răspunsul exact la întrebarea sau problema cea mai importantă îți va veni pur și simplu în minte.

Deoarece statul în tăcere stimulează activitatea superconștientă, atunci când

apare răspunsul la problemă sau la întrebare, acesta va fi simplu și clar. Va răspunde la fiecare detaliu al problemei sau al dificultății. Va fi de așa natură încât vei avea capacitatea de a-l implementa imediat.

De fiecare dată când practici solitudinea, acea voce interioară slabă, liniștită îți va vorbi cu mai mare claritate. De-a lungul timpului, această voce abia auzită la început devine, de fapt, mai sonoră și mai insistentă. Funcționează mai rapid și cu mai mare acuratețe. Această dezvoltare a simțului intuitiv este una dintre cele mai bune utilizări ale timpului și reprezintă cheia dezvoltării spirituale.

Gândește-te la apă

O altă modalitate de a-ți declanșa puterile superconștiente și de a evolua la niveluri mai înalte ale spiritualității este să te gândești la apă. Deoarece corpul uman conține 70% apă, avem o afinitate naturală pentru apa de toate tipurile, dar în special pentru întinderile de apă. Ori de câte ori stai în liniște lângă o întindere de apă, mintea îți devine calmă și clară, iar simțurile intuitive încep să curgă, asemenea unui râu.

Dacă nu te afli lângă o apă, te poți gândi la o întindere de apă. Gândește-te la un lac, sau la ocean, sau chiar la un pârâu liniștit în care apa susură trecând prin fața ta. Faptul că te gândești astfel la apă îți relaxează mintea și îți stimulează generarea de idei și de intuiții cu privire la situația în care te afli.

Chiar și faptul de a sta lângă piscină, în liniște, privind apa din fața ta, poate avea un efect calmant asupra minții și a emoțiilor tale.

Practică meditația

Meditația este practică de milioane de oameni din toată lumea în fiecare zi, uneori de mai multe ori pe zi.

Prin meditație, rămâi în tăcere cu ochii închiși și respiri adânc, inspiri și expiri, concentrându-te asupra diafragmei, locul unde se întâlnesc plămânii cu stomacul.

Mulți dintre cei care meditează folosesc o mantră, un cuvânt simplu sau o expresie precum pace, iubire sau seninătate, pe care o repetă mereu până ajung la o stare relaxată de armonie și fericire.

Adesea cei care meditează stau în fața unei lumânări într-o cameră întunecată, în liniște, focalizându-se asupra respirației timp de 20 până la 60 de minute. Există chiar și o aplicație pe care o poți descărca, ce înfățișează o lumânare ce arde și pe care o poți folosi ca să te ajute la meditație.

O altă metodă de relaxare mentală se numește „meditația în mers“, pe care o poți face cel mai bine în natură, de unul singur. Te poți plimba prin cartier sau printr-un parc din apropiere. Te poți plimba prin pădure sau de-a lungul plajei. Te vei bucura de aceleași beneficii ale relaxării și ale creativității accentuate de care te bucuri atunci când stai singur, liniștit.

Nu toată lumea poate însă să mediteze. Unii preferă să stea calmi și să se uite în jur, fără întreruperi sau perturbări. Aceasta se numește contemplare, a sta cu ochii deschiși și a permite minții să zboare liberă, fără nici o încercare de a-i controla gândurile. Indiferent ce alegi, atât meditația, cât și contemplarea vor lucra în favoarea ta, aducându-ți pacea pe care o cauți sau soluțiile pe care vrei să le găsești.

Marea răsplată

Scriitorul francez Pascal a scris: „Toate problemele rasei umane provin din incapacitatea omului de a sta liniștit, cu sine însuși, într-o cameră“.

Atunci când incluzi perioade de atenție susținută, solitudine, meditație și contemplare în viața ta, te vei simți mai fericit, mai sănătos și îți vei controla mai bine atât personalitatea, cât și emoțiile.

Vestea bună este că meditația, contemplarea și singurătatea aduc beneficii pure.

Fiecare te ajută să reduci stresul, să nu te enervezi ușor și te face să fii mai relaxat și mai optimist în fața problemelor cotidiene.

Sunt oameni care spun că au beneficii extraordinare de pe urma trăirii vieții în mod conștient, bucurându-se de claritate și agerime, de un simț accentuat al autocontrolului și de mai multă putere personală. Aceștia au o tensiune arterială mult mai scăzută, mai puțin stres, dorm mai bine, se bucură de o sănătate mai bună și au multe alte beneficii, printre care și pierderea în greutate.

Hotărăște chiar astăzi că-ți vei acorda câteva minute pe zi, chiar și numai cinci minute la început, în care să stai calm, în liniște, fără distrageri și să îți lași mintea să plutească în pace. Gândește-te la respirația ta sau gândește-te la apă. Încă de când vei practica pentru prima oară mindfulness, vei constata că ești mai vioi și mai conștient și te vei simți mai bine atât în propria piele, cât și în lume.

Exerciții

1. Petrece timp în tăcere în mod regulat, o dată pe zi, dacă se poate. Practică solitudinea pentru a te conecta cu puterile tale superioare.
2. Practică mindfulness, încetinind ritmul activităților ca să-ți poți amplifica gradul de conștiență atunci când mănânci, lucrezi și vorbești cu ceilalți.
3. Practică meditația timp de câteva minute pe zi, închizând ochii în timp ce stai liniștit și lăsându-ți mintea să curgă precum apa unui pârau liniștit.

Rezumat

Cel mai valoros și mai important lucru pe care îl faci este să gândești. Calitatea gândirii tale, în special în ceea ce privește timpul, îți determină calitatea vieții. Oprește-te mereu și întreabă-te: ce tip de timp este cel mai potrivit pentru a fi folosit în această situație?

Când îți aloci timp pentru a te gândi înainte de a reacționa sau de a răspunde, vei lua decizii mai bune și vei obține rezultate mai bune.

Mult succes!

Brian Tracy

Zero-based thinking (engleză) – proces de luare a deciziilor ce are la bază faptul de a-ți imagina că ești din nou în punctul în care erai înainte de a fi luat anumite decizii și că ești liber să iei acum acele decizii știind ceea ce știi despre rezultatul lor. (n. red.)