



Capitolul 1

De ce nu funcționează rețetele clasice despre cum să ai succes

Cum definești SUCCESUL? Ce înseamnă succesul pentru tine?

Mai mulți bani? Un loc de muncă mai bun? O relație împlinită? Să alergi un maraton? Să călătorești în toată lumea? Să le oferi copiilor tăi cea mai bună educație?

Dicționarul Explicativ al Limbii Române (DEX) dă următoarea definiție:

SUCCÉS, *succese*, s. n. Rezultat favorabil, pozitiv (al unei acțiuni); reușită, izbândă

Acesta o să fie și sensul pe care o să-l am în minte în capitolul de față și în capitolele care urmează: *rezultat favorabil, pozitiv al unei acțiuni*.

Sunt persoane care definesc succesul prin prisma banilor, a bunurilor pe care le dețin, a poziției în societate sau a funcției pe care o au în compania în care lucrează. Sunt persoane care se consideră de succes pentru că au o relație excelentă membrii familiei lor sau sunt părinți foarte buni, sau pentru că au dus o contribuție în viața semenilor lor.

Toate cele de mai sus sunt rezultate favorabile ale unei anumite acțiuni în diverse domenii ale vieții de zi cu zi.

Earl Nightingale, cel care poate fi considerat părintele industriei de dezvoltare personală, definea succesul ca fiind „urmărirea cu perseverență a unui obiectiv meritos”.

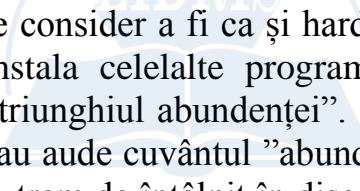
Indiferent de definiție, succesul este dat de perspectiva personală. Tu singur știi care e acel domeniu în care vrei să reușești. Tu singur știi care e acel obiectiv meritos pe care îl urmărești.

Dacă ești proprietar de afacere, succesul tău poate să însemne creșterea cifrei de afaceri.

Dacă ești mamă, succesul tău poate să însemne să-ți crești copiii în respectul valorilor înalte. Toate sunt *rezultate favorabile ale unei acțiuni*.

Am constatat de-a lungul timpului că *succesul* trebuie să funcționeze „la pachet” cu *echilibru*.

Sunt trei domenii ale vieții tale pe care să-ți propui *rezultate favorabile*: BANI, RELAȚII, SĂNĂTATE (nu neapărat în această ordine). Bani, relațiile și sănătatea



le consider a fi ca și hardul la un calculator. Dacă hardul nu funcționează, nu poți instala celelalte programe. Aceste trei domenii formează ceea ce eu numesc ”triunghiul abundenței”. Primul lucru la care se gândește cineva atunci când vede sau aude cuvântul ”abundență” sunt banii. Se întâmplă asta, pentru că e un subiect extrem de întâlnit în discuțiile zilnice, în media, reclame sau cărți. În această carte, cuvântul „abundență” se referă la echilibrul pe care oricine ar trebui să-l aibă între cele trei domenii. Dă-mi voie să fiu mai explicit.

Există persoane care au foarte mulți bani, poate se încadrează la categoria ”milionari”, dar care și-au pierdut sănătatea sau familia pe parcursul creării averii financiare. Sunt convins că și tu cunoști câteva persoane care au făcut asta. Crezi că merită să ai mulți bani, dar să fii nefericit sau bolnav? Eu cred că nu.

Pe de altă parte, există persoane (în special cele fără bani) care spun ”Dragostea e singurul lucru care contează”. Îmi iubesc soția și copiii. Atunci când sunt în diferite orașe din țară ca să țin seminariile și workshopurile îi sun la sfârșitul zilei ca să văd ce fac, cum a fost peste zi și să le spun că îi iubesc. La sfârșitul lunii vine factura la telefonul mobil. Nu știu despre factura ta, dar pe factura mea scrie că trebuie să plătesc o anumită sumă de bani. Nu scrie ”200 de îmbrățișări”.

Dacă ești bolnav, poți să ai grijă de cei pe care îi iubești? Există o urare care zice „să avem sănătate că-i mai bună decât toate”. Asta e adevărat doar la început. Dacă nu ai bani ca să-ți cumperi mâncare sănătoasă și haine care să-ți protejeze corpul sănătatea ta o să dispară rapid.

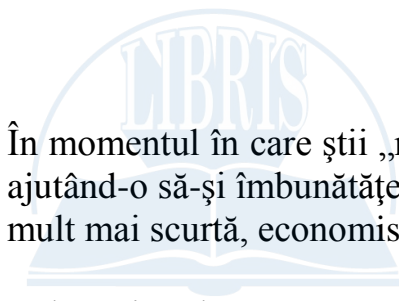
Și, deși am întâlnit o mulțime de oameni în viața mea până acum, n-am găsit încă pe nimeni să spună „Sunt fericit pentru că sunt perfect sănătos, dar singur și sărac”. Tu cunoști pe cineva care spune asta?

Acest triunghi BANI-RELAȚII-SĂNĂTATE este baza, este fundația unei vieți abundente și împlinite.

Cu toate acestea, cele mai multe exemple pe care le vei întâlni pe parcursul cărții se referă la bani pentru că acesta este subiectul cu care majoritatea populației mature.

Să ne întoarcem la subiectul SUCCES.

Studiul succesului și al modului în care acesta poate fi obținut i-a preocupat pe filozofi încă din cele mai vechi timpuri. Odată cu apariția timpurilor moderne, a tehnologiei și a unor instrumente de lucru avansate (aparatura pentru măsurarea activității creierului), studiul succesului a devenit o preocupare și pentru oamenii de știință, cercetători din diverse domenii, psihologi, sociologi, antrenori.



În momentul în care știi „rețeta” succesului vei putea să o aplici cu orice persoană, ajutând-o să-și îmbunătățească rezultatele pe care le dorește într-o perioadă de timp mult mai scurtă, economisindu-se în acest fel timp, bani, energie.

Cele mai multe rețete pentru obținerea succesului au la bază aceeași formulă:

SUCCES = INFORMAȚII + ACȚIUNE (STRATEGII) + MOTIVAȚIE

Pe baza acestei formule toate persoanele care au acces la Internet ar trebui să aibă succes. Pentru că Internetul știe tot!

Dacă ai nevoie de informații despre cum să fii un părinte bun, despre cum să-ți crești productivitatea sau să crești melci, trebuie doar să introduci cuvântul respectiv în chenarul de căutare și să apeși butonul „Caută”. Dacă ai nevoie de o strategie, procedează la fel. Sunt mii de răspunsuri la doar un click distanță.

Dacă ai nevoie de motivație, poți găsi pe Internet povești motivaționale, discursuri motivaționale (fie secvențe din filme celebre, fie discursuri ale unor personalități în domeniu) sau sute de cântece motivaționale care vor face să-ți crească tensiunea și să te pună în dispoziția pe care ți-o dorești. Internetul îți furnizează toate cele trei ingrediente ca să ai succes.

Cu toate acestea, 95% din persoanele care doresc să aibă succes și folosesc Internetul se zbat captive în aceeași situație. De ce se întâmplă asta?

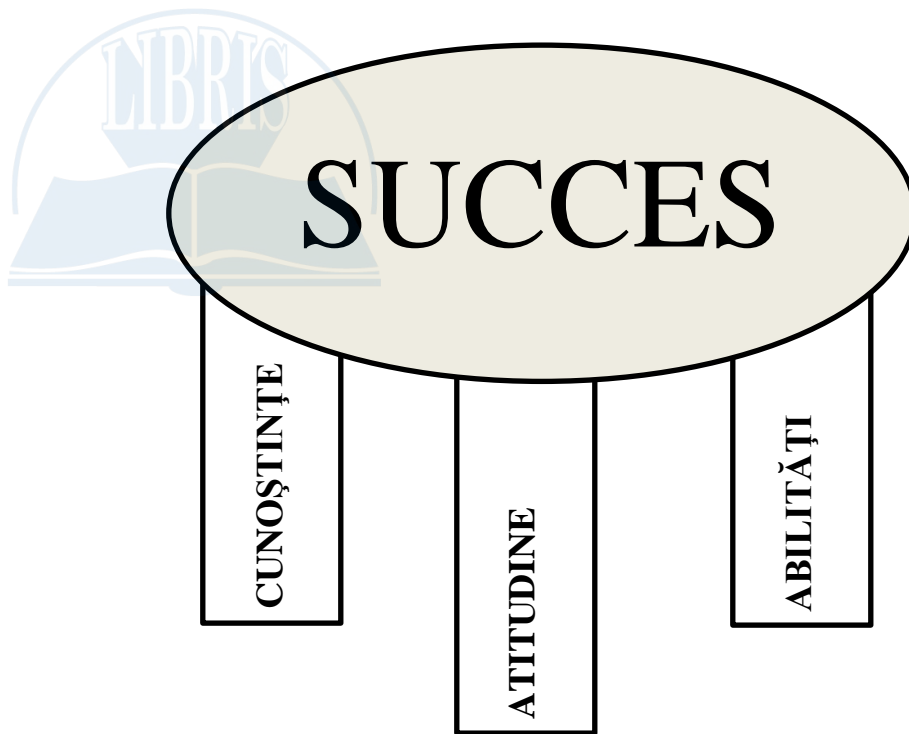
Pentru că cel mai important ingredient a fost lăsat în afara formulei.

Formula succesului poate fi reprezentată mai precis folosind modelul de mai jos, model pe care l-am numit „Cei trei piloni ai succesului”.

Cei trei piloni pe care se sprijină succesul sunt:

- **CUNOȘTINȚE** (să știi **CE** să faci)
- **ABILITĂȚI** (să știi **CUM** să faci)
- **ATITUDINE** (să știi **DE CE** faci ceea ce faci)

Dacă oricare dintre piloni este șubred, atunci succesul tău se poate dărâma în orice moment.



Primul pilon sunt CUNOȘTINȚELE. Ca să abordezi orice domeniu al vieții, ai nevoie să știi CE ai de făcut. CE definiții, CE reguli, CE concepte generale funcționează și așa mai departe. De exemplu, dacă vrei să obții permisul auto, ai nevoie să știi CE legi guvernează traficul rutier, CE părți componente are un automobil și de CE sunt atât de multe butoane și manete deși tu ai doar două mâini ☺.

Al doilea pilon sunt ABILITĂȚILE. Dacă știi doar care e pedala de accelerație, asta n-o să te ajute să conduci mașina. Trebuie să știi CUM să o folosești simultan cu pedala de ambreiaj și cu schimbătorul de viteze ca să poți conduce pe străzi. Abilitățile necesită practică. Deprinderea simplei abilități de a păși ne-a luat ceva luni de practică și pe parcursul acelei perioade am căzut de foarte multe ori. Așa că nu trebuie să te sperii dacă eșuezi la început. Face parte din proces. Așa cum spune T. Harv Ecker „Orice maestru a fost la început un dezastru”.

Cel de-al treilea pilon este ATITUDINEA. Cunoști persoane care au permisul auto dar nu conduc? Au și cunoștințele și abilitățile necesare pentru că altfel nu ar fi trecut examenul. Și atunci, de ce nu conduc? Pentru că nu au un motiv, nu au un DE CE puternic.

În acest moment apare prima provocare.

Pentru a obține succesul ai nevoie să-ți îmbunătățești cunoștințele, abilitățile și atitudinea. Regula de bază este „nu poți îmbunătăți ceea ce nu poți măsura”.

Cum măsoară CUNOȘTINȚELE? Simplu. Dai un test de cunoștințe.

Cum măsoară ABILITĂȚILE? Simplu. Dai un test de abilități în care arăți că știi cum se face.

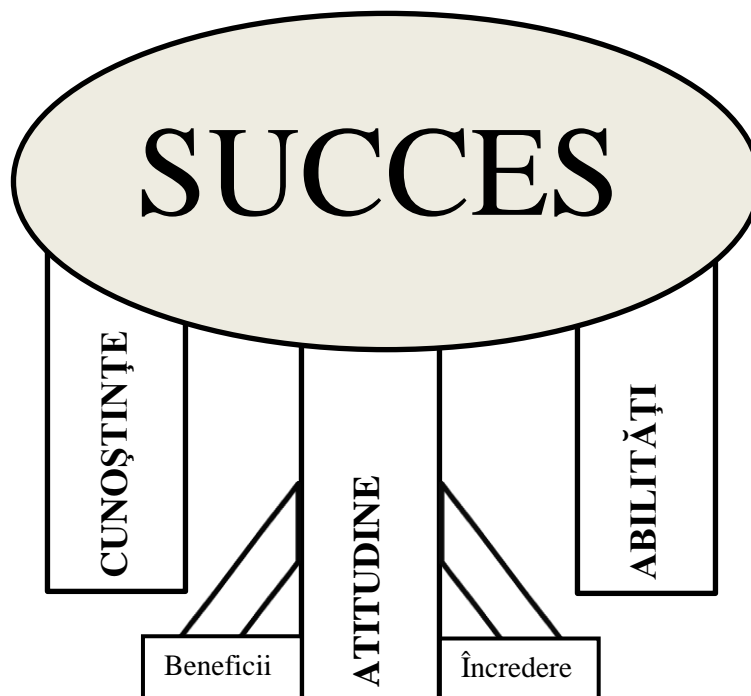
Atunci când dai examenul pentru permisul auto și se testează cunoștințele despre legislația rutieră și despre condus (test de cunoștințe) și apoi ești dus în oraș la volanul mașinii ca să arăți cum conduci (test de abilități).

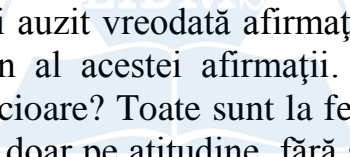
Provocarea este: cum măsoară ATITUDINEA?

Există două componente care fac atitudinea măsurabilă. Prima componentă este dată de BENEFICII. Ce câștigi dacă faci acel lucru? Poți câștiga bani, recunoaștere, economie de timp, un anumit sentiment (siguranță, control, dragoste, fericire, importanță). În exemplul nostru, persoana care nu conduce poate avea beneficii mici (confort, independență de deplasare, viteză de deplasare) comparativ cu costurile pe care trebuie să le suporte (costul combustibilului, taxele de drum, responsabilitatea în trafic, abținerea de la a consuma alcool).

A doua componentă măsurabilă a atitudinii este ÎNCREDEREA. Ai încredere în produsul/serviciul pe care îl oferi sau în activitatea pe care o faci? În exemplul de mai sus, ai conduce un Rolls Royce Phantom de la București la Sibiu dacă ai ști că frânele sau volanul sunt stricate?

Cu aceste completări, modelul actualizat arată astfel:





Ai auzit vreodată afirmația „Atitudinea dictează altitudinea”? Personal nu sunt un fan al acestei afirmații. Care este cel mai important picior la o masă cu trei picioare? Toate sunt la fel de importante. Dacă vrei să conduci o mașină bazându-te doar pe atitudine, fără să cunoști reglementările din trafic sau cum să manevrezi simultan pedalele, schimbătorul de viteze și volanul, în cel mai bun caz are de suferit doar mașina.

Dacă lipsește oricare din lucrurile de mai sus (cunoștințe, abilități, beneficii, încredere) atunci întreaga fundație a succesului se prăbușește.

Însă modelul continuă să fie incomplet.

Studiile demonstrează că acest model funcționează foarte bine în cazul sarcinilor care presupun operarea mașinilor industriale sau a sarcinilor repetitive care nu necesită un nivel foarte mare de calificare.

Acest model nu mai funcționează atunci când apare interacțiunea cu mediul sau în interacțiuni interpersonale (antreprenoriat, vânzări, negociere, relații în familie sau la locul de muncă, efort creativ sau sarcini care presupun anumite calificări). În domeniul vânzărilor, de exemplu, studiile arată că se risipesc anual milioane de euro și mii de ore în traininguri de vânzări și negociere care nu au efectul dorit în creșterea performanțelor consultanților de vânzări.

Mai mult decât atât, se constată că există persoane care au mai puține abilități sau mai puține cunoștințe sau un IQ mai mic decât media dar care obțin succesul mult dorit în condițiile în care alții mai bine pregătiți nu reușesc acest lucru. Cele mai cunoscute sunt cazurile persoanelor care nu au studii superioare și care, cu toate astea, au construit afaceri de succes.

Se spune că, la un moment dat, într-o firmă a venit un consultant de vânzări nou, care tocmai ieșise din perioada de pregătire. Acestui consultant i-a fost repartizată cea mai proastă zonă de vânzări pe care o avea firma, dar colegii „binevoitori” i-au spus că e norocos, că are cea mai bună zonă de vânzări. La finalul lunii acest consultant nou a avut cele mai mari vânzări din companie. Atunci când colegii l-au întrebat cum a reușit, răspunsul lui a fost „Am avut noroc. Mi s-a repartizat cea mai bună zonă de vânzări din firmă”. Și totuși, cum a reușit?

Atunci când am început afacerea aveam toate cunoștințele și abilitățile necesare (am fost trainerul care i-a instruit pe cei care făceau afacerea). Aveam foarte multe beneficii: independență financiară care mi-ar fi adus un standard ridicat de viață pentru mine și familia mea și timp liber pe care să-l petrec cu cei dragi. Aveam încredere în produsele și serviciile pe care le promovam și aveam o relație foarte

bună cu clienții și angajații. Așadar aveam și atitudinea potrivită. Și cu toate acestea am eșuat. De ce?

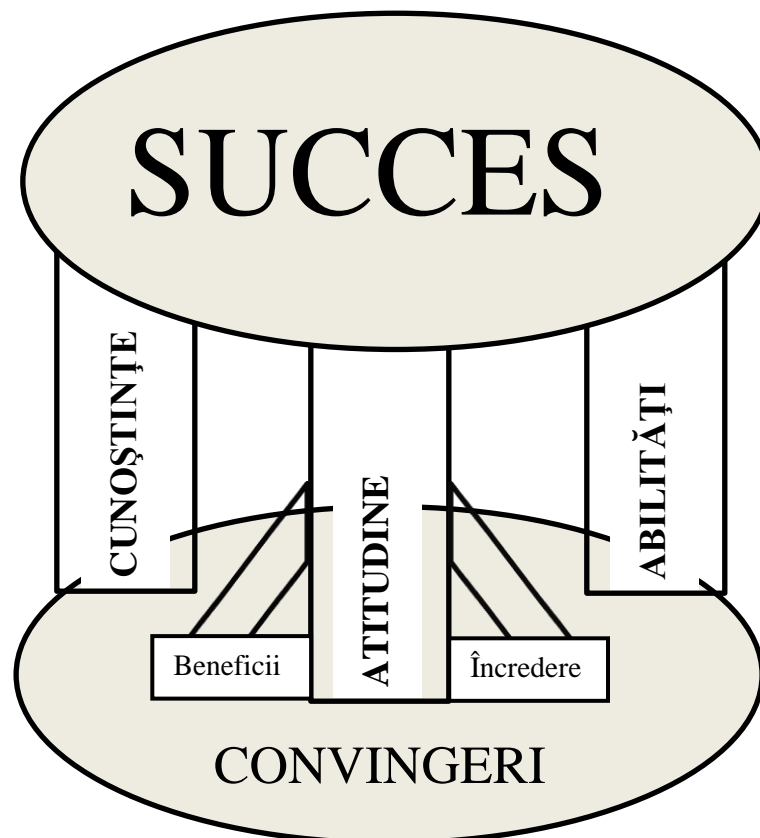
De-a lungul timpului au apărut diverse teorii care au încercat să răspundă la întrebarea „Care e elementul lipsă?”.

S-a vorbit, printre altele, despre *inteligență emoțională*, *gândire pozitivă*, *voință* ca despre elementele care lipsesc și care trebuie adăugate la „rețetă”. Deși toate acestea sunt importante, totuși, nu ele furnizează răspunsul corect sau complet.

”Ingredientul secret” care lipsește din rețetele clasice despre cum să ai succes, acela care pune în mișcare tot procesul de învățare și de acumulare de abilități, voința de a depăși obstacole și perseverența de a merge până la capăt constă în **CONVINGERILE** pe care le dezvoltăm în subconștientul tău.

Asemeni unui general de armată, convingerile îți ordonă ce să faci, tu doar execuți. Viața ta este pe pilot automat, iar direcția de deplasare este setată de aceste convingeri. Convingerile, nu atitudinea, vor determina altitudinea la care vei ajunge.

Și atunci, modelul final despre cum să ai succes arată astfel:





Ce sunt CONVINGERILE, unde sunt localizate și cum îți comandă ce să faci, asemeni unui general aflat la comandă, o să afli în capitolul următor ***Mintea conștientă și Mintea subconștientă.***