



# ATINGEREA POTENȚIALULUI , MAXIM

POȚI OBTINE CEEA CE VREI FOLOSINDU-TE DE ABILITĂȚILE PE CARE LE AI

**KEN LODI**



EDITURA AMALTEA



**KEN LODI**

# TIPARELE UNEI PREZENTĂRI DE SUCCES

**ÎNVATĂ SĂ COMUNICI EFICIENT**



**EDITURA AMALTEA**



# PRINCIPIUL BAMBUSULUI

*Ce se află la originea unor  
rezultate excepționale*

Ken Lodi



EDITURA AMALTEA



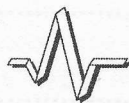
CUPRINS

# ATINGEREA POTENȚIALULUI MAXIM

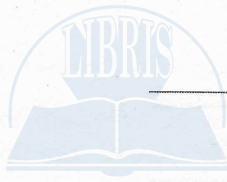
---

Poți obține ceea ce vrei folosindu-te de  
abilitățile pe care le ai

Ken Lodi



EDITURA AMALTEA  
[www.amaltea.ro](http://www.amaltea.ro)



---

## CUPRINS

---

Mulțumiri .....	7
Introducere.....	9
<b>Individualitatea</b> .....	13
<b>Convingerile</b> .....	21
<b>Scopul</b> .....	35
<b>Atitudinea</b> .....	45
<b>Comportamentul reactiv <i>versus</i> proactiv</b> .....	55
<b>Discuțiile cu sine</b> .....	63
<b>Marile speranțe</b> .....	71
<b>Valorile</b> .....	83
<b>Obiectivele</b> .....	95
<b>Conceperea strategiei</b> .....	111
<b>Vizualizarea</b> .....	115
<b>Încălcarea tradiției</b> .....	121
<b>Atingerea potențialului cu ajutorul formulei „DATE“</b> .....	133
<b>Oamenii calității totale</b> .....	145
<b>Câteva gânduri de final</b> .....	155
<b>Bibliografie</b> .....	157



---

# INDIVIDUALITATEA

---

*„Vă spun toate acestea cu un oftat  
S-a întâmplat cândva, pe înnoptat:  
În pădure două drumuri am văzut –  
L-am apucat pe cel mai puțin bătut  
Și asta a contat.“*

– Robert Frost

Oamenii par să își fi făcut o fixație din a-și îmbunătăți condițiile de viață sau performanța. Au sentimentul că viețile și carierele lor ar fi mai bune dacă ar putea pur și simplu să facă lucrurile diferit, intrând totuși într-o rutină care le aduce doar frustrări. Își doresc să aibă o viață care să îi stimuleze mult mai mult și să fie plină de aventură.

## **Obiceiuri comune, o etică a muncii neobișnuită**

Pentru a-ți îmbunătăți șansele de a ieși din rutină și de a avea rezultate mai bune, modelează-ți comportamentul inspirându-te de la oamenii de succes – adoptă obiceiurile performerilor de top și fă astfel încât ele să devină pentru tine o rutină. În interviurile pe care le-am luat unor persoane de succes, acestea mi-au mărturisit deschis că și-au studiat atent eroii și mentorii, adoptându-le practic tacticile și obiceiurile. Și nu le-au imitat numai comportamentul, ci și frecvența și intensitatea deprinderilor.

Eu personal joc golf de plăcere. Jocul meu s-a îmbunătățit puțin de-a lungul anilor, dar numai pentru că am renunțat la câteva obiceiuri proaste. Nu fiindcă mi-am perfecționat pasa

sau lovitura. Mă bucur de iarbă, de veverițele curioase și de sentimentul de camaraderie. Dacă aș hotărî să îmi îmbunătățesc semnificativ jocul – suficient încât să particip la turneele locale ce au ca scop strângerea de fonduri – i-aș studia pe cei mai buni, aș lua lecții de la ei și m-aș documenta temeinic. Știu sigur un lucru: Tiger Woods nu se mulțumește pur și simplu să joace golf foarte mult timp, ci se implică în mod obișnuit în ceea ce cercetătorii numesc „antrenament deliberat“. Lovește fiecare minge cu seriozitate și concentrare, cere feedback, face ajustări și repetă procesul *de câteva sute de ori*. Dacă aș decide să joc golf la modul serios, de la ce jucător aș putea să mă inspir mai bine?

Oamenii de succes nu cred în planurile acelea potrivite pentru toată lumea. Ei observă, adoptă și adaptează tacticile și obiceiurile care funcționează, făcând permanent ajustări. În ceea ce privește talentul, fiecare dintre noi avem atuuri mai importante decât altele. Performerii de top acordă atenție celor mai importante calități pe care le au. Frank Sinatra l-a studiat și a învățat de la Bing Crosby, iar ulterior și-a creat propriul stil de dans, interpretare și șarm. Odată ce a deprins aspectele de bază, dând dovadă de o etică a muncii de neegalat, și-a urmat cu încredere propriul „drum mai puțin bătătorit“.

Toată lumea are potențialul de a-și îmbunătăți performanțele și circumstanțele de viață. În acest sens, trebuie să știi cum să îți atingi potențialul maxim și să eviți capcana prin care îți stabilești un standard de „performanță medie“. Creează-ți propriile standarde de performanță, nu folosi pe post de barometru al performanței metode obișnuite, în afară de situația în care obiectivul tău este unul obișnuit. „Mediu“ sau „obișnuit“ nu se compară cu mulțumirea pe care o ai dacă evoluezi pe plan personal, dacă îți îndeplinești obiectivele și dacă adaugi permanent valoare vieții tale.

*Pentru a-ți atinge potențialul maxim, trăiește-ți viața după standardele, convingerile și practicile celor mai buni din domeniul tău, nu asemenea celor mai mulți oameni.*

## Devii asemenea celor din mediul din care faci parte

Studentii se referă uneori la perioada facultății ca la un „plan pe cinci ani“. Mulți cred că e normal să îți schimbi și de trei ori specializarea, deși înseamnă un an în plus de școală. În momentul în care cineva începe anul întâi și află că o experiență de cinci ani este ceva obișnuit și acceptabil, conștient sau nu, ia decizii pentru tot acel parcurs de cinci ani. Așteptările din campus se îndeplinesc astfel de la sine.

Acum câțiva ani, m-am întâlnit cu reprezentanții unei mari companii de producție pentru a pune la punct detaliile planului unei prezentări pe care urma să o susțin în fața lor pe parcursul acelei luni. Deși întâlnirea era planificată pentru ora 8 dimineața, doar trei din cele opt persoane pe care le așteptam au fost prezente. La 8 și un sfert, am întrebat dacă putem începe și am fost surprins de răspunsul nonșalant. „Nu, să mai așteptăm. Vor ajunge în cele din urmă. Întâlnirile nu încep niciodată la timp. Ați dori o cafea?“

Fiindcă nimeni nu părea să se grăbească, am răspuns că aș dori o cafea cu frișcă, fără zahăr. În timp ce mă aflam acolo, am observat un aspect important. Dacă oamenii se alătură unei companii și învață că „întâlnirile nu încep niciodată la timp“, atunci se împământenesc senzația că nu are rost să ajungi vreodată la ora stabilită. Dacă punctualitatea nu este o valoare respectată, atunci întârzierile se transformă într-un standard. Ciclul continuă, perpetuându-se astfel tradiția întârzierilor, rezultatul fiind o productivitate scăzută și ședințe costisitoare. Un angajat care pe vremuri era punctual consideră acum că este inutil să ajungă la timp și se comportă la fel ca toți ceilalți. Singura cale de a remedia problema este respectarea valorilor și standardelor companiei. Nu ar trebui să între niciodată în discuție când începe o ședință stabilită pentru ora opt dimineața.

Există multe situații în viață în care ne justificăm comportamentul prin ceea ce fac alții. Pornim de la premisa că dacă este omenește, normal sau dacă a devenit un standard, atunci nu are cum să fie rău. Este posibil să nu fie dăunător, dar poate fi un factor care te împiedică să îți atingi potențialul. Atunci când citim



statistici despre speranța de viață, despre venitul mediu sau despre numărul mediu de kilograme în plus pe care îl au persoanele supraponderale, mulți ne dorim o îmbunătățire. Ne dorim să trăim mai mult, să câștigăm mai bine și să fim mai sănătoși. Vrem „să învingem sistemul“, comportându-ne diferit astfel încât să ieșim în evidență. Când îți stabilești standarde mai scăzute și urmezi modul în care procedează mulțimea, este destul de ușor să ai senzația că te încadrezi în standarde și ai un fals sentiment de apartenență la comunitate. Raționamentul este convenabil, dar contraproductiv.

Dacă îți dorești să fii un om obișnuit, atunci urmează mulțimea. Dacă ți-ar plăcea să fii mai bun ca restul, studiază-i pe cei care au obținut deja rezultate foarte bune și adoptă-le acele obiceiuri care ar funcționa în cazul tău. Acest lucru presupune schimbarea anumitor deprinderi, de exemplu să te scoli mai devreme și să aloci mai mult timp sarcinilor pe care le ai de îndeplinit. Eu personal numesc acest timp și efort în plus „cele zece procente suplimentare“.

### **Cele zece procente suplimentare**

La Olimpiade, întrecerile sportive sunt câștigate adesea la o fracțiune de secundă. Deborah Compagnoni a fost primul schior alpin care a câștigat medalii de aur la trei Jocuri Olimpice. Prima a obținut-o la slalomul uriaș de la Olimpiada de iarnă din Alberville, Franța, în 1992. A câștigat apoi încă una la competiția de slalom uriaș din 1994, de la Lillehammer, din Norvegia. Apoi, în 1998, a învins din nou, la aceeași categorie, în Nagano, Japonia. De asemenea, a câștigat o medalie olimpică de argint la Nagano, ratând medalia de aur fiindcă a terminat cursa la șase sutimi de secundă față de primul loc. Lucrurile mici pot face diferența. Sunt necesare și cele mai subtile avantaje pentru a câștiga. Rezultatele sunt influențate nu doar de ceea ce se întâmplă în ziua întrecerii, ci și de modul în care ne antrenăm pentru ea.

Henry Marsh este prietenul și asociatul meu, dar și o sursă de inspirație pentru modul în care își abordează obiectivele.



# TIPARELE UNEI PREZENTĂRI DE SUCCES

Învată să comunici eficient

Ken Lodi

FRONT AND CENTER  
PRESENTING IDEAS CLEARLY, CONCISELY AND WITH CONFIDENCE

KENTON

Copyright © Ken Lodi  
All rights reserved

IBRARIILE NAȚIONALE ROMÂNIE  
ÎNVĂȚĂ SĂ COMUNICI EFICIENT

KENTON

IBRARIILE NAȚIONALE ROMÂNIE  
EDITURA AȘA LITEA

IBRARIILE NAȚIONALE ROMÂNIE



## CUPRINS

---

Introducere.....	9
<b>Capitolul 1</b>	
De ce să citești această carte? .....	13
<i>Totul are legătură cu comunicarea</i>	
<b>Capitolul 2</b>	
Cunoașterea propriilor obiective .....	17
<i>Găsește motivația din spatele faptelor tale</i>	
<b>Capitolul 3</b>	
Documentarea prealabilă.....	21
<i>Prezintă conținutul în contextul potrivit</i>	
<b>Capitolul 4</b>	
Conținutul prezentării .....	31
<i>Construiește-ți mesajul principal</i>	
<b>Capitolul 5</b>	
Crearea unor elemente vizuale de impact.....	37
<i>Înțeleg ceea ce spui când vorbele îți sunt însoțite de imagini</i>	
<b>Capitolul 6</b>	
Instrumente de prezentare.....	47
<i>Construiește încrederea cu ajutorul instrumentelor tipice</i>	
<b>Capitolul 7</b>	
Repetiția.....	53
<i>Practica fixează totul în memorie</i>	
<b>Capitolul 8</b>	
Iritarea constructivă .....	59
<i>Folosește pasiunea și adrenalina într-un mod cât mai productiv</i>	

**Capitolul 9**

Aranjamentele prealabile .....	65
<i>Crearea unui spațiu care să înlesnească o comunicare cât mai clară</i>	

**Capitolul 10**

Introducerea și deschiderea .....	69
<i>Caracterul remarcabil și sentimentul că vorbești despre ceva recent</i>	

**Capitolul 11**

Crearea unui <i>rapport</i> .....	79
<i>Dacă participanții se simt confortabil, te vor asculta</i>	

**Capitolul 12**

Limbajul trupului .....	87
<i>Nu contează doar ceea ce spui, ci și ceea ce văd cei care te ascultă</i>	

**Capitolul 13**

O prezentare câștigătoare .....	93
<i>Cât de important este să intri în pielea personajului</i>	

**Capitolul 14**

Încheierea .....	99
<i>Ia-ți rămas-bun folosind cuvinte memorabile, dar și transmitând emoție</i>	

**Capitolul 15**

Autoevaluarea .....	105
<i>Ce ai schimba data viitoare?</i>	

**Capitolul 16**

Perfecționarea continuă .....	111
<i>Abilitățile ieșite din comun sunt un proces în sine și nu țin de un anumit loc</i>	

Model de prezentare .....	115
---------------------------	-----

Idei principale .....	117
-----------------------	-----

Maxime și cugetări .....	121
--------------------------	-----

Bibliografie .....	125
--------------------	-----



## CAPITOLUL 1

# *De ce să citești această carte?*

*„Și chiar dacă sunt neiscusit în cuvânt,  
nu sunt însă și în cunoștințe.“*

– EPISTOLA A DOUA CĂTRE CORINTENI, XI:6

Comunicarea nu presupune întotdeauna un podium, o scenă sau un microfon. Comunicarea are loc de fiecare dată când tu vorbești și cineva ascultă. Așadar, cine ar trebui să citească această carte? Toată lumea – fiindcă pur și simplu toți comunicăm și ne împachetăm intențiile în cuvinte. Gândește-te la toate situațiile când ții câte o prezentare, indiferent cât de mică, pe parcursul zilei:

- Soliciți o mărire de salariu
- Conduci o ședință cu colegii
- Suni un potențial client

Există mai multe opțiuni pentru susținerea unei prezentări, indiferent că:

- Vinzi
- Interpretezi un rol
- Reciti poezii
- Apari în fața unui judecător
- Prezinti o problemă la o ședință a asociației de locatari

În toate situațiile de mai sus, ai oportunitatea, dar și libertatea de creație, de a ține o prezentare de impact, astfel încât publicul

să își însușească ideile tale. Am cunoscut multe persoane care au pierdut bani și au ratat oportunități din cauză că nu își organizaseră ideile, că nu aveau încredere în ele sau că nu se simțeau confortabil să vorbească în fața unui public. Aplică ideile prezentate aici și vei profita de toate oportunitățile ce îți ies în cale, dar și de promovări sau recunoaștere.

Pericle spunea: „Ființa umană care gândește, dar care nu e capabilă să se exprime, se află pe aceeași treaptă cu cei care nu pot gândi.“ Dacă ideile tale, oricât de bune ar fi, nu sunt comunicate (sau sunt transmise necorespunzător), atunci nu ești cu nimic mai presus de cei care nu îți aduc cu nimic contribuția la bunul mers al lucrurilor. De fiecare dată când o idee este incorect comunicată, este percepută ca fiind una proastă – iar percepția este totul în lumea comunicării.

De-a lungul secolelor, vorbitul și prezentările susținute în fața unui public i-au făcut pe mulți să își simtă gura uscată, gândurile confuze și stomacul plin de „fluturi“. Observăm și noi toate aceste lucruri la alții: un zâmbet sfios, ochii de căprioară speriată sau gesturile forțate pe care le au doar atunci când vorbesc în fața unui grup. Care este cauza? *Lalifobia*, evident. *Lalifobia* este teama de a vorbi în public și afectează milioane de oameni. Prețul ei este pierderea joburilor, a vânzărilor și diminuarea profesionalismului. Eu personal cred că există un remediu. Aplică ideile prezentate în această carte și vei începe călătoria către o refacere imediată, amuzată și care îți poate aduce prosperitatea. Folosește sfaturile de aici ca o modalitate de a-ți îmbunătăți:

- Credibilitatea;
- Capacitatea de persuasiune;
- Profesionalismul.

Studiile întreprinse de diverși cercetători au arătat că abilitățile de comunicare reprezintă un factor esențial în ceea ce privește potențialul de promovare pe scara ierarhică, leadershipul și veniturile obținute. Aceste abilități sunt extrem de importante atunci când vine vorba despre dezvoltarea personală. Le vei

folosi, de asemenea, pe tot parcursul vieții – pentru binele tău, dar și al celor care te ascultă.

*„Stă în natura umană să amânăm lucrurile,  
dar este divin să începem ceva.”*

– W.H. Danforth

Așadar, să începem!

*Canonizarea propriilor obiective*

*„Călugăr de Cheslere, vrei să mă spui, în tot, pe ce drum ești tu  
apoi ca să plec de aici? Intrăbună Alice.*

*„Depinde unde te-ai să aștepți răspunsul pisicii.*

*„Într-un loc pe care tu îl știi.”*

*„Atunci nu conștientizezi pe ce drum o vei apuca.”*

– Lewis Carroll

În rețeaua de știri cât mai clar care este scopul pentru care vor  
fi prezentate în prezentarea ta trebuie să îți definești bine obiectiv bine identificat  
și să faci înțeles în termeni cât mai simpli, ușor de înțeles. Fiecare  
obiectiv are un obiectiv asociat când se află în lista unui grup de  
obiective. Prima sarcină pe care o ai – și cea mai importantă – este  
să definești exact obiectivul, după care să îți spui atât de, cât  
de mult îți dorești să îl realizezi. Nu ai să știi aici ca să...

Obiectivul general al prezentării tale poate fi:

- de a convinge (de a sugera sau de a vinde ceva);
- de a amuza (de a oferi un moment comic sau hrană pentru  
gânduri);
- de a informa (de a prezenta o prognoză încurajatoare sau  
optimistă);
- de a inspira (de a pune un training pe probleme de viață)  
sau de a strategii de business;
- de a inspira (de a motiva sau de a impresiona cu gândurile  
emoționale).



# Principiul Bambusului

Ce se află la originea unor rezultate excepționale.

Ken Lodi

Copyright © Ken Lodi

All rights reserved.





# Cuprins

<b>Puterea e în mâinile tale</b> .....	6
<b>Prefață</b> Fundația.....	9
<b>Capitolul 1</b> Principiul Bambusului – <i>Rădăcinile care stau la baza rezultatelor</i> .....	15
<b>Capitolul 2</b> Cele trei virtuți ale bambusului: <i>forța, capacitatea de adaptare și contribuția</i> .....	21
<b>Capitolul 3</b> Trei mituri referitoare la potențialul fințelor umane .....	31
<b>Capitolul 4</b> Prima rădăcină – <i>Talentul</i> .....	43
<b>Capitolul 5</b> A doua rădăcină – <i>Comunicarea</i> .....	53
<b>Capitolul 6</b> A treia rădăcină – <i>Valoarea</i> .....	63
<b>Capitolul 7</b> A patra rădăcină – <i>Obiectivele</i> .....	73
<b>Capitolul 8</b> A cincea rădăcină – <i>Strategia</i> .....	85
<b>Capitolul 9</b> A șasea rădăcină – <i>Catalizatorii</i> .....	95
<b>Capitolul 10</b> A șaptea rădăcină – <i>Regenerarea</i> .....	105
<b>Capitolul 11</b> Lumea excepțiilor .....	115
<b>Capitolul 12</b> Contribuția – <i>Cadoul tău pentru viitor</i> .....	117





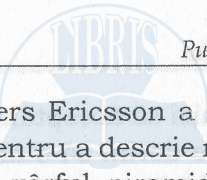
## Puterea e în mâinile tale

Dacă ai de gând să parcurgi lucrarea de față doar ca să îți umpli timpul cu ceva, s-ar putea să găsești câteva fraze care să te intereseze, câteva scenarii cu care rezonezi sau care chiar te încântă, însă e puțin probabil ca situația în care te afli acum se va schimba. Sfaturile din cartea pe care tocmai o ții în mână sunt neprețuite doar dacă vor fi puse în aplicare.

Dacă toată viața ai citit o singură carte și ai pus în aplicare ceea ce ai învățat, atunci ești cu mult înaintea unei persoane care devorează câte o carte pe săptămână pentru a reveni apoi la rutina zilnică, fără a face nici un fel de îmbunătățiri. Lectura unei astfel de cărți este doar prețul de intrare, la fel ca acela al înscrierii într-un club de sănătate. Ai acces la resursele de care ai nevoie pentru a face diferența; restul depinde de frecvență și de doza potrivită de efort – în principiu, de etica ta profesională.

Dacă citești biografiile adevăratelor somități – acele persoane care au ieșit în evidență din mulțime și care formează o elită restrânsă –, vei descoperi că respectă anumite practici asemănătoare cu cele evidențiate în *Principiul Bambusului*. Aș vrea să fac însă o observație. Căutarea lor nu a fost o simplă pasiune, ci mai degrabă o obsesie; nu au fost lucruri pe care le-au făcut doar atunci când aveau timp, ci și-au făcut timp special pentru ele și au dedicat ce le-a mai rămas celorlalte priorități; nu au muncit ocazional, ci intens, în mod constant și deliberat.





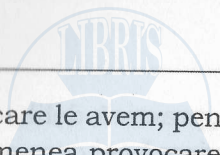
Anders Ericsson a inventat sintagma „practică deliberată” pentru a descrie modul în care procedează cei care se află în vârful piramidei din domeniul lor de activitate. Practica deliberată include rezervarea proactivă a unui timp alocat lucrului, conceperea unui cadru menit să înlesnească pe deplin concentrarea, disponibilitatea de a primi feedback din partea celorlalți, dar și rutina repetițiilor fără sfârșit, în ciuda uzurii fizice și mentale – totul părănd extrem de simplu de făcut.

Există și o porțiță de scăpare convenabilă, bazată pe ideea că „unii au talent și alții nu”. Fie că te numeri printre cei care cred că esențial este să ai un talent nativ, fie că ești de părere că efortul susținut este cel mai important, șansele tale sunt egale cu cele ale vecinului de bloc. Nu te voi plictisi acum cu biografiile copiilor sărmani care au devenit milionari, ale celor fără studii superioare care conduc acum organizații de talie mondială și nici ale muzicienilor cu dizabilități fizice care au ajuns acum să susțină spectacole la Carnegie Hall. Măreția se află în mâinile tale. Accepți provocarea?

Este ușor să iei în considerare aceste idei; nu este însă la fel de simplu să le pui în practică.

Ce efort care merită cu adevărat este simplu? Dacă ar fi fost ușor, am fi doborât cu toții recorduri mondiale, ne-am fi văzut fețele zâmbitoare pe coperta revistei *Forbes* și ni s-ar fi ridicat statui în piețele centrale. Faptul că există provocări ne testează adevăratul potențial și ne solicită toate sinapsele. Iată ce spunea John F. Kennedy în discursul lui plin de pasiune *Why the Moon* („De ce am ales Luna”), susținut la Rice University în 1962: „Alegem și ne dorim să pășim pe Lună. Alegem să mergem pe Lună în această perioadă și să facem tot felul de lucruri nu pentru că acestea ar fi ușor de făcut, ci pentru că sunt dificile; pentru că acest țel ne va ajuta să ne organizăm și să ne testăm cele mai bune dintre energiile și aptitudinile pe





care le avem; pentru că suntem dornici să acceptăm o asemenea provocare, una pe care nu ne dorim să o amânăm și din care vrem să ieșim învingători.” Și am învins, trimițând un om pe Lună, în iulie 1969.

Cartea *Principiul Bambusului* a fost scrisă cu scopul de a încuraja urmarea unui plan care să scurteze distanța dintre locul în care te afli și obiectivele pe care le ai. Este concepută pentru a te împiedica să alegi scurtături care nu te duc niciodată nicăieri și pentru a alunga nerăbdarea și dezamăgirea pe care le resimți atunci când nu se întâmplă imediat ceea ce îți dorești. În plus, sper ca proprietățile biologice, mistice și poetice ale bambusului să te inspire. Îți promit că vei fi atras de această plantă, dar și că vei deveni mult mai atent și mai respectuos față de resursele planetei.

Pe măsură ce citești, întreabă-te cum se pot transforma aceste idei în activități pe care să le incluzi în agenda personală. Fiindcă dacă nu se află acolo, vor fi în mod constant trecute cu vederea și uitate imediat. Cei mai mulți oameni își vor însuși aceste idei, dar cei cu adevărat buni le vor pune în practică. Caracterul a fost descris ca fiind capacitatea de a duce la bun sfârșit o decizie valoroasă după ce emoția aferentă luării ei a trecut. Sper ca această lectură să te inspire și să te ajute să faci o schimbare majoră atât în viața ta, cât și în a celor din jur.

