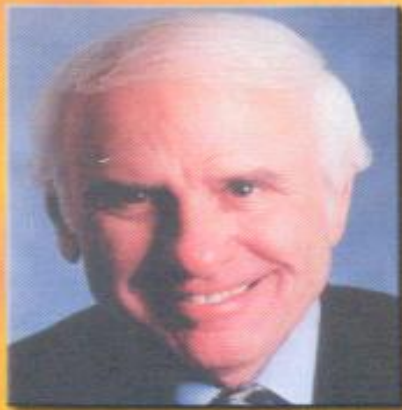


**BUSINESSTECH**  
INTERNATIONAL PRESS

# **7 STRATEGII** **PENTRU OBTINEREA** **BOGĂȚIEI** **ȘI** **FERICIRII**



Idei pline de forță propuse  
de cel mai bun specialist  
în domeniul afacerilor din  
Statele Unite ale Americii

---

**JIM ROHN**

# Izvorul Prosperității se află înlăuntrul tău! Lasă-l să iasă la lumină!

"Filozofia autorului Jim Rohn a ajutat milioane de oameni să își schimbe viața în bine. Descoperiți ce poate face în cazul dumneavoastră!

Timp de peste douăzeci și cinci de ani, Jim Rohn a ajutat oameni de toate categoriile să aibă o viață mai bună. Casetele sale și numeroasele sale conferințe au influențat viața a milioane de oameni. El este recunoscut de colegii săi ca fiind un profesor de excepție; el ne învață cum să avem succes și cum să fim fericiți.

«• ELIBEREAZĂ FORȚA SCOPURILOR  
\*• CAUȚĂ SĂ ȘTIL  
\* ÎNVĂȚĂ CUM SĂ TE SCHIMBI  
\* CONTROLEAZA-ȚI FINANȚELE 4 STĂPÂNEȘTE  
TIMPUL  
\* ADUNĂ ÎN JURUL TĂU NUMAI CÂȘTIGĂTORI  
\* ÎNVĂȚĂ SĂ TRĂIEȘTI CU ȘTIL

Nu trebuie să alegeți între bogăție și fericire - ele izvorăsc din aceeași fântână a abundenței- Cu ajutorul acestei cărți, veți descoperi cele șapte strategii esențiale de care aveți nevoie pentru a vă trăi viața în bogăție și fericire.

Cred sincer că Jim Rohn este un om extraordinar a cărui filozofie poate face cu oricine să aibă o viață mai bună." - *Anthony Robbins*

"Putini oameni sunt dotați cu abilitatea lui Jim Rohn de a motiva și a realiza schimbări în ceilalți oameni." - *Tom Hopkins*

"Jim Rohn,.. este unul dintre cei mai profunzi gânditori pe care am avut vreodată șansa de a i asculta." - *Les Brown*

"Jim Rohn este un maestru în arta motivării - are stil, substanță, charisma, relevanță, șarm și ceea ce spune are importanță... Lumea ar fi mai bună dacă toți oamenii l-ar asculta pe prietenul meu Jim Rohn." - *Mark Victor Hansen*

## JIM ROHN - OMUL

Jim Rohn, unul dintre cei mai respectați conferențieri americani, apare anual în fața unui auditoriu numeros, format din oameni de diferite categorii, de la grupuri civice și religioase până la firme care se ocupă de vânzări și companii din grupul Fortune 500.

Dacă dorești și tu să beneficiezi de experiența lui Jim Rohn, scrie pe adresa: Prima Publishing, P.O. Box 1260BK, Rocklin, CA 95677 sau telefonează la: (516) 632-4400.

Conferința ținută de Jim Rohn în fața angajaților companiei noastre a fost remarcabilă. Fiecare dintre cei prezenți a fost motivat să treacă la acțiune."

Standard Oil Ltd., Australia

# CUPRINS

Introducere: Ziua care mi-a schimbat viața .....	4
Capitolul 1: Cinci cuvinte cheie .....	6
<i>Strategia numărul unu: Eliberează forța scopurilor</i>	
Capitolul 2: Scopurile: Ce îi motivează pe oameni .....	11
Capitolul 3: Scopurile: Cum să le stabilești .....	15
Capitolul 4: Scopurile: Cum să le faci să lucreze pentru tine ..	18
<i>Strategia numărul doi: Caută să știi</i>	
Capitolul 5: Calea către înțelepciune .....	22
<i>Strategia numărul trei: învață cum să te schimbi</i>	
Capitolul 6: Miracolul dezvoltării personale .....	28
<i>Strategia numărul patru: Controlează-ți finanțele</i>	
Capitolul 7: Cum să realizezi independența financiară .....	36
<i>Strategia numărul cinci: Stăpânește timpul</i>	
Capitolul 8: Cum să administrezi timpul în mod inteligent ...	44
<i>Strategia numărul șase: Adună în jurul tău numai câștigători</i>	
Capitolul 9: Principiul asocierii .....	52
<i>Strategia numărul șapte: învață arta de a trăi cu stil</i>	
Capitolul 10: Calea către un stil de viață mai bogat .....	55
Capitolul 11.- Ziua care îți schimbă viața .....	59

## Introducere...

# ZIUA CARE MI-AM SCHIMBAT VIAȚA

La puțină vreme după ce am împlinit douăzeci și cinci de ani, I-am cunoscut pe Earl Shoaff. Habar n-aveam că această întâlnire îmi va schimba viața...

Până atunci, viața mea fusese îngrozitor de asemănătoare cu aceea a mării majorități a oamenilor - o viață cenușie, cu puține realizări și cu și mai puțină fericire. Am avut un început minunat; am crescut în mediul plin de dragoste al unei mici comunități de fermieri din sud-vestul statului Idaho, nu departe de malurile lui Snake River. Când am plecat de acasă eram plin de speranță și doream să pun mâna pe o bucată semnificativă din visul american.

Cu toate acestea, lucrurile nu s-au petrecut chiar așa cum mă așteptam eu. După ce am absolvit liceul, m-am înscris la colegiu. Dar după un an, am hotărât că nu eram suficient de deștept, așa că am renunțat. Aceasta s-a dovedit a fi o mare greșală - una dintre marile greșeli pe care le-am făcut în acea vreme. Dar eram nerăbdător să muncesc și să câștig, închipuindu-mi ca nu îmi va fi greu să găsesc o slujbă potrivită. Nu era greu să găsesc o slujbă, (încă nu înțelegeam care este deosebirea între a-ți câștiga existența și a te realiza în viața.)

La puțină vreme după aceea, m-am căsătorit. Și, ca orice soț obișnuit, i-am făcut soției mele o mulțime de promisiuni în legătură cu minunatul viitor care știam că ne așteaptă. La urma urmei, eram ambițios, eram foarte sincer în legătură cu dorința mea de a reuși în viață și am muncit din greu. Succesul era asigurat!

Așa credeam...

Când am împlinit douăzeci și cinci de ani, munceam de șase ani, așa ca m-am hotărât să fac o evaluare a progreselor mele. Aveam o bănuială enervantă că lucrurile nu mergeau chiar atât de bine. Câștigul meu pe o săptămână se ridica în total la cincizeci și șapte de dolari. Eram mult în urma promisiunilor mele și mai în urma maldărului de note de plata care se adunau pe masa noastră de bucătărie destul de șubredă.

Eram un tată copleșit de responsabilitățile mereu mai mari față de familia mea în creștere. Dar cel mai mult am realizat că în mod gradat începeam să îmi accept în liniște soarta mediocră.

Intr-un moment de onestitate am început să văd că, în loc să progrez, mă prăbușeam din punct de vedere financiar pe zi ce trecea. Ceva trebuia să se schimbe... dar ce anume?

Poate că munca grea în sine nu este de ajuns, mi-am spus. Pentru mine, acest lucru a fost o revelație șocantă, deoarece fusesem crescut în credința că sunt recompensați cei care își câștigă existența asudând din greu.

Dar era limpede ca lumina zilei că deși „asudam din greu”, eram pe cale de a ajunge la șizeci de ani la fel ca mulți oameni pe care îi vedeam în jurul meu: fără bani și având nevoie de ajutor.

Aceasta m-a îngrozit. Nu puteam să accept un asemenea viitor. Nu în cea mai bogată țară din lume!

Cu toate acestea, aveam mai multe întrebări decât răspunsuri. Ce să fac? Cum aș putea să îmi schimb cursul vieții?

M-am gândit să îmi continui școala. Numai un singur an de colegiu nu arată prea bine pe un CV trimis în vederea obținerii unui post. Dar aveam o familie de care trebuia să mă îngrijesc și continuarea studiilor părea ceva de nerealizat.

Apoi m-am gândit să pornesc o afacere. Aceasta era o opțiune tentantă! Dar, bineînțeles, nu dispuneam de capitalul necesar. La urma urmei, banii erau una dintre cele mai mari probleme ale mele; întotdeauna terminam banii cu mult înainte de slarșitul lunii. (V-ați aflat vreodată în această postură?)

Într-o zi, am pierdut zece dolari. Asta m-a supărat atât de tare că am fost bolnav două săptămâni - pentru o bancnotă de zece dolari!

Unul din prietenii mei a încercat să mă încurajeze. „Uite, Jim”, mi-a spus el, „poate că i-a găsit un om sărac care avea nevoie de ei.”

Însă, credeți-mă, aceasta nu m-a încurajat deloc. Din punctul meu de vedere, eu eram persoana care avea nevoie să găsească zece dolari, nu să-i piardă. (Trebuie să admit că la acea vreme nu știam încă ce înseamnă mărinimia.)

Așa că asta era situația mea la vârsta de douăzeci și cinci de ani - nu îmi realizasem visurile, nu aveam nici un indiciu în legătură cu modul în care să îmi schimb viața în bine.

Apoi, într-o bună zi, norocul mi-a ieșit în cale. De ce a apărut în acest moment al vieții mele? De ce oare lucrurile bune se petrec într-un anumit moment? Nu știu. Pentru mine, asta face parte din misterele vieții...

Oricum, norocul a apărut atunci când am întâlnit un bărbat - o persoană foarte specială, pe nume Earl Shoaff. L-am văzut pentru prima dată la o conferință de vânzări; conducea un seminar. Nu îmi amintesc ce anume a spus în acea seară și m-a captivat așa de mult, dar încă îmi mai aduc aminte că m-am gândit că aș fi dat orice să fiu ca el.

La sfârșitul seminarului mi-am făcut curaj pentru a mă duce la el și a mă prezenta. Dar în ciuda stângăciei mele, probabil că a sesizat dorința mea de a reuși. Era blând și generos și m-a plăcut. Peste câteva luni m-a angajat la firma sa de vânzări.

În următorii cinci ani, am învățat mai multe lecții despre viața de la domnul Shoaff. M-a tratat ca pe un fiu, a petrecut ore întregi prezentându-mi filozofia sa personală, pe care acum o denumesc Cele șapte strategii pentru obținerea bogăției și fericirii.

Apoi, într-o bună zi, la vârsta de patruzeci și nouă de ani, și fără a ne preveni, domnul Shoaff a murit.

După ce am jeli pierderea mentorului meu, mi-a trebuit un oarecare timp pentru a evalua modul în care mi-a influențat viața. Am realizat că cel mai bun lucru pe care mi l-a dat nu a fost o slujbă și nici ocazia de a mă dezvolta, devenind din simplu cursant în domeniul vânzărilor vicepreședinte executiv al companiei sale. A fost mai degrabă ceea ce am învățat din înțelepciunea și din filozofia sa de viață și ideile sale fundamentale despre o viață plină de succese: cum să fii bogat, cum să fii fericit.

În următorii ani am incorporat ideile sale în viața mea... și am prosperat. De fapt, am câștigat o mulțime de bani. Însă cea mai agreabilă experiență a fost să împărtășesc aceste idei cu asociații mei în afaceri și cu angajații mei. Reacția a fost entuziastă, iar rezultatele imediate și măsurabile.

Deși mă consider în primul rând un om de afaceri și nu un autor sau un vorbitor, am cedat provocării de a comunica celorlalți, în mod simplu și direct, acele idei care pot schimba viața unui om.

În timp ce citiți această carte, imaginați-vă că sunteți la cumpărături. Luați și folosiți numai acele idei care pot fi puse în practică, în cazul dumneavoastră, acum. Cu siguranță nu trebuie să „cumpărați” tot ce spune o anumită persoană. Dar acordați-vă o șansa. Citiți paginile următoare fără prejudecăți. Dacă ceva vi se pare potrivit, încercați. Dacă nu, renunțați.

Amintiți-va, în tot ce faceți fiți elev și nu pur și simplu un adept.

## Capitolul I

# Cinci Cuvinte Cheie

Toate ideile prezentate în această carte au apărut dintr-un grup de cuvinte cheie. Pentru a înțelege această carte, prin urmare, și pentru a recepționa maximum de valoare din conținutul ei, este esențial să ne punem de acord în legătură cu înțelesul fiecăruia dintre ele.

### \* PRINCIPII FUNDAMENTALE \*

Mai întâi, să aruncăm o privire asupra cuvintelor „principii fundamentale”. Eu le definesc ca fiind acele principii de bază pe care se clădesc toate realizările.

Principiile fundamentale formează începutul, baza și realitatea din care decurg toate celelalte lucruri.

Este o contradicție în termeni să vorbești despre noi principii fundamentale. E ca și cum cineva ar pretinde că a confecționat antichități noi. Asta ar crea suspiciune, nu-i așa? Nu, principiile fundamentale sunt vechi de când lumea. Au fost aceleași din timpurile biblice și vor continua să rămână la fel până la sfârșitul lumii.

Să folosim cuvintele „principii fundamentale” și să le aplicăm la conceptul de succes. Dacă sunteți în căutarea succesului *fundamental*, genul de succes care durează, acesta este construit pe o fundație solidă, atunci va trebui să evitați răspunsurile exotice. Și credeți-mă, există o mulțime de răspunsuri exotice oferite astăzi, mai ales în sudul Californiei, în care locuiesc eu.

Așa că, în ciuda zvonurilor care afirmă contrariul, succesul este un proces simplu. Nu pică din cer. Nu este nici magic, nici misterios,

**SUCESUL NU ESTE ALTCEVA DECÂT CONSECINȚA NATURALĂ A APLICĂRII ÎN MOD CONSECVENT A PRINCIPIILOR FUNDAMENTALE ALE SUCCESULUI ÎN VIAȚĂ.**

Același lucru este adevărat și în cazul fericirii și bogăției. Și ele nu sunt altceva decât consecința naturală a aplicării în mod consecvent a principiilor fundamentale ale fericirii și bogăției în viață.

Cheia este să rămâi fidel principiilor fundamentale.

### **Șase Lucruri Importante**

Domnul Shoaff, mentorul meu, mi-a spus într-o zi: „Jim, există întotdeauna șase lucruri care sunt importante în proporție de 80%”.

*Șase lucruri... ce gând important.*

Fie ca ne străduim să ne îmbunătățim sănătatea, starea financiară, realizările personale sau profesionale, deosebirea între succesul triumfător și eșecul amar constă în gradul în care ne devotăm pentru a ne însănătoși, studia și pune în practică aceste șase *lucruri*.

De exemplu, pentru ca un fermier să adune o recoltă bogată toamna, cele șase lucruri fundamentale asupra cărora trebuie să se concentreze sunt destul de evidente: solul, sămânța, apa, soarele, îngrășămintele și îngrijirea. Fiecare componentă este la fel de importantă deoarece numai *împreună duc* la obținerea unei recolte bogate.

De aceea, o întrebare care trebuie pusă înainte de a-ți asuma orice proiect nou sau de a stabili noi obiective este aceasta: **CARE SUNT CELE ȘASE LUCRURI CARE AU IMPORTANTĂ ÎN OBȚINEREA REZULTATELOR?** Fie că este vorba de arte frumoase sau de muzica, de matematică sau fizica, de sport sau afaceri, există șase lucruri care contează.

Înțelegerea și punerea în aplicare a acestui principiu simplu este primul pas inteligent către îndeplinirea visurilor și obiectivelor tale.

### **\* BOGAȚIA \***

Al doilea cuvânt cheie care trebuie definit este bogăția. Bogăția este un cuvânt controversat deoarece ne aduce în minte o mare varietate de imagini și uneori concepte contradictorii. La urma urmei, fiecare dintre noi vede bogăția dintr-o perspectivă diferită. Pentru o persoană, bogăția poate însemna să aibă suficient de mulți bani pentru a face ceea ce vrea. Pentru alta, s-ar putea să fie vorba de eliberarea de datorii - eliberarea de constanta revendicare a obligației. Pentru alta, s-ar putea să însemne ocazia de a se dezvolta și de a realiza ceva.

Însă din această diversitate apare creativitatea, și creativitatea îl poate ajuta pe fiecare dintre noi să descopere moduri unice de a munci pentru o viață bogată.

Pentru majoritatea oamenilor care probabil nu au petrecut prea mult timp gândindu-se la acest subiect, bogăția este simplu simbolizată de un singur cuvânt: *milionar*. Iată un cuvânt extraordinar! Sună a succes, libertate, putere, influență, plăcere, posibilitate și mărinimie. Cu siguranță, a fi milionar nu este o imagine mintală neplăcută!

De asemenea, cuvântul bogăție include mai mult decât concepte economice. Se poate vorbi de bogăția experienței, de bogăția prieteniei, de bogăția iubirii, de bogăția familiei și de bogăția culturii.

Cu toate acestea, dat fiind scopul pe care ni l-am propus aici, ne vom concentra pe genul de bogăție care aduce cu sine libertatea financiară - **BOGĂȚIA CARE PROVINE DIN TRANSFORMAREA EFORTULUI ȘI INIȚIATIVEI ÎN BANI ȘI DIVIDENDE**.

Pentru fiecare din noi, cantitatea de bani care ne face să ne simțim bogați diferă. Cu toate acestea, sunt sigur că visul nostru primar este același: să fim liberi de orice presiune financiară, să avem libertatea de a alege și să profităm de ocazia de a crea și a împărtăși cu ceilalți bucuriile.

Ce înseamnă bogăția pentru dumneavoastră? Cât de mulți bani vă sunt necesari pentru a vă simți liberi din punct de vedere financiar? Acestea nu sunt întrebări inutile. Așa cum veți constata în curând, cu cât vă definiți mai clar conceptele în legătura cu bogăția materială, cu atât vă vor fi mai utile ideile prezentate în această carte.

### **\* FERICIREA \***

Toată lumea caută fericirea. Este o bucurie care însoțește activitatea pozitivă.

Totuși, ca și bogăția, și aceasta are o varietate de semnificații, adesea contradictorii. Este în același timp bucuria descoperirii și bucuria cunoașterii, însoțește adesea pe acei care știu ce înseamnă culorile, sunetele și armonia vieții. Și este bucuria pe care o trăiesc cei care își dau osteneala să își planifice viața și trăiesc apoi cu pasiune.

Fericirea este capacitatea de a reacționa cu înțelegere și bucurie la ceea ce îți oferă viața.

Acest lucru se realizează atât dăruind, cât și primind, luptând și culegând laurii, înseamnă să fii în stare să te bucuri de armonie, ca și de mâncare, de idei, ca și de pâine.

De fericire se bucură cei care își extind în mod deliberat orizontul și experiența.

Ea se află în casele celor care au abilitatea de a trata dezamăgirea fără a-și pierde simțul bunăstării. Ea aparține acelor care controlează atât împrejurările, cât și emoțiile.

Fericirea înseamnă, de asemenea, să te eliberezi de acele sentimente negative care sunt teama, stima de sine scăzută, invidia, lăcomia, resentimentul, prejudecata și ura.

Cei care experimentează fericirea au adesea puterea de a înțelege și cunoaște extraordinar de marea putere pozitivă a vieții și iubirii. Însă fericirea este mai mult decât un sentiment general. Este de asemenea o metodă de a gândi care organizează sentimentele, activitățile și stilul de viață. Cu alte cuvinte, este un mod de interpretare a lumii și evenimentelor.

Fericirea înseamnă să ai un echilibru al valorilor, înseamnă să fii mulțumit de sarcinile zilnice, inclusiv de acele sarcini neplăcute de care scăpăm puțini dintre noi.

Fericirea înseamnă o viață bine trăită și plină de oameni cu dare de mână. Înseamnă o mare varietate de experiențe și amintiri care devin forme neprețuite ale unor „monede” ce pot fi cheltuite și investite.

Fericirea înseamnă activitate cu un anumit scop. Este iubire pusă în practică, înseamnă să înțelegi ceea ce este evident și să te temi, cu respect, de ceea ce este misterios.

Cu toate acestea, cei mai mulți dintre noi se gândesc la fericire ca la ceva ce au pierdut în trecut sau ca la o culme ce trebuie atinsă într-un viitor îndepărtat (voi fi fericit imediat ce...). Puțini înțeleg că fericirea poate fi trăită doar în prezent. Și, da, ca toate lucrurile bune, fericirea este adesea elusivă. Dar vă promit că nu este imposibil de atins.

Deci cum poate cineva să prindă dulcea pasare a fericirii? În mod curios, înțelegând și punând în aplicare un concept care este rareori asociat cu fericirea... disciplina.

## **\* DISCIPLINA \***

Dacă există un element hotărâtor pentru căutarea încununată de succes a bogăției și fericirii, acesta este disciplina. Și totuși, atunci când vine vorba de acest concept, cea mai mare parte a oamenilor îl resping, așa cum izgonesc din minte imagini precum cea a unui sergent dur sau a unui profesor sever cu gesturi de conducător.

Cu toate acestea, vă asigur că a fi disciplinat reprezintă cheia către visurile și aspirațiile dumneavoastră. Sunteți surprinși? Atunci poate că ar trebui să încercăm, un moment, să definim ce înseamnă disciplină.

Disciplina este puntea între gând și realizare... adezivul care leagă inspirația de realizare... acel lucru magic care transformă necesitatea financiară în crearea unei inspirate opere de artă.

Disciplinați sunt cei care cunosc faptul că pentru ca un aparat să zboare trebuie să se ridice de la pământ, zburând în contra vântului; ca toate lucrurile bune sunt realizate de cei care doresc să înnoate împotriva curentului; că a rătăci fără scop prin viața nu duce decât la amărăciune și dezamăgire.

Disciplina este fundamentul pe care se construiesc toate succesele. Lipsa de disciplină duce inevitabil la eșec.

Cu toate acestea, în mod curios, mulți nu asociază lipsa disciplinei cu lipsa succesului. Cea mai mare parte consideră eșecul ca pe un eveniment ce zdruncină Pământul, cum ar fi o companie care urmează să dea faliment sau o casa care își va schimba posesorul.

Totuși, nu așa apare eșecul. Eșecul este rareori rezultatul unui eveniment izolat. Mai degrabă, este consecința unei lungi liste de mici eșecuri acumulate care au loc ca rezultat al lipsei de disciplină.

Eșecul apare de fiecare dată când nu reușim să gândim... astăzi, să acționăm astăzi..., să ne pese, să năzuim, să urcăm, să învățăm sau pur și simplu să continuăm să mergem... astăzi.

Dacă scopul tău cere ca astăzi să scrii zece scrisori și scrii numai trei, ai rămas în urmă cu șapte scrisori... astăzi.



Daca te angajezi sa dai cinci telefoane și dai numai unul, ai rămas în urmă cu patru telefoane... astăzi.

Daca planul tău financiar îți cere să economisești zece dolari și nu economisești nici unul, ai pierdut zece dolari... astăzi.

Pericolul apare atunci când analizezi o zi irosită și ajungi la concluzia că nu s-a întâmplat nimic rău. La urma urmei, a fost doar o zi. Inșă adună aceste zile, care vor alcătui un an, și apoi adună anii, care vor alcătui o viață, și poate că acum poți vedea cum repetând micile eșecurile de astăzi îți poți transforma cu ușurință viața într-un dezastru de proporții.

Succesul urmează exact același tipar... invers. Daca îți planifici sa dai zece telefoane și îți depășești planul, dând cincisprezece, ai pășit planul cu cinci telefoane... astăzi. Fă același lucru cu corespondența și planul de economii și în, curând vei vedea roadele acumulate ale diligențelor tale peste un an și, de fapt, timp de o viață.

Disciplina este cheia cea mai importantă. Ea deschide ușa către bogăție și fericire, cultura și rafinament, stima de sine crescută și realizări importante, ca și sentimentele ce le însoțesc, de mândrie, satisfacție și succes.

De ce este nevoie pentru a ajunge la disciplină?

În primul rând, este nevoie să devii conștient de importanța disciplinei în viața ta. Începe prin a te întreba: „Ce vreau să realizez în viața? Ce schimbări trebuie să fac pentru a-mi atinge scopurile?”.

În al doilea rând, întreabă-le cu onestitate: „Doresc sa fac ceea ce este necesar?”. Dacă răspunsul este „Da”, atunci trebuie să te angajezi pe termen lung pentru a fi disciplinat cu înțelepciune, în mod deliberat, în mod consecvent.

În cele din urmă, angajamentul luat trebuie să fie testat atunci când apar anumite împrejurări care ar putea să interfereze cu angajamentul față de disciplină - când va trebui să faci ceva, fa-o în orice situație.

Cu certitudine disciplina va face mult pentru tine. Deși mai mare importanță este modul în care te va influența pe tine. Te va face să te simți nemaipomenit.

Chiar cea mai mica disciplină poate avea un efect incredibil asupra atitudinii tale. Iar senzația de bine pe care o vei avea - acea senzație șocantă a valorii de sine care provine din faptul că ai început o noua disciplină - este aproape la fel de plăcuta ca sentimentul ce vine din realizarea disciplinei.

O nouă disciplină va schimba imediat direcția vieții tale, ca o navă ce își schimbă cursul în mijlocul oceanului și se îndreaptă spre o nouă destinație.

Exista oameni care cred ca disciplina este ceva nenatural - că a exista pur și simplu este suficient. Ei consideră că nevoia de a te realiza este un exercițiu nervos, realizat de om. Dar adevărul este ca disciplina cooperează cu natura - unde totul este o străduință.

Cât de înalt va crește un copac? El luptă cu puternica forță a gravitației și continuă să caute lumina soarelui pentru a crește cât mai mult. Este adevărat, această luptă a copacului nu este un act conștient - copacii nu au creier. Dar atât ție, cât și mie ne-a fost data abilitatea de a alege în mod conștient să ne luptăm și să devenim tot ceea ce putem deveni.

Disciplina atrage ocaziile favorabile. Ocaziile favorabile li se prezintă celor care au anumite talente și care au ambiția de a acționa. Iar cei ce își stabilesc, prin intermediul disciplinei și angajării, scopuri înalte vor profita de ocaziile favorabile care vor rămâne pentru totdeauna necunoscute persoanelor mai timide.

Disciplina este acel proces unic al gândului și al activității inteligente care pune capac mânii și cep amabilității... care favorizează acțiunile pozitive și controlează gândurile negative... care încurajează succesul și refuză să accepte eșecul... care promovează sănătatea și înfrânge boala.

Oricine poate începe procesul de disciplinare. O poți face și tu, gradat, pas cu pas.

Vestea pasionantă este că... **POȚI ÎNCEPE... ASTĂZI!**

Nu spune: „Dacă voi putea, o voi face”, în schimb spune: „Dacă voi vrea, voi putea! Dacă vreau, pot!”.

Așa ca începe noul proces și începe la scară mică. Și apoi învață sa îți respecti noul angajament luat. Din acest început neimportant vei învăța ce sentiment vei încerca fiind disciplinat. Și de atunci,

doar cerul reprezintă limita.

## **Acțiune Vs. Deziluzie**

În ultimii ani au apărut mai multe cărți care promovează ideea că dacă cineva afirmă cu glas tare ceea ce dorește să facă în fiecare zi, succesul va apărea ca prin minune.

Eu sunt împotriva acestui mod de a gândi. Din experiența mea, afirmațiile făcute fără disciplina de a acționa conform acelor lucruri afirmate îi fac pe oameni să se amăgească gândind că fac progrese când, de fapt, activitatea lor de zi cu zi nu îi duce nicăieri.

De ce oamenii spun un lucru și apoi acționează în contradicție directă cu afirmațiile lor?

Bărbatul care visează la bogăție și totuși se îndreaptă pe zi ce trece către un anumit dezastru financiar și femeia care dorește fericirea și totuși gândește și acționează în așa fel încât ajunge la o anumită disperare sunt amândoi victimele falsei speranțe pe care afirmațiile au tendința să o „fabrice”. De ce? Deoarece cuvintele alină și, ca un narcotic, ne calmează, făcându-ne să ne complăcem într-o stare de automulțumire. Amintește-ți: **PENTRU A PROGRESA TREBUIE DE FAPT SĂ ÎNCEPI!**

Deci, pentru a duce o viață prosperă, pune la punct un plan referitor la prosperitate. Pentru a deveni bogat, pune la punct un plan referitor la bogăție. Amintește-ți, nu trebuie să fii bogat pentru a avea un plan referitor la bogăție; o persoană fără mijloace poate avea un plan referitor la cum să devină bogată”.

Există multe alte tipuri de planuri pe care le poți crea:

- Dacă ești bolnav, pune la punct un plan referitor la sănătate.
- Te simți obosit tot timpul? Pune la punct un plan referitor la energie.
- Ești mai puțin educat decât alții? În regulă! Pune la punct un plan referitor la educație.
- Spui că nu poți? Atunci pune la punct un plan cu tema „pot”.

**ORICINE POATE!**

Chiar și o persoană rea poate începe prin a citi cărți bune. Cheia este să faci pasul... astăzi. Oricare ar fi proiectul, începe **ASTĂZI**. Începe prin a curăța un sertar din noul tău birou... astăzi. Începe prin a-ți stabili primul scop... astăzi. Începe prin a asculta casete care să te motiveze... astăzi. <sup>1: ^</sup> \* Începe prin a-ți planifica o cură de slăbire drastică... astăzi. Începe prin a telefona unui client dificil pe zi... astăzi. Începe prin a pune bani în noul tău cont numit „investiție pentru prosperitate” ... astăzi.

Scrie o scrisoare pe care trebuia să o trimiți demult... astăzi.

La naiba! Găsește impulsul necesar punerii în aplicare a angajamentului pentru a viață bună. Vezi cât de multe activități poți acumula legate de noul tău angajament față de o viață mai bună. Ieși în lume! Rupe cu forța gravitației, care te trage în jos. Pune-ți motoarele în funcțiune. Dovedește-ți că așteptarea a luat sfârșit și că speranța este de domeniul trecutului - că încrederea și acțiunea au preluat acum conducerea.

Este o nouă zi, un nou început pentru viața ta cea nouă. Cu disciplina, vei fi uimit de cât de mult vei reuși să progresezi. Ce ai de pierdut în afară de sentimentul de vină și de teama de trecut?

Acum, iată o nouă provocare: Fă în așa fel ca prima zi a noului început să fie o componentă a săptămânii noilor începuturi.

Mergi înainte, vezi cât de multe lucruri poți începe și continuă săptămâna de noi începuturi.

Apoi, stabilește luna noilor începuturi. Și apoi anul noilor începuturi. La sfârșitul primului an, nu vei mai auzi chemarea trecutului - obiceiuri vechi, influențe vechi, regrete vechi, eșecuri vechi. Așa cum se spune în Biblie, vei fi gata să „zbori cu vulturii”.

### **\* SUCCESUL \***

Succesul este cel de-al cincilea cuvânt cheie. Și ca fiecare din celelalte concepte despre care am discutat deja, are mai multe înțelesuri.

Succesul este, de asemenea, o noțiune elusivă, un paradox. La urma urmei, este atât o

călătorie, cât și o destinație, nu-i așa?

Este înaintarea progresivă, constantă, măsurată către un scop și realizarea unui scop.

Succesul este atât o realizare, cât, și înțelepciunea celor care înțeleg potențiala forță a vieții.

Este conștiința valorii și cultivarea valorilor de preț prin intermediul disciplinei.

Este atât material, cât și spiritual, practic și mistic.

Succesul este un proces de întoarcere a feței de la ceva pentru a te îndrepta către ceva mai bun - de la letargie la exercițiu, de la bomboană la fruct, de la a cheltui la a investi.

Succesul înseamnă a răspunde invitației la schimbare, la creștere, la dezvoltare și la devenire - o invitație de a te duce într-un loc mai bun pentru a câștiga o poziție mai avantajoasă.

Însă în principal, succesul înseamnă să faci din viața ta ce vrei. Luând în considerare toate posibilitățile, luând în considerare toate exemplele celorlalți, ale căror vieți le admiri, ce vei face la viața ta? Aceasta este marea întrebare!

Amintește-ți, succesul nu este un ansamblu de modele din cultura noastră, ci mai degrabă o colecție de valori personale clar definite și în cele din urmă realizate.

Să faci ca viața ta să fie ceea ce vrei să fie - iată ce înseamnă succesul. Dar cum trebuie să procedez? Cartea de față se ocupă tocmai de acest lucru.

STRATEGIA numărul UNU

## ELIBEREAZĂ FORȚA SCOPURILOR

### Capitolul 2

## SCOPURILE:

## CE ÎI MOTIVEAZĂ PE OAMENI

Intr-o dimineață, la doua săptămâni după ce am început să lucrez pentru domnul Shoaff, luam micul dejun împreună cu el. Tocmai când eram pe punctul de a-mi termina de mâncat ouăle, el a spus: „Jim, să ne uităm la lista scopurilor pentru a le revedea și a le discuta. Poate că astfel te pot ajuta cel mai bine acum”.

„Dar nu am lista la mine”, am replicat eu.

„Ei bine, este în mașina sau acasă la tine?”

„Domnule, lista nu este nicăieri, pentru că nu am nici o listă.”

Domnul Shoaff s-a uitat la mine. „Ei bine, tinere, se pare că de aici ar trebui să începem.”

Apoi, uitându-se în ochii mei, a spus: „Dacă nu ai o listă a scopurilor tale, presupun că soldul contului tău în bancă se ridică la câteva sute de dolari”. Presupunerea sa era corectă. Și acest lucru mi-a atras cu adevărat atenția.

Eram uimit. „Vreți să spuneți că dacă aș avea o listă a scopurilor dul contului meu în bancă s-ar schimba?”, am întrebat.

„Foarte mult”, a spus el.

În ziua aceea am devenit învățăcel în arta și știința stabilirii scopurilor.

Dintre toate lucrurile pe care le-am învățat din acele prime zile, stabilirea scopurilor a avut cel mai profund efect asupra vieții mele. Fiecare aspect al existenței mele - realizările mele, venitul meu, soldul contului meu în bancă, stilul meu de viață, donațiile mele, chiar și personalitatea mea - s-au schimbat în bine.

Sunt atât de convins că a stăpâni stabilirea scopurilor poate avea un profund efect în viața dumneavoastră încât voi dedica mult spațiu discutării acestui proces adesea prost înțeles. De fapt, va recomand să faceți mai mult decât să citiți capitolele următoare. Studiați-le. Și dacă aveți la îndemână un carnetel, cu atât mai bine.

**\* FORȚA VISELOR\***

Viața fiecăruia dintre noi este afectată de câțiva factori. Unul dintre acești factori este mediul - unde trăim, ce școli am urmat, cine ne sunt prietenii; toate joacă un rol.

Suntem de asemenea modelați de evenimentele din viața noastră. Un război, de exemplu, poate alunga orice urmă de certitudine din psihicul nostru.

Cunoștințele sau lipsa acestora ne vor modela de asemenea viața. La fel rezultatele eforturilor noastre - putem să fim fie încurajați, fie descurajați în funcție de abilitatea noastră de a realiza aceste rezultate dorite.

Însă dintre toți factorii care ne afectează viața nici unul nu are la fel de multă forță potențială de a aduce fericire ca abilitatea noastră de a visa.

Visele sunt o proiecție a vieții pe care dorim să o ducem. Așadar, atunci când le permitem să ne „tragă” după ele, visele noastre dezleagă o forță creatoare care poate depăși toate obstacolele aflate în calea atingerii obiectivelor noastre.

Pentru a dezlega aceasta forță, totuși, visele trebuie să fie bine definite. Un viitor neclar are o forță de atracție scăzută. Pentru a-ți realiza cu adevărat visele, pentru ca planurile de viitor să te propulseze înainte cu adevărat, visele tale trebuie să fie vii.

Există două moduri de a înfrunța viitorul: Poți înfrunța viitorul cu anticipație sau îl poți înfrunța cu neliniște. Știți cât de mulți oameni înfruntă viitorul cu neliniște? Este adevărat, cea mai mare parte a lor.

Ați întâlnit tipul - întotdeauna îngrijorat, îngrijorat, îngrijorat. De ce sunt atât de neliniștiți acești indivizi? Deoarece nu au petrecut ceva timp cu schițarea viitorului. În multe cazuri, trăiesc încercând să câștige aprobarea altcuiva. În acest proces, ajung în cele din urmă „să cumpere” viziunea altcuiva despre modul în care ar trebui să fie trăită viața. Nu este de mirare că sunt îngrijorați - se uită întotdeauna în jur, caută aprobarea pentru tot ceea ce fac.

Pe de altă parte, cei care înfruntă viitorul cu anticipație au plănuit un viitor pasionant, care să merite efortul. Ei pot „vedea” viitorul cu ochii minții și acesta arată nemaipomenit. Viitorul le captează imaginația și exercită o enormă forță de atracție asupra lor.

#### **\* FORȚA SCOPURILOR BINE DEFINITE \***

Visele sunt minunate, dar nu sunt suficiente. Nu este de ajuns să ai un tablou minunat al rezultatului dorit. Pentru a ridica o structură magnifică, cineva trebuie să aibă planul detaliat al felului în care să pună fundația, să susțină structura și așa mai departe. Și pentru aceasta avem nevoie de scopuri.

Ca un vis bine definit, scopurile bine definite acționează ca niște magneti. Ei te atrag în direcția lor. Cu cât le DEFINEȘTI mai bine, cu cât le DESCRII mai bine, cu cât MUNCEȘTI mai din greu pentru a le realiza, cu atât te vor ATRAGE mai puternic. Și credeți-mă când afirm că atunci când „hârtoapele” vieții amenință să vă oprească pe drumul către succes, veți avea nevoie de un magnet puternic care să vă atragă spre a înainta.

Pentru a înțelege cât de importante sunt scopurile, observați marea majoritate a celor care nu au nici un scop. În loc să își schițeze viața, acești oameni îndrumați greșit trăiesc pur și simplu de azi pe mâine. Ei luptă în fiecare zi pentru viața lor pe frontul supraviețuirii economice, alegând existența și trecând cu vederea esența. Nu este de mirare că Thoreau spunea: „Cea mai mare parte a oamenilor trăiesc într-o disperare mută”.

#### **\* MOTIVELE \***

Domnul Shoaff îmi spunea: „Jim, să nu crezi că soldul contului tău în banca curent este un indicator real al nivelului tău de inteligență”. (Doamne, ce bucuros am fost când am auzit asta!) A continuat: „Cred că ai talent enorm și că ești mult mai deștept decât îți dai seama”. Și aceasta s-a dovedit a fi adevărat; am fost mai deștept decât credeam în acel moment.

„Atunci de ce soldul contului meu în bancă nu este mai mare?” am întrebat.

„Pentru că nu ai suficiente motive pentru a realiza asta”, mi-a răspuns prietenul meu. Și a adăugat: „Dacă ai suficientă motivație poți face lucruri incredibile; ești suficient de inteligent, dar nu ai suficiente motive”.

Un gând deosebit, într-adevăr: SĂ AI SUFICIENTE MOTIVE.

De atunci am descoperit următoarele: Motivele se află pe primul loc, Răspunsurile pe al doilea. Se pare că viața dispune de un tertip misterios de a camufla răspunsurile într-un asemenea mod încât ele devin vizibile numai pentru cei care sunt suficient de inspirați pentru a le căuta - care au motive de a le căuta.

Să punem problema în alt mod. Când știi ce vrei și vrei cu adevărat, vei descoperi un mod de a obține ce vrei. Răspunsurile, metodele și soluțiile de care ai nevoie pentru a rezolva problemele, ca și modul de rezolvare, îți vor apărea fără îndoială.

Hei, ce-ar fi dacă ar trebui să fii bogat? Ce-ar fi dacă viața cuiva pe care îl iubești depinde de faptul că tu ești capabil să îți permiți cea mai bună îngrijire medicală?

Sa presupunem în continuare ca ai aflat despre o carte sau despre o casetă care îți arată cum să faci avere. Ai cumpăra-o? Bineînțeles că da.

Pentru că citești deja o carte despre succes, nu vei fi surprins că există multe cărți și casete bune care tratează acest subiect al creării bogăției. Dar dacă nu trebuie să fii bogat, probabil ca nu le vei citi și nici nu vei pierde vremea să le ascuți. Există o veche zicală: „Necesitatea este mama invenției”. Cât este de adevărat! Având aceasta în minte, ia în considerare în primul rând motivele, iar în al doilea rând răspunsurile.

#### \*PATRU MARI MOTIVATORI\*

Marea întrebare la care va trebui să răspund este: Ce anume mă motivează?

Lucruri diferite motivează oameni diferiți. Avem cu toții propriile noastre „corzi sensibile”. Și dacă faci puțină investigație a sufletului tău, sunt sigur că vei reuși să întocmești o listă captivantă.

Care sunt unii dintre marii motivatori pentru a excela în ceva? Alături de dorința evidentă de câștig financiar, există alți patru mari motivatori.

Primul este *RECUNOAȘTEREA*. Marile companii și directorii de vânzări înțelepți știu că unii oameni vor face mai mult pentru a li se recunoaște meritele decât pentru recompense materiale.

De aceea firmele comerciale de succes, mai ales cele implicate în vânzări directe, fac multe eforturi pentru a recunoaște orice realizare, mare sau mică. Ei știu că în lumea noastră suprapopulată mulți oameni simt că nimănui nu îi pasă de ei, că nu au nici o importanță. Iar recunoașterea este genul de validare a meritelor lor. De fapt, cei care recunosc meritele celorlalți spun: „Hei, ești special, ești deosebit”.

Cred că dacă mai multe companii ar avea mai multă grijă să recunoască meritele angajaților lor - nu numai agenții de vânzări, dar și directorii, secretarele și personalul de serviciu - ar fi martorele unei creșteri a productivității.

Al doilea motiv pentru care oamenii excelează este deoarece le place *SENTIMENTUL* că sunt câștigători. Acesta este unul dintre cele mai bune motive.

Am câțiva prieteni, toți milionari, care încă mai muncesc zece-douăsprezece ore pe zi, câștigând și mai multe milioane. Și nu o fac pentru că au nevoie de bani. O fac pentru că au nevoie de bucuria, plăcerea și satisfacția pe care le obțin din „câștigurile” lor. Pentru ei, banii nu sunt principalul imbold; au deja foarte mulți. Știți care este? Este parcursul - sentimentul înviorător pe care îl încerci atunci când câștigi.

Din când în când, de obicei la sfârșitul unui seminar, cineva vine la mine și îmi spune: „Domnule Rohn, dacă aș avea un milion de dolari nu aș mai lucra nici o zi din viața mea”. Probabil că de aceea bunul Dumnezeu are grijă ca oamenii care spun lucruri de genul acesta să nu facă niciodată avere. Ar renunța cu toții.

Al treilea mare motivator este *FAMILIA*. Unii oameni vor face pentru cei pe care îi iubesc ceea ce nu vor face pentru ei înșiși.

O dată am întâlnit un bărbat care mi-a spus: „Domnule Rohn, eu și familia mea avem un țel: să călătorim în jurul lumii. Pentru a face tot ce vrem să facem ne-ar trebui un sfert de milion de dolari pe an”. Incredibil! Familia te poate afecta în asemenea grad? Iar răspunsul este: „Bineînțeles!”. Ce norocoși sunt cei care sunt atât de profund afectați de iubire!

*MĂRINIMIA*, dorința de a împărți cu alții ceea ce ai, este al patrulea mare motivator. La moartea lui Andrew Carnegie, magnatul oțelului, biroul său a fost deschis. Într-unul dintre sertarele biroului se afla o bucată de hârtie îngălbenită de vreme. Pe acea bucată de hârtie, care data din

vremea când avea douăzeci de ani, Carnegie scrisese principalul țel al vieții sale: „Am de gând să îmi petrec prima jumătate din viață acumulând bani. Am de gând să îmi petrec ultima jumătate din viața împărțind acești bani”.

Știți ceva? Carnegie a fost atât de inspirat de aceasta încât a acumulat 450 de milioane de dolari (echivalând cu 4,5 miliarde de dolari de astăzi!). Și, într-adevăr, în ultima parte a vieții sale a avut bucuria de a-i împărți.

### \* MOTIVELE CONCRETE \*

Nu ar fi minunat să fii motivat să obții anumite realizări de un scop atât de măreț ca mărinimia? Trebuie să mărturisesc, totuși, că în primii ani ai luptei mele pentru a reuși, motivația mea era mult mai pământescă. Motivul reușitei mele era mai simplu. De fapt, facea parte din categoria a ceea ce îmi place să numesc „motive concrete”. Un motiv concret este genul de motiv pe care îl avem fiecare dintre noi - oricând, în fiecare zi - și el poate face ca viața noastră să se schimbe. Permiteți-mi să vă povestesc ce mi s-a întâmplat mie...

Cu puțin timp înainte de a-l întâlni pe domnul Shoaff, trândăveam pe acasă când am auzit un ciocănit în ușa. Era o lovitură timidă, ezitantă. Am deschis ușa și am văzut o pereche de ochi mari, căprui care se uitau în sus la mine. Era o fetiță slăbuță de vreo zece ani. Mi-a spus, luându-și inima în dinți, că vindea prăjituri pentru Girl Scout. A fost o prezentare de maestru - mai multe arome, o ofertă specială și numai doi dolari cutia. În cele din urmă, cu un zâmbet larg și politic, m-a rugat să cumpăr. Și voiam să o fac. O, cum doream să cumpăr! Cu o singură excepție. Nu aveam doi dolari! Doamne, cât eram de jenat! Eram tată, fusesem la colegiu, aveam o slujbă bine plătită -și totuși nu aveam doi dolari în buzunar.

Natural, nu puteam să îi spun asta fetiței cu ochii mari, căprui. Așa că am făcut următorul lucru. Am mințit-o. I-am spus: „Mulțumesc, dar am cumpărat deja prăjituri de la Girl Scout anul acesta, încă mai am o grămadă în casă”.

Toate astea nu erau adevărate. Dar a fost singurul lucru care mi-a trecut prin cap pentru a scăpa. Și am reușit. Fetița a spus: „Este în regulă, domnule. Mulțumesc foarte mult”. Și s-a întors și a plecat mai departe.

M-am uitat după ea un timp, care mi s-a părut o eternitate. În cele din urmă, am închis ușa în urma mea și, sprijinindu-mă de ea, am strigat: „Nu vreau să mai trăiesc așa. M-am saturat să nu am nici un ban și m-am saturat de minciuni. Nu voi mai fi niciodată stânjenit pentru că nu am nici un ban în buzunar”.

În ziua aceea mi-am promis mie însumi să câștig suficient pentru a avea întotdeauna, în orice împrejurare, câteva sute de dolari în buzunar.

Asta înțeleg eu prin motiv concret. S-ar putea să nu îmi aducă un premiu pentru generozitate, dar a fost suficient pentru a avea un efect permanent asupra restului vieții mele.

Povestea cu prăjiturile pentru Girl Scout are un sfârșit fericit. Câțiva ani mai târziu, ieșeam din banca unde-mi țineam economiile și unde tocmai făcusem o depunere importantă, și traversam strada pentru a ajunge la mașină, când am văzut două fetițe care vindeau bomboane pentru o organizație de fete. Una dintre ele s-a apropiat de mine și mi-a spus: „Domnule, vreți să cumpărați niște bomboane?”.

„Poate că da”, am spus eu, glumeț. „Ce fel de bomboane aveți?” „Bomboane cu migdale.”

„Bomboane cu migdale? Sunt preferatele mele! Cât costă?” „Numai doi dolari.” Doi dolari! Nu putea fi adevărat! Eram emoționat. „Câte cutii de bomboane aveți?” „Am cinci cutii.”

Uitându-mă la prietena ei, am spus: „Și tu câte cutii ai?” „Am patru cutii.”

„Nouă, deci. În regulă, le iau pe toate.”

La asta, amândouă fetele au deschis gura și au exclamat la unison: „Chiar așa?”.

„Desigur”, am spus eu, „Am câțiva prieteni cărora le pot da o parte din ele.”

Emoționate, fetele s-au grăbit să adune toate cutiile. Am scos din buzunar optsprezece dolari și i-am dat copiilor. Pe când plecam, cu cutiile adunate sub braț, una dintre fetițe s-a uitat la mine și mi-a spus: „Domnule, sunteți cu adevărat cineva!”.

Ce spuneți de asta? Vă puteți imagina cheltuind numai optsprezece dolari și în schimb cineva să vă privească în față și să spună: „Sunteți cu adevărat cineva!”.

Acum știți de ce am întotdeauna câteva sute de dolari la mine. Nu vreau să pierd o asemenea șansă.

Permiteți-mi să vă dau un alt exemplu de motiv concret pentru a face ceva bine. Am un prieten pe nume Robert Depew. Booby era profesor la o școală din Lindsay, California, capitala măslinilor. După mai mulți ani în care a fost profesor, Bobby voia să facă o schimbare în viața lui și să înceapă o nouă carieră. Într-o zi, fără să spună nimănui, a renunțat la cariera didactică și a intrat în afaceri. Când familia sa a aflat despre asta, a început să îl critice. Însă cel mai rău a reacționat fratele său, căruia părea să îi facă mare plăcere să îl harțuiască.

„Ai să rămâi fără nici un ban”, îl lua el în derâdere. „Aveai o slujbă bună. Acum ai să pierzi tot ce ai. Probabil ca ți-ai pierdut mințile.”

Fratele lui Bobby a continuat să îl ia peste picior de câte ori avea ocazia. Bobby mi-a spus: „Felul în care s-a purtat fratele meu m-a supărat atât de tare că am hotărât să mă îmbogățesc”.

Astăzi, Bobby Depew este unul dintre prietenii mei milionari.

Această istorie, ca și povestea mea despre „prăjituri”, demonstrează că, atunci când sunt canalizate așa cum trebuie, chiar furia și stânjenea, pot acționa ca motivatori concreți puternici pentru a realiza ceva.

Vreți să dovediți ceva? Aveți vreo problemă veche pe care vreți să o rezolvați? Știți, vechea zicală: „Succesul masiv este cea mai dulce răzbunare”, este adevărată.

Precum puteți observa, există la fel de multe motive și la fel de mulți oameni pentru ca oamenii să facă bine. Cheia este: A AVEA SUFICIENTE MOTIVE. Cum poate găsi cineva „coarda sensibilă” (sau corzile) care poate transforma o viață cu realizări modeste într-o viață bogată și fericită? Acesta este subiectul următorului capitol.

### Capitolul 3

#### *SCOPURILE:*

#### *CUM SĂ LE STABILEȘTI*

În capitolul 1 am discutat despre importanța disciplinei. Iar acum îți voi cere să începi să pui în practică această trăsătură pozitivă.

Dacă nu ai procedat încă în acest mod, ia un caiet de notițe sau o agendă. Vreau să te transformi din spectator (cititor) în participant (scriitor).

Genul de temă pentru acasă pe care o vom face aici este mai puțin obișnuită, în sensul că durează toată viața. Subiectul este scopul și, cum vei afla în curând, scopurile sunt o preocupare pe termen lung - evoluând mereu, schimbându-se mereu.

De ce trebuie să treci prin asta? Pentru că, implicându-te, vei face primii pași pe calea dezvoltării genului de viață la care ai visat întotdeauna, dar despre care nu ai crezut că va fi și a ta. Așa ca să pornim la treabă. Cu cât vei pune mai curând în practică disciplina, cu atât mai repede te vei bucura de rezultate. Și o data ce vor apărea rezultatele, îți promit că nu îți va păsa nici un pic dacă va fi nevoie de ceva muncă și disciplină în plus.

#### **\* SCOPURILE PE TERMEN LUNG \***

Intr-un carnetel sau pe o foaie de hârtie, scrie următorul titlu: „Scopuri pe termen lung”. Sarcina ta este să răspunzi la întrebarea: „Ce vreau să fac în următorii zece ani?”

Cheia executării eficiente a acestui exercițiu este ca într-un timp cât mai scurt să scrii cât mai mulți itemi posibil. Tot exercițiul trebuie să dureze între douăsprezece și cincisprezece minute și încearcă să scrii aproximativ cincizeci de itemi diferiți.

Pentru a te ajuta să începi, ia în considerare următoarele șase întrebări ca ghid:

1. Ce vreau să fac?
2. Ce vreau să fiu?
3. Ce vreau să vad?
4. Ce vreau să am?
5. Unde vreau să mă duc?
6. Ce aș dori să împărtășesc cu ceilalți?

Cu aceste șase întrebări în minte, răspunde la prima întrebare: „Ce vreau să fac în următorii zece ani (în primul, al doilea etc.)?”. Lasă-ți mintea să zboare liberă. Nu încerca să intri acum în detaliu; o vei face mai târziu. De exemplu, dacă vrei un Mercedes gri 380SL cu interior bleu, scrie doar „380” și treci la următorul item.

După ce ți-ai completat lista, trebuie să revezi ce ai scris.

În continuare, scrie numărul de ani de care crezi că va fi nevoie pentru a realiza sau a achiziționa fiecare item de pe listă. Lângă itemii pe care crezi că îi vei atinge într-un an sau cam așa ceva, scrie cifra „1”. Lângă scopurile care crezi că îți vor lua aproximativ trei ani pentru a le realiza, scrie cifra „3”. Lângă acelea care crezi că îți vor lua cinci ani, scrie cifra „5”. Și, în cele din urmă, lângă acei itemi care estimezi că îți vor lua zece ani pentru a-i atinge, scrie numărul „10”.

Acum, verifică dacă scopurile tale sunt echilibrate. De exemplu, dacă descoperi că ai o mulțime de scopuri pe zece ani, dar foarte puține scopuri pe un an, aceasta ar putea însemna că lași pentru mai târziu acțiunea, amânând data țintă.

Pe de altă parte, dacă ai foarte puține scopuri pe termen lung, poate că nu ai hotărât încă ce gen de viață vrei să construiești pe termen lung.

Cheia este să realizezi un echilibru între scopurile pe termen scurt și scopurile pe termen lung. (Ceva mai târziu, vom discuta adevăratele scopuri pe termen scurt. Acestea sunt scopuri pentru realizarea cărora este nevoie de mai puțin de un an.)

Ești un pic încurcat de ideea de a avea prea multe scopuri? Ești genul de persoană care se simte mai bine dacă se concentrează pe un singur scop o dată?

De fapt, există un motiv bun pentru a dezvolta mai multe straturi de scopuri. Fără multe și variate tipuri de scopuri, s-ar putea să cazi prada aceluiași lucru care li s-a întâmplat primilor astronauti de pe Apollo. Unii dintre ei, după ce s-au întors de pe Lună, au avut grave probleme emoționale. Motivul? După ce ai fost pe Lună, unde să te mai duci?

După mai mulți ani de antrenament, vizualizare și anticipare a zborului pe Lună, acel moment, glorios cum a fost, a trecut. Dintr-o dată, a părut ca este vorba de un sfârșit, capătul muncii lor de o viață, și depresia s-a instalat.

Ca rezultat al acestei experiențe, astronautii de mai târziu au fost instruiți să aibă alte proiecte majore în lucru după încheierea misiunii lor spațiale.

Fericirea este elusivă. Se pare că cel mai bun mod de a te bucura de viață este să fii absorbit de un țel și în mod simultan să începi să lucrezi la următorul. Este periculos să zăbovești prea mult la masa succesului. Singurul mod în care te poți bucura de o altă masă este să îți fie foame.

Foarte bine, acum că ai revăzut și ai echilibrat lista, alege patru scopuri din fiecare categorie de timp (un an, trei ani, cinci ani, zece ani) pe care îl consideri a fi cel mai important pentru tine. Ai acum șaisprezece scopuri. Pentru fiecare, scrie un scurt paragraf care să includă următoarele:

1. O descriere detaliată a ceea ce dorești. De exemplu, dacă este vorba de un obiect, descrie cât de înalt este, cât de lung, cât costa, ce model, ce culoare și așa mai departe. Pe de altă parte, dacă este un post sau o afacere pe care vrei să o începi, dă o descriere detaliată a postului respectiv, inclusiv salariul, titlul, bugetul pe care îl controlezi, numărul de angajați și așa mai departe.



2. De ce vrei să realizezi sau să achiziționezi itemul descris. Aici vei descoperi dacă vrei cu adevărat sau dacă este numai o fantezie trecătoare. Dacă nu poți veni cu un motiv clar și convingător de ce vrei asta, ar trebui să categorizezi acest item ca pe un capriciu, nu ca pe un scop adevărat și să îl înlocuiești cu altceva.

Vedeți, ce vrei este un motivator puternic numai dacă în spatele său se află un motiv bun. S-ar putea să descoperi că unele scopuri pe care o dată le-ai considerat importante nu te mai atrag pur și simplu pentru că nu ești în stare să descoperi un motiv suficient de bun pentru care le-ai dorit. Asta e bine. Când faci această desemnare va trebui să reflectezi, să limpezești și să revezi. Și iată lucrul important: te ajută să îți planifici viitorul.

După ce ți-ai stabilit cele șaisprezece scopuri, copiază-le pe o foaie separată de hârtie sau într-un jurnal permanent și poartă-le cu tine tot timpul. Revezi-le o dată pe săptămână pentru a vedea dacă mai sunt încă importante pentru tine și dacă faci pași activi către realizarea lor. Așa cum poți vedea, stabilirea țelurilor nu este o sarcină de moment, cu rezultatele definitive. În schimb, este un proces continuu, pe viață.

### **\*SCOPURILE PE TERMEN SCURT \***

Denumesc scopuri pe termen scurt acele scopuri pentru îndeplinirea cărora este nevoie de o zi până la un an. Și aceste scopuri, deși în mod necesar sunt mult mai modeste decât scopurile pe termen lung, au o importanță egală. Un căpitan de vapor poate avea o cursă lungă până la destinația finală, dar cu toate acestea pe drum există mai multe destinații intermediare, la o distanță mai scurtă, care trebuie atinse pentru ca acea călătorie să fie încununată de succes.

Ca în cazul unei călătorii pe mare, de exemplu, scopurile pe termen scurt trebuie să aibă legătură cu realizările pe termen lung. Inșă ele au avantajul distinct de a putea fi atinse în viitorul previzibil. Eu numesc acest gen de scopuri „constructori ai încrederii”. Deci când muncești din greu, până noaptea târziu, pentru a realiza o anumită sarcină pe termen scurt, te poți bucura de „câștig” și apoi ești din nou inspirat pentru a-ți continua călătoria.

De aceea îți recomand să scrii în carnetul sau în jurnal și proiecte pe termen scurt. Cum le organizezi este treaba ta. Poți, de exemplu, să le aranjezi pe zile, pe săptămâni sau luni. Sau le poți poziționa ca subcategoriile ale scopurilor tale pe termen lung.

O componentă a faptului distractiv de a avea o listă este capacitatea de a verifica și a bifa lucrurile făcute. Și atunci când bifezi ceva ca realizat, fa-ți timp pentru a-ți sărbători realizarea. Aceasta sărbătorire poate fi un moment de reflecție mulțumitoare când termini o mică lucrare sau o recompensă importantă când realizarea respectivă o merită. Indiferent de caz, fa-ți timp pentru a te bucura de victoriile obținute. Asta te va inspira să faci mai mult.

Înșă așa cum te-am sfătuit să împărtășești vinul amețitor al succesului, am și o altă recomandare mai puțin plăcută: FĂ CA PIERDEREA SĂ FIE DUREROASĂ.

Vedeți, ne maturizăm în urma a două genuri de experiențe: bucuria câștigului și apoi durerea pierderii. Așa că dacă te decizi să pășești pe calea îndeplinirii unui proiect și în loc de asta lenevești pierzând timpul, găsește o cale de a plăti pentru trândăvie. Asumă-ți responsabilitatea atât pentru comportamentul pozitiv, cât și pentru cel negativ.

În plus, înconjoară-te cu oameni care să nu te încurajeze în prostiile obișnuite. Nu te apropia de o mulțime facilă. Du-te acolo unde așteptările sunt mari, unde presiunea de a face ceva este mare. Și aceasta face parte din strategia ta generală pentru obținerea bogăției și fericirii.

### **\*ALUNECAREA \***

Vreau să reușiți! Iată de ce sunt puțin îngrijorat. Vedeți, știu că cea mai mare parte a celor care citează aceste pagini nu vor persista în stabilirea și perfecționarea țelurilor lor. De ce? Pentru că este o muncă ce consumă timp, care cere multă gândire. Și totuși, este o ironie că bărbații și femeile care muncesc din greu, zi după zi, la locurile lor de muncă, pe care nu le agreează în mod necesar, atunci când li se cere să își facă timp pentru a-și contura propriul viitor, replică adesea: „Nu am timp”. Lasă ca aceste, viitorul lor, să alunece, să dispară în mod discret.

Știu că majoritatea oamenilor nu fac planuri definite, dar nu te lăsa să fii o parte a acestei majorități. Nu umbla de colo-colo cu pumnii strânși și cu o privire îngrijorată, sperând că lucrurile vor fi mai bune.

Fie că o accepți sau nu, ești, chiar acum, unul dintre jucători în jocul- vieții. Și crede-ma, dacă nu ai țeluri de urmat, nu joci un joc prea palpitant. Nimeni nu va da bani pentru a te urmări cum joci un joc la care nimeni nu ține scorul.

Exista un „tip” care spune: „Dacă ai lucra acolo unde lucrez eu, ai ajunge acasă târziu. Va trebui să mănânci ceva, sa te uiți puțin la televizor ca să te relaxezi și sa te bagi în pat. Nu ai cum să stai treaz jumătate de noapte și sa faci planuri, planuri, PLANURI”. Și acesta este tipul care a întârziat cu plata ratelor la automobil. Este un bun muncitor, un om care muncește din greu, un muncitor sincer.

Dar, prieteni, am descoperit ca puteți fii sinceri și puteți munci din greu toată viața și sa o sfârșiți faliți și în încurcătura. Va trebui sa fii mai mult decât un muncitor bun. Va trebui să fii mai mult decât sincer. Va trebui să faci planuri bune, să știi sa stabilești țeluri.

Dacă îți vei nota scopurile, vei dovedi că te-ai angajat să te dezvolți, că ești serios. Și pentru a o face mai bine, va trebui să fii serios. Nu trebuie să fii neîndurător, dar *trebuie* sa fii serios. Hei, toată lumea *spera* sa se descurce mai bine. Însă speranța, neajutata de un plan clar, îți poate face, de fapt, rău. Cum spune Biblia: „Speranța amânată prea mult te îmbolnăvește de inimă”. Este o boala... știu.

Eu am suferit de boala cunoscuta sub numele de speranță pasivă. Este groaznic. Singurul lucru mai rău decât speranța pasivă este speranța pasiva *fericită*. Asta se întâmplă când un om are cincizeci de ani și este ruinat și încă mai zâmbeste și mai speră. Aceasta este *cu adevărat* ceva groaznic. Așa că fii serios. Pune-ți scopurile pe hârtie. Aceasta este sugestia mea - din experiență.

#### Capitolul 4

## SCOPURILE: CUM SA LE FACI SA LUCREZE PENTRU TINE

În Biblie se spune: „Fără vise și o viziune, pierim”. Cât este de adevărat! Însă și reciproca este adevărata. Cu ajutorul viselor ne putem transforma în moduri unice și nemaiîntâlnite, în capitolele precedente v-am arătat cum să va alegeți țelurile și cum să începeți sa le atingeți. Acum veți învăța cum să faceți ca visele sa vă modeleze propria existență.

În primul rând, trebuie să înțelegi că o dată ce ți-ai stabilit scopurile care sunt cu adevărat importante pentru tine, nu mai ești aceeași persoană. Scopurile adevărate vor afecta aproape tot ceea ce faci de-a lungul unei zile. Și ele vor fi cu tine oriunde te duci. Felul m care dai mâna cu cineva, felul în care te îmbraci, tonul vocii tale, sentimentele tale - toate se vor schimba după ce îți vei stabili țelurile.

Și aceasta deoarece atunci când scopurile tale au importanță, tot ce faci devine legat de îndeplinirea lor.

Dar pentru ca scopurile tale să te pună în mișcare, să îți controleze viața, ele trebuie să aibă valoare. O dată am întrebat pe cineva: „Care îți sunt scopurile pentru această luna?”. El a spus: „Dacă aș putea să strâng suficient de mulți bani pentru a plăti mizerabilele astea de note de plată...”. Acesta era scopul său!

Nu vreau să spun că a-ți achita notele de plată nu poate fi un scop - poate fi. Dar este un scop jalnic. Cu siguranță că nu am să îl situez în capul listei cu motivații inspiratoare în viață. Nu sari din pat într-o dimineață de luni spunând: „O, Doamne, iată o altă șansă de a porni să adun suficient de mulți bani pentru a plăti mizerabilele astea de note de plată...”.

Pentru ca scopurile tale să te transforme, trebuie să le stabilești la un nivel înalt. Stabilește-le suficient de greu de atins pentru a te determina să te dezvolți și sa te întinzi; stabilește-le suficient de sus pentru a-ți solicita imaginația și a te motiva sa acționezi. Însă așa cum trebuie, stabilește-le suficient de sus pentru a te trage după ele, nu le stabili departe în urma ta pentru a nu-ți pierde enuziasmul înainte de a începe.

#### \*ADEVĂRATA FINALITATE A SCOPURILOR \*

Permiteți-mi să vă împărtășesc un gând interesant. Adevărata valoare a stabilirii scopurilor nu consta în realizarea lor. Achiziționarea lucrurilor pe care le dorești este strict secundară.

Motivul major al stabilirii scopurilor este sa te obligi să devii persoana de care este nevoie pentru a le realiza. Dați-mi voie să vă explic.

Care credeți că este cea mai mare valoare a unui milionar? Milionul de dolari? Nu cred. Nu, cea mai mare valoare consta în aptitudini, cunoștințe, disciplină și în calitățile de lider pe care le capeteți în timp ce ajungi la acest statut elevat. Este experiența pe care o dobândești în planificarea și dezvoltarea strategiilor. Este forța interioară pe care o dezvolti pentru a avea suficient curaj, devotament și dorința de a atrage un milion de dolari.

Da un milion de dolari cuiva care nu are atitudinea unui milionar și acea persoană ti va pierde, mai mult ca sigur. Dar ia toată bogăția unui adevărat milionar și în puțin timp acesta va câștiga o nouă avere. De ce? Deoarece cei care și-au câștigat statutul de milionar dezvoltă abilitățile, cunoștințele și experiența de a reproduce întocmai procesul iar și iar.

Așa cum se poate vedea, atunci când cineva devine milionar, cel mai puțin important lucru este ceea ce are. Cel mai important lucru este ceea ce a devenit.

Iată o întrebare pe care ar trebui să o cântărești câtăva vreme: Ce gen de persoană va trebui să devii pentru a obține tot ceea ce vrei ? De fapt, de ce să nu scrii câteva gânduri referitoare la aceasta în carnetelul tău sau în jurnal? Notează genul de aptitudini pe care va trebui să le dezvolti și cunoștințele pe care trebuie sa le obții. Răspunsurile îți vor oferi câteva noi scopuri pentru dezvoltarea personală.

Amintiți-vă această regulă: **VENITUL DEPĂȘEȘTE RAREORI DEZVOLTAREA PERSONALĂ.** Iată de ce cu toții trebuie sa ne supunem unei autoexaminări.

Adesea îmi analizez viața și mă întreb: „Ei bine, acum știu ce vreau, dar aș dori oare sa devin genul de persoană de care va fi nevoie pentru asta?”. Dacă sunt prea leneș, dacă nu vreau să învăț, să citesc, să studiez și să mă dezvolt pentru a deveni ceea ce vreau să devin, atunci nu mă pot aștepta să cuceresc ceea ce vreau. Pus în fața unei alegeri, trebuie să hotarasc, fie să mă schimb, fie sa îmi schimb dorintele.

### *\* NU TE LĂSA COPLEȘIT \**

Atunci când îți stabilești scopurile, mai ales când asta se întâmpla pentru prima dată, este ușor sa fii copleșit de acest proces. Sfatul meu este să te relaxezi.

Dacă nu crezi ca ești echipat să obții ceea ce vrei, amintește-ți: **APTITUDINEA TA SE VA DEZVOLTA PENTRU A SE POTRIVI CU VISELE TALE.** Aceasta este magia stabilirii scopurilor. Cu cât lucrezi mai mult asupra scopurilor tale, și se vor prezenta tot mai multe ocazii favorabile. Și în fiecare nouă ocazie se va afla germenul soluției la o problemă precedentă, ce părea de nerezolvat.

Să nu îți fie teamă să începi. Călătoria te va conduce mult dincolo de cea mai îndrăzneată imaginație. Știu. Omul care eram acum douăzeci și cinci de ani, când l-am întâlnit pe domnul Shoaff, îmi este, astăzi, străin. Nu mai sunt acea persoană. M-am schimbat. Și tu poți.

Mulți oameni se tem să pornească din cauza eșecului și durerii trecute. Au poveri imense pe suflet, poveri de care dacă nu vor scăpa îi vor copleși pentru totdeauna.

Prietene, nu putem face nimic pentru a schimba trecutul. S-a dus și a fost îngropat. Dar poți face foarte mult pentru viitor. Nu trebuie să fii persoana care erai ieri. Poți face schimbări în viața ta - schimbări absolut senzaționale într-o perioadă de timp destul de scurtă. Poți face schimbări pe care nici măcar nu le poți concepe acum, dacă îți oferi măcar o jumătate de șansă.

Aptitudinile tale se vor dezvolta. Vei găsi potențial nefolosit și talente care nu ai știut că există. Și, pe măsura trecerii timpului, vei descoperi noi rezerve în profunzimea minții tale creatoare, înainte de a-ți da seama, vei fi în stare să realizezi lucruri care acum nu credeai că le vei putea trata vreodată. Minte ta va da idei noi, creatoare.

De ce sunt atât de puternice scopurile? Cum pot ele să determine ca toate aceste lucruri să se petreacă? Nu știu. Cred ca aceasta întrebare intră în acea categorie specială pe care o numesc misterele vieții". Tot ceea ce vă "pot spune este ca da rezultate. Descoperă singur. Da-ți șansa de a deveni tot ce poți deveni și de a realiza tot ceea ce poți să realizezi.

### *\* A CERE\**

În Biblie exista o poruncă ce ne spune ca tot ceea ce trebuie sa știm este să luam ceea ce vrem. Iată ceea ce spune: „**Cere**". Asta este - a cere. Dintre toate aptitudinile importante ce trebuie învățate, asigurați-vă că ați achiziționat-o pe aceasta.

Ce înseamnă „a cere”? Să ceri înseamnă „să ceri ceea ce vrei”. Iar formula completă este uimitoare. Este următoarea: „**Cere și ți se va da**”. Cred că ar fi mai bine să analizăm...

În primul rând, cererea este cea care declanșează procesul primirii. Cererea poate fi asemănată cu apăsarea unui buton care eliberează o mașinărie incredibilă, atât intelectuală, cât și emoțională,

Așa cum am spus și mai înainte, nu știu cum sau de ce da rezultate, dar știu ca da rezultate,

Există o mulțime de lucruri care dau rezultate la fel de bune, fie că înțelegem, fie că nu înțelegem mecanismul care le pune în mișcare. Pune-le la treabă! Unii oamenii nu încep niciodată nimic deoarece studiază întotdeauna rădăcinile. Alții aleg să culeagă fructul în timp ce studiază rădăcinile. Totul depinde de capătul cu care vrei să începi. Va recomanda să începeți prin a cere.

În al doilea rând, primirea, cealaltă componentă a formulei, nu este o problemă. Nu trebuie să te straduiești să primești. Este ceva automat. Deci, dacă a primi nu este greu, care este problema? Să nu reușești să ceri.

„Tipul” spune: „Da, dar dacă ai lucra acolo unde lucrez eu, ai ajunge acasă târziu. Va trebui să mănânci ceva, să te uiți puțin la televizor ca să te relaxezi și apoi să te bagi în pat. Nu ai cum să stai treaz jumătate de noapte și să ceri, să ceri, SĂ CERI”. Și tipul acesta a întârziat cu achitarea notelor de plată. Este un bun muncitor, un om care muncește din greu, un muncitor sincer. Dar trebuie să faci mai mult decât să muncești din greu și să fii sincer toată viața; în caz contrar o să sfârșești falit și în încurcătură. Va trebui să fii mai mult decât un muncitor bun. Va trebui să știi să ceri.

„Acum înțeleg”, spune tipul. „Anul trecut m-am trezit în fiecare zi și am trudit din greu. Dar nicăieri în casa mea nu există o listă cu lucrurile pe care trebuie să le cer de la viața.”

### **Ce poți spune despre tine... cum este lista ta?**

În al treilea rând, poți asemăna capacitatea de a primi cu vastitatea oceanului. Acest lucru este în mod special adevărat în Statele Unite ale Americii. Aici ne aflăm parca într-un ocean! Succesul nu lipsește. Nu este raționalizat își nu ți se poate întâmpla ca, atunci când îți vine rândul, să fi fost deja dat altora. Nu, nu!

Dacă este adevărat, care este problema? Problema este că cea mai mare parte a oamenilor se duc la acest ocean al oportunității cu o linguriță. Îți dai seama? O linguriță! Având în vedere dimensiunile oceanului, vă pot sugera oare să schimbați lingurița cu ceva mai mare? Ce părere aveți despre o căldare? S-ar putea să nu fie lucrul cel mai bun, dar cel puțin copiii nu își vor bate joc de dumneavoastră. ..

### **Două alte lucruri despre a cere...**

În primul rând, cere cu inteligență. În Biblie nu se spune: „Cere în mod inteligent”. Dar nu am nici o îndoială că asta chiar vrea să spună. Așa că nu vorbi fără rost. Nu vei obține nimic așa. Fii clar... fii concret. A cere în mod inteligent înseamnă să răspunzi la întrebări de genul: cât de înalt, cât de lung, cât costă, când, ce dimensiune, ce model, ce culoare. Descrie ceea ce vrei. Definiște. Amintește-ți, scopurile bine definite sunt asemenea magneților. Cu cât îi lustruiești mai bine, cu atât vor atrage mai tare.

În al doilea rând, cere cu încredere, încrederea este componenta simplă, înseamnă să crezi că poți obține ceea ce dorești. Crede așa cum crede un copil. Crede fără scepticismul și cinismul adultului din tine.

Vedeți, mulți dintre noi devin prea sceptici. Ne-am pierdut acea minunat de inocentă, simplă încredere. Nu lăsa ca acest scepticism să te oprească. Crede în tine și ai încredere în tine însuși și în scopurile tale. Și emoționează-te - ca un copil. Entuziasmul copilaresc - nu există nimic mai contagios.

Copiii cred că pot face orice. Ei vor să afle totul. Cât este de minunat! Nu le place să se ducă seara la culcare și abia așteaptă să sară din pat dimineața. Copiii îți pot pune o mie de întrebări. Și chiar atunci când crezi că ești pregătit să escaladezi zidul, îți vor pune încă o mie de întrebări. Te vor duce în prăpastie. Dar, desigur, curiozitatea lor este cu adevărat o virtute. Când vei reaprinde

simțul simplu al entuziasmului curios, te vei afla pe cale de a deveni un maestru în arta cererii.

### **\* STABILIREA SCOPURILOR ȘI MANAGEMENTUL TIMPULUI \***

Managementul timpului este un subiect popular în ziua de azi. Tot felul de cărți, casete și seminarii sunt oferite unui public care este însetat de informații despre modul în care să folosească timpul mai productiv.

Ce se poate spune despre tine? Ai vrea să devii un mai bun manager al timpului? În acest caz, trebuie să înțelegi următoarele: **DACA NU AI STABILIT ANUMITE ȚELURI, ESTE IMPOSIBIL SĂ ÎȚI ADMINISTREZI TIMPUL ÎN MOD EFICIENT.** Productivitatea este rezultatul unor obiective bine definite. Alocarea timpului nu este importantă dacă obiectivele nu sunt ferme și viu plantate în minte. Este simplu. Acesta este unul dintre multele motive pentru care scrierea scopurilor pe hârtie este atât de importantă.

### **\* PRIORITĂȚILE \***

Una dintre dificultățile cu care ne confruntăm în epoca industrializată în care trăim este faptul că ne-am pierdut simțul anotimpurilor. Spre deosebire de fermier, ale cărui priorități se schimbă o dată cu anotimpurile, am devenit insensibili la ritmul natural al vieții. Ca rezultat, prioritățile noastre nu mai sunt în echilibru. Permiteți-mi să vă explic ce vreau să spun.

Pentru un fermier, primăvara este anotimpul cel mai activ. Acum trebuie să muncească toată ziua, trezindu-se înainte ca soarele să răsară și muncind din greu până la miezul nopții. Echipamentul trebuie să funcționeze la capacitatea maximă deoarece nu are decât un mic interval de timp pentru plantarea culturilor. Apoi vine iarna, când nu prea are ce face.

Avem de învățat din asta. Învață să folosești anotimpurile vieții. Hotărăște când să acționezi și când să te relaxezi, când să profiți și când să lași lucrurile în voia lor. Este ușor să lucrezi de la nouă la cinci, an după an, și să pierzi simțul natural al priorităților și ciclurilor. Nu lăsa să treacă an după an într-o paradă nesfârșită de sarcini și responsabilități. Urmărește-ți cu atenție propriile anotimpuri, ca nu cumva să îți pierzi măsura valorii și substanței.

### **Probleme Minore și Probleme Majore**

O importantă componentă a stabilirii priorităților este să înveți să separi problemele minore din viața ta de cele majore. Iată o întrebare pe care trebuie să ți-o pui atunci când trebuie să iei o hotărâre. Este o problemă minoră sau una majoră? Punându-ți aceasta întrebare, având întotdeauna în minte țelurile tale, vei reduce riscul de a pierde momente majore pe proiecte minore.

În domeniul vânzărilor, suntem învățați că există doar un moment major. Este timpul pe care îl petrecem în prezența unui potențial client. Orice interval de timp petrecut pe drumul către potențialul client, indiferent cât de esențial este, este un moment minor. Foarte mulți vânzători petrec mai mult timp „pe drumul către” decât „cu”. Iar veniturile lor reflectă acest lucru. De aceea în domeniul vânzărilor noi spunem: „Nu te duce în cealaltă parte a orașului până ce nu te duci pe cealaltă parte a străzii”.

Conceptul problemelor minore și majore are și o altă aplicație. El mai spune să nu pierzi momente de timp minore cu lucruri majore. Este ușor ca valorile să se amestece. Un părinte petrece trei ore uitându-se la televizor și numai trei minute jucându-se cu copiii. Un manager își petrece cea mai mare parte a zilei completând formulare și foarte puțin timp încurajându-și angajații. Aceștia sunt oameni care nu mai știu ce este important și ce este neînsemnat.

Același concept se aplică și în cazul banilor. Nu cheltui bani de importanță majoră pe lucruri de importanță minoră și, invers, nu cheltui bani de importanță minoră pe lucruri de importanță majoră. Unii oameni dau o avere pe hrana destinată trupurilor lor și foarte puțin pe hrana destinată sufletelor lor. Ți se pare o prostie, nu-i așa, să cheltuiești mai mult pe bomboane decât pe cărți și casete care să te inspire?

Cel mai bun mod de utilizare a timpului și banilor este acela de a plasa maximum de valoare în acestea. Se numește investiție atentă pentru rezultate maxime.

## \* CONCENTRAREA \*

Orice atlet profesionist îți poate vorbi despre oribilele costuri ale lipsei de concentrare. O lipsa de concentrare de moment și ești depășit. Și s-au dus locul întâi și banii. Nu permite ca acest lucru să se întâmple și în cazul tău.

Fii atent la maximum în tot ce faci. Atunci când scrii o scrisoare, concentrează-te. Încerci să rezolvi o problemă? Concentrează-te. Porți o conversație? Ai dreptate, concentrează-te. Nu îți va veni să crezi în ce măsură îți va afecta această viață.

Natural, uneori îți poți lăsa mintea să zboare. Dar fa-o într-o perioadă de timp pe care ai stabilit-o special pentru asta. Și în aceste momente lasă-ți mintea să zboare, fără să faci nimic altceva. Du-te și te plimbă pe plajă sau du-te la munte - departe de tensiunea vieții. Lasă ca briza să îți zburlească părul și lasă-ți mintea să se ridice pe culmi. Visează cu ochii deschiși, îți va face bine. Dar fa-o numai în acea perioadă de timp pe care ai desemnat-o ca „timp pentru a visa cu ochii deschiși”, în toate celelalte momente, concentrează-te.

### \*DOZAREA REALITĂȚII \*

Trebuie să luăm în considerare un ultim punct... Chiar cu cel mai bine pus la punct plan de acțiune, nu vei obține tot ce dorești.

Cum pot să afirm aceasta după ce am petrecut atât de mult timp pentru a vă arăta cum să obțineți tot ce vreți? Spun vrute și nevrute?

De ce nu vei obține tot ce dorești? Pentru că, prietene, nu trăim într-o asemenea lume. Uneori va cădea grindina pe recolta și va ploua în timpul parăzii. Uneori termita vieții îți vor roade fundațiile. Spui că nu este cinstit? Poate că nu. Dar pentru că tu și cu mine nu am fost consultați în cazul planului inițial, trebuie să îl acceptăm așa cum este.

Din fericire, totuși, am și vești bune. Dacă folosești sistemul pe care tocmai ți l-am împărtășit, vei obține foarte mult. În general, vei obține ceea ce dorești. Și ai multe șanse - cele mai bune.

**Scopurile.** Nu se poate spune ce poți să faci când ești inspirat de ele. Nu se poate spune ce poți să faci când crezi în ele. Nu se poate spune ce ți se va întâmpla când acționezi conform acestora, încearcă acest sistem timp de nouăzeci de zile. Încearcă doar! S-ar putea chiar să dea rezultate mai bune în cazul tău decât în cazul meu.

îți doresc asta

## STRATEGIA numărul DOI

### CAUTĂ SĂ ȘTII

## Capitolul 5 CALEA CĂTRE ÎNTELEPCIUNE

Una dintre strategiile fundamentale ale unei vieți ce merită să fie trăită este să știi de ce informații ai nevoie pentru a-ți realiza țelurile. Și după ce știi ce trebuie să cunoști, îți va fi, de asemenea, de folos să știi cum să procedezi pentru a aduna aceste cunoștințe.

Unul dintre cele mai bune lucruri pe care le-a făcut pentru mine domnul Shoaff în acele prime zile a fost să îmi insuflă valoarea studiului.

Mi-a spus: „Dacă vrei să ai succes, studiază succesul. Dacă vrei să fii fericit, studiază fericirea. Dacă vrei să câștigi bani, studiază cum să achiziționezi bogății. Cei care vor să obțină aceste lucruri nu o fac din întâmplare. Trebuie mai întâi să studiezi și în al doilea rând să pui în practică”.

Vreți să știți cât de mulți oameni se îmbogățesc studiind? Aveți dreptate, foarte puțini. Luând în considerare cât de mulți bărbați și femei caută bogăția și fericirea, veți considera că le vor studia cu atenție, nu-i așa? De ce nu o fac, este totuși un alt mister din acea categorie specială pe care eu o numesc „misterele vieții”.

Cu mulți ani în urmă, am învățat că unul dintre cele mai bune sfaturi date vreodată se află în Biblie, în această carte extraordinară există o fraza care spune: „**Dacă vei căuta, vei găsi**”. Deci acesta este modul în care poți descoperi noi cunoștințe care creează noi idei. Caută. Pentru a descoperi ceva, trebuie mai întâi să cauți. Ai nevoie de o idee mare care să îți schimbe viața? Rareori va veni din neant. Dar dacă vei căuta cu sârguință cunoștințele de care ai nevoie, ideea potrivită îți va ieși în cale, adesea când te vei aștepta mai puțin.

#### \* CUM SĂ CAPTUREZI COMORILE CUNOAȘTERII \*

Iată un alt cuvânt fundamental pe care trebuie să îl cântărești: a captura. Ideile mari trec cu rapiditate și se uită cu ușurință... lucru ce poate fi adevărat și în legătură cu acele momente care fac ca viața să merite a fi trăită.

Iată de ce este atât de important să înveți cum să prinzi acele lucruri care au cu adevărat importanță.

În primul rând, învață să prinzi momentele speciale. Folosește un aparat de fotografiat. Fă o mulțime de fotografii. A fi în stare să captezi un eveniment într-o fracțiune de secundă este un fenomen al secolului XX. Și cât de ușor este să consideri fenomenele ca garantate!

Permiteți-mi să vă vorbesc despre o experiență recentă. În ultimii trei ani, am fost invitat să conferențiez anual în Taiwan. În cea mai recentă excursie, în care trebuia să țin un seminar în weekend, în sală erau aproximativ o mie de persoane. Dacă în sala erau aproximativ o mie de persoane, ghiciți câte aparate de fotografiat erau în acea sală? Aveți dreptate - o mie! Toți cei prezenți aduseseră un aparat de fotografiat pentru a prinde momentul, noii prieteni, noile experiențe. În cele din urmă am petrecut o mare parte din timp pozând.

V-ați uitat vreodată la fotografiile făcute cu câteva generații în urmă? Din nefericire, sunt puține. Dar nu ar fi minunat dacă, în schimb, am avea suficient de multe fotografii care să ne spună o poveste: cum era cu adevărat viața în urmă cu o sută de ani? Așa că nu fii indiferent. Asigura-te că lași în urma ta întreaga poveste a vieții tale prin intermediul unei comori de fotografii și casete video.

Un alt mod de a captura cunoștințe este în biblioteca personală. Nu mă refer la cărțile pe care le-a adus decoratorul casei pentru ca să se potrivească cu interiorul albastru. Mă refer la acele cărți care au pagini îndoite și bine marcate - cele pe care dorești să le studiezi și să le subliniezi; cărți cu note scrise pe margini; cărți care au ajutat la conturarea valorilor filozofiei tale de viață. Aceasta este cu adevărat o comoară care merita să fie capturată!

Astăzi, cu acel concept al comunicării dezvoltat, așa include, de asemenea, în aceasta comoară toate casetele audio și video care ne influențează viața în bine. Și aceasta este o moștenire specială pe care o putem lăsa copiilor noștri.

În cele din urmă, vei dori să aduni toate cunoștințele pe care le câștigi de-a lungul vieții. Iată de ce te încurajez, ca pe un elev serios, care studiază bogăția și fericirea, să folosești un jurnal sau o agendă în care să aduni toate ideile care apar pe parcurs. Ceea ce va apărea în mod gradat este o comoară incredibilă - idei de afaceri, idei sociale, idei culturale, idei referitoare la investiții, idei referitoare la stilul de viață, îți poți imagina valoarea acestora? Cu siguranță, acest gen de comoară este o moștenire mai valoroasă decât vechiul tău ceas!

#### \* CUM SĂ CÂȘTIGI ÎNȚELEPCIUNE \*

Există două moduri în care poți să devii mai înțelept. Un mod este să înveți din propria experiență de viață. Al doilea este să studiezi viața celorlalți.

### **Reflecția Personală**

Examinează propriile experiențe de viață, învață să reflectezi, acesta fiind actul de a cumpăni evenimentele din viață cu intenția de a învăța din ele. Eu numesc acest proces „derularea benzilor”.

Evenimentele din viața ta sunt unele dintre cele mai bune surse de informații. Nu trebuie să trec pur și simplu prin zilele pe care le trăiești - câștiga din zilele pe care le trăiești. Fii atent la ceea ce se petrece în jurul tău, în așa fel încât să sapi „șanțurile” din înregistrarea zilei adânc în conștiința ta.

Este un timp și un loc pentru orice. Exista momente în care acționezi și momente în care reflectezi. Cea mai mare parte din noi nu găsim timp pentru o reflecție serioasă. Suntem foarte ocupați și neglijăm adesea această componentă extrem de importantă a formulei succesului.

La sfârșitul zilei poți petrece câteva momente în care să revezi ceea ce s-a întâmplat în ziua respectivă - unde ai fost, ce ai făcut, ce ai spus. Cumpănește ce a dat rezultate și ce nu, ce vrei să repeți și ce vrei să eviți, încearcă să îți reamintești incidentele cât mai viu posibil. Amintește-ți culorile, aspectele, sunetele, conversațiile, experiențele.

Vedeți, experiența poate deveni obiect de uz curent, valoare, monedă - o incredibilă sursă de apreciere. Dar poate deveni toate aceste lucruri numai dacă îți faci timp pentru a înregistra experiența, a o cântări și apoi a o transforma în ceva de valoare. La urma urmei, nu ceea ce i se întâmplă unei persoane este important în felul în care viața acesteia se transformă. Mai degrabă, ce face aceasta cu ceea ce se petrece determină rezultatele. Și pentru a face ceva pozitiv în legătura cu viața, trebuie să aduni informații valoroase din aceasta.

Un alt timp potrivit pentru reflecție este cel de la sfârșitul unor perioade majore, cum ar fi o săptămână, o lună sau un an. La sfârșitul săptămânii încearcă să petreci câteva ore pentru a reflecta și cântări evenimentele ultimelor șapte zile. La sfârșitul lunii acordă acestei activități o zi. iar la sfârșitul unui an, acordă o săptămână... pentru a revedea, cântări și reflecta la tot ce s-a petrecut în viața ta.

Oamenii rafinați au învățat cum să adune din trecut și să investească în viitor, Când tatăl meu a împlinit șaptezeci și șase de ani, i-am spus: „Tată, îți poți imagina ce ar însemna să aduni ultimii șaptezeci și cinci de ani și să-i investești în cel de-al șaptezeci și șaselea!”.

V-ați gândit vreodată la viața în acest fel? Așa poate deveni productivă și chiar palpitantă. Nu trăi pur și simplu un alt an. În schimb, aduna anii și investește-i în următorul. Nu purta pur și simplu o altă conversație. În schimb, adună toate conversațiile trecute și investește-le în următoarea.

Așa ca pune la punct o nouă disciplină. Descoperă, observându-ți viața, cum anume funcționează lucrurile în aceasta lume. Nu lasă niciodată să se spună ca ți-ai trăit viața fără a descoperi ce înseamnă. S-ar putea să nu mai fii în stare să faci tot ceea ce ai descoperit, dar asigură-te că descoperi tot ceea ce poți face. Nu vrei să trăiești numai pentru a descoperi că, în cele din urmă, ai trăit numai o zecime din ea, că ai lăsat celelalte nouă zecimi să se duca de râpă.

În timp ce îți studiezi viața, asigură-te că studiezi părțile negative, cât și pe cele pozitive, eșecurile, ca și succesele. Așa numitele eșecuri ale noastre ne servesc la fel de bine atunci când ne învață lecții de valoare. Adesea, sunt profesori mai buni decât succesele noastre.

Unul dintre modurile în care învățăm să facem ceva bine este făcând acel ceva prost. A face lucrurile în mod greșit este un curs valoros în viața. Ți-aș sugera să nu urmezi acest parcurs prea mult timp. Dacă ai făcut ceva greșit în ultimii zece ani, nu ți-aș recomanda încă zece. Dar dacă poți învăța repede, nu există nici un mod mai bun, mai eficient emoțional de a învăța din experiența personală.

Atunci când l-am întâlnit pe domnul Shoaff, munceam deja de șase ani. La puțină vreme după ce ne-am cunoscut, m-a întrebat: „Jim, de câtă vreme lucrezi?”. I-am spus.

„Cum te descurci?”, a întrebat apoi.

„Nu foarte bine”, am spus eu, puțin cam tulburat că trebuie să admit asta.

„Atunci îți sugerez să nu mai faci asta”, a replicat el. „Șase ani reprezintă o perioadă suficient de lungă pentru a pune în practică un plan greșit.”

Apoi m-a întrebat: „Câți bani ai economisit în ultimii șase ani?”.

„Nici unul”, am admis eu prosteste.

Ridicând din sprâncene, domnul Shoaff a spus: „Cine te-a convins să adopți acest plan?”.

Ce întrebare fantastică! Unde găsisem acest plan dezastruos? Hei, toată lumea a adoptat planul cuiva, întrebarea este al cui?



## AL CUI PLAN ESTE CEL ADOPTAT DE TINE?

Trebuie să îți spun că acele confruntări inițiale cu experiențele tale trecute vor fi dureroase. Acest lucru este adevărat mai ales dacă ai făcut la fel de multe greșeli ca mine. Dar gândește-te la nota de plată! Gândește-te la progresele pe care le poți face când te confrunți în fine cu aceste erori!

### Învățã De La Alții

Un alt mod de a obține cunoștințe este acela indirect, prin intermediul experiențelor altor persoane. Și poți învăța din succesele obținute de alte persoane, ca și din eșecurile lor. Unul din motivele pentru care Biblia este un atât de bun învățător este aceea că reprezintă o colecție de povestiri umane din ambele părți ale baricadei.

O serie de povestiri sunt denumite „exemple”. Mesajul este: fa ceea ce au făcut acești oameni. Cealaltă serie de povestiri sunt denumite „avertizări”. Mesajul este: nu face ceea ce au făcut acești nebuni. Ce bogăție de informații!

Poate însă că există și un alt mesaj. Dacă povestea ta intră în cartea cuiva, asigură-te că este folosită ca exemplu, nu ca o avertizare...

Există trei moduri în care cineva poate învăța de la alții:

1. Prin intermediu literaturii publicate, cum ar fi cărți și casete audio sau video.
2. Ascultând lucrurile înțelepte sau prostiile spuse de ceilalți.
3. Observând atitudinea câștigătorilor sau perdanților.

Să luăm în discuție fiecare dintre aceste domenii, unul câte unul.

### Cărți și Casete

Toți oamenii de succes cu care am avut legături sunt buni cititori. Citesc, citesc, citesc. Curiozitatea lor îi îndeamnă să citească. Pur și simplu trebuie să știe. Ei caută în mod constant noi modalități de a deveni mai buni. Iată o frază pe care trebuie să ți-o amintești: **TOȚI LIDERII SUNT CITITORI.**

A existat o vreme în care publicațiile însemnau numai material tipărit, cum ar fi cărțile. Astăzi însă putem învăța și prin intermediul miracolului publicațiilor electronice. Mă refer la casetele audio și video, ambele fiind excelente mijloace de a dobândi cunoștințe.

Mulți dintre cei mai ocupați oameni pe care îi cunosc folosesc casete audio pentru a învăța în momentele neproductive. De exemplu, ascultă adesea casete în timp ce conduc mașina. Ascultarea casetelor reprezintă un mod simplu de a găsi idei inovatoare și noi aptitudini.

Știi că există mii de cărți și casete pe teme precum a fi mai puternic, mai decis; a fi un vorbitor mai bun, un lider mai eficient, un iubit mai bun; cum să fii mai influent; cum să găsești un prieten; cum să devii mai rafinat; cum să pornești o afacere - și mii de alte subiecte folositoare? Și totuși, mulți oameni nu utilizează această bogăție de cunoștințe. Cum vă explicați asta?

Știi că sute de oameni de succes și-au pus pe hârtie poveștile lor ce pot să inspire pe alții? Și totuși, oamenii nu vor să le citească. Cum puteți explica asta!

„Tipul” nostru este ocupat, bănuiesc. El spune: „Ei bine, da. Dar dacă ai lucra acolo unde lucrez eu, ai ajunge acasă târziu. Va trebui să mănânci ceva, să te uiți puțin la televizor ca să te relaxezi și apoi să te bagi în pat. Nu ai cum să stai treaz jumătate de noapte și să citești, să citești, SA CITEȘTI”. Și tipul acesta a întârziat cu achitarea notelor de plată. Este un bun muncitor, un om care muncește din greu, un muncitor sincer. Hei, poți să fii sincer și să muncești din greu toată viața și totuși să sfârșești falit, derutat și în încurcătură.

Va trebui să fii mai mult decât un muncitor bun. Va trebui să fii un bun cititor. Și dacă nu îți place să citești, cel puțin poți să ascuți o casetă bună în drum spre casa, nu-i așa?

Acum, nu trebuie să citești cărți sau să ascuți casete jumătate din noapte (deși, dacă ești

falit, nu este o idee chiar atât de rea). Tot ce îți cer este să dedici numai treizeci de minute pe zi învățării. Asta e tot.

Vrei *cu adevărat* să faci ce trebuie? Atunci transformă cele treizeci de minute într-o ora întreagă. Dar cel puțin acordă-ți treizeci de minute. O, da, mai este ceva: Nu le rata. Ratează o masă, dar nu cele treizeci de minute destinate învățării. Cu toții ne putem permite să trecem peste câteva mese, dar nici unul dintre noi nu își poate permite să piardă idei, exemple și inspirație.

Biblia ne învață ca oamenii nu pot să trăiască numai cu pâine. Ne spune că, pe lângă mâncare, mintea și sufletul nostru trebuie să *se hrănească* cu cuvinte. Din nefericire, cea mai mare parte a oamenilor suferă de malnutriție mintală.

Recent, le-am spus angajaților mei: „Unii oameni citesc atât de puțin încât au o minte atinsă de rahitism”. Nu numai că ar trebui să îți hrănești mintea, ar trebui să te asiguri că ai o dietă mintală bine echilibrată. Nu îți hrăni mintea cu lucruri ușoare. Nu poți trăi numai cu „bomboane”.

Consideră timpul acordat cititului ca pe un timp al „capturării comorii de idei”. Și dacă cineva a găsit o scuza buna pentru a nu capta comoara de idei timp de cel puțin treizeci de minute în fiecare zi sau nu investește bani în achiziționarea de cunoștințe, atunci as vrea să o aud. Nici *nu o să-ți vină să crezi* unele din aceste scuze!...

Li spun lui John: „John, am mina aceasta de aur. Am scos atât de mult aur că nu mai știu ce să fac cu el. Vino și sapă și tu”. John spune: „Dar nu am lopata”.

„Ei bine, John, du-te și fa-ți rost de una.” El îmi răspunde: „Știi cât costa astăzi o lopata?”.

Hei, investește bani. Cumpără cărțile și casetele de care ai nevoie pentru autoeducație. Nu te zgârci când este vorba să investești într-un viitor mai bun.

Domnul Shoaff m-a îndemnat să pornesc de la cărți încă de la început. Spunea: „Educă-te singur. Educația obișnuită îți va oferi rezultate obișnuite. Vezi care este venitul obținut de cei care au o educație obișnuită și vezi dacă asta este ceea ce vrei. Dacă nu asta vrei, dacă vrei mai mult decât media, trebuie să începi să te educi singur”. Așa că am început să îmi alcătuiască o bibliotecă. Iar astăzi am una dintre cele mai bune.

Domnul Shoaff mi-a recomandat câteva cărți cu care să încep. Una a fost Biblia, pe care o aveam deja. Biblioteca mea avea șaiszeci și șase de cărți și părinții mei au avut grija să le cunosc foarte bine, așa că îmi închipui că am început așa cum trebuie.

Domnul Shoaff însă a mai insistat să fac rost de cartea ***Think and Grow Rich, de Napoleon Hill***. Dacă nu ați citit-o încă, vă sugerez să încercați să găsiți repede un exemplar.

Cred că am citit această carte grozavă de mai multe zeci de ori. A trebuit să o fac. Domnul Shoaff spunea: „Repetiția e mama învățării”. Și după cum arăta contul meu în bancă, aveam nevoie de o mulțime de învățătură.

Acum, când privesc în urma, informațiile din carte au valorat pentru mine mii de dolari. Și i-am obținut cheltuind doar câțiva bani. Am învățat o lecție importantă: ÎNTRE COST ȘI VALOARE POATE EXISTA O MARE DEOSEBIRE, înainte de a-l întâlni pe domnul Shoaff, aveam obiceiul să întreb: „Cât costă asta?”. Insa el m-a învățat să întreb: „Cât valorează asta?”. Când am început să îmi fundamentez viața pe valoare și nu pe preț, au început să mi se întâmple tot felul de lucruri.

Atunci când mă aflu în vizita la cineva, primul lucru pe care îl fac este să mă uit în biblioteca acestuia. Descopăr mai mult uitându-mă prin colecția de cărți și casete a cuiva decât prin intermediul unei conversații fără valoare.

De obicei, o bibliotecă, sau lipsa acesteia, îmi spune ce crede o persoană sau dacă acea persoană gândește de fapt. Alegerea cărților și casetelor releva gândurile predominante, dorințele și valorile unei anumite persoane.

Ce spune biblioteca ta despre tine? Vezi, cititul cărților nu este un lux, ceva făcut în timpul liber; este o necesitate pentru cei ce vor să se dezvolte. Așa că nu fii precum unii dintre prietenii mei care credeau că absolvirea liceului sau a colegiului le acordă dreptul de a nu mai citi niciodată o carte, începe să citești. Și citește mai ales genul de cărți care te vor ajuta să îți eliberezi potențialul interior.

Te gândești acum la toate cărțile pe care ar trebui să le citești? Atunci, iată câteva vesti bune: Nu trebuie să citești toate aceste cărți dintr-o dată. Încearcă să citești două cărți pe săptămâna. Și dacă asta ți se pare mult, alege pentru început două cărți mai subțiri. Fă-o timp de zece ani și, în cele din urmă, vei fi cilit peste o mie de cărți! Crezi că acumularea cunoștințelor aflate în cele o mie de cărți va

influența multele dimensiuni ale vieții tale? Bineînțeles ca da.

Este de asemenea adevărat că dacă nu ai citit două cărți pe săptămâna în timp de zece ani, te afli în urma cu o mie de cărți față de cei care le-au citit, începi să înțelegi incredibilul dezavantaj pe care îl vei avea peste zece ani dacă vei pași pe piață fiind în urma cu două mii de cărți? De ce, în cazul unor confruntări mai subtile, vei servi drept carne *de tun*. Te vor mesteca și apoi te vor arunca.

Dar asta nu e tot. Vei pierde de asemenea unele ocazii nemaipomenite datorită lipsei de cunoștințe. Iar filozofia ta va fi prea subțire pentru a te susține în înfruntarea greutăților vieții.

Lipsa aptitudinilor, lipsa cunoștințelor, lipsa valorilor, lipsa unui stil de viață sunt toate rezultatul faptului că nu citești. Amintește-ți, o carte necitită nu te poate ajuta. Nu citești niciodată prea multe cărți, însă poți citi prea puține.

### **Ascultatul**

Ascultatul este un minunat mod de a învăța. Permite-mi să îți propun o idee nemaipomenită: Găsește o persoană care a obținut cu adevărat succes și invit-o la masă. O persoană săracă (și suntem cu toții săraci în comparație cu cineva, indiferent cât de bine ne descurcăm) ar trebui să investească în masa oferită unei persoane bogate. Și apoi ce să faci? Ai dreptate - să ascuți.

Haide, încearcă. Cheltuiește cincizeci, șazece, optzeci, chiar o sută de dolari. Oferă o masă bogată, cu nouă feluri de mâncare, începe cu hors d'oeuvres și pune întrebări. Mănâncă salata (îți va lua aproximativ cincisprezece minute) și întreține conversația. Pentru a termina cea mai mare friptură din oraș vor fi necesare patruzeci și cinci de minute - continuă să pui întrebări. Comandă desertul. Vezi cât de mult te poți întinde la masă. Încearcă să dureze cel puțin două ore. Dacă poți face o asemenea persoană să discute cu tine timp de două ore, poți învăța suficient de multe strategii și atitudini pentru a-ți mări venitul și a-ți schimba viața.

Însă bineînțeles ca ai dreptate. Oamenii săraci nu îi pot invita la masă pe oamenii bogați. Probabil ca de asta sunt săraci.

„Tipul” nostru va spune: „Dacă este bogat, să își plătească singur masa aia afurisită! Eu unul nu am de gând să cheltuiesc nici un ban. Și în afară de asta, dacă ai lucra acolo unde lucrez eu, ai ajunge acasă târziu. Va trebui să mănânci ceva, să te uiți puțin la televizor ca să te relaxezi și apoi să te bagi în pat. Nu ai cum să petreci tot acest timp încercând să găsești un bogătaş pe care să-l hrănești”. Și tipul acesta a întârziat cu achitarea notelor de plată. Este un bun muncitor un om care muncește din greu, un muncitor sincer. Însă poți să muncești din greu și, să fii sincer toată viața și totuși să sfârșești falit și nefericit. Va trebui, să fii mai mult decât un muncitor bun. Va trebui să fii un bun ascultător.

### **Observarea**

Al treilea mod de a învăța de la alții este să observi. Observă cum strânge mâna cuiva bărbatul care a avut succes. Observă cum pune întrebări femeia care a avut succes. Oamenii care o duc bine dețin obiceiurile succesului. Ei creează tiparele unui comportament de câștigător așa cum cel rămas în urmă creează tiparele comportamentului de perdant. Vrei să fii promovată? Observă-ți superiorii. Vrei să câștigi la fel de mulți bani ca și unchiul tău? Observă cum își administrează banii și observă stilul său de viață.

Unul dintre motivele pentru care este o idee bună să participi la seminare susținute de oamenii de succes este acela că îi poți observa. Nici o carte sau caseta, indiferent cât de bună, nu poate transmite forța silențioasă a comunicării nonverbale. Iată de ce videocasetele încep să devină instrumente minunate pentru comunicarea totală.

Devino deci un bun observator. Nu pierde nici un amănunt care te poate ajuta să îți schimbi viața în bine.

\* INVESTEȘTE ÎN VIITOR \*

Căutarea cunoștințelor este una dintre strategiile de obținere a bogăției și fericirii. Ce gând plin de forță, să îți petreci o parte din timp căutând cunoștințe în mod constant, disciplinat, cu scop.

Însă așa cum se întâmplă cu toate lucrurile care merită osteneala, trebuie să plătești un anumit

preț. Și acesta, din nefericire, lasă în urmă cadavre. Căutarea cunoștințelor implică o anumită investiție. De fapt, există trei feluri de investiții care te vor face să te îmbarci cu succes în această călătorie,

în primul rând, va trebui să cheltuiești bani. Va fi nevoie de ceva bani pentru a cumpăra cărți și casete și a participa la seminarii. Iată de ce vă recomand să stabiliți un fond educațional.

În fiecare luna, pune deoparte o anumită sumă și investește acești bani în căutarea cunoștințelor. Cheltuiește bani pentru a cultiva uriașul care doarme în tine. Bani - prețul este mic. Promisiunea este potențialul nelimitat.

Mult mai importantă decât banii este următoarea cheltuială: timpul. Timpul este o cheltuială majoră, înțeleg asta. Una este să ceri unei persoane să cheltuiască bani, dar este cu totul altceva să îi ceri timp.

Din nefericire, nu există expediente. Până ce o asemenea „mașinărie” să poată fi pusă la treabă pentru a „turna” ceva cunoștințe în creier, va fi nevoie de timp - timp prețios.

Din fericire, viața are o modalitate unică de a recompensa o investiție mare cu un câștig mare. Investiția de timp pe care o faci acum s-ar putea să fie un catalizator pentru realizări majore.

În cele din urmă, vei face o investiție de efort. În învățarea serioasă este implicat mai mult efort decât în învățarea ocazională. În tot ce faci, fie autoobservarea, cititul sau observarea celorlalți, intensitatea eforturilor tale va avea un efect profund asupra cantității de cunoștințe câștigate.

O minte concentrată este ca o împușcătură a unui pistol mintal care lovește o idee țintă. Și pentru a fi atât de concentrat este nevoie de mult efort concentrat. Acest efort însă va deschide porțile către locul în care ideile mari pot să își exercite magia pentru a te aduce mai aproape de bogăție și fericire.

## **STRATEGIA numărul TREI**

### **ÎNVAȚĂ CUM SĂ TE SCHIMBI**

#### *Capitolul 6*

## ***MIRACOLUL DEZVOLTĂRII PERSONALE***

Intr-o zi, domnul Shoaff mi-a spus: „Jim, dacă vrei să fii bogat și fericit, învață bine această lecție: învață să lucrezi mai din greu asupra persoanei tale decât o faci la serviciu”.

De atunci am început să lucrez la dezvoltarea mea personală. Și trebuie să admit că aceasta a fost misiunea cea mai provocatoare căreia a trebuit să îi fac față. Această afacere a dezvoltării personale durează o viață.

Vezi, ceea ce devii este mult mai important decât ceea ce obții, întrebarea importantă pe care trebuie să ți-o pui în legătură cu slujba nu este: „Ce voi obține?”. În schimb, ar trebui să întrebi: „Ce; vei deveni?”. A obține și a deveni sunt precum gemenii siamezi: ce devii influențează ceea ce obții. Gândește în felul următor: Cea mai mare parte din ceea ce ai azi ai adunat devenind persoana care ești azi.

Iată cea mai mare axiomă a vieții: **PENTRU A AVEA MAI MULT DECÂT AI OBȚINUT, TREBUIE SĂ DEVII MAI MULT DECÂT CE EȘTI.** Aici ar trebui să îți concentrezi cea mai mare parte a atenției. Altminteri, va trebui să te mulțumești cu axioma nonschimbării, care este următoarea: **DACĂ NU TE SCHIMBI, VEI AVEA ÎNTOTDEAUNA CEEA CE AI OBȚINUT.**

**Venitul depășește rareori dezvoltarea personală.** Uneori, venitul face un salt norocos, dar dacă nu înveți cum să te descurci cu responsabilitățile implicate de asta, de obicei se va micșora la suma cu care te poți descurca.

Dacă cineva îți înmânează un milion de dolari, grăbește-te să devii milionar. Un om foarte bogat a spus odată: „Dacă ai lua toți banii din lume și i-ai împărți în mod egal tuturor, în curând se vor întoarce în aceleași buzunare în care au fost la început”.

**ESTE GREU SĂ PĂSTREZI CEEA CE NU A FOST OBTINUT PRIN DEZVOLTAREA PERSONALĂ.**

#### \* VALOAREA \*

În tinerețe, îmi aduc aminte ca existau câteva lucruri care mă puneau în încurcătură. Obişnuiam să mă minunez: „De ce o persoană să fie plătită cu o mie de dolari pe luna și alta să primească o sută de dolari pe lună, deși ambele lucrează în aceeași companie, se ocupă de același produs, muncesc de același număr de ani și au același trecut?”.

Ce întrebări grele! De ce o persoană face de două ori mai mult din punct de vedere economic? În domeniul compensării, care este deosebirea între două sute și patru sute pe lună? (Și să nu mi se spună „două sute de dolari”, îmi puteam da seama de acest gen de diferență încă de pe atunci.)

„Trebuie să fie o chestiune de timp”, m-am gândit. „Unii oameni se descurcă mai bine deoarece au mai mult timp. Mary era datoare să se descurce mai bine. Avea o grămadă de timp. Dacă aș fi avut timpul de care dispunea Mary, m-aș fi descurcat și eu la fel de bine. Asta era o prostie, nu-i așa? Nu poți avea timpul alcuiva...”

Cineva mi-a spus odată: „Dacă as avea mai mult timp, aș câștiga mai mulți bani”. Eu i-am răspuns: „Atunci va trebui să uiți. Nu există mai mult timp. Unde ai să găsești așa ceva?”.

Asculta, prietene, atunci când ceasul bate miezul nopții, asta e! S-a terminat. Nu mai este timp. Și dacă insiști asupra faptului că poți găsi mai mult de douăzeci și patru de ore într-o singură zi, atunci ești pierdut.

Așa că dacă nu poți crea mai mult timp, ce ai putea să crezi pentru a obține diferența în termeni economici? Răspunsul este: valoare. Valoarea este cea care creează diferența. Nu poți crea mai mult timp, dar poți deveni mai valoros.

Acest concept al valorii este o lecție fundamentală în economie. Fie că lucrezi la o linie de asamblare sau vinzi bunuri sau servicii, plătești pentru valoare. Sigur că știu că vei petrece timp aducând valoare pe piață. Dar nu ești plătit pentru timp, ești plătit pentru valoare, pentru productivitate.

În mod greșit, „tipul” nostru spune: „Eu câștig douăzeci de dolari pe ora”. Nu este adevărat! Dacă ar fi adevărat, ar putea pur și simplu să stea acasă și să i se trimită banii. Nu, nu este plătit cu douăzeci de dolari pentru o ora. Este plătit cu douăzeci de dolari pentru valoarea la care a fost evaluată ora pe care o lucrează. Plata pe oră este pur și simplu un mod comod de a măsura valoarea anticipată.

Iată de ce este important să întrebi: „Este posibil să devii de două ori mai valoros și să câștigi de două ori mai mulți bani pe oră? Există o cale pentru a deveni de trei ori sau chiar de patru ori mai valoros în cadrul aceleiași ore?”. Iar răspunsul este: „Bineînțeles!”. Poți deveni mai valoros dacă... (Există întotdeauna un dacă, nu-i așa? Viața este cunoscută sub numele de „Marele Dacă”. Harry Truman spunea cândva: „Viața este «nehotărâta»; este o sumă de «dacă»”) dacă ai de gând să te transformi tu în primul rând.

Vezi, este ușor să fii „tras pe sfoară”. „Tipul” spune: „Am o experiență de zece ani. Nu știu de ce nu mă descurc mai bine”. El nu a realizat faptul că nu are zece ani de experiență. Are, de fapt, o experiență de un an repetată de zece ori. Nu a făcut nici o singură îmbunătățire, o singură inovație în nouă ani!

Cu toții dorim mai mulți bani. Însă majoritatea oamenilor îi caută în locuri nepotrivite. „Tipul” nostru spune: „Am nevoie de mai mulți bani. Am să vorbesc cu șeful meu”. Hei, am descoperit că șefii sunt bine cunoscuți pentru că nu reacționează repede și în nici un caz în detrimentul companiei. Nu am văzut niciodată un șef care să se emoționeze subit și din acest motiv să tripleze salariul cuiva.

Unii oameni spun: „Vom lupta pentru mai mult”. Problema este că o dată ce ai început să te lupți va trebui aproape întotdeauna să te lupți, inclusiv data viitoare când se va discuta contractul, în afară de asta, cerând, tot ce vei obține va fi încetul cu încetul și în cantități mici - suficient doar pentru a te descurca cumva. Uită metodele care te vor ajuta doar să te descurci.

Ascultă, te poți descurca cu o bucată de pâine și o pereche de pantofi. Dar asta nu este de tine. Nu citești cartea aceasta pentru a aduna firimiturile care cad de la masa vieții. Tu dorești un ospăț, nu-i așa?

Cunosc câteva persoane care caută întotdeauna să te strângă cu ușa. Ei spun: „Vom obține câteva dintre acele cărți referitoare la vânzări care te învață trucuri murdare. Vom găsi potențiali clienți, îi vom ameți cu reclama și le vom lua banii înainte de a ști ce se petrece cu ei”. Ei bine, bănuiesc că poți încerca să faci asta. Însă din experiența mea, dacă nu oferi în mod onest valoare, vei sfârși pe treapta cea mai de jos a scării economice.

Nu ceea ce obții prin trucuri contează. Nu contează ce obții prin cerere. Contează ceea ce obții realizând ceva productiv.

Eu credeam că realizările au motive externe. Insa am descoperit că realizările adevărate sunt opera oamenilor adevărați, a celor care au ceva în interior. Eu căutasem întotdeauna răspunsurile în afară.

Apoi am învățat că succesul și fericirea nu sunt valori pe care trebuie să le urmărești; sunt valori ce trebuie să fie dezvoltate.

Oamenii mă întrebă adesea: „Cum să dezvolt un venit deasupra mediei?”. Răspunsul este să devii o persoană deasupra mediei. Cum? Pentru începători: încearcă să faci în așa fel încât strângerea ta de mână să fie deasupra mediei. Unii oameni care spun că vor să aibă succes nu se preocupă de felul în care dau mâna cu ceilalți. Este ușor să fie perfecționat, dar nu se preocupă de acest amănunt. Nu înțeleg. Vrei să fii deasupra mediei? Atunci încearcă să faci în așa fel încât modul în care surâzi să fie deasupra mediei; interesul față de ceilalți să fie deasupra mediei; intensitatea de a cuceri să fie deasupra mediei. Aceasta va schimba totul.

Nu există nimic mai lipsit de sens ca a căuta un loc de muncă deasupra mediei, plătit deasupra mediei, iară să devii o persoană cu realizări deasupra mediei. Eu numesc asta frustrare.

Obişnuiam să spun: „Sper ca lucrurile să se schimbe”. Aceasta părea a fi singura mea speranță”. În cazul în care condițiile nu urmau să se schimbe, mă aflam în mare necaz. Apoi, am descoperit că nimic nu urma să se schimbe și am simțit că mă înec.

Nu de mult, am ținut un seminar la Honolulu cu un grup de cadre de conducere din companiile petroliere. Eram așezați în jurul unei mese imense și eram flancat de oameni care conduceau mari companii din întreaga lume. Unul dintre ei a întrebat: „Domnule Rohn, cunoașteți câteva persoane importante din toată lumea. Ce credeți că vor aduce următorii zece ani?”.

Am răspuns: „Domnule, cunosc oamenii potriviți. Vă pot spune cu exactitate ce se va întâmpla”. Când am pronunțat aceste cuvinte, în sală s-a lăsat liniștea. Am continuat: „Bazându-mă pe oamenii pe care îi cunosc și pe experiența mea de viață, am ajuns la concluzia că în următorii zece ani va fi așa cum a fost întotdeauna”. (Nu vă bucurați oare că vă împărtășesc toate acestea? Nu toată lumea ajunge să audă asta.)

Trebuie să admit că am spus asta pentru a mai reteza din aerele acelu grup pompos de persoane importante, puternice și influente, însă am spus-o și pentru că este absolut adevărat!

Vine valul și după aceea? Așa este... trece. Așa s-au desfășurat lucrurile timp de cel puțin șase mii de ani de când avem dovezi scrise și probabil că va fi la fel multă vreme de acum încolo. Se face lumină și după aceea? Vine întunericul... Așa s-au desfășurat lucrurile timp de cel puțin șase mii de ani. Nu ne mai uimește acest lucru.

Dacă, atunci când apune Soarele, un om întreabă: „Ce s-a întâmplat, ce s-a întâmplat?, știm cu siguranță că nu știe pe ce lume trăiește, nu-i așa? Anotimpul care urmează toamnei este... din nou adevărat. Și cât de des vine iarna după toamnă? De fiecare dată, negreșit... cel puțin de șase mii de ani.

Este adevărat, unele ierni sunt lungi, iar altele sunt scurte; unci sunt grele și altele sunt blânde, însă oricum, ele vin după toamnă. **Și asta nu se va schimba.**

Uneori îți poți imagina ceva, alteori te trezești în fața unui puzzle. Uneori merge bine, alteori este un dezastru. Uneori totul merge strună, alteori ai în calea ta numai piedici. Vedeți, asta nu se va schimba. După șase mii de ani de istorie, viața este un amestec de ocazii favorabile și dificultăți. Așa stau lucrurile.

„Tipul” nostru spune: „Foarte bine, cum se va schimba viața mea?”. Iar răspunsul este următorul: „Viața ta se va schimba numai atunci când tu te vei schimba.

Indiferent unde conferențiez, indiferent că mă adresez unor directori din lumea afacerilor sau unor copii de școală, mesajul meu este întotdeauna același: MAI BINE NU ESTE CEVA CE ÎȚI DOREȘTI; ESTE CEVA CE DEVIL.

#### \* ANOTIMPURILE VIEȚII \*

Iata două fraze pe care doresc să le iei în considerare. Prima: „Viața și comerțul sunt asemenea anotimpurilor”. Cea de-a doua: „Nu poți schimba anotimpurile, dar te poți schimba pe tine însuși”.

Cu aceste două fraze ca ghid, să aruncăm o privire la anotimpurile vieții și la modul în care le poți stăpâni mai bine.

#### **Iarna:**

#### **Perioada In Care Devii Mai Puternic**

Mai întâi de toate, învață să stăpânești iernile. Sunt tot felul de ierni. Există ierni economice, când lupii finanțelor se află la ușă; există ierni fizice, când sănătatea noastră are de suferit; există ierni personale, când inima noastră este sfărâmată în bucăți. Iarna. Dezamăgiri. Singurătate. Așa au fost compuse blues-urile.

Deci marea întrebare este cum să stăpânim iernile. Unii oameni se duc la calendar, smulg fila cu luna ianuarie și se prefac ca nu există, însă aceasta este o abordare copilărească. Nu rezolvă nimic.

Permiteți-mi să vă spun ce fac oamenii maturi: ei devin mai puternici. Devin mai înțelepți. Devin mai buni.

Nu este o idee rea - să folosești iarna pentru dezvoltarea personală.

Înainte de a înțelege asta, obișnuiam să îmi petrec iernile așteptând vara. Nu înțelegeam.

Apoi, în cele din urmă, când am trecut printr-o criza a vânzărilor, domnul Shoaff mi-a spus: „Nu îți dori să fi fost mai ușor, dorește-ți să fi fost mai bun. Nu îți dori mai puține probleme, dorește să ai mai multe talente. Nu îți dori mai puține provocări, dorește-ți să fii mai înțelept”. De atunci vă pot spune cu onestitate că m-am bucurat de venirea iernilor, dar nu vă pot spune ca le-am folosit pentru a mă pregăti pentru primăvară, care vine întotdeauna după iarna.

#### **Primăvara:**

#### **Perioada în Care Poți Profita**

Învață să profiți de primăvară. Primăvara este foarte bine situată, chiar după iarna. Ocazia favorabilă urmează după dificultate. Expansiunea urmează după recesiune - cu precizia mecanismului unui ceasornic. Dumnezeu este un geniu.

Primăvara este perioada în care poți profita. Notează-ți aceste două cuvinte. POȚI PROFITA. Nu lăsa ca vremea blândă să te zăpăcească. Dacă vrei să arăți bine toamna, acum este timpul să plantezi semințele. De fapt, cu toții trebuie să excelăm în unul din două lucruri. Fie devenim buni la semănat primăvara, fie învățăm să cerșim toamna.

Așa că este bine să fii ocupat primăvara. Pentru fiecare din noi există numai o mână de primăveri. Cei patru Beatles cântau: „Viața este atât de scurtă”. Iar pentru John Lennon, pe străzile New York-ului, viața a fost extrem de scurtă.

#### **Vara:**

#### **Perioada In Care Trebuie Să Fii Atent**

Învață să uzi și să îți protejezi recoltele toată vara. Poți paria că imediat după ce ai semănat, insectele și buruienile vor încerca să îți distrugă recolta. Și vor reuși, dacă nu le vei împiedica.

O componentă a reușitei este să înveți să protejezi tot ce ai creat. Și aceasta este cea mai mare lecție a verii.

Iată două adevăruri pe care le vei învăța în timpul verilor: în primul rând, vei învăța că orice bun poate fi atacat. Nu mă obliga să îți spun care este motivul. Nu știu de ce. Dar știu că este adevărat. Orice grădină va fi invadată. Este o naivitate să nu înțelegi asta.

În al doilea rând, învață că toate valorile trebuie să fie apărate. Toate valorile - sociale,

politice, maritale, comerciale - trebuie să fie apărate. Orice grădină trebuie să fie îngrijită toată vara. Dacă nu aperi lucrurile în care crezi, va veni toamna și vei descoperi că nu ți-a mai rămas nimic.

### **Toamna: Perioada In Care Iți Asumi Responsabilitatea**

Toamna este anotimpul în care culegem rezultatele primăverii și verii noastre. Maturitatea poate fi definită de abilitatea noastră de a ne asuma întreaga responsabilitate pentru recoltele pe care le-am adunat, fie îndestulate, fie sărăcicioase.

Acceptarea întregii responsabilități este una dintre cele mai înalte forme de maturitate umană - și una dintre cele mai grele. Este ziua în care treci de la copilărie la maturitate.

Învață să întâmpini toamna fără a te lăuda sau a te plânge - fără laude dacă te-ai descurcat bine și fără lamentări dacă nu ai făcut-o. Nu este ușor, dar este un lucru matur pe care trebuie să îl faci.

Obişnuiam să am o mulțime de probleme în acest domeniu, în acele zile îndepărtate, în caz că ar fi întrebat cineva, obișnuiam să duc cu mine o listă de motive pentru care nu mă descurcasem bine. Lista mea, pe care o denumisem „motive pentru care nu mă descurc bine”, includea o mulțime de alibiuri.

Dădeam vina pe guvern. Guvernul se afla în capul listei mele. „: Dădeam vina pe impozite. „Uite ce ai căpătat după ce ți-au luat totul.”

Dădeam vina pe prețuri. „Intri într-un supermarket cu douăzeci de dolari și ieși cu o pungă pe jumătate plină cu articole de băcănie.”

Dădeam vina pe vreme.

Dădeam vina pe trafic.

Dădeam vina pe mașină și pe fabricantul ei.

Dădeam vina pe rudele mele negativiste: „Mă umilesc întotdeauna”.

Dădeam vina pe vecinii cinici.

Dădeam vina pe comunitate.

Hei, am avut o mulțime de motive bune pentru a dovedi că nu mă descurcasem. Cel puțin, așa credeam.

Domnul Shoaff era foarte cumsecade, dar era de asemenea un om aspru. Într-o zi, s-a uitat la mine cu o expresie ciudată și m-a întrebat: „Jim, din simpla curiozitate, spune-mi de ce nu te-ai descurcat bine până acum?”. Excelentă întrebare, nu-i așa?

Ei bine, pentru că nu voiam să fac o impresie proastă, m-am hotărât să îi prezint lista. Cum am avut curajul s-o fac, nu voi ști niciodată, dar am făcut-o.

I-am recitat întreaga litanie - guvernul, impozitele, prețurile -totul. M-a ascultat cu atenție. După ce am terminat, a cercetat cu atenție lista câteva momente. În cele din urmă, dând din cap, a spus: „Un singur lucru nu este în regula cu lista ta... Tu nu figurezi acolo”.

După aceea, am rupt repede lista cu „motive pentru care nu mă descurc bine”. Apoi am luat o altă foaie de hârtie și am scris sus un singur cuvânt: „Eu”.

Există o melodie negro spiritual care spune totul: „Nu este de vină mama, nici tata, nici fratele meu, nici sora mea, ci eu sunt de vină. O, Doamne, fii alături de mine, căci către tine îmi îndrept rugile”. Obişnuiam să dau vina pe toată lumea în afară de mine însumi pentru că nu făceam nici un progres până ce am descoperit că problema mea se afla înlăuntrul meu.

Nu ceea ce se întâmpla acum determină consecințele. Ceea ce se întâmplă, se întâmplă. Și li se întâmplă tuturor.

Doi frați au un tată alcoolic, care se poartă urât cu ei. Unul devine infractor, celalalt judecător. Același eveniment - rezultate diferite. Cum se poate întâmpla aceasta? Pentru că nu ceea ce se întâmplă contează, ci mai degrabă ceea ce facem tu și cu mine în legătura cu asta. Se poate petrece orice, nu-i așa? Am auzit tot felul de istorii; am trăit una dintre aceste povești. Cu toții putem istorisi povești de război zile în șir...

Ați auzit de Legile lui Murphy? Legea lui Murphy spune: „Dacă ceva poate să meargă prost, va merge”. Și așa este! Și eu am căzut de sus de multe ori - o dată, pentru suma de două milioane de dolari. Devastator! (Mi-a trebuit ceva timp pentru a depăși asta.)

Acum admit că pentru unii oameni câteva milioane nu reprezintă chiar așa de mult. Dar era tot ce aveam. Este mult, atunci când pierzi lot ce ai. A existat o vreme în care, atunci când rămâneai fără bani și ajungeai la zero, erai terminat. La naiba, astăzi poți să ajungi la zero



împrumutând bani. În zilele noastre poți fi îngropat cu credite. Dar acestea sunt întâmplări...

Cu toții avem povestea noastră. Cineva spune: „Da, dar nu înțelegeți ce dezamăgiri am avut”. Sa fim serioși! Toată lumea are dezamăgiri. Dezamăgirile nu sunt daruri speciale rezervate doar unora, întrebarea este: ce ai de gând să faci în legătură cu ele?

### \* LIMITELE AUTOIMPUSE \*

Pentru a avea succes trebuie să ne străduim cu toții să eliminăm acele limite autoimpuse care ne opresc dezvoltarea. Și indiferent cine ești, există trei limite autoimpuse cu care trebuie să te lupți. Permiteți-mi să vi le prezint.

Prima limită este temporizarea. Temporizarea este cu deosebire periculoasă datorită naturii sale acumulative: Când amânăm o anumită sarcină minoră, nu pare a fi chiar atât de importantă. Și dacă lăsăm să treacă neobservate câteva lucruri în timpul zilei, ziua nu va părea a fi una foarte rea. Dar lasă să se adune mai multe asemenea zile și vei avea veniturile unui an dezastruos.

A da vina pe alții este o altă limită autoimpusă. Într-un moment sau altul, cu toții am dat vina pe cineva pentru ceva. Avem un „antrenament” de lungă durată în ceea ce privește această limită autoimpusă. Să ne amintim de acea grădina cu fructul oprit când bărbatul a spus: „Femeia a fost vinovată. Ea m-a îndemnat să fac asta”. Iar femeia a dat vina pe șarpe.

De ce arătăm cu degetul în loc să analizăm ce nu este în regula cu noi? Ego-ul are tendința să se apere pe sine. De aceea, când dăm vina pe forțe exterioare nu trebuie să ne confruntăm cu propriile slăbiciuni și eșecuri. Acesta trebuie să fi fost motivul pentru care am întocmit rușinoasa mea „lista cu motive”.

Unul dintre lucrurile mele favorite din lista era costul ridicat al tuturor lucrurilor. Într-o zi, după o declarație stupidă pe care am făcut-o despre prețul unui anumit lucru, domnul Shoaff mi-a rețezat-o scurt. „Ascultă, Jim”, a spus el, „problema ta nu este costul. Nu faptul că acel lucru costă prea mult. Problema este că nu ți-1 poți permite.” Și avea dreptate.

Niciodată nu este vina altuia. Dacă vei continua să arunci responsabilitatea asupra altuia, vei fi mereu falit sau deziluzionat. Nu vei câștiga niciodată suficient. Dar atunci când începi să gândești în termenii „eu” în loc de „altul”, vei trăi o șoc al dezvoltării personale și al măririi venitului.

Scuzele, a treia limită autoimpusă, sunt rude apropiate ale aruncării vinei asupra altuia. Știi cât de multe scuze există? Ai dreptate, milioane! Iar oamenii creează încă un milion în cursul vieții lor. De fapt, oamenii își dau osteneala pentru a evita să înfrunte adevărul -adică faptul că sunt responsabili. Cred că ar crea mai degrabă un milion de scuze decât să creeze un milion de dolari. (Le poți avea pe amândouă.)

Deci aceasta este întrebarea fundamentală la care trebuie să răspunzi: Ce ai de gând să faci, începând de astăzi, pentru a deveni mai bun? Totul se reduce la asta: dacă nu te debarasezi de unele dintre propriile limite autoimpuse, viitorii cinci ani vor fi la fel ca ultimul, cu excepția faptului că vei fi cu cinci ani mai bătrân. Inșă dacă îți vei asuma responsabilitatea și te vei debarasa de propriile limite autoimpuse, vei putea, în schimb, să fii mai bun peste cinci ani. Nu cumva asta sună mult mai palpant?

Există mulți oameni care au puțină încredere în propria abilitate. Ei se întrebă: „Ce sunt capabil să fac? Ce pot să fac pentru a influența modul în care mi se va schimba viața?”.

Permiteți-mi ca mai întâi să răspund pe larg la aceste întrebări. Poți face lucrurile cele mai remarcabile, indiferent ce gen de ierni îți arunca viața în cale. Oamenii pot atinge înălțimi de necrezut atunci când li se cere: o femeie a ridicat o mașină de două tone pentru a-și salva copilul; un bărbat a supraviețuit într-un lagăr de concentrare, luptând cu foamea și boala, pentru că visa să își revadă familia; imigranții îți încep noua viață spălând vase și, peste cinci ani, strângând și economisind bani, au propriile firme cu o mulțime de autohtoni pe statul de plată. Remarcabil!

Am descoperit, de asemenea, că și copiii pot face lucruri remarcabile - dacă bineînțeles au de făcut lucruri remarcabile. Luați-i pur și simplu din fața televizorului și puneți-le la încercare mintea și trupul; vor crește și vor deveni oameni remarcabili. (Am mai descoperit că dacă nu au de făcut lucruri remarcabile, nu se știe ce vor face. Dar aceasta este o alta poveste...)

Ființele umane pot face lucruri remarcabile deoarece sunt remarcabile. Tu și cu mine nu suntem amibe, pești, păsări sau căței. Putem face din nimic ceva, putem transforma mărunțișul în avere, dezastrul în triumf, în schimb, un animal începe și sfârșește tot ca un animal. Motivul? Este doar un animal. Nu are abilitatea de a crea.

Așa că trebuie să accepți faptul că ești remarcabil. Profita de unicitatea ta! Pătrunde în

profunzimea eului tău și adu la lumină mai multe dintre darurile tafe umane remarcabile. Ele se află acolo, așteptând să fie descoperite și folosite.

După ce ai adus la suprafață toate darurile, poți schimba tot ceea ce vrei să schimbi:

Dacă nu îți place cum îți merge acum, schimbă.

Dacă nu este suficient, schimbă.

Dacă nu îți convine, schimba.

Dacă nu te mulțumește, schimbă.

Amintește-ți: **POȚI SCHIMBA TOATE LUCRURILE ÎN BINE ATUNCI CÂND TE SCHIMBI PE TINE ÎN BINE.** La urma urmei, nu ești o plantă sau un animal, complet dependent de comportamentul instinctiv. Ești o ființă umană, o creație cu adevărat remarcabilă.

Tu și cu mine suntem prea sifisticați pentru a ne gândi că ne putem schimba pur și simplu citind aceste câteva idei filozofice. Va fi nevoie de mult mai mult. De ce va fi nevoie? Poate că mai întâi ar trebui să vă spun de ce **nu** va fi nevoie...

Unii oameni îți vor spune: „Entuziasmul este totul”. Auzim o mulțime de lucruri despre entuziasm în zilele noastre. Vechile clișee persistă. În întâlnirile de vânzări tipice se poate auzi încă această me-lopee cântată staccato, la unison, de un cor de agenți de vânzări mărginiți: „Pentru, a. fi. en. tu. zi. as. maț, trebuie, să, te. simți, en. tu. zi. as. mat. ”

Dar, vedeți, entuziasmul *în sine* nu va ajuta, îmi pare rău. După ce ai depășit obstacolul, sărind și strigând, mai există încă niște lucruri pe care trebuie să le faci. Și dacă nu le faci, lucrurile pur și simplu nu se vor schimba. Un om se poate entuziasma în legătură cu ridicarea unor greutateți de nouăzeci de kilograme - până ce ajunge la gimnastică. Apoi are nevoie de un nou gen de entuziasm, un entuziasm pe termen lung care îl va face să se antreneze până ce va *putea* să ridice cele nouăzeci de kilograme. Numim acest gen de entuziasm *disciplină*. Cinstit, disciplina este singurul lucru care va realiza asta. Este singurul vehicul al progresului real. Dacă exista un singur lucru în legătura cu care merită să te entuziasmezi, aceasta este disciplina. Entuziasmează-te în legătură cu abilitatea pe care o ai de a face lucrurile necesare pentru a te dezvolta. Acesta este adevăratul entuziasm, nu doar panică plină de speranță,

\* CUM SĂ TE SCHIMBI \*

Nimeni nu înțelege mai bine ca mine dificultatea inerentă de a schimba obiceiurile vechi și persistente. Insa obiceiurile încep să se schimbe atunci când începem să ne schimbăm percepțiile.

Cea mai mare parte dintre noi nu trăim o transformare cata-clismică uriașă. Nu, pentru cea mai mare parte dintre noi schimbarea apare ca un proces evolutiv de schimbări aproape imperceptibile. Pur și simplu continuăm să ne înghiontim în direcția bună, formând unul sau două obiceiuri mai bune aici, colo, până ce, în cele din urmă, realizăm că ne-am învățat în cerc o mare parte din viață.

## **Cele Trei Domenii Ale Dezvoltării Personale**

În căutarea dezvoltării personale, există trei domenii pe care trebuie să le luăm în considerare: Poți să încerci să te dezvolți spiritual, fizic și mintal.

### **Autodezvoltare Spirituală**

Trebuie să mărturisesc că mă consider un amator în acest domeniu. Pentru că am fost crescut într-o casă de oameni credincioși (tatăl meu este preot, ceea ce înseamnă că sunt - la bine sau la rău - copilul preotului), mi s-a insuflat iubirea pentru creația Domnului, însă indiferent de trecutul tău (această carte a fost scrisă pentru oameni de diferite condiții și de diferite credințe), cred că ar trebui să evaluezi ce anume vrei să dezvolți și să schimbi în acest domeniu vital. Valorile spirituale și etice te vor ajuta să construiești o fundație puternică la baza căutării bogăției și fericirii.

### **Autodezvoltarea Fizică**

Biblia ne învață că ar trebui să ne tratăm trupurile ca pe temple. Și, într-adevăr, legile evreiești referitoare la igienă sunt complicate și severe.

Insă dincolo de igienă, cred că trebuie să încercăm sa ne „împodobim templul”, îmbrăcându-ne într-un mod potrivit cu dorința noastră de a reuși.

Să recunoaștem, felul în care ne privesc ceilalți are importanță în termenii abilității noastre de a „funcționa” bine pe piața. De fapt, există o altă frază în Biblie care ne spune să avem grija de înfățișarea noastră exterioară pentru oameni și să avem grijă de interiorul nostru pentru Dumnezeu. Oamenii se uită la exterior, cel puțin la început, iar Dumnezeu se uită la interior, întotdeauna.

Poate că acum tu crezi ca oamenii *nu ar trebui* sa te judece după felul în care arăți. Ei bine, dă-mi voie sa îți spun, o fac! Și pentru ca o fac, ar trebui să te straduiești să arăți cât mai bine. (Există o mulțime de cărți bune în legătură cu acest subiect, așa ca ar fi bine să cauți în librării sau la bibliotecă.)

Un alt aspect al dezvoltării fizice se referă la a te menține în formă. Trupul și mintea lucrează împreună. Și pentru ca mintea ta să aibă puterea de a lupta, trupul tău ar trebui să fie în cea mai bună forma posibilă.

Ai un program regulat de exerciții fizice? Dacă nu, găsește unul pe care să îl poți respecta și treci la treabă, în plus, asigură-te că acorzi atenție lucrurilor pe care le mănânci și la suplimentele nutritive pe care le iei.

### **Autodezvoltarea Mintala**

Pentru cea mai mare parte a oamenilor, dezvoltarea mintala se oprește la o vârstă fragedă. După ce au o slujbă, este ușor pentru mulți să înceteze a mai caută să se dezvolte din punct de vedere mintal.

Ai auzit despre curba accelerată a învățării ? De la naștere la vârsta de optsprezece ani, curba învățării este dramatica, învățăm rapid o cantitate de date amețitoare, dar pe măsura ce îmbătrânim și ne găsim nișa pe piață, curba învățării atinge un platou.

In trecut, daca tot ceea ce doreai era o viață obișnuita, această mentalitate nondezvoltare era acceptabilă. Spun era pentru că nu mai este valabilă. Ultimele decenii ale secolului XX cer dezvoltare și învățare constantă.

Pe măsură ce tehnologia continuă să accelereze ritmul schimbării, nimeni nu mai poate ocupa un anumit loc de muncă, așteptându-se ca acea slujbă să rămână aceeași timp de patruzeci de ani. Mentalitatea gen bunicul-meu-lucra-aici-tatăl-meu-lucreează-aici-și-acum-lucrez-și-eu-aici dispare, „omorînd” speranțele celor care nu doresc sa accepte nevoia de dezvoltare și adaptare.

In ce privește latura pozitivă, îți poți imagina ce ai putea deveni dacă păstrezi o curbă accelerată a învățării tot timpul vieții? Îți poți imagina ce abilități vei dezvolta, ce cunoștințe vei avea?

#### **\*CALEA UȘOARĂ CĂTRE DISCIPLINĂ \***

Deoarece pentru formarea obiceiului dezvoltării personale va fi necesar un efort constant pe care îl oferă numai disciplina, dați-mi voie să vă ofer o cheie a disciplinei.

Începe de la mic la mare. In mod gradat, vei descoperi că atacând problema în acest fel, vei ajunge tot mai disciplinat.

Îți recomand să accepți o provocare mai puțin importantă, ceva ce poți face chiar acum. Apoi accepta alta. După un timp, când marea provocare îți apare în cale, vei fi în stare să te descurci având încredere deplină.

Vrei să te duci în Europa? începe prin a pune deoparte douăzeci de dolari pe săptămîină.

Vrei sa fii punctual? începe prin a te trezi cu o jumătate de ora mai devreme.

Vrei sa închei o afacere de un milion de dolari? începe prin a face o afacere de cincizeci de dolari.

Așa cum spunea Robert Schuller: „încet, încet, departe ajungi”. Dar dacă nu faci pașii cei mici, nimeni, nici măcar tu însuți, nu va avea încredere ca îi vei face pe cei mari. Nu fii asemenea omului care a ieșit semeț din casă hotărît să îndrepte cifrele profitului obținut de corporație, deși nu reușise să își îndrepte bugetul personal. Pe cine păcălește oare?

Vedeți, toate lucrurile din jurul nostru interacționează, influențându-se reciproc. Disciplina

sau lipsa acesteia afectează de asemenea totul în jur.

Greșit, cineva afirmă: „Acesta este singurul loc în care mă pot destinde”. Nu se poate! Orice standard scăzut va afecta în mod negativ restul realizărilor tale. De ce? Pentru ca a face mai puțin decât ești capabil să faci creează lipsa de stimă de sine. Și lipsa de stimă de sine este cea mai mare piedică în calea succesului.

#### *\*AUTOMOTIVAREA \**

Recent, am participat la un turneu de conferințe în Australia și am fost intervievat de mass-media. Am fost întrebat: „Domnule Rohn, sunteți unul dintre acei motivatori americani?”. Am spus: „Nu, sunt un om de afaceri, îmi pot împărtăși ideile și experiența, însă oamenii trebuie să se motiveze singuri”.

Mi-a trebuit ceva timp, dar în cele din urmă am realizat că nu îi poți schimba pe ceilalți. Dumnezeu știe ca am încercat. Mi s-a întâmplat să conduc un grup de vânzători neinspirati. Simțindu-mă provocat, am spus: „Li voi face să aibă succes, chiar dacă asta mă va ucide”. Știți ceva? Am fost aproape de moarte.

Oamenii de toată isprava există, nu se schimbă. Desigur, se pot schimba *ei înșiși*, dar tu și cu mine nu îi putem schimba. Oamenii mă întreabă: „Cum să recrutez oamenii de isprava?”, iar eu le răspund: „Trebuie să găsiți oamenii de toată isprava”. Este cel mai bun răspuns pe care îl pot da.

Iată prima regulă a managementului de succes: **NU TRIMITE RAȚELE LA ȘCOALA VULTURILOR**. De ce? Pentru că nu va merge. Vei obține doar rațe nefericite. Nu vor urca pe culmi precum vulturii. Nu vor face altceva decât să măcăne. Și apoi vor face ceva... pe tine. Știu... Am încercat.

Recent, un anunț publicitar pe o întreagă pagină pentru un lanț de hoteluri mi-a atras atenția. Titlul spunea: „Nu îi învățăm pe oamenii noștri să fie drăguți”. Această mi-a atras atenția. Cu litere mici, anunțul continua: „Pur și simplu angajăm oameni drăguți”. Ce găselniță inteligentă! Motivația este un mister. De ce un vânzător se întâlnește cu un potențial client la ora șapte dimineața, iar alt vânzător abia se dă jos din pat la ora unsprezece? Nu știu. Face parte dintre misterele vieții. Conferențiez în fața a o mie de persoane. Cineva se ridică și spune: „Am de gând să îmi schimb viața”. Altcineva se ridică cu un cascat, mormăind în barbă: „Am mai auzit deja toate astea”. De ce? De ce nu sunt influențați amândoi la fel? Un alt mister. Milionarul spune în fața a o mie de persoane: „Am citit această carte și ea m-a făcut să pășesc pe drumul către bogăție”. Știți cât de mulți se duc să își cumpere cartea? Așa e... foarte puțini. Nu este incredibil? De ce nu cumpără toata lumea cartea?... Un mister al vieții.

Acum, în cazul dumneavoastră lucrurile merg deja bine. Faptul citiți această carte dovedește că aveți motivația interioară de a vă dezvolta și de a vă schimba. Va recomand să construiți pe această fundație pentru a deveni tot ce sunteți capabili să fiți..

Știu că o veți face!

### **STRATEGIA numărul PATRU**

### **CONTROLEAZĂ-ȚI FINANȚELE**

## *Capitolul 7*

# **CUM SĂ REALIZEZI**

## **INDEPENDENȚA**

## **FINANCIARĂ**

Banii sunt un subiect emoțional și cea mai mare parte dintre noi avem sentimente ambivalențe față de ei. Pe de o parte, dorim securitatea și confortul aduse de ei; pe de altă parte, ne temem ca succesul financiar va vicia, într-un fel, morala. Cu siguranță, televiziunea și filmele au rolul lor în caracterizarea oamenilor bogați ca intriganți și răi. Când ați văzut ultima dată un program în care era prezentat un om bogat ca personaj pozitiv?

În cercurile religioase se poate auzi adesea Biblia prost citată de oameni răuvoitori. În loc de „Dragostea pentru bani este rădăcina tuturor relelor”, unii oameni ne spun ca „Banii sunt rădăcina tuturor relelor”. Evident, citatul complet din Biblie este cel corect. Dacă iubești banii și urmărești belșugul, excluzând celelalte valori sau făcând-o pe seama acestora, ai pierdut, nu ai câștigat.

Cu toate acestea, să luăm în considerare această întrebare: Dacă ai putea să te descurci mai bine, ai face-o? În timpul pe care l-ai alocat muncii aducătoare de câștig, ar trebui să încerci să realizezi tot ce poți?

Cred ca cele mai mari satisfacții oferite de viață sunt încercate de aceia dintre noi care și-au făcut un obicei din a realiza ce este mai bun cu ceea ce au. De fapt, faptul că facem mai puțin decât maximum ne influențează psihic.

Se pare că noi, oamenii, suntem creaturi întreprinzătoare. Suntem provocați de anotimpuri. Vedem solul, și soarele, și ploaia, și semințele și simțim că ne îndeamnă să le punem la treabă. E ca și cum viața și natura ar spune: „Ai geniul de a face ceva unic din noi? Suntem materii prime. Ce lucruri splendide poți crea în timp ce te afli aici?”

Tu și cu mine, creaturi întreprinzătoare, nu ar trebui să ezitam să ne angajăm - pentru productivitate înaltă, pentru folosirea completă a geniului nostru, pentru totală dezvoltare a potențialului nostru în toate domeniile vieții - inclusiv domeniul creării bogăției. Aceasta este esența vieții.

Oamenii educați știu că nu cantitatea contează; contează să facem tot ce putem cu talentele cu care ne-a înzestrat Dumnezeu și care contează într-adevăr.

Acest ultim gând - să facem tot ce putem cu ceea ce avem - este esența unei cărți deosebite. Se numește **The Richest Man in Babylon** și a fost scrisă de **George Clayson**. Este o carte subțire, care poate fi citită pe nerăsuflăte, dar cuprinde lucruri fundamentale. Eu o numesc „Cartea care îți deschide pofta pentru întreaga expunere asupra subiectului independenței financiare” și v-o recomand.

Acțiunile și achizițiile noastre spun o mulțime de lucruri despre noi. Ele relevă filozofia noastră de viață, atitudinea, cunoștințele și gândurile noastre - chiar și caracterul. Pentru că exteriorul reflectă întotdeauna interiorul, ele ne oferă un comentariu continuu asupra abilității noastre de a cântări și a percepe.

Există și un adagiu care spune: „Dacă vorbești așa de tare, nu pot să aud ce spui”.

Nu există scăpare: Totul este simptomatic pentru ceva. Este simptomatic fie pentru ceva bun, fie pentru ceva rău. Iată de ce este înțelept să nu ignori simptomele. În cazul în care ceva din viața ta nu merge așa cum trebuie, ele acționează ca un sistem de avertizare din timp, anunțând tuturor celor ce vor să asculte că ceva trebuie să se schimbe.

De exemplu, ar trebui să arunci o privire stilului tău de viață în legătură cu venitul tău. Dacă cheltuiești mai mult decât câștigi, s-ar putea să comiți o sinucidere financiară înecată. Următoarea ta „jucărie”, cumpărată conform planului de instalare, s-ar putea să nu fie nimic altceva decât o altă doză de otrăvă servită pe o tavă de argint.

Analizează ce faci cu ceea ce câștigi în prezent. Utilizezi într-o manieră înțeleaptă venitul total, cheltuind nu mai mult de 70% din el? Sau trăiești cu câteva sute sau câteva mii de dolari pe lună peste ceea ce câștigi? Analizează simptomele înainte de a fi prea târziu.

Îmi amintesc că i-am spus domnului Shoaff: „Dacă aș avea mai mulți bani, aș avea un plan mai bun”. El mi-a răspuns imediat: „Îți sugerez să ai un plan mai bun pentru a avea mai mulți bani”. Este o declarație de importanță majoră! Vedeți, nu cantitatea contează; planul contează. Nu este vorba de cât de mulți bani aloci, ci de cum anume îi aloci.

\* CUM SĂ ÎMPĂRȚI „PLĂCINTA” FINANTELOR \*

Când ai învățat ultima oară cum funcționează sistemul nostru financiar? Nu mă refer la teorie, la o carte, ci la viața adevărată, la economia de fiecare zi. Ți-a spus cineva care este cel mai înțelept mod de a aloca fiecare dolar pe care îl câștigi? Pe mine nu m-a învățat nimeni nimic până când domnul Shoaff m-a luat cu răbdare de mâna și mi-a explicat.

Economia adevărată este probabil una dintre cele mai evidente omisiuni din sistemul nostru educațional. Spun acest lucru pentru că în călătoriile mele prin toată lumea cu ocazia conferințelor, am de-a face cu oameni de altfel educați - doctori, avocați, personal superior din cadrul corporațiilor, chiar antreprenori - care nu aveau nici cea mai mică noțiune despre modul în care să își administreze resursele financiare.

Acești oameni, de altfel instruiți, pot să citească complexe rapoarte anuale, însă nu par a înțelege economia de zi cu zi, economia care înseamnă să devii independent din punct de vedere financiar pe o baza sigură, mereu previzibilă.

Ca rezultat al ignoranței lor, ei nu le vorbesc copiilor lor despre această economie de bază. Și astfel, generație după generație, ignoră miracolul care este sistemul liberei inițiative.

Dați-mi voie, deci, să vă prezint cum ar trebui să fie alocați banii pentru a crea bogăție.

### **Impozitele**

Îmi dau seama că subiectul impozitelor s-ar putea să vi se para unul ciudat pentru a începe discuția despre crearea bogăției. Și totuși, în cursul vieții, tineri sau bătrâni, trebuie să învățăm că a ne plăti impozitele este o necesitate. Și imediat ce au banii lor, și copiii noștri trebuie să învețe că atunci când cheltuiesc bani, imediat devin consumatori. Și toți consumatorii de bunuri și servicii, indiferent cât sunt de tineri, trebuie să plătească impozite.

Un copil de doar șase ani merge pentru prima dată la magazin pentru a cumpăra ceva care costă un dolar; proprietarul îi va cere în plus șase cenți, contravaloarea taxei pe valoare adăugată. Copilul s-ar putea să se uite la eticheta de preț și să îl întrebe pe proprietar de ce i-a cerut șase cenți. Este momentul pentru a i se da o explicație completă. Dacă îi ia șase cenți copilului, nu ar trebui comerciantul să îi explice unde se duc acești bani? La urma urmei, sunt cei șase cenți ai lui. Copilul ar putea să îl întrebe pe proprietar cine va lua acești bani. Comerciantul îi va explica atunci că banii reprezintă impozitul, ca el nu îi va păstra, ci numai îi încasează.

Următoarele două întrebări pe care le-ar putea pune copilul sunt: unde se duc și la ce sunt folosiți. Răspunsurile la aceste întrebări sunt foarte importante. Ar trebui să i se spună copilului că pentru că am fost de acord cu toții să trăim împreună, ne numim o societate. Și pentru ca o societate să poată funcționa așa cum trebuie, există unele lucruri pe care nu le putem face singuri.

De exemplu, nu putem construi fiecare o porțiune de stradă. Mașinăria ar putea să fie prea scumpă și ar fi nevoie de prea mult umplutură pentru a învăța cum să o utilizăm. Așa că avem un guvern. Iar un guvern este alcătuit din oameni care fac anumite lucruri pentru noi, lucruri pe care nu le putem face sau nu vrem să le facem singuri. Pentru că străzile, trotuarele, serviciile poliției și pompierilor trebuie să fie plătite, am fost de acord să dăm bani în plus de fiecare dată când cumpărăm ceva, bani ce ajung la guvern.

Înțelegerea acestui lucru este importantă. Copiii noștri trebuie să învețe asta. Noi trebuie să învățăm asta.

Ajungem apoi la impozitele federale. Iată un mod potrivit de a explica impozitele federale. Eu o numesc „îngrijirea și hrănirea găștei care face ouăle de aur”. Este foarte important să hrănești găscă - nu să abuzezi de ea sau să îi tai aripile -, ci să o hrănești și să ai grijă de ea.

Ce spui? Gâsca mănâncă prea mult? Probabil că este adevărat. Dar atunci nu cumva mâncăm cu toții prea mult? Dacă este așa, să nu acuzăm pe alții că au poftă de mâncare. Dacă te urci pe cântar și constăți că ai cinci kilograme în plus, trebuie să spui: „Da, guvernul și cu mine avem cinci kilograme în plus, peste cât ar trebui. Se pare că amândoi mâncăm prea mult”. Nici o problemă. Poftă de mâncare trebuie disciplinată - a ta, a mea și a guvernului. Hei, am putea cu toții să trecem pe dietă!

Domnul Shoaff mi-a recomandat să devin un plătitor de impozite fericit. Trebuie să admit că mi-a trebuit ceva timp, dar în cele din urmă am devenit un plătitor de impozite fericit. O parte a acestei transformări a avut loc atunci când am început să înțeleg care este funcția impozitelor și că fiecare trebuie să își plătească partea lui în mod cinstit.

În cele din urmă, am hotărât ca nu mă deranjează să îmi aduc contribuția plătind impozitul pentru apărarea țării. Este foarte necesar pentru siguranța noastră ca țară ca teroriștii internaționali

să fie departe. Unii oameni spun: „De ce să ne batem capul cu tot acest echipament costisitor? Nu vor ajunge până aici”. Evident, oamenii aceștia nu au citit cărți de istorie.

Alții spun: „Nu vom plăti impozitul pentru apărare”. Ei bine, eu le-aș sugera acestora să se ducă într-un loc ce nu le oferă apărare în schimb. Dacă vrei să te bucuri de avantaje, trebuie să plătești.

Iisus, cel mai mare învățător, ne-a dat un sfat bun atunci când a spus: „Dați cezarului ce e al cezarului”. Este destul de clar - plătește mai întâi cezarului. Dintr-un anumit motiv, nu a insistat asupra acestui sfat și nici nu a avut timp să critice guvernul. A spus doar: „Dați cezarului ce e al cezarului”. Nu cred că avem nevoie de un profet care să interpreteze acest sfat.

Înainte de a vă duce și a-l împușca fără rețineri pe consultantul în problema impozitelor, dați-mi voie să adaug următoarele: Nu plătiți mai mult decât trebuie. Profitați neapărat de stimulente. Ele v-au fost oferite ca o recompensă pentru că vă canalizați banii în domenii care, consideră guvernul, ajută economia.

Tot ce vreau să spun este că atunci când totul a fost calculat, toate deducerile facute și când ajungi la acea ultimă linie de pe formularul cu impozitul pe venit, indiferent de sumă, trebuie să plătești. Și plătește fericit, știind că hrănești găscă ce face ouăle de aur - ouăle de aur ale libertății, siguranței, justiției și liberei inițiative. Ce mai găscă! Ce mai ouă!

În plus, cred că toată lumea ar trebui să plătească - chiar și cea mai săracă persoană. Nu îmi pasa dacă este doar un dolar pe an. S-ar putea să fie suficient. Ideea este că toată lumea ar trebui să se mândrească cu atitudinea demnă de a-și plăti contribuția prin impozite.

Va voi spune o poveste; cea despre Iisus și câțiva dintre discipolii săi care se uitau la oamenii care veneau să își ofere contribuția datorată templului. Unii veneau cu sume mari de bani. Alții dădeau sume mai mici. În cele din urmă, a venit o femeie micuță, bătrână, și a pus doi bănuți în cutia darurilor. Iisus a arătat spre femeie și a spus: „Uitați-vă la această femeie minunată care a dat cei doi bănuți”. Discipolii erau nedumeriți. „Doi bănuți!”, au exclamat ei. „Dintre toate darurile minunate care s-au dat astăzi, de ce ne dai ca exemplu această femeie sărmană?”. Iisus a spus: „Nu înțelegeți, ea a dat mai mult decât oricine”. Ei i-au spus: „Doi bani - mai mult decât oricine? Explică-ne, învățatorule”. El a spus: „Da, pentru că cei doi bănuți reprezentau tot ce avea”.

### **Remarcabil!**

Să examinăm însă această poveste. Uneori, ceea ce nu se spune conține o lecție mult mai profundă decât ceea ce se spune. Să vedem ce nu a făcut Iisus. Nu a luat cei doi bani să-i dea înapoi bătrânei spunându-i: „Uite, bătrânico, am văzut că ești atât de săracă și atât de vrednică de milă încât îți vom da înapoi cei doi bănuți”. Ar fi insultat-o pe femeie! Cu siguranță că ea ar fi spus: „Care este problema? Cei doi bani ai mei nu sunt buni? Ei reprezintă o parte considerabilă din ceea ce am. Vreți să mă jigniți?”. Bineînțeles, această scenă nu a avut loc. Și în asta constă cea mai profundă lecție.

### **Regula 70/30**

După ce ți-ai plătit cinstit impozitul, trebuie să înveți să trăiești din 70% din venitul rămas după plata impozitului. Acest lucru este important datorită modului în care vei aloca restul de 30%. Pe cei 70% îi vei cheltui pe lucruri necesare și pe obiecte de lux. Cei 30%? Să îi alocăm în următoarele moduri:

### **Caritatea**

Din cei 30% necheltuiți, o treime ar trebui să fie destinați operelor de caritate. Caritatea este actul prin care dai înapoi comunității ceea ce ai primit pentru a-i ajuta pe cei care au nevoie de ajutor. Cred că a contribui cu 10% din venitul rămas după plata impozitelor este o sumă potrivită. (Poți alege o sumă mai mare sau mai mică - este planul tău.)

Unor oameni le place să facă acte de caritate prin intermediul bisericii sau al organizațiilor comunitare; alții preferă să o facă în mod individual. Dar fie că administrezi tu însuși banii sau îi dai spre administrare unei instituții, asigura-te că pui deoparte un procent din venitul tău pentru acte de caritate.

Ar trebui să învățăm încă din copilărie să fim caritabili. Cel mai potrivit moment în care îl poți învăța pe un copil să fie caritabil este atunci când câștigă primul său dolar. Ia-l de mână și du-l să vadă. Du-l într-un loc unde poate vedea oameni cu adevărat neajutorați, pentru a învăța ce

înseamnă compasiunea. Dacă un copil înțelege, nu va fi nici o problemă când va trebui să dea o monedă de 10 cenți. Copiii au inimi generoase.

Există un motiv pentru care actul de a da ar trebui să fie învățat când sumele sunt mici: este destul de ușor să dai 10 cenți dintr-un dolar, însă este mult mai greu să dai o sută de mii de dolari dintr-un milion. Spui: „O, dacă aș avea un milion, nu ar fi nici o problemă să dau o sută de mii”. Nu sunt chiar atât de sigur. O sută de mii sunt o nulțime de bani. Este mai bine să începi devreme, în așa fel încât să dezvolti acest obicei înainte să ai bani mulți.

### **Investiția De Capital**

Cu alți 10% din venitul rămas după ce ți-ai plătit impozitele, vei reuși să creezi bogăție. Sunt banii pe care îi vei folosi pentru a cumpăra, a organiza, a fabrica sau a vinde. Cheia este să te angajezi în comerț, chiar dacă parțial.

Cred că toți oamenii din această țară ar trebui să se angajeze într-o formă oarecare de capitalism. Aici, în Statele Unite ale Americii, credem că întregul capital aparține oamenilor.

Comunismul, pe de altă parte, susține că acest capital aparține statului.

Este vorba de o mare deosebire. Comunismul nu are încredere în abilitatea unui individ de a lua decizii înțelepte, în schimb, cei aflați la putere doresc să centralizeze totul în mâinile guvernului, în Statele Unite ale Americii, ca în toate țările în care domnește libera inițiativă, credem că geniul se află în rândurile populației. Individul, nu statul, este cel care va veni cu inovații pentru bunuri și servicii. Urmărirea obținerii profitului este un stimulent puternic pentru crearea unei vieți îmbelșugate pentru toată lumea.

Ce vei face tu pentru crearea bogăției cu cele 10 procente din venit puse deoparte în acest scop?

Există mai multe opțiuni. Lasă-ți imaginația să zboare. Analizează cu atenție acele aptitudini pe care le-ai dezvoltat la locul de muncă sau prin hobby-urile pe care le ai; s-ar putea să fii în stare să le transformi într-o afacere profitabilă.

În plus, poți învăța, de asemenea, să cumperi un produs angro și să îl vinzi în detaliu. Sau poți cumpăra o proprietate și să o îmbunătățești. Și dacă ai noroc și lucrezi într-un loc în care ești recompensat pentru o mai mare productivitate, poți munci pentru a câștiga mai mult și poți folosi acest venit în plus investind și devenind proprietar prin intermediul cumpărării de acțiuni.

Folosește cei 10% pentru a cumpăra echipament, produse sau o proprietate - și începe o afacere. Nu se știe ce geniu doarme în lăuntruul tău, așteptând să fie trezit de scânteia oportunității.

Iată un gând interesant! De ce să nu lucrezi la serviciu cu normă întreagă și cu jumătate de normă la reușita ta? De ce nu, într-adevăr? Și ce sentiment vei încerca atunci când vei putea spune cu onestitate: „Muncesc pentru a deveni bogat. Nu muncesc numai pentru a-mi plăti notele de plată”. Când ai un plan pentru a te îmbogăți, vei fi atât de motivat încât îți va fi greu să te duci la culcare seara.

### **Economiile**

Ultimii 10% ar trebui să fie destinați economiilor. Consider că aceasta este cea mai palpitantă componentă a planului tău de obținere a bogăției deoarece îți poate oferi liniștea sufletească, pregătindu-te pentru „iernile” vieții. Și prin intermediul noului sistem de economisire în vederea pensionării, sistem de care poate beneficia orice persoană care muncește în Statele Unite ale Americii, poți acumula o sumă importantă de bani de-a lungul anilor.

Economie 101:

### **Punctul De Vedere Al Unui Copil**

Cel mai potrivit moment pentru a-l învăța pe copil că înseamnă capitalismului este cel în care acesta descoperă că poate câștiga ceva bani în plus făcându-se util. Însă dincolo de a le da o alocație, ar trebui să le arăți copiilor tăi cum să pătrundă în împărăția adevăratei inițiative.

De exemplu, copiii ar trebui să aibă două biciclete - una cu care să meargă și alta pe care să o închirieze. În acest fel pot începe să înțeleagă lumea comerțului. Nu este nevoie de prea mult



pentru a intra în afaceri; nu este nevoie de un milion de dolari. Și este palpitan că un copil poate să învețe principiile de bază ale conducerii unei firme precum General Motors având o „firmă” care închiriază cu succes o bicicletă.

Iată o alta idee. Arată-le copiilor cum să cumpere o sticlă cu săpun lichid cu doi dolari și să vândă cu trei dolari - în vecini. Este capitalism în acțiune - profituri, produse și servicii aduse pe piață. Așa se fac averile.

Și învață-l pe copil avantajul de a fi copil. Spune-i că unii oameni vor cumpăra de la el pentru că este copil...

Johnny se duce în vecini, la câteva case de casa noastră, și bate la ușa doamnei Jones. Doamna Jones îi deschide. Johnny spune: „Doamnă Jones, am această sticlă cu săpun lichid. Este cel mai bun săpun lichid din lume. Mama îl folosește și o mulțime de oameni pe care îi cunosc nu folosesc altceva. Ar trebui să luați și dumneavoastră una. Nu costă decât trei dolari și, pentru că sunt vecinul dumneavoastră, mă pot ocupa de dumneavoastră. Și în afară de asta... sunt doar un copil”.

Nu este simplu? Iată un mic exemplu de comerț în acțiune, capitalism la nivelul cel mai simplu.

Doamna Jones spune: „Johnny, apreciez faptul că ai trecut pe aici. Cred că produsul tău este bun, dar de fapt, ca să fiu sinceră, am o grămadă de săpun”.

„Dați-mi voie să intru și să verific”, spune Johnny, pornind la atac. (Copiii știu cum să depășească obiecțiile. Ei nu se formalizează.)

Doamna Jones, știind că obiecțiile ei sunt inutile, spune: „Foarte bine, voi fi clienta ta”.

Johnny se grăbește către casă, emoționat. Spune: „Am trei dolari de cheltuială”.

„Dacă cheltuiești toți cei trei dolari”, îi reamintești, „vei da faliment.”

„O”, își dă seama Johnny, puțin dezamăgit, „înțeleg ce vrei să spui.”

Continui să îi explici: Mai întâi, trebuie să pui deoparte doi dolari pentru a investi în altă sticlă cu săpun lichid. Nu trebuie să îți cheltuiești capitalul. Capitalul trebuie să fie păstrat cu grijă. Ce ai crede despre un fermier care și-ar mânca porumbul de sămânță? Un fermier prost, nu-i așa? Așa că un capital, care poate fi considerat ca fiind bani de sămânță, trebuie să fie apărat. Este singura ta șansă pentru o alta recoltă”.

Johnny nu îți poate contesta explicația, așa că după ce ia în considerare problema, spune: „Foarte bine, am săpun deoparte cei doi dolari pentru a putea rămâne în afaceri și a continua să obțin un profit de un dolar. Dar pot să cheltuiesc profitul de un dolar, nu-i așa?”.

Acum se ivește ocazia de a-i arăta lui Johnny deosebirea care există între a rămâne sărac și a deveni bogat. Ii explici: „Dacă îți cheltuiești tot profitul, vei sfârși falit și nefericit”.

Johnny nu înțelege. Așa că îl duci în cartierul cel *mai* sărac din oraș și îl întrebi: „Vrei să trăiești așa?”.

„Nu.”

„Foarte bine. Nu poți să cheltuiești tot dolarul,”

„Atunci ce să fac cu el?”

„In primul rând, trebuie să plătești impozitele.” Pentru copii acest lucru este ușor. Ei plătesc atunci când cheltuiesc - doar dacă nu încep să câștige bani serioși, în care caz trebuie să le vorbești despre impozitele federale, (îți amintești de găscă și de ouăle ei?)

Apoi, îi amintești lui Johnny despre caritate. Johnny își amintește: „Da, este vorba de cei 10 cenți pentru cei care nu se pot ajuta singuri. Acum pot să cheltuiesc restul?”.

„Nu, nu”, îi spui tu. „Tot ai să sfârșești falit și doar ceva mai puțin nefericit.”

„Bine, bine, ce mai trebuie să fac acum?” Johnny începe să își piardă răbdarea.

„Următorii 10 cenți din profitul tău de un dolar sunt pentru mărirea capitalului. Dacă pui deoparte 10 cenți pentru fiecare dolar pe care îl câștigi, într-o bună zi vei avea suficienți bani pentru a cumpăra două sticle de săpun lichid în loc de una.”

„Da, sigur.” Acum Johnny începe să înțeleagă. „Dacă pot să cumpăr două sticle de săpun lichid în loc de una, voi putea economisi bani pentru o excursie și voi vinde mai multe sticle.”<sup>a</sup>

Ce inteligent!

În continuare, explici că unele companii îți vor cere mai puțin pe sticlă atunci când cumperi două sticle. Dacă îți vând o sticlă cu doi dolari, s-ar putea să îți vândă două sticle cu trei dolari și optzeci de cenți. Johnny este emoționat. Mamă!”, exclamă el. „Când le voi vinde voi

obține un profit și mai mare!"

Și este adevărat. Toată lumea beneficiază de pe urma creșterii de capital. Compania reușește să vândă două sticle o dată, Johnny economisește bani pentru o excursie și ceva în plus și poate să păstreze o parte din economii sau i le poate oferi doamnei Jones ca un stimulent pentru a cumpăra două sticle în loc de una.

Johnny spune: „Hei, e grozav. Acum pot să cheltuiesc restul profitului?”

„Nu, mai trebuie să faci încă un lucru. Vom depune banii tăi într-un cont în bancă.”

„Ce înseamnă asta?”

Îi explică. „Din profitul tău trebuie să iei 10 cenți și să îi depui într-o instituție financiară, de exemplu la bancă. Banca îți va da ceva pentru ca ai depus banii acolo. Se numește dobândă.”

„De ce procedează așa banca?”

„Pentru că unele proiecte, cum ar fi construirea unei clădiri înalte sau a unei fabrici, au nevoie de mai mult capital decât deține un individ. Așa că avem un sistem prin care cu toții ne putem investi banii într-o bancă pentru că banca să aibă suficient de mulți bani pentru a finanța mari proiecte. Acest lucru ajută la crearea mai multor locuri de muncă și aceasta ajută pe toată lumea, între timp, banca îți plătește pentru faptul că îți folosește banii.”

„Ce dobânda se plătește copiilor?”

„Aceeși dobânda pe care o plătesc adulților.”

Johnny nu prea crede asta. „Vrei să spui că am să primesc dobânda unui adult deși sunt doar un copil?”, întreabă el neîncrezător.

„Așa este. Banii tăi se pot înmulți la fel de repede ca ai oricui altcuiva.”

„Îmi pot lua banii înapoi?” „Desigur, și întotdeauna iei mai mult decât ai depus.”

„Hei, e destul de bine.”

„Acum, pot să cheltuiesc ce a mai rămas?”

„Da, Johnny, să mergem și să cumpărăm o înghețată.”

Pariez că probabil știți toate astea. Dar atunci când l-am întâlnit pe domnul Shoaff, la vârsta de douăzeci și cinci de ani, eram la fel de naiv ca Johnny. Mă întreb cât de multor adulți nu li s-a spus niciodată cum ar putea avea un plan de obținere a bogăției...

Dacă aveți copii, explicați-le planul de obținere a bogăției, Arătați-le că dacă încep să folosească formula 70/30 când sunt tineri, vor deveni independenți din punct de vedere financiar la vârsta de patruzeci de ani. Atunci, vor putea să își petreacă restul vieții făcând numai ce vor să facă.

Dați-mi voie să vă dau definiția noțiunilor „bogat” și „sărac”. Oamenii săraci își cheltuiesc banii și economisesc ceea ce rămâne. Oamenii bogați își economisesc banii și cheltuiesc ceea ce rămâne. Esle vorba de aceeași sumă de bani - dar de o filozofie diferită.

Acum douăzeci de ani, doi oameni câștigau o mie de dolari pe lună și, de-a lungul anilor, au primit aceleași mărimi. Linul împărțea filozofia cheltuirii banilor și economisirii a ceea ce rămâne; celalalt filozofia de a economisi mai întâi și apoi de a cheltui restul. Astăzi, dacă i-ai cunoaște pe amândoi, i-ai numi pe unul sărac și pe celalalt bogat.

Economisirea, ca orice formă de disciplină, are un efect subtil. : La sfârșitul unei zile, săptămâni sau luni, rezultatele abia se observa. r Inșă după trecerea a cinci ani, deosebiriile sunt vizibile. După zece ani, deosebiriile sunt foarte mari.

Putem învăța din filozofia unui membru neînsemnat al lumii animale. Se numește „filozofia furnicii”. Ați auzit de furnici. O fraza din Biblie recomandă tuturor, mai ales oamenilor leneși, să studieze furnicile. Furnicile sunt unice din două motive: **în primul rând, o furnică nu renunță niciodată**. Dacă se îndreaptă într-o anumită direcție și îi pui un obstacol în cale, va încerca fie să urce peste el, să treacă pe dedesubt sau să îl ocolească. Dacă dai la o parte obstacolul, merge mai departe. Și dacă îi pui un alt obstacol în cale, furnica va căuta un mijloc - peste, pe sub sau să ocolească. Cât de mult timp poate încerca o furnică? Până la moarte. O furnică nu va renunța niciodată.

Ce lecție!

Va amintiți fabula cu greierele? A râs de furnică pentru că aduna boabe toată vara, în timp ce el continua să sară în iarba înaltă fără nici o grijă pentru viitor. Când a venit iarna cea grea, a murit de foame, în timp ce furnica avea tot ce îi trebuie.

Bogat sau sărac - deosebirea nu este chiar atât de mare în ceea ce privește cât de mult câștigi, ci în felul în care folosești ceea ce ai câștigat. Alegerea îți aparține.

Ce vă trece prin minte când vă gândiți la oamenii bătrâni? Vedeți niște oameni care sunt într-un fel neajutorați și care trăiesc din resurse limitate? Într-adevăr, aceasta este condiția predominantă a majorității celor care fac parte din grupul cunoscut sub numele de „persoane de vârstă a treia”.

Nu ar fi minunat dacă am putea schimba această imagine? Eu am dat o nouă definiție a ceea ce ar trebui să fie bunicii. Rolul major al bunicilor ar trebui să fie acela de a-i învăța pe nepoți cum să devină bogați, educați și fericiți „la fel ca noi”. Bunicii nu ar trebui să spună: „Am muncit toată viața și acum am nevoie de ajutor”. Ei ar trebui să poată spune: „Am muncit toată viața; acum pot fi de ajutor”.

Dacă nu ești independent din punct de vedere financiar până la vârsta de patruzeci sau cincizeci de ani, nu înseamnă că trăiești într-o comunitate nepotrivită. Nu înseamnă că trăiești într-un moment nepotrivit sau că ești persoana nepotrivită. Pur și simplu înseamnă că ai un plan nepotrivit.

Și ești departe de a fi singur. Cei mai mulți dintre noi ies de pe orbită.

Când este trimisă o racheta pe Lună, se știe că racheta va ieși puțin de pe orbita. Primul set de sisteme de ghidare nu va fi suficient pentru întreaga călătorie. Va fi nevoie de o corecție la jumătatea drumului.

Tu și cu mine nu suntem diferiți. Din când în când, și noi trebuie să facem o corecție la jumătatea drumului dacă dorim să devenim independenți din punct de vedere financiar. La urma urmei, nu vrei să fii acel gen de bunic care servește ca model pentru bogăție și fericire?

\* ȚINE SOCOTEALA \*

La scurtă vreme după ce l-am întâlnit, domnul Shoaff m-a întrebat dacă îmi cunosc situația financiară. Am întrebat: „Ce este situația financiară?”. Domnul Shoaff mi-a explicat, răbdător, că este foarte important să știi exact cum stai, fără a te înșela pe tine însuși. Numai atunci când știi unde te afli poți avea un plan bun pentru a merge mai departe către locul în care vrei să ajungi.

Nu este greu de făcut. Pur și simplu pui pe hârtie valoarea bunurilor pe care le deții sau activul pe o coloană și tot ceea ce datorezi sau pasivul, pe altă coloană. Apoi, scăzând pasivul din activ, vei ajunge la numărul care constituie valoarea netă a finanțelor tale. Asta nu îți spune ce valorezi ca persoana, numai ce valorezi în termeni monetari.

I-am spus domnului Shoaff: „Situația mea financiară nu va arata prea bine”. El mi-a spus: „Nu este important cât de bine arata. Important este să o faci”.

Așa ca am alcătuit prima mea situație financiară. Aveam o mulțime de date la pasiv. Datoram bani părinților mei, băncii, pentru mașina și altor câteva instituții care trebuiau să fie plătite lunar. În ceea ce privește activul, nu stăteam bine deloc. Am pus pe hârtie tot ce mi-a trecut prin cap. Am inclus până și pantofii! La urma urmei, valorau ceva. Doamne, ce neplăcut să ai atât de puțin - după șase ani de muncă!

Fără îndoială că vă descurcați mult mai bine. Însă chiar dacă nu este așa, trebuie să vă cunoașteți situația financiară. Nu trebuie să afișați rezultatele pe un panou de afișaj public; nu este important să o faceți cunoscută comunității. Dar este incredibil de important să țineți socoteala planului financiar prezent.

Pentru a vă cunoaște situația financiară, începeți să țineți dosare cu venitul și cheltuielile. Ați auzit vreodată expresia: „Nu știu unde se duc banii”? Nu trebuie să faceți parte dintre cei care o spun. De acum înainte va trebui să cunoașteți exact unde se duc banii și de unde provin.

Hei, am descoperit că nu este suficient să câștigi bine. Am descoperit că un individ poate câștiga zece mii de dolari pe lună și poate fi în același timp lefter. Vei spune: „Cum să fii lefter dacă câștigi zece mii de dolari pe lună?”. Este ușor! Nu trebuie decât să cheltuiești unsprezece mii. Și credeți-mă, când câștigi zece mii de dolari, nu este greu să cheltuiești unsprezece mii. Cineva spunea o dată: „Dacă cheltuielile tale depășesc venitul, cheltuielile de întreținere te vor ruina”.

Așa că va trebui să stăpânești tot ceea ce ai și ce ești. Acolo sunt semănate semințele lucrurilor importante ca mărime - mare bogăție, mare fericire, mari rezultate, mare influență și viață în stil mare. Interesează-te și chiar bucura-te să faci și lucruri mai puțin importante. Te voi ajuta să devii

o persoană rafinată - una care cunoaște strategiile fundamentale pentru dobândirea bogăției și fericirii.

În Biblie se spune că dacă vrei să fii credincios câtorva lucruri, puține, va trebui ca într-o bună zi să devii conducătorul mai multor lucruri. Asta este important - filozofia contează.

Viața ezită să ofere avere și responsabilitate cuiva care își bate joc de ceea ce câștigă. Dar asumă-ți responsabilitatea de a ține socoteala finanțelor tale și vei face un pas important; ți se va acorda încrederea de a avea o viață îmbelșugată.

### \* ATITUDINEA BOGĂȚIE-ȘI-FERICIRE \*

Obișnuiam să spun: „Detest să îmi plătesc impozitele”. Domnul Shoaff mi-a spus: „Ei bine, poți să trăiești așa, dacă vrei - aceasta este cu siguranță o atitudine”.

Am rămas puțin perplex. Credeam că era singura atitudine pe care puteai să o ai. M-am întrebant ce vrea să spună...

Obișnuiam să spun: „Detest să îmi plătesc facturile”. - Iar el mi-a spus: „Ei bine, poți să trăiești așa, dacă vrei”. Eu credeam că era singura atitudine.

Obișnuiam să spun: „Detest să îmi cheltuiesc banii”.

Domnul Shoaff mi-a spus: „Este o alegere în legătură cu o atitudine și un stil de viață”.

În cele din urmă am întrebant: „Mai există și un alt mod de a considera aceste lucruri?”.

Domnul Shoaff mi-a răspuns: „Ce ar fi dacă ai spune: «îmi place la nebunie să îmi plătesc impozitele deoarece știu că astfel contribuie la îngrijirea și hrănirea găștei care face ouă de aur»? Ce ar fi dacă ai spune: «îmi place la nebunie să îmi plătesc facturile, să reduc pasivul și să îmi măresc activul»? Ce ar fi dacă ai spune: «îmi place la nebunie să îmi cheltuiesc banii și să îi pun în circulație acolo unde pot ajuta la constituirea unei economii dinamice»? Nu ar fi mai bine dacă ai învăța să «îți plăca la nebunie» în loc să «detestești?».

Ce mod incredibil de a privi viața! Și deși mi-a trebuit ceva timp pentru a învăța să spun, cu onestitate, „îmi place”, schimbarea din viața mea de la a detesta la a iubi a însemnat extraordinar de mult.

Domnul Shoaff m-a învățat chiar să-mi achit ratele la mașină cu entuziasm. Mi-a spus: „Data viitoare când îți plătești rata de o sută de dolari, pune o notă în plic: «Va trimite această sută de dolari cu mare entuziasm»”. Zâmbind, a continuat: „Nici nu îți închipui ce tulburare vor stârni aceste rânduri de cealaltă parte. Nu se primesc multe note ca aceasta, însă și mai important, nu îți va veni să crezi ce se va întâmpla de partea ta. Vei simți că situația este sub control, având o filozofie care îți aduce bucurie în loc de frustrare”.

Independența financiară? O poți realiza. De ce să nu începi încă de azi? Nu este nevoie decât de disciplină pentru a pune în practică regula 70/30 în viața ta. Tânăr sau bătrân, nu este niciodată prea târziu pentru a porni pe calea cea bună.

## **STRATEGIA numarul CINCI**

### **STĂPÂNEȘTE TIMPUL Capitolul 8**

***\*CUM SĂ ADMINISTREZI TIMPUL ÎN MOD INTELIGENT\****

Acum câțiva ani, în timpul unui turneu de conferințe în Africa de Sud, am dat din întâmplare peste un scurt eseu al lui Arnold Bennet având ca subiect timpul. Mi-a plăcut atât de mult că vreau să vi-l împărtășesc și dumneavoastră.

Timpul este inexplicabila materie primă a tuturor lucrurilor. Cu el totul este posibil; fără el, nimic nu este posibil. Timpul este cu adevărat un miracol zilnic, un lucru cu adevărat uimitor atunci când este examinat.

Te trezești dimineța și iată! Portofelul tău este umplut în mod magic cu douăzeci și patru de ore de țesătură neprelucrată a universului vieții tale. Este a ta. Este cea mai prețioasă dintre toate posesiunile... nimeni nu ți-o poate lua. Nu îți poate fi furată. Și nimeni nu primește nici mai mult, nici mai puțin decât primești tu.

În împărăția timpului, nu exista aristocrație a bogăției, nici aristocrație a intelectului. Geniul nu este niciodată recompensat nici măcar cu o ora pe zi. Și nu exista pedeapsă. Irosește infinit de prețioasa ta comoară cât vrei și rezerva nu va seca niciodată.

În plus, nu te poți „alimenta” din viitor. Imposibil să contractezi datorii! Nu poți irosi decât momentul prezent. Nu poți irosi ziua de mâine; ea este păstrată pentru tine.

Am spus că afacerea este un miracol, nu-i așa? Ai aceste douăzeci și patru de ore de timp zilnic pentru a trăi. Din ele vrei să „torci” sănătate, plăcere, bani, mulțumire, respect și să ajungi să ai un suflet nemuritor.

Utilizarea sa potrivită, cea mai eficientă utilizare este o problemă de cea mai mare urgență și de cea mai palpitantă actualitate. Totul depinde de asta. Fericirea ta - premiul elusiv pe care dorini cu toții să punem mâna, prietene - depinde de asta.

Dacă cineva nu poate face ca un venit de douăzeci și patru de ore să acopere cu exactitate toate cheltuielile, acesta nu se va descurca niciodată în viață.

Niciodată nu vom avea mai mult timp. Avem, și am avut întotdeauna, tot timpul care există.

### *\* CELE PATRU ATITUDINI*

#### *CU CARE VEI REUȘI SĂ ADMINISTREZI TIMPUL \**

Timpul este cel mai prețios lucru pe care îl avem. De aceea, modul în care îl administrăm are un efect profund asupra modului în care se va desfășura viața noastră. Fiecare dintre noi a dezvoltat o atitudine în legătură cu timpul, fie că suntem sau nu conștienți de asta. Această atitudine determină felul în care abordează o persoană distribuția timpului.

Există patru atitudini separate referitoare la timp. Fiecare creează un stil de viață diferit.

#### **Mentalitatea Hoinarului**

Hoinarii ignoră pe deplin subiectul timpului. Ei aleg să își păstreze stilul de viață cât mai nestructurat posibil. Viața lor se desfășoară fără un scop, ca un măcăciune în bătaia vântului deșertului, bucurându-se de incertitudinea și spontaneitatea ce însoțesc o asemenea viață.

Dacă au o slujbă, de obicei este una temporară, deoarece ei se opun oricărei structuri, oricărei încercări de a „domestici” timpul. Haimanaua tipică va spune: „Am întârziat toată viața. Nu pot nici măcar să par ca pot stăpâni timpul. La naiba cu asta! O iau încet și am să ajung la destinație când voi fi pregătit să o fac”.

Este ceva greșit în această atitudine? Ce să spun? Este viața ta. Dar dacă te atrage acest mod de viață, consideră că această atitudine de a hoinări pe autostrăzile și drumurile mai puțin umblate ale vieții va sta în calea oricărei șanse de real progres. Nu poți merge în derivă pe drumul către o viață mai bună.

#### **Administratorul Timpului De La Nouă La Cinci**

Un alt grup de oameni, poate majoritatea, au adoptat o atitudine în legătură cu timpul care se află undeva între hoinar și dependentul de muncă. Acești oameni par să funcționeze mai bine la un nivel moderat al stresului. Numai așa se pot descurca cu mai multe proiecte în același timp. Le

place să aibă serile libere - pentru „a mirosi florile” toată viața.

Un om lucrează pentru o companie, apoi decide să aibă propria afacere, însă pe măsură ce responsabilitățile cresc, când vede cum trebuie să ajungă la serviciu înaintea tuturor și să plece mult după ce a plecat portarul, se gândește: „Mai degrabă lucrez pentru altcineva. Le las lor toată gloria și durerile de cap”.

Greșește? Bineînțeles că nu - nu dacă cele două opțiuni sunt fie să muncească toată ziua, fie să muncească de la nouă la cinci. (Vei vedea curând, când vom discuta despre atitudine referitoare la timp, acestea nu sunt singurele sale opțiuni.) Atunci când a încercat să își conducă propria companie, a depășit angajamentul maxim al nivelului de timp cu care se poate descurca în mod confortabil. Și astfel se hotărăște să nu răspundă provocării, convins că pentru el prețul succesului este prea mare.

Nu toată lumea se poate descurca cu prețul prea mare al succesului. Acest lucru este adevărat nu numai în conducerea unei firme independente, este la fel de adevărat și în cazul multor persoane pe care le cunosc și care lucrează în posturi de conducere pentru mari corporații. Iată o poveste care ilustrează că unii oameni? pun limite prețului pe care îl plătesc.

O fetiță o întreabă pe mama ei: „De ce nu se joacă tata cu mine? Vine acasă de la serviciu și imediat se duce în birou. Și imediat după ce mâncăm, pleacă și lucrează iarăși. Vreau să mă joc cu tatăl meu. Nu mă mai iubește?”.

Așa că mama, reținându-și lacrimile propriei singurătăți și dureri, încearcă să îi explice: „Dragă, tatăl tău este foarte ocupat. Te iubește foarte mult, de aceea lucrează atât de mult. Are atât de mult de lucru la birou încât trebuie să își aducă de lucru și acasă”. Fetița se gândește un moment la ceea ce i-a spus mama ei. Deodată, ochii îi strălucesc și spune: „Bine, dacă nu poate să facă toată treaba la birou, de ce nu îl trimite la grupa mică?”.

De ce nu, într-adevăr? Există o limită pe care o persoană ar trebui să și-o impună pentru succesul financiar și în carieră. Iar acea limită apare atunci când alte valori importante sunt sacrificate pe altarul succesului material.

Știu... Și eu am căutat alte lucruri în viața mea, doar pentru a afla mai târziu că am plătit prea mult. Dacă aș fi știut cât de mult vor costa înainte să încep, nu aș fi plătit niciodată acel preț ridicat.

## **Dependentul De Muncă**

Demodatul concept al succesului, caracterizat de Willy Loman în cartea sa *Moartea unui comis-voiajor*, este cel care face ca o persoană să muncească cât mai mult și cât mai din greu. Pentru dependentul de munca, niciodată nu este vorba de prea multă muncă. Muncește zece, douăsprezece, paisprezece ore pe zi. Dependentul de muncă își va lua două servicii, în același timp. Satisfacția apare numai atunci când îi dispare somnul, nu se mai bucura de nimic și rezolvă tot mai multe sarcini.

Cunoaștem cu toții rezultatele acestui gen de comportament. În timp ce adesea trezește admirația celorlalți, comportamentul dependentului de munca poate avea ca rezultat alienarea familiei, îmbolnăvirea și eventual o criză a valorilor.

În mod ironic, dependentul de muncă nu câștiga întotdeauna foarte mulți bani. Și asta deoarece este adesea mai orientat spre sarcină decât spre rezultate.

Dacă ar trebui să aleg între cele trei atitudini referitoare la timp pe care le-am descris până acum, mi-ar fi foarte greu să o aleg pe cea mai bună. Însă, din fericire, există o altă atitudine referitoare la timp pe care o consider ideală.

## **Cel Care își Administrează Timpul În Mod Inteligent**

Cea de-a patra și cea mai „luminată” abordare a timpului este o combinație între celelalte trei. Cel care își administrează timpul în mod inteligent alocă timp fiecărui aspect al vieții sale. El alocă chiar și timp pentru „hoinăreală”, programându-și momente în care să nu facă nimic. Ca și cel care lucrează de la nouă la cinci, știe să limiteze orele de munca și să aibă mai mult timp pentru alte valori importante, cum ar fi familia. Și, ca dependentul de muncă, nu se teme niciodată să muncească timp de mai multe ore - dar numai când este necesar.

Ceea ce îl face pe cel care își administrează timpul în mod inteligent să știe ce face este abilitatea sa de a-și programa timpul în așa fel încât să poată munci multe ore și totuși să facă mai mult decât dependentul de muncă. Cum face acest lucru? Pur și simplu muncește în mod mai inteligent, nu mai mult - concentrându-se pe o productivitate mai mare pe oră în loc să muncească mai multe ore.

Cel care își administrează timpul în mod inteligent caută noi modalități de a-și mări productivitatea. Cu alte cuvinte, obține bogăție folosind un sistem de pârgii.

Sistemul de pârgii îți permite să îți multiplice resursele de mai multe ori. De exemplu, poți să câștigi bani împrumutând cu înțelepciune pentru a cumpăra o proprietate imobiliară sau a începe o afacere. Poți să câștigi timp multiplicându-ți eforturile prin intermediul recrutării unor forțe de vânzare din ce în ce mai mari sau delegând munca mai puțin productivă unor angajați competenți.

### **\* CUM SĂ STĂPÂNEȘTI TIMPUL \***

Există o cheie pentru înțelegerea administrării timpului. Ori dirijezi tu ziua ori te va dirija ea pe tine. Este de fapt o problemă de a decide cine conduce. Vedeți, este mult prea ușor să renunți la control, să predai frâiele autorității și să pierzi abilitatea de a direcționa timpul.

Unul dintre cele mai bune moduri de a începe să recâștigi controlul asupra timpului este să înveți cel mai eficient cuvânt în domeniul administrării timpului. Știi care este? Cuvântul este „nu”, învață să spui „nu”.

Eu încă mai am dificultăți. Este atât de ușor să spui „da” în toate situațiile - să fii o persoană „drăguța”. Rezultatul răspunsurilor afirmative este că petrecem ore lungi încercând să scăpăm de obligațiile cu care nu trebuia să fim de acord încă de la început. Îți pierzi mult timp cu asta.

În cele din urmă am învățat să spun „nu” în mod plăcut. Cum anume? Iată ce fac. Spun: „Nu, nu cred că pot. Dar dacă situația se va schimba, am să vă dau un telefon”. Nu este mai bine să le telefonezi oamenilor comunicându-le vești bune și să le spui că la urma urmei vei putea face lucrul respectiv? Încercați, da rezultate! Unui prieten de-al meu, Ron Reynolds, îi place să spună: „Nu îi permite gurii să îți încarce prea mult spatele”.

Un alt mod de a recâștiga controlul asupra zilei este următorul: când lucrezi, lucrează; când te distrezi, distrează-te. Amestecarea celor două nu da niciodată rezultate. Tot ce vei reuși să faci va fi să te amăgești în legătura cu amândouă. Dacă muncești și te distrezi în același timp, nu vei reuși să te bucuri de marea realizare și completa eliberare care este darul relaxării pure.

Știu... obișnuiam să spun: „Trebuie să merg cu familia la plajă. Le-am promis că vom merge. Ce vor gândi despre mine dacă nu ne ducem?”. Așa că i-am dus la plajă, gândindu-mă în tot acest timp: „Ar trebui să fiu la birou. Cum de sunt pe plajă? Am atât de multe de făcut. Cum aș putea să scurtez această excursie pentru a mă întoarce înapoi la muncă?”. Rezultatul? Îmi stricam momentele care ar fi putut fi minunate gândindu-mă la „munca” în timpul destinat relaxării.

Făceam și opusul. Spuneam: „Am să plec la trei, am să mă urc pe motocicletă și am să mă plimb”. Știți la ce mă gândeam tot restul zilei? Bineînțeles, la cum mă voi plimba cu motocicletă.

Atunci când mă duc într-un turneu de conferințe în Spania, Africa sau Australia, îl transform într-o excursie, în fiecare zi am prelegeri, dau interviuri, țin conferințe. Dar imediat ce termin cu obligațiile, îmi fac timp pentru distracție, pentru explorare, pentru a mă simți bine. Și învăț întotdeauna ceva.

Un prieten de-al meu, constructor de succes, a creat un orar: muncești o săptămână și ești liber o săptămână. El îl numește planul muncești-o-săptămână-terelaxezi-o-săptămână. În realitate, atunci când numeri weekend-urile, el se relaxează nouă zile și muncește cinci. Un adevărat lux, nu-i așa? Cu toate acestea, dați-mi voie să vă spun următoarele: în aceste cinci zile, el muncește, muncește, cu adevărat. Nu vă puteți închipui ce „vijelie” de activități creează. „Scoate untul” cu adevărat din secretarele, contabilii, arhitecții și supraveghetorii care se întâlnesc cu el, oră după oră. În cele cinci zile depune maximum de efort, își dă sufletul nonstop. Apoi întrerupe totul și pleacă să se relaxeze cu familia sa. Extraordinar!

## **Autocunoașterea**

Una dintre regulile importante ale administrării createore a timpului este următoarea: CUNOAȘTE-TE PE TINE ÎNSUȚI. Fiecare dintre noi are un ceas biologic unic care controlează zilnic vârfulurile și punctele de declin ale productivității noastre. Descoperă când ai cea mai mare energie, Dacă ești mai productiv dimineața devreme, profită de asta program and u-ți cele mai mari proiecte în primele ore ale zilei. De exemplu, dacă în cariera ta trebuie să convingi oamenii, aranjează sa îți programezi întâlnirile în timpul micului dejun.

Dar daca în cazul tău este adevărată varianta opusă, și dacă îți este greu să îți amintești cum te cheamă înainte de prânz, programează-ți cele mai importante activități pentru după-amiază și seară.

în continuare, analizează-ți obiceiurile. De exemplu, dacă nu te pricepi sa ții hârtiile la zi sau dacă ți-ai propus de mai mulți ani să ții o evidența mai buna și sa echilibrezi carnetul de cecuri și nu ai facut-o încă - acceptă situația și găsește pe cineva să te ajute. Nu te vei schimba.

Punctele tale slabe nu îți vor face rău dacă înveți să delegi responsabilitățile. Și aceasta face parte din administrarea createore a timpului.

în urmă cu câțiva ani, angajații mei au ajuns la concluzia ca sunt un mesager prost. Pentru că eu călătoresc în mod constant, mă rugau adesea să duc anumite documente unor persoane din orașele încare ajungeam. „Desigur, nici o problema”, răspundeam eu în timp ce puneam, absent, hârtiile în buzunarul hainei, îmi amintesc că de câteva ori am auzit despre aceste documente nelivrate destinatarilor de la cei de la curățătorie. . .

După un timp, angajații mei au început să se poarte cu mine ca și cum aș fi avut cinci ani. O dată mi-au spus: „Documentul acesta trebuie să ajungă la New York. Vrei să te asiguri că îl vei preda de data asta?”. Eu am spus: Bineînțeles. Puteți conta pe mine. Hei, nu m-am ramolit”. Nu mai este nevoie sa o spun, documentul era în servieta mea și la întoarcere.

Acum toată lumea știe. Fiecare nou angajat este îndoctrinat de ceilalți: „Nu îl ruga pe președinte să îți ducă o scrisoare. Este bun la o mulțime de lucruri, dar este un prost mesager, încearcă alte aranjamente”.

Și iată punctul meu de vedere. Nu trebuie sa îți fie rușine să admiti că nu ești bun la toate - atât timp cât ești suficient de înțelept pentru a nu lăsa ca punctul tău slab să te împiedice să îți realizezi scopurile, într-adevar, sa te cunoaști este un aspect foarte important al administrării timpului.

### **Telefonul**

Am învățat cu toții sa luăm de bun telefonul. Este atât de comun astăzi încât, în loc să avem unul în fiecare casă, acum avem un telefon în fiecare cameră și, în curând, va fi unul în fiecare mașină. Și totuși, puțini dintre noi ne-am găsit timp pentru a analiza cum sa folosim telefonul cu maximă eficiență. De aceea, trebuie să recunoaștem că, deși are un incredibil potențial pentru eficiența, telefonul poate fi de asemenea unul dintre cele mai disruptive pierderi de timp din viața noastră.

Vezi, așa cum telefonul este o unealtă remarcabilă pentru tine, este de asemenea o unealta remarcabilă pentru toți ceilalți. La fel cum tu ai posibilitatea de a-i contacta pe ceilalți în câteva secunde, și aceștia au posibilitatea de a te contacta instantaneu. Aceasta realitate poate face praf orice plan zilnic sau rutină.

De aceea, asigură-te că telefonul este acolo în primul rând pentru confortul tău. Controlează cine te poate suna și când. Daca îți permiți luxul de a avea o secretară, instruieste-o să îți selecteze apelurile telefonice în mod eficient. Sau utilizează un robot telefonic pentru a răspunde la apeluri așa cum îți convine.

Amintește-ți, de asemenea, că telefonul le permite celorlalți să îți controleze timpul, chiar și acasă. Aceasta înseamnă ca dacă nu ești atent, alții pot pătrunde nepoftiți în familia ta, în timpul tău liber. Nu lăsa să se întâmple asta. In timpul în care te afli împreună cu prietenii sau cu familia, găsește un mijloc pentru a evita să răspunzi la telefon. Poți folosi un serviciu de preluare a apelurilor, un robot telefonic sau pur și simplu poți scoate telefonul din priză. Familia și prietenii sunt prea importanți pentru ca sunetul insistent al telefonului să monopolizeze timpul rezervat lor.



Pe lângă controlarea apelurilor telefonice din afară, exista un mod simplu de a administra mai bine telefoanele pe care vrei să le dai tu: ia-ți o agendă. Cu toții pierdem timp și bani cu convorbiri telefonice ineficiente. Ai spus vreodată: „Să vedem, voiam să îți spun ceva. Nu îmi aduc aminte acum. Am să te mai sun”? Am spus-o cu toții într-un moment sau altul. Este o pierdere de vreme, ca să nu mai vorbim de faptul că pare lipsit de profesionalism.

Soluția? Înaintea fiecărei convorbiri telefonice, notează-ți punctele cheie pe care vrei să le discuți. Convorbirea va fi mai eficientă, mai scurtă și mai profesională. Vei avea și o înregistrare a fiecărei convorbiri.

Dacă va trebui să îți amintești o conversație telefonică, vei avea informațiile în fața ta. De exemplu, poți spune: John, ce ai făcut în legătură cu cele patru lucruri despre care am discutat zilele trecute?”. Și dacă John îți răspunde: „Care lucruri? Nu am discutat despre asta”, îi poți arata, calm, lui John înregistrarea în scris a convorbirii avute.

### **Organizarea Eficientă A Timpului**

Cu toții facem anumite lucruri ca rezultat al unor obiceiuri de lungă durată. Aceasta devine un lux risipitor, totuși, când dorim să fim mai eficienți. Așa că fa-ți timp pentru a-ți analiza metodele de lucru. Metoda de clasare este la zi? Ce se poate spune despre contabilitate? Astăzi există multe moduri eficiente de a mări productivitatea prin intermediul electronicii. Epoca noastră a adus cu ea extraordinare posibilități de procesare mai rapidă a mai multor informații. Poate că vrei să profiți de unele dintre ele.

În birou am un computer care poate face lucruri uimitoare și cu ajutorul căruia economisesc o mulțime de timp. În plus, am un laptop pe care îl pot folosi în timp ce călătoresc. După ce introduc informațiile, le transfer simplu, via un modem, în computerul de acasă. Cât timp economisit!

Bineînțeles, aceste noi minuni electronice te pot face și să pierzi timp. Milioane de oameni au cumpărat computere pentru a face socoteli sau a păstra numere de telefon. E ca și cum te-ai urca în mașină și te-ai duce să îți vizitezi vecinii de alături. Deci analizează cu atenție cum să folosești aceste noi unelte electronice. Și dacă firma ta este una cu destule pretenții, apelează la un expert care să te ajute. Amintește-ți, nu trebuie să excelezi în toate dacă poți apela la alții care să acopere punctele tale slabe.

### **Sa Pui Întrebările Potrivite**

Atunci când conduci oameni, unul dintre lucrurile care te fac să economisești timp este să pui întrebări - mai concret, să pui întrebările potrivite. Psihologia behavioristă ne-a învățat că există o legătură între stimul și răspuns. Și când apare o problemă, este de obicei un indiciu că o problema mai profundă se află dincolo de suprafață.

Cel mai bun mod de a ajunge în profunzimea lucrurilor nu este să tragi concluzii pripite, ci să pui întrebări...

Dacă Mary nu realizează vânzări, am putea spune: „Foarte bine, trebuie să îi ținem lui Mary o prelegere despre cum se face o vânzare”. Sau poate că ar trebui să îl întrebăm pe superiorul ei: „De ce nu realizează vânzări Mary?”. Superiorul ar putea spune: „Nu da suficiente telefoane”. Așa că vom „săpa” mai departe: „De ce nu da suficiente telefoane?”. Și ni se va răspunde: „Pentru că nu începe lucrul destul de devreme”. Presupun că ne-am putea opri aici și am putea încerca să o motivăm pe Mary să înceapă mai devreme, în schimb însă, mai punem o întrebare: „De ce Mary nu începe ziua de muncă mai devreme?”. Acum, am ajuns în fine în „inima” problemei. Poate că Mary are o problemă personală. Poate că nu aptitudinile ei de vânzător au nevoie de perfecționare.

Cauzele reale ale problemelor importante sunt de obicei îngropate adânc, sub mai multe straturi, învățând să pui întrebările potrivite, poți economisi foarte mult timp ajungând la rădăcina problemelor mult mai repede.

### **\* PATRU MODALITĂȚI DE A GÂNDI PE HÂRTIE \***

Unul dintre instrumentele grozave cu care poți să administrezi timpul cu succes este abilitatea de a gândi pe hârtie. Construirea unei firme de succes seamănă cu construirea unei case. Vizualizezi

ideile, le pui pe hârtie și le execuți. În compania mea avem o vorbă: **ACȚIONEAZĂ CONFORM DOCUMENTULUI, NU CONFORM CELOR CE ÎȚI TREC PRIN MINTE.**

Pentru a construi o zi este nevoie de asemenea să gândești pe hârtie. Atunci când o persoană se trezește dimineața și spune: „Sa vedem, ce voi face astăzi?”, este *prea târziu*. Cel mai bun lucru pe care îl poate face acea persoană este să își ia liber restul zilei și să înceapă să își planifice ziua următoare, săptămâna următoare, luna următoare.

A gândi pe hârtie este un proces creator. Este mult mai mult decât a întocmi o lista cu „ce să fac”. De fapt, există patru metode diferite, dar esențiale pe care le poți folosi pentru a-ți planifica viața.

### **Jurnalul**

În conferințele mele și în seminariile intensive petrec foarte mult timp cu promovarea utilizării jurnalelor. Fac asta deoarece sunt convins că sunt niște instrumente neprețuite pentru cei care învață cum să trăiască o viață încununată de succes.

Un jurnal este un loc în care pot fi adunate informații valoroase și lucruri pline de înțelepciune. Ideile bune pot apărea de aproape oriunde. Poate ca auzi o predică plină de miez. Sau citești informații pe care le poți folosi. S-ar putea chiar să îți vina o idee grozavă în timp ce conduci mașina.

Ideea este: **NU LĂSA SĂ ÎȚI SCAPE IDEILE BUNE.** O idee grozavă îți poate schimba viața - dacă o prinzi din zbor. Jurnalul trebuie să te însoțească tot timpul, indiferent unde te afli.

### **Dosarul Cu Proiecte**

Ești ambițios și ocupat; ai multe proiecte la care lucrezi și ai de-a face cu mulți oameni. Oamenii ocupați ca tine se simt ca niște jongleri care trebuie să învântească mai multe farfurii în același timp. Nu este ușor.

Una dintre cele mai bune modalități prin care poți păstra controlul este să ai un dosar cu proiecte - un dosar cu șină, în care se prind mai multe fișe, delimitate prin marcatoare. Dacă lucrezi cu oamenii, alocă o secțiune separată în dosar pentru fiecare persoană. În fișa persoanei respective, strânge toate informațiile pertinente despre aceasta. Notează realizările fiecărei persoane, istoria familiei, scopurile, punctele forte, nevoile sau orice altceva pe care îl consideri relevant. Ca manager, s-ar putea să dorești să deții informații precum recorduri în vânzare sau o schiță a realizărilor. În acest mod, dacă vei dori să evaluezi realizările, vei avea informații concrete, care vor putea fi folosite.

În funcție de firma sau profesia ta, s-ar putea să vrei să îndosariezi fiecare birou sau departament. Sau poate vrei să repartizezi pe categorii problemele din fiecare proiect - asta depinde de tine. Cheia este să centralizezi toate datele în așa fel încât să te poți concentra asupra acestora fără a trebui să pierzi ore întregi în căutarea unor informații în nenumărate dosare uitate.

Acest concept al dosarului de proiecte va da rezultate și în ceea ce privește problemele personale...

De exemplu, poți avea fișe referitoare la fiecare copil. A avea informații despre propriul copil sună puțin cam ciudat? Atunci dă-mi voie să te întreb: Îți aduci aminte ce scria pe ultima filă a carnetului de note al copilului? Dacă da, cum este în comparație cu fila anterioară? La ce eveniment te-a rugat copilul tău să participe? L-ai notat? Îți amintești de ultima conversație importantă în tete-a-tete pe care ați avut-o amândoi? Ce anume îl preocupă în primul rând pe copilul tău?

Vedeți, copiii își amintesc de toate interacțiunile avute cu părinții lor. Din nefericire, noi, părinții, suntem adesea preocupați și neatenți, însemnările referitoare la fiecare copil ne pot reaminti de lucrurile esențiale.

Natural, problemele financiare personale vor avea de beneficiat de pe urma acestui sistem, permițându-ți să găsești imediat titlurile la purtător, polițele de asigurare etc.

Ai nevoie cu adevărat de un jurnal sau de un dosar cu proiecte pentru a reuși să te descurci? Bineînțeles că nu! Dacă vrei doar să te descurci, nimic nu are importanță. Dar pentru aceia dintre dumneavoastră angajați pe calea către bogăție și fericire, aceste tehnici pot accelera progresul susținut de credință.

## Agenda

O altă metodă de organizare a gândurilor pe hârtie poate fi folosirea zilnică a unei agende. Când vorbesc despre agenda nu mă refer la acea agendă ce îți oferă un spațiu care abia îți permite să scrii ce întâlniri urmează să ai. Eu mă refer la așa-numita „Day-Timer” (Day-Timer este și numele companiei.) Day-Timer este un jurnal în care îți poți nota programul, pe zile și ore. Este chiar mai mult de atât. Este un loc în care îți notezi cheltuielile firmei, rezultatele întâlnirilor, conversațiile avute la telefon și listele cu ceea ce ai de făcut.

Acest Day-Timer poate fi utilizat de asemenea pentru a-ți nota acele idei strălucite pe care le descoperi zilnic sau săptămânal și pe care dorești să le scrii în jurnal sau în dosarul cu proiecte. Consideră-l ca locul central din care poți procesa toate informațiile zilei, săptămânii, lunii și chiar ale anului.

### Planul Jocului

Un plan al jocului este un lucru foarte important, care are legătură cu felul în care se desfășoară jocul vieții tale. Termenul „plan al jocului” este ironic deoarece, chiar dacă părem a înțelege importanța schițării unei strategii pentru un joc de fotbal sau baschet, puțini dintre noi își fac timp pentru a face un plan al jocului pentru viața noastră.

Iată prima și cea mai importantă regulă a planului jocului: **NU ÎȚI ÎNCEPE ZIUA PÂNĂ CE NU AI TERMINAT-O.** Deoarece fiecare zi este un mozaic neprețuit în strategia pe viață pentru obținerea bogăției și fericirii, planifică-ți întotdeauna ziua înainte de a o începe. Și fă-o în fiecare zi. Da, știu, toată povestea asta cu scrisul poate fi obositoare. Dar, amintește-ți, valoarea este rezultatul fructuos al efortului, nu al speranței.

După ce stăpânești arta de a-ți planifica ziua, fiecare zi, ești pregătit să gradezi următorul nivel al unui succes și mai mare. Următoarea cheie este: **NU ÎNCEPE SĂPTĂMÂNA PÂNĂ CE NU AI TERMINAT-O.**

Planifică-ți săptămâna înainte de a o începe, hnagează-ți ce ar fi viața ta dacă te-ai întreba duminică seara: „Ce vreau să realizez în săptămâna asta?”. Da, știu, este cam mult, dar dacă înveți să îți planifici zilele ca pe componente ale întregului plan de joc pentru săptămâna respectivă, toate componentele se vor potrivi mult mai bine. Ca rezultat, fiecare zi va fi cu atât mai eficientă.

După ce stăpânești arta de a-ți planifica săptămâna, vei fi în stare să îți planifici viața lunar. De aceea, următoarea cheie este: **NU ÎNCEPE LUNA PÂNĂ CE EA NU S-A TERMINAT.**

Urmând această regulă, săptămânile și zilele vor deveni componente ale unui tablou mai mare. Ești pe cale de a pune la punct o imagine pe termen lung a vieții tale, câștigând o mai mare perspectivă, deoarece acum planifici totul.

Și vei învăța să îți coordonezi țelurile zilnice, săptămânale și lunare cu țelurile pe trei luni, șase luni și un an.

Hei, va fi nevoie să dai dovadă de o mare disciplină. Dar atunci când vei realiza aceasta, vei putea fi numit maestru. S-ar putea să fie un „drum la înălțime” către stăpânirea timpului, dar sunt sigur că te va bucura de perspectivă, de gust și de compania altor maestri ca tine.

\* CUM SĂ PUI LA PUNCT UN PLAN AL JOCULUI \*

Există două lucruri ne care ar trebui să le înțelegi în legătură cu crearea planului jocului, în primul rând, un plan al jocului acționează ca un grafic, dar în loc de a prezenta numere, prezintă activități. În al doilea rând, poți utiliza tehnica planului jocului pentru un singur proiect sau pentru o varietate de proiecte concurențiale.

Iată cum funcționează: pe o foaie de hârtie milimetrică așează coloane verticale cu numărul de zile pe care le acopera acest plan. Deci, în partea stânga a hârtiei pune titlul „Activități”. Sub acest titlu însira toate activitățile care urmează a fi realizate în acest interval de timp.

De exemplu, să spunem că lucrezi la lansarea unei campanii pentru un nou produs. Pentru fiecare activitate de care este nevoie (conferințe de vânzări, campanie publicitară, prezentare, cercetare de piață), determină termenul limită care trebuie respectat reprezintă-l grafic pe hârtie. Apoi calculează zilele de care va fi nevoie pentru a realiza sarcina respectivă și trece-le pe foaia cu

planul de joc. Rezultatul final este o prezentare clară din punct de vedere vizual cu sarcinile aliate în fața ta.

Planurile de joc sunt greu de creat. S-ar putea să arunci câteva înainte de a realiza unul perfect. Dar ele sunt greu de creat numai pentru că vei descoperi cât de dificil este să aranjezi, în ordinea priorității, toate proiectele tale. Totuși, o dată ce ai alcătuit plan de joc, vei încerca un sentiment de mare satisfacție.

Păstrează planul de joc într-un loc în care îl poți vedea. Afișează-l pe peretele biroului sau în dosarul cu proiecte. Va juca rolul de memento al sarcinilor pe care le ai de îndeplinit.

Planurile de joc sunt atât palpitante, cât și dureroase. Sunt dureroase deoarece continuă să îți reamintească faptul că trebuie să respecti ce ai planificat. Mai sunt dureroase și atunci când ai rămas în urmă față de plan. Dar sunt și palpitante, de asemenea, deoarece vezi cum visele și planurile devin realitate. Acest lucru îți aduce mari satisfacții. Sentimentul pe care îl trăiești nu se deosebește foarte mult de acela al unui mare artist care se uita la un tablou terminat. Este sentimentul incredibil de a conduce.

\* \* \*

O zi bine modelată, cu un început și un sfârșit, un scop și un conținut, o culoare și un caracter, cu sentiment și textură - aceasta zi bine modelată își va găsi locul printre multe altele și va deveni un lucru demn de a fi memorat și teaurizat. Și pe măsură ce o zi bine modelată se transformă în alta, apare viața, care este o capodoperă, un capital de experiență și spirit. Cineva spunea o dată: „La miezul nopții vin mesagerii înaripați și adună toate piesele și le duc acolo unde este păstrat mozaicul. Și cu siguranță, câteodată, un mesager îi spune altuia: «Așteaptă să o vezi pe aceasta»".

## **STRATEGIA numărul SASE**

### **ADUNA IN JURUL TAU NUMAI CASTIGATORI**

#### **Capitolul 9**

##### **PRINCIPIUL ASOCIERII**

Unul dintre lucrurile importante care modelează persoana care vrei să fii este de asemenea unul dintre cele mai puțin înțelese. Este vorba de asocierea ta cu ceilalți - oamenii pe care îi primești în viața ta. Te-ai gândit vreodată la felul în care ceilalți îți modelează viața? Acest gând nici nu mi-a trecut prin minte până ce domnul Shoaff mi-a spus: „Jim, nu subestima niciodată puterea influenței".

Bineînțeles că avea dreptate. Influența celor din jurul nostru este atât de puternică, atât de subtilă, atât de gradată încât adesea nici măcar nu realizăm cât de mult ne poate afecta. Gândește-te la asta. Dacă ești înconjurat de oameni care cheltuiesc tot ceea ce câștigă, sunt șanse foarte mari să devii o mână spartă. Dacă ești înconjurat de oameni care se duc mai mult la lupte decât la concerte, după toate probabilitățile vei ajunge ca ei. Aceasta este puterea exercitată de semenii tăi.

Ea merge însă și mai departe. Dacă ești înconjurat de oameni care cred că este foarte bine să înșeli pe ici, pe colo, poate că vei fi convins să o iei pe „scurtătură". Oamenii te pot împinge cu adevărat în afara drumului, până când, într-o zi, peste zece ani, te vei trezi întrebându-te: „Cum oare am ajuns aici?"

Și nu este un moment prea fericit...

Pentru a evita să îți pierzi timpul cu oameni nepotriviți, trebuie să îți pui trei întrebări fundamentale:

1. Cu cine îmi petrec timpul?
2. Cum mă influențează?
3. Această asociere îmi convine?

Nu evita să îți pui aceste întrebări. Analizează timpul pe care îl petreci cu fiecare dintre principalii tăi asociați. Este pozitiv sau constructiv sau este negativ și distructiv?

Nu ești sigur? Atunci gândește-te la următoarele:

- \* Ce te-au determinat să faci?
- \* Ce te-au determinat să asculți?
- \* Ce te-au determinat să citești?
- \* Unde te-au determinat să mergi?
- \* Ce te-au determinat să gândești?
- \* Ce te-au determinat să vorbești?
- \* Ce te-au determinat să simți?
- \* Ce te-au determinat să spui?

În cele din urmă, după ce ai analizat toate acestea, pune-ți această ultimă întrebare: Oamenii pe care-i frecventez în prezent mă ajută să mă dezvolt în direcția pe care am ales-o atunci când mi-am stabilit scopurile? Dacă ești suficient de norocos și ai răspuns cu da la aceste întrebări, mă bucur pentru tine. Dar dacă nu ești sigur, atunci este momentul pentru a-ți evalua relațiile cu unii dintre cei care joacă un rol cheie în viața ta.

Nu este prea ușor să eviți chestiunea influenței. „Tipul” nostru spune: „Locuiesc aici, dar asta nu are importanța. Sunt înconjurat de acești oameni, dar aceasta nu mă deranjează”. Ei bine, greșește. Totul are importanță! Iată o frază pe care este bine să ți-o amintești: **TOTUL ARE IMPORTANȚĂ.**

Această carte se deosebește de multe altele deoarece se ocupă de realitate, nu de lucrurile care ar fi de dorit. De fapt, unul dintre scopurile principale ale acestei cărți este să te faci să spui: „Zilele în care mă păcăleam pe mine însumi s-au sfârșit. Vreau cu adevărat să știu ce am devenit și ce voi deveni. Vreau să știu care sunt punctele mele forte și care îmi sunt slăbiciunile, ce anume are putere asupra mea, ce mă influențează, ce am permis să îmi afecteze viața”.

Așa că aruncă o privire și apoi încă una. Tot ce este important merită o a doua privire, mai ales puterea influenței.

Poate că ați auzit povestea micuței rândunici...

Ea își acoperise un ochi cu aripa și plângea amar. O bufniță care trecea pe acolo în zbor a întrebat: „Pasăre mică, ce s-a întâmplat?”. Rândunica și-a dat la o parte aripa și i-a arătat o rană adâncă în locul unde odinioară fusese unul din ochi. „Înțeleg acum”, a țipat bufnița, clipind din ochi, „plângi fiindcă cioara ți-a scos ochiul!” „Nu”, a replicat cu tristețe pasărea, „nu plâng fiindcă cioara mi-a scos ochiul; *plâng pentru că i-am dat voie să o facă.*”

Este cineva care încearcă să te împiedice să vezi? Este cineva care încearcă să te orbească și să te împiedice să îți vezi visele ajunse realitate? Hei, este ușor să le permiți celor din jur să îți influențeze viața, mai ales în rău. Este ușor să le permitem celor din jur să determine ce direcție va lua viața noastră, să ne lăsăm convinși, să permitem ca valurile să ne poarte și ca anumite presiuni să ne modeleze, întrebarea este: asta dorești?

Ești pe punctul de a deveni, realiza și dobândi ce vrei sau le permiți celorlalți să îți fure visele?

### \* DESPĂRȚIREA\*

Dacă după ce analizezi relațiile prezente, determini ca ai câteva „buruieni” în „grădina asocierii”, poți face unele lucruri.

Mai întâi, te poți despărți de acei oameni care îți afectează situația de bunăstare. Admit că este un lucru dur, mai ales dacă este vorba de un membru al familiei. Dar dacă ai pe cineva care se distrează încercând să se pună în calea viselor tale, a scopurilor sau credințelor tale, scapă de influența acestei persoane. Amintește-ți, s-ar putea ca această alegere să îți salveze viața.

Bineînțeles că viața este rareori atât de simplă. Uneori trebuie să ne petrecem timpul cu oameni nesuferiți - colegi de serviciu, asociați de afaceri și alții. În aceste cazuri în care nu te poți separa cu totul, încearcă să *limitezi* relația respectivă.

Mai există și acele situații în care unele relații aparent plăcute pot avea un efect pe termen lung asupra vieții noastre. Dacă petreci două seri pe săptămână bând împreună cu prietenii, viața ta s-ar

putea să își piardă în mod periculos echilibrul. Consecințele pentru cinci, zece, douăzeci de ani pot fi devastatoare.

Este ușor să rămâi mediocru. Nu trebuie decât să petreci mult timp cu lucruri minore, în compania unor oameni minori. Oamenii inteligenți își cântăresc acțiunile. Ei știu ce este și ce nu este important. Nu confundă prea des asemenea lucruri.

Desigur, oamenii inteligenți nu au prieteni ocazionali. Deosebirea constă în aceea că, în loc să petreacă o mulțime de timp cu ei, petrec momente relaxate, relativ neimportante. Pur și simplu nu își *irosesc* timpul cu prietenii minore și „băieți de viață”.

Este viața ta. Nu îți poți petrece timpul cu oricine vrei și când vrei. Dar nu cred că ai investit în această carte pentru ca eu să glumesc cu tine. Trebuie să îți analizezi prioritățile și valorile, inclusiv cei cu care te asociezi, și să le evaluezi. Timpul pe care îl ai pe acest Pământ este prea scurt pentru a-1 petrece altfel decât în mod înțelept.

### \* LEGATURILE DE PRIETENIE EXTINSE \*

De la despărțire să trecem în un subiect mai plăcut: legaturile de prietenie extinse. Iată legea legăturilor de prietenie extinse: PETRECE MAI MULT TIMP CU OAMENII POTRIVIȚI. Cine sunt acești oameni potriviți? Aceasta depinde de scopurile și obiectivele tale. Însă în general caută acei oameni bogați și culti -oameni care își petrec timpul reflectând la semnificația vieții și care realizează lucruri mari prin disciplină și perseverență.

Iată ce m-a sfătuit domnul Shoaff la puțină vreme după ce ne-am întâlnit. Mi-a spus: „Dacă vrei cu adevărat să ai succes, va trebui să te împrietenești cu oameni potriviți”. Apoi, a adăugat, strâmbându-se: „Bineînțeles, în situația în care te afli, va trebui să pui la punct o schema pentru a face acest lucru”. Și era adevărat! A trebuit să pun la punct o schema pentru a mă împrieteni cu oamenii potriviți.

În acele zile, când eram chemat la o prezentare de vânzare, trebuia, în mod frecvent, să îmi parchez rabla fără tobă de eșapament la câteva cvartale depărtare. Invariabil, cineva mă întreba: „Apropo, Jim, cum ai ajuns aici?” - la care trebuia să răspund: „O, cineva m-a adus până aici”. Bineînțeles, acel cineva eram eu, care „mă adusesem” în „bomba” mea zgomotoasă.

De fapt, nu este chiar atât de dificil să te împrietenești cu oameni de succes. Implică-te pur și simplu, în viața comunității. Am o prietenă care are o firmă care se ocupă cu vânzările, în paralel, s-a înscris în camera de comerț din orașul ei, a început să activeze în câteva comitete și, înainte de a-și da seama, a început să fie invitată să joace tenis cu unii dintre cei mai influenți oameni din oraș. Vedeți, nu este chiar așa de greu să îți faci noi prieteni.

De asemenea, așa cum am discutat într-un capitol precedent, investește în pofta de mâncare a unei persoane bogate. Invita o asemenea persoană la masă. Nici nu-ți închipui câte poți învăța într-o oră sau doua de conversație bine orientată.

În extinderea relațiilor de prietenie, analizează prioritățile vieții tale. Aceasta se numește asociere cu un anumit scop.

De exemplu, descoperă câțiva oameni de succes care să te ajute la întocmirea unui plan pentru obținerea succesului; găsește câțiva oameni sănătoși care să te încurajeze să ai un plan de exerciții sportive și nutrițional; găsește pe cineva care știe cum să trăiască pentru a te învăța secretele unui stil de viață recompensant. Și nu te feri să cultivi prietenia cu acești oameni. Celor mai mulți dintre oamenii de succes le face plăcere să își împărtășească cunoștințele cu alții. (Probabil că de aceea au, de fapt, succes.)

Oamenii de succes îi descoperă pe cei care-i admiră. Ei înțeleg că inspirația și cunoștințele pot fi câștigate din tipul potrivit de relații de prietenie. Nu fac excepție de la aceasta regulă. Am o asemenea relație, o persoană cu care îmi face plăcere să petrec cât mai mult timp posibil. Este vânător, milionar, îi place să călătorească și este întreprinzător. Este, de asemenea, unul dintre cei mai mari filozofi ai lumii.

Prietenul meu are multe talente, dar două sunt ciudate în modul pozitiv...

Mai întâi, are abilitatea de a absorbi evenimentele unei zile în cele mai mici detalii. Nu numai că își amintește fiecare zi, cred că își amintește, de asemenea, fiecare zi din viața sa de adult, își poate aminti fiecare carte pe care a citit-o. Pare să rețină toate faptele despre care află. Dacă aș putea alege între a mă duce într-o țară străină și modul în care îmi povestește el despre călătoria în

acea țara, aproape că aş alege ultima varianta. De ce? Pentru că nu îmi va scăpa nimic important. El absoarbe fiecare eveniment ca un burete.

Al doilea talent al său este expresivitatea sa. Când se întoarce dintr-o excursie, descrie în detalii vii sunetele și culorile țării respective, obiceiurile și preocupările oamenilor, experiențele minore și întâmplările majore din aceasta călătorie. Poate descrie tot ce a văzut, a atins și a simțit în cuvinte excitante, vibrante.

Atunci când povestește despre o călătorie, ascultătorii săi pot simți apa ce cade în cascadă, briza rece a vânturilor nordice, culorile și mirosurile orașelor și ale așezărilor rurale. Ce dar minunat pentru noi, cei privilegiați, care îl cunoaștem!

Ce preț poate pune cineva pe o asemenea prietenie unică? Nu știu, dar pot spune cu încredere că din relația noastră eu mi-am mărit de mai multe ori cunoștințele, modul de a percepe, îndemânarea, spiritul întreprinzător și stilul de viață.

Unde te duci tu pentru un asemenea festin intelectual? Vai de omul care are un restaurant favorit, dar nu are un gânditor favorit.

Această persoană a avut grijă să își hrănească trupul, dar nu și mintea și sufletul.

Astăzi, mulțumită lui Gutenberg, Marconi și celorlalți pionieri din domeniul înregistrării informației, îți poți face prieteni peste mări și peste secole. Poate că nu poți întâlni persoana respectivă, dar îi poți citi operele sau îi poți asculta vocea înregistrată. Churchill, Aristotel și Lincoln au murit de mult, dar cuvintele lor încă mai pot stârni venerație, pot inspira și instrui.

Prietenia - este una dintre cele șapte strategii pentru obținerea bogăției și fericirii. Smulge „buruienile” influenței negative din viața ta. În schimb, „cultivă” semințele influenței constructive. Nu îți va veni să crezi ce recolta vei obține - doar succese!

## **STRATEGIA numărul ȘAPTE**

### **ÎNVAȚĂ ARTA DE A TRĂI CU STIL**

## ***Capitolul 10***

### ***CALEA CĂTRE UN STIL DE VIAȚĂ MAI BOGAT***

În rolul său de profesor, domnul Shoaff m-a provocat fără încetare. După ce puneam în aplicare principiile sale într-un anumit domeniu, imediat îmi prezenta un alt principiu de importanță fundamentală.

După ce am început să am un loc pe piață și am câștigat mai mulți bani, mi-a spus: "Jim, nu trebuie doar să înveți cum să câștigi, învață cum să trăiești!".

Nu am înțeles. De fapt, nici nu îi acordam prea mare atenție. „Iata-mă”, mă gândeam, „muncind din greu, luptându-mă să îmi ating scopurile, să văd succesul. Despre ce vorbește? Ce crede că îmi scapă? *Ce mai este?*”.

Citindu-mi gândurile, domnul Shoaff a zâmbit și mi-a spus: „Jim, exista oameni înconjurați de lucruri minunate și totuși sunt nefericiți; alții au adunat sume mari de bani și totuși sunt săraci din punct de vedere spiritual și nu au bucurii prea mari în viață. Vreau să înveți arta creării unui stil de viață, arta de a trăi”.

„Ei bine”, am replicat, „Mă voi gândi la asta când voi avea o mulțime de bani. Acum pot învăța cum să îmi câștig, nu credeți?”

„Nu, Jim”, a spus el, dând din cap, „este mai ușor să înveți arta creării unui stil de viață cu sume mici. De fapt, începe cu două monede de 25 de cenți.” „Două monede de 25 de cenți?”, am exclamat eu. „Cum poate cineva să aibă un stil de viață cu două monede de 25 de cenți?”

Domnul Shoaff a chicotit. Vânzător încercat, știa că în cele din urmă mi-a atras atenția. „Imaginează-ți că îți lustruiești pantofii. Lustragiul face o treabă minunată. De fapt, ți-a lustruit pantofii nemaipomenit de frumos, înainte de a-i plăti, te gândești ce bacșiș să-i dai. «Să-i dau o monedă de 25 de cenți sau două monede de 25 de cenți?»». Dacă îți vin în minte două sume, prefera întotdeauna suma mai mare; devino o persoană de două monede de 25 de cenți.”

„Probabil că îmi scapă ceva”, m-am gândit eu. Perplex, am întrebat: „Ce importanță are - o

moneda sau două monede de 25 de cenți?"

„Are o foarte mare importanță. Dacă ai spus: «Ei bine, am să-i dau o monedă de 25 de cenți», acest lucru te va afecta pentru tot restul zilei. Vei începe să te simți puțin vinovat, un pic nesigur. Și în timp ce te vei uita la pantofii strălucitori, vei spune: «Cu siguranță, sunt un zgârcit. O nenorocită de monedă de 25 de cenți pentru niște pantofi facuți așa de bine!»

Pe de altă parte, a adăugat el, dacă te hotărăști să dai două monede de 25 de cenți, te vei simți bine, plin de încredere în tine toată ziua. Nici nu-ți închipui cât poate face o mentalitate de genul două monede de 25 de cenți!"

Mulți ani mai târziu, un bărbat din Detroit a venit la mine după sfârșitul unui seminar și mi-a spus: „Domnule Rohn, mi-ați dat încredere în această seară descriind atitudinea gen două monede de 25 de cenți. M-am hotărât să îmi schimb întreaga viață. Veți auzi de mine într-o bună zi". Și a plecat.

Sigur pe el, câteva luni mai târziu, când conferențiam din nou la Detroit, același bărbat a urcat pe podium zâmbind și mi-a spus: „Vă amintiți de mine?"

„Sigur că da", am răspuns eu. „Sunteți domnul care spunea că își va schimba viața."

A dat din cap și a zis: „Trebuie să vă spun o poveste. După ultimul dumneavoastră seminar, am început să mă gândesc la modurile în care să încep să îmi schimb viața și m-am hotărât să încep cu familia mea. Am două fete drăguțe - adolescente - cei mai buni copii pe care și i-ar dori cineva. Nu mă supără cu nimic. Totuși, eu m-am purtat întotdeauna urât cu ele. Le place foarte mult să se ducă la concerte de muzică rock pentru a-i vedea pe cântăreții preferați. Dar eu le-am descurajat întotdeauna. Când veneau la mine să îmi ceară voie să se ducă la concert, le spuneam: «Nu, nu vreau să vă duceți. Muzica este prea zgomotoasă. Vă va afecta auzul. Și, în afară de asta, anturajul nu este cel potrivit».

Apoi se petrecea același lucru. Mă implorau: «Te rugăm taticule, vrem să ne ducem. Nu te vom supăra cu nimic. Suntem fete bune. Te rugăm, lasă-ne».

După ce se rugau mult și bine, le dădeam cu regret banii și le spuneam: «Bine, dacă vreți atât de mult...»

M-am hotărât apoi să încep să fac câteva schimbări în viața mea. Iată ce am făcut; am văzut un anunț pentru un concert al unuia dintre cântăreții favoriți ai fetelor mele, m-am dus la casa de bilete și am cumpărat eu însumi bilete.

Când am ajuns acasă, le-am dat plicul și am spus: «Aici aveți bilete la viitorul concert rock. Știu că grupul ăsta este unul din favoritele voastre».

Jim, a continuat bărbatul, cu lacrimi în ochi, ar fi trebuit să le vezi expresia feței. Le-am spus că zilele în care se rugau de mine s-au sfârșit. Cum m-au mai îmbrățișat! Apoi mi-au promis că nu vor deschide plicul decât atunci când se vor duce la concert.

Și știți ceva? Pentru că le luasem bilete în rândul zece, în centru, m-am distrat foarte bine toată seara imaginându-mi cât sunt de emoționate.

Adevărata recompensă am primit-o atunci când s-au întors acasă. Una dintre ele a aterizat pe genunchii mei, iar cealaltă și-a pus mâinile în jurul gâtului meu, iar amândouă au spus: «Tată, ești cel mai grozav!».

Ce poveste minunată! Și ce exemplu irezistibil despre cum este posibil, cu o simplă schimbare de atitudine, să transformi stilul de viață al cuiva. Nu este vorba decât să înveți să ai un spirit generos și să înveți să dezvolți o mentalitate gen „două monede de 25 de cenți" într-o lume care gândește în stilul „unei monede de 25 de cenți".

\* ACEIAȘI BANI, UN STIL DIFERIT \*

Iată un gând important: FII FERICIT CU CEEA CE AI ÎN TIMP CE URMĂREȘTI SĂ OBȚII CE DOREȘTI. Eu încerc să trăiesc așa în fiecare zi a vieții mele.

Nu este de fapt prea greu să înveți arta de a trăi. Chiar și oamenii cu mijloace modeste pot avea un stil de viață rafinat. Pur și simplu trebuie să economisească ceva din banii de apă minerală pentru a cumpăra o sticlă de vin bun. Sau să nu mai meargă la cinema și să se ducă la teatru. Sau să economisească bani tot anul pentru a se putea duce într-o excursie în străinătate ori pentru a-și cumpăra o operă de artă.



Nu îți cheltui toți banii o dată. Economisește și cumpără ceva deosebit - ceva de calitate, sau de valoare, sau ceva de care îți vei aminti toată viața. Amintește-ți, toți banii aceștia dați pe nimicuri se pot aduna într-o mică avere. Iar pentru o persoană rafinată, calitatea este mult mai importantă decât cantitatea. Mai bine câteva comori decât o casa plină de boarfe nefolositoare.

Stilul de viață, așa cum îl definesc aici, înseamnă cunoaștere, valori, educație și gust disciplinat. Este o artă ce aduce bucurie în timp ce o practici. Este hotărârea deliberată de a savura și a te bucura de toate experiențele și posibilitățile oferite de viață.

Stilul de viață înseamnă a-ți mari cunoștințele și experiențele, profitând de cărți, oameni, filme și noi aventuri. Așa că ai grijă să te bucuri și să înveți din toate și de la toți cei cu care intri în contact.

Gândește-te la un lucru pe care îl poți face astăzi pentru a te simți mai bogat și mai bine în legătură cu tine și viața ta; dă un telefon pentru a-ți rezerva bilete la un concert, cumpără câteva casete cu muzică bună, trimite flori, trimite o scrisoare de mulțumire, planifică o excursie, citește cartea unui clasic.

Tot nu le poți gândi la ceva de făcut? Pariez că la o sută de kilometri de locul în care te afli acum există câteva locuri pe care nu le-ai văzut niciodată, câteva feluri de mâncare pe care nu le-ai gustat niciodată, câteva experiențe pe care nu le-ai trăit niciodată.

Acest lucru este adevărat în cazul meu. După cum știți, am crescut în Idaho, unde se află o parte din marele Parc Național Yellowstone. Și totuși nu am fost niciodată la Yellowstone. Imaginați-vă! Milioane de oameni au venit din toată lumea pentru a vedea urșii grizzly și Old Faithful, iar eu, care m-am născut în Idaho, nu am fost niciodată acolo. Am fost în Africa, dar nu la Yellowstone.

Ai și tu o poveste gen „Yellowstone” în viața ta? Ești din New York și nu ai văzut niciodată Statuia Libertății? Sau din Texas și nu ai fost niciodată la Alamo? Sau ești din Canada și nu ai vizitat niciodată Ottawa? Atunci, ca și mine, ai pierdut câteva ocazii minunate de a experimenta un stil de viață deschis.

Să ne stabilim cu toții noi scopuri pentru a nu pierde nimic, mai ales acele lucruri la care putem ajunge. S-ar putea să fie nevoie de puțină inițiativă din partea noastră, dar gândiți-vă ce recompense ne așteaptă! Tot ce trebuie să facem este să permitem unui act conștient să țâșnească dintr-un gând unic. Iar acest act va lega visele noastre de realitatea unei noi experiențe.

Până acum știți că respect, în mod sănătos, valoarea bogăției materiale în viață. Inșă banii pot fi de asemenea supraapreciați, chiar venerați. Li se acordă adesea puteri pe care nu le posedă.

Îmi amintesc ca i-am spus domnului Shoaff: „Dacă aş avea mai mulți bani, aş fi fericit”, însă el a replicat: „Cheia fericirii nu înseamnă mai mulți bani. Fericirea este o artă care trebuie studiată și practică. Mai mulți bani vor face doar să fii mai mult decât ești deja. Mai mulți bani te vor trimite doar mai repede la destinație. Așa ca, dacă ești înclinat să fii nefericit, te vei simți mizerabil înconjurat de lux, cu mai mulți bani. Dacă ești înclinat să fii răutăcios, bogăția te va face să devii o teroare. Și dacă ești înclinat spre băutura, mai mulți bani îți vor permite să te distrugi cu ajutorul băuturii.

Pe de altă parte, dacă stăpânești arta unui stil de viață și a fericirii, mai mulți bani te vor ajuta să amplifici fericirea și bogăția înăscută”.

Stilul de viață înseamnă în primul rând stil. Iar stilul este o artă -arta de a trăi. Nu poți cumpăra stil cu bani. Nu poți cumpăra bun gust cu bani. Cu bani poți cumpăra doar mai mult.

Stilul de viață înseamnă cultură - să apreciezi o muzică bună, dansul, arta, sculptura, literatura și teatrul de calitate. Este gustul pentru rafinat, unic, frumos.

Filozoful Mortimer Adler spunea: „Dacă nu vom încerca să ne satisfacem cele mai rafinate gusturi, ne vom mulțumi cu cele elementare”.

Așa că amintiți-vă de căutare, înseamnă să" avem ce este mai bun în timpul pe care îl avem la dispoziție. Nu este vorba de cantitate, ci de valoare.

Stilul de viață înseamnă de asemenea recompensarea excelenței oriunde o descoperi, neconsiderând drept garantate micile lucruri din viață. Permiteți-mi să ilustrez aceasta cu o anecdota personală:

Făceam, împreună cu prietena mea, o excursie în Cârmei, California, pentru cumpărături și ca să explorăm zona. Pe drum am oprit la o benzinărie. Imediat ce am parcat mașina în fața pompelor, un tânăr, de optsprezece sau nouăsprezece ani, s-a repezit spre noi și a spus, zâmbind:

„Vă pot ajuta cu ceva?” „Da”, am răspuns eu, „plinul, vă rog.”

Nu eram pregătit pentru cele ce s-au întâmplat în continuare, în epoca noastră, a autoservirii și deteriorării modului în care este tratat clientul, acest tânăr a verificat fiecare cauciuc, a spălat fiecare geam - chiar și trapa - cântând și fluierând tot timpul. Nu ne venea să credem atât calitatea serviciului, cât și atitudinea sa față de muncă.

Când a adus nota de plată, i-am spus tânărului: „Hei, ne-ai acordat cu adevărat mare atenție. Preciez asta”.

El a replicat: „îmi place cu adevărat să muncesc. Mă distrez și întâlnesc oameni drăguți ca dumneavoastră”.

Tânărul acesta era cu adevărat minunat!

Am spus: „Mergem la Cârmei și vrem să luăm niște milkshake-uri. Ne poți spune unde putem găsi cea mai apropiată cofetărie Baskin-Robbins?”

„Baskin-Robbins se afla la câteva cvartale mai încolo”, a spus el, în timp ce ne dădea amănunte. Apoi a adăugat: „Nu parcați în față -parcați alături ca să nu vă blocheze cineva.” Ce om!

Am ajuns la cofetărie și am comandat milkshake-urile, dar în loc de două, am comandat trei.

Apoi ne-am întors la benzinărie. Tânărul nostru prieten ne-a ieșit în întâmpinare. „Hei, văd că ați luat milkshake-urile.”

„Da, iar acesta este pentru tine!”

A rămas cu gura căscată. „Pentru mine?”

„Sigur. Ne-ai servit atât de bine, ca nu puteam să nu îți oferim și ție unul.”

„Mamă!”, a replicat el, uimit.

Pe când mă îndepărtam, l-am putut vedea în oglinda retrovizoare, zâmbind cu gura până la urechi.

Cât m-a costat acest mic act de generozitate? Vreo doi dolari. (Această cifră are un anumit mod de a ieși la suprafață, nu-i așa?) Vedeți, nu este vorba despre bani, este vorba despre stil.

Probabil că mă simțem în formă în ziua aceea. La sosirea în Cârmei, m-am îndreptat direct către o florărie. Am intrat înăuntru și i-am spus vânzătorului: „Vreau un trandafir cu tijă lungă pentru doamna mea; să-1 aibă în timp ce facem cumpărături la Cârmei”.

Vânzătorul, un tip mai degrabă lipsit de romantism, a replicat: „îi vindem la duzină”.

„Nu îmi trebuie o duzină”, am spus, „doar unul.” „Bine”, mi-a răspuns el cu aroganța, „vă costă doi dolari.” „Minunat”, am exclamat, „nimic nu poate fi mai rău ca un trandafir ieftin.”

Am ales trandafirul cu grijă și i l-am oferit prietenei mele. A fost tare impresionată! Prețul?

Doi dolari. Doar doi dolari. (Ceva mai târziu, prietena mea s-a uitat la mine și a spus: „Jim, probabil că sunt singura femeie din Cârmei care are un trandafir”.)

În afară de lecția cu cele două monede de 25 de cenți, domnul Shoaff m-a învățat o altă lecție despre bacșiș, Mi-a explicat că termenul „tip” (bacșiș în limba engleză - n.t.) vine de la „to insure promptnes (a asigura, a garanta promptitudinea - n.t.).

„Acum”, a spus el, „dacă bacșișul înseamnă a garanta promptitudinea, când trebuie cineva să dea bacșiș?”

Știam unde vrea să ajungă, dar încă gândeam „ca toată lumea”. „Atunci când iei masa, iar serviciul este bun, lași un bacșiș. Dacă ești prost servit, nu dai bacșiș”, am replicat eu.

„Nu, Jim, nu ai înțeles. Oamenii rafinați nu riscă să fie bine serviți. Ei se asigură că vor fi bine serviți dând banii de la început.”

Încearcă să faci așa. Data viitoare când iei masa la restaurant, cheamă chelnerul la masa ta, pune-i mâna pe umăr și spune: „Uite cinci dolari. Te rog să ai grijă de mine și de prietena mea”.

Așa cum spunea domnul Shoaff: „N-o să-ți vină să crezi ce se va petrece. Vor roi la masa ta. Nu vei fi nevoit să te întrebi unde s-au dus sau să aștepti pentru o a doua ceașcă de cafea”.

Ați înțeles? Aceiași bani, un stil diferit.

A trai cu stil înseamnă de asemenea a trăi o viață echilibrată. Iar unul dintre cele mai importante ingrediente ale unei vieți echilibrate este a avea pe cineva pe care să îl iubești și care să te iubească. Nu există nimic mai prețios decât un om la care ții, O persoană care ține la tine înseamnă o viață plină.

Protejează iubirea cu strășnicie. Nu lăsa nimic să ți se pună în cale. Dacă un scaun ți se pune în cale, îți sugerez să distrugi scaunul. Nu lăsa nimic să blocheze dragostea.

Cu multă vreme în urmă, am spus cu înțelepciune; „Exista multe comori, dar cea mai mare dintre ele este iubirea”. Cu alte cuvinte, este mai bine să trăiești într-un cort pe plajă și să cunoști dragostea decât să trăiești într-un palat singur, întrebați-mă... eu știu. Familia ta și dragostea ta trebuie să fie cultivate ca o grădină. Timp, efort și imaginație trebuie să fie „sodate” în mod constant pentru a o păstra în plină înflorire și dezvoltare.

Alături de dragoste, prietenia este foarte importantă. Este neprețuită. Prietenii sunt acei oameni minunați care îți sunt alături atunci când toți ceilalți te părăsesc. Și pentru că viața nu oferă nici un fel de garanții, asigură-te că, pe drumul tău către mai sus, să îți faci acel gen de prieteni care să nu te tragă pe un drum ce coboară. Viața are atât urcușuri, cât și coborișuri, iar prietenii, prietenii adevărați, vor face ca urcușurile să fie mai vesele, iar coborișurile mai puțin nimicitoare.

Am un asemenea prieten. Dacă aș fi aruncat pe nedrept în închisoare într-o țară străină, pe el l-aș chema. Știți de ce l-aș chema? Așa este, pentru că ar veni. Asta înseamnă un prieten - cineva care te-ar scoate dintr-o închisoare străină. Și știu că dacă ar costa o avere să mă scoată de acolo, ar plăti. Și dacă ar fi nevoie de mult timp, ar petrece cât timp ar fi necesar. Asta înseamnă un prieten adevărat. Sper că aveți asemenea prieteni.

Am și câțiva prieteni ocazionali, cunoștințe care ar spune probabil: „Telefonează-mi când te întorci în Statele Unite”. Cred că avem cu toții asemenea prieteni. Problema apare atunci când confundăm funcția lor în viața noastră cu adevărata prietenie.

În concluzie, amintiți-vă următoarele: o viață bună nu înseamnă cantitate; înseamnă atitudine, acțiune, idee, descoperire, cercetare. O viață bună vine dintr-un stil de viață care este pe deplin dezvoltat, indiferent de mărimea contului tău în bancă; un stil de viață care îți oferă un constant sentiment al bucuriei de a trăi; un stil de viață care hrănește dorința ta de a deveni o persoană de profundă valoare și cu realizări. La urma urmei, ce înseamnă bogăția fără caracter, industria fără artă, cantitatea fără calitate, spiritul întreprinzător fără satisfacție și posesiunile fără bucurie?

Poți deveni o persoană cultivată care să își aducă contribuția la întreaga cultură. Poți fi acea persoană cu o dare de mână neobișnuită care să pozeze stilul și individualitatea de care vor beneficia copiii tăi și copiii acestora.

## Capitolul 11

### *ZUA CARE ÎȚI SCHIMBĂ VIAȚA*

Am parcurs un drum lung împreună. În această carte, am împărtășit cu dumneavoastră un adevărat festin de idei - strategii care cu siguranță vă vor satisface apetitul pentru bogăție și fericire. Și totuși, trebuie să vă împărtășesc un lucru care mă îngrijorează.

Vedeți, dacă asimilați toate informațiile din această carte, probabil că vă puteți numi expert în principiile bogăției și fericirii. De aceea, fără îndoială ați putea ține o conferință asupra aspectelor filozofice ale succesului și aceasta ar suna destul de impresionant.

Dar în viață trebuie să faci mai mult decât să cunoști teoria referitoare la cum se presupune că acționează lucrurile. În sistemul liberei inițiative trebuie să acționezi pentru a face ca lucrurile să devină realitate. Numai cunoștințele puse în aplicare contează.

Cum veți face să construiți puntea între cunoștințe și acțiune? Există o a treia componentă care acționează ca un catalizator? Din fericire, există. Este vorba de emoțiile noastre.

\* EMOȚIILE \*

Emoțiile sunt cele mai puternice forțe aflate în lăuntrul nostru. Sub puterea emoțiilor oamenii pot realiza cele mai eroice (la fel ca și cele mai barbare) acte. Într-un grad mai înalt, chiar și civilizația însăși poate fi definită ca o canalizare inteligentă a emoțiilor umane. Emoțiile sunt combustibilul, iar mintea este pilotul care propulsează împreună nava progresului civilizat.

Ce emoții îi determină pe oameni să acționeze? Există patru emoții fundamentale; fiecare în parte sau o combinație de câteva dintre ele pot declanșa cea mai incredibilă activitate. Ziua în care permiți acestor emoții să îți hrănească dorința este ziua care îți va transforma total viața.

## Nemulțumirea

În mod obișnuit, cuvântul „nemulțumire” nu este asociat cu acțiunea pozitivă. Și totuși, canalizată în mod potrivit, nemulțumirea poate schimba viața unui om.

Persoana care este nemulțumită poate atinge un punct din care nu mai există întoarcere. Este gata să arunce mănuașă vieții înseși și să spună: „M-am săturat!”.

Asta am spus și eu după experiența umiltoare trăită cu fetița care vindea prăjiturelele de doi dolari. „M-am săturat!”, am spus. „Nu mai vreau să mai trăiesc nici-o-dată asta. M-am săturat să mai fim sărac lipit pământului. M-am săturat să mă simt prost și m-am săturat să mint”.

Da, sentimentele productive de nemulțumire apar atunci când cineva spune: „Ajunge”. Punct. „Tipul” nostru s-a săturat în fine să fie un perdant. S-a saturat de mediocritate. S-a saturat de acele sentimente îngrozitoare și bolnave, cum ar fi teama, durerea și umilința, își vede soția trecând încă o dată printre rafturile pline de produse ale supermarketului pentru a cumpăra o conservă de fasole și știe ce urmează să se întâmple. Știe că se va uita la marca ce costă șaiszeci și nouă de cenți și la marca ce costă șaiszeci și șapte de cenți. Și mai știe că deși preferă marca ce costă șaiszeci și nouă de cenți, o va cumpăra pe cea de șaiszeci și șapte de cenți. Și mai cunoaște, foarte bine, motivul pentru care va cumpăra conserva mai ieftină - pentru a economisi doi cenți. Doi cenți! „Tipul” nostru, care suferă, spune: „M-am săturat să tot îngenunchez în țărână pentru a căuta bănuți. Nu vom mai trai asta nia-o-dată”.

Atenție! Aceasta ar putea fi ziua care îți va transforma total viața. Numește-o cum vrei - ziua în care „m-am saturat”, ziua „nu se va mai întâmpla niciodată”, ziua „ajunge”. Indiferent cum o vei numi, o poți numi **puternica**! Nimic nu se poate compara cu nemulțumirea care stârnește curajul atunci când este vorba de ceva care să îți poată schimba viața.

Dimpotrivă, nu există nimic mai plin de milă decât nemulțumirea lipsită de energie. Cineva spune: „Mi se pare că m-am săturat...”. Ce patetic, ce lipsit de caracter, în acest gen de emoție, nu există suficient combustibil nici pentru a propulsa o corabie de jucărie într-o cadă!

## Decizia

Cei mai mulți dintre noi trebuie să fie împinși la zid pentru a lua decizii. Și o dată atins acest punct, trebuie să ne stăpânim emoțiile contradictorii care apar atunci când trebuie luate deciziile. Am ajuns la o răscruce.

Această răscruce poate fi o răscruce a două, trei sau chiar patru drumuri. Nu este de mirare că luarea unei decizii ne poate face să avem noduri în gât, să rămânem treji în puterea nopții sau să ne trezim scâlțați de sudoare rece.

Luarea unor decizii care îți schimbă viața se poate compara cu un război civil intern. Armate de emoții în conflict, fiecare cu propriul arsenal de motive, luptându-se între ele pentru supremație în mintea noastră. Iar deciziile care rezultă, indiferent că sunt îndrăznețe sau timide, bine gândite sau impulsive, pot fie să stabilească cursul acțiunii, fie să îl întunece,

Nu va pot da prea multe sfaturi în legătură cu luarea unei decizii, cu excepția următorului: Orice faci, nu te opri la răscrucea aflată pe drumul tău. Decide-te. Este mult mai bine să iei o decizie greșită decât să nu iei nici una. Fiecare dintre noi trebuie să se confrunte cu harababura emoțională și să își trieze sentimentele.

Un tânăr întreprinzător mi-a spus după ce s-a decis să riște totul și să înceapă o nouă afacere: „Am renunțat la ideea de a scăpa de crampele la stomac provocate de emoție. Dar cel puțin acum le pot controla aproape tot timpul”.

Bineînțeles, tu ai la dispoziție un instrument extraordinar pentru luarea deciziilor, nu-i așa? Dacă ai făcut exercițiile de stabilire a scopurilor (le-ai făcut, nu-i așa? Dacă nu, nu este prea târziu să le faci acum), ai un plan pe termen lung și un plan pe termen scurt pentru viața ta. Acum nu mai ai de făcut decât să decizi să acționezi arătând dorința potrivită.

### **Dorința**

Cum poți să dorești ceva? Nu cred că pot să răspund la această întrebare în mod direct, deoarece există mai multe căi. Însă știu două lucruri despre dorința:

1. Vine din interior, nu din exterior.
2. Poate fi impulsionată de forțe externe.

Aproape orice poate impulsiona dorința. Este o problemă de găsim a momentului potrivit, ca și de pregătire. Poate fi vorba de un cântec care îți merge la inimă. Poate fi vorba de o predică memorabilă. Poate fi un film, o conversație cu un prieten, o confruntare cu un dușman sau o experiență tristă. Chiar o carte cum este cea de față poate impulsiona mecanismul intern care îi va face pe unii oameni să spună: „*Vreau asta chiar acum!*”.

Cu toate acestea, în timp ce cauți „coarda sensibilă” a dorinței pure,-curate, salută apariția în viața ta a fiecărei experiențe pozitive. Nu ridică un zid pentru a te proteja de experiențele vieții. Același zid care te ferește de dezamăgiri te ferește de asemenea de lumina experiențelor care te îmbogățesc. Așa că lasă viața să te atingă. Atingerea următoare poate fi cea îți va schimba total viața.

### **Hotărârea**

Hotărârea spune: „Voi face”. Aceste cuvinte se afla printre cele mai pline de forță cuvinte din limba engleză. VOI FACE.

Benjamin Disraeli, marele om de stat englez, a spus o dată: „Nimic nu poate rezista voinței umane, care va jalona chiar rezistența la extinderea scopurilor sale”. Cu alte cuvinte, când un om se hotărăște să „facă ceva sau să moară”, nimic nu îl poate opri.

Alpinistul afirmă: „Voi urca muntele. Mi s-a spus că este prea înalt, ca este prea departe, ca este prea abrupt, ca este prea stîncos, că este prea dificil. Dar este muntele meu. Îl voi urca. Mă veți vedea curând făcându-vă semn din vârf sau nu mă veți mai vedea niciodată, deoarece dacă nu reușesc să ajung în vârf, nu mă mai întorc”. Cine se poate împotrivi unei asemenea hotărâri!

Atunci când sunt confruntat cu o asemenea voință de fier, pot vedea timpul, soarta și împrejurările întrunindu-se de urgență și hotărînd: „L-am putea lăsa să viseze. A spus că va ajunge acolo sau va muri încercând să o facă”.

Cea mai bună definiție pentru „hotărîre” pe care am auzit-o vreodată a fost data de o elevă din Poster City, California. După obiceiul meu, țineam o conferință despre succes în fața unui grup de copii supradotați, din primele clase de liceu. Am întrebat: „Cine îmi poate spune ce înseamnă «hotărîre»?”. S-au ridicat mai multe mâini și am căpătat câteva definiții destul de bune.

însă ultima definiție a fost cea mai bună. O fată timidă, din fundul clasei, s-a ridicat și a spus liniștită, dar cu forță: „Cred ca hotărîre înseamnă să îți promiți ție însuși că nu vei renunța niciodată”. Asta este! Este cea mai bună definiție pe care am auzit-o vreodată:

**PROMTE-ȚI ȚIE ÎNSUȚI CĂ NU VEI RENUNȚA NICIODATĂ.**

Gândiți-va la asta! Cât de mult trebuie să încerce un copil pentru a învăța să meargă? Cât de mult îi acorzi copilului obișnuit înainte de a spune: „Asta este, ți s-a dat o șansă”? Spui ca este o nebunie? Bineînțeles ca este. Oricare mamă din lume îți va spune: „Copilul meu va continua să încerce până ce va învăța să meargă!”. Nu este de mirare că toată lumea știe să meargă.

În asta se află o lecție vitală. Întreaba-te: „Cât de mult am să muncesc pentru ca visele mele să devină realitate?”. Îți sugerez să răspunzi: „Cât este nevoie”. Asta înseamnă a fi hotărît.

**\* ACȚIUNEA \***

Cunoașterea alimentată de emoție egal acțiune. Acțiunea este ultima componentă a formulei. Este ingredientul ce asigură rezultatele. Numai acțiunea poate provoca reacția. Mai departe, numai acțiunea pozitivă poate provoca reacție pozitivă.

Acțiunea. Tuturor le place să îi urmărească pe cei care fac ca lucrurile să devină realitate și îi recompensează pentru că provoacă valorile inițiativei productive.

Scot în evidență aceasta deoarece astăzi văd mulți oameni care se lasă înșelați de afirmații. Și totuși există o vorbă cunoscută care spune: „Credința fără acțiune nu servește nici unui scop util”. Cât este de adevărat!

Nu am nimic împotriva afirmațiilor ca instrumente pentru crearea acțiunii. Repetate pentru a întări un plan disciplinat, afirmațiile pot ajuta la crearea unor rezultate minunate.

Însă exista de asemenea o linie foarte subțire între credința și nesăbuiță. Vedeți, afirmațiile fără acțiune reprezintă începutul autoamăgirii. Și pentru bunăstarea ta, puține lucruri sunt mai rele ca autoamăgirea. Este la fel ca atunci când directorul cu vânzările vine de la o întâlnire de vânzare, plin de entuziasm, și spune: „Voi fi cel mai mare”, dar nu își susține cuvintele cu un gând disciplinat sau cu acțiune. La fel de bine ar putea să se îndrepte spre vest în căutarea soarelui.

**\* PATRU ÎNTREBĂRI \***

Pentru ca ne apropiem de sfârșitul călătoriei noastre, doresc să vă propun câteva întrebări asupra cărora să reflectați. Prima este următoarea: De ce? De ce ar trebui să încercați? Copiii pun adesea întrebări de genul „de ce”. Iar aceasta este o întrebare importantă de genul „de ce”. Vreau să spun: De ce să te trezești devreme? De ce să muncești atât de mult? De ce să citești atât de multe cărți? De ce să îți faci prieteni? De ce să mergi atât de departe? De ce să câștigi atât de mult? De ce să dai atât de mult?

Cel mai bun răspuns la întrebarea: „De ce ar trebui să încercați?” este o altă întrebare: De ce nu? Ce altceva să faci cu viața ta? De ce să nu vezi cât de departe poți ajunge? De ce să nu vezi cât de mult poți câștiga, sau citi, sau împărtăși? De ce să nu vezi ce poți deveni sau cât de mult te poți dezvolta? De ce nu? La urma urmei, vei fi aici până vei muri. De ce să nu îți trăiești viața cu stil?

Cea de-a treia întrebare merge puțin mai departe. Ea sună așa: „De ce nu tu?”. Unii oameni au făcut cele mai incredibile lucruri având o susținere limitată. Unii oameni se descurcă atât de bine încât ajung să le vadă pe toate. Tu de ce n-ai face-o?

De ce să nu fii tu cel care să urmărească, dimineața, ceața de deasupra Insulelor Hebride din largul Scoției? De ce să nu fii tu cel care să se pătrundă de istorie în Turnul Londrei sau care să exploreze misterele întunecate ale Spaniei? De ce să nu fii tu cel care să ia dejunul într-una din acele fermecătoare cafenele de pe faimosul Champs Elysees din Paris? De ce nu tu?

Nimic nu se compara cu o plimbare prin Sala Oglinzilor din Palatul de la Versailles sau cu admirarea tabloului Monei Lisa aflat la Luvru.

De ce să nu fii tu cel care să navigheze cu o goeletă în Caraibe? Știi unde se afla cele mai minunate scoici din Miami? Îți pot arăta.

De ce să nu faci cumpărături pe Fifth Avenue din New York City, de ce să nu stai la Waldorf sau la Plaza sau la Carlisle, de ce să nu mănânci specialitățile fine (friptură de găscă cu mere în aluat francezesc) servite la Luchow's? De ce să nu bei ceva în Arizona, la asfințit? De ce să nu te

bucuri de tot ce îți poate oferi viața, știind ca aceasta este recompensa primita pentru un efort disciplinat și constant?

### **De ce nu tu?**

Și acum, prietene, iată ultima mea întrebare; **De ce nu acum?** De ce să amâni un viitor mai bun atunci când atât de multe lucruri- minunate așteaptă să le comanzi? Ia toate astea astăzi. Ia câteva cărți bune, întocmește un plan detaliat cu scopurile urmărite, invita un milionar la masă, descoperă noi modalități de a-ți mări productivitatea, dezvoltă un stil de viață plin de generozitate și iubire, fa un nou efort pentru a crede m tine însuși. Și apuca-te de treabă.

În cele din urmă, cere ajutorul lui Dumnezeu. Da, cred ca succesul nostru viitor depinde de noi. Dar mai știu de asemenea că avem nevoie cu toții de susținere spirituală, mai ales atunci când înlăturăm slăbiciunile în timp ce ne confruntăm cu situații potrivnice.

Există o poveste despre un om care a strâns o grămadă de pietre și în doi ani a transformat-o într-o grădină minunată, plina de cele mai frumoase flori. Într-o zi, un om sfânt a trecut pe acolo. Auzise de grădină, căci faima acesteia se răspândise la mare depărtare. Dar voia de asemenea să se asigure că grădinarul nu uitase de Creatorul suprem. Așa că a spus: „Grădinarule, Domnul te-a binecuvântat cu o grădină minunata”. Grădinarul a înțeles. „Ai dreptate, preasfinte”, a spus el. „Dacă nu ar fi fost soarele, ploaia, solul și miracolul seminței și al anotimpurilor, această grădină nu ar fi existat. Dar ar fi trebuit să vezi acest loc acum câțiva ani, când toate îi aparțineau numai lui Dumnezeu.”

**Nouă, dumneavoastră și mie, ni s-au dat toate darurile vieții, dar de noi depinde să hotărîm dacă urmează să folosim legile lui Dumnezeu pentru a crea și a prospera.**

