

No Excuses!

Copyright © 2010 by Brian Tracy

Copyright © 2018 Editura ACT și Politon pentru prezenta ediție
românească

Editura ACT și Politon

Str. Înclinață, nr. 129, Sector 5, București, România, C.P. 050202
tel: 0723.150.590, e-mail: office@actspoliton.ro
www.actspoliton.ro/blog

Traducător: Cristina Stan

Redactor: Violeta Dumitru

Tehnoredactor: Teodora Vlădescu

Editor: Violeta Dumitru

Coperta: Marian Iordache

Copyright Manager: Andrei Popa

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

TRACY, BRIAN

Nu scuzelor! / Brian Tracy; trad.: Cristina Stan. - Ed. a 2-a. - București:

Act și Politon, 2018

ISBN 978-606-913-432-0

I. Stan, Cristina (trad.)

159.9

AVERTISMENT: Distribuirea, copierea sau piratarea în orice fel a
acestei cărți nu este pedepsită numai prin lege, dar contravine și
tuturor normelor și principiilor etice și sănătoase pe care un astfel
de titlu le promovează. Ce fel de efect va avea energia pe care vreți
să o transmită mai departe, dacă aceasta vine prin furt, ilegalitate
și lipsă de respect față de autor și față de toți cei care au contribuit
la crearea acestei cărți, astfel ca ea să ajungă la dumneavoastră?
Împărtășiți cu ceilalți informațiile importante, valorile și lecțiile pe
care le-ați aflat din acest material, într-un mod corect și responsabil.

Brian Tracy

NU scuzelor!

Puterea autodisciplinei

Traducere din limba engleză:

Cristina Stan

 **ACT și Politon**

Ediția a II-a

2018

Cuprins

Introducere: Miracolul autodisciplinei	9
--	---

Partea I: Autodisciplina și succesul personal

<i>Capitolul 1: Autodisciplina și succesul</i>	29
<i>Capitolul 2: Autodisciplina și caracterul</i>	45
<i>Capitolul 3: Autodisciplina și responsabilitatea</i>	61
<i>Capitolul 4: Autodisciplina și țelurile</i>	75
<i>Capitolul 5: Autodisciplina și excelența personală</i>	91
<i>Capitolul 6: Autodisciplina și curajul</i>	119
<i>Capitolul 7: Autodisciplina și persistența</i>	133

Partea a II-a: Autodisciplina în afaceri, vânzări și finanțe

<i>Capitolul 8: Autodisciplina și munca</i>	143
<i>Capitolul 9: Autodisciplina și leadership-ul</i>	161
<i>Capitolul 10: Autodisciplina și afacerile</i>	173
<i>Capitolul 11: Autodisciplina și vânzările</i>	185
<i>Capitolul 12: Autodisciplina și banii</i>	199
<i>Capitolul 13: Autodisciplina și gestionarea timpului</i>	211
<i>Capitolul 14: Autodisciplina și rezolvarea problemelor</i>	223

<i>Capitolul 15:</i> Autodisciplina și fericirea	237
<i>Capitolul 16:</i> Autodisciplina și sănătatea personală	249
<i>Capitolul 17:</i> Autodisciplina și condiția fizică bună	261
<i>Capitolul 18:</i> Autodisciplina și căsnicia	269
<i>Capitolul 19:</i> Autodisciplina și copiii	283
<i>Capitolul 20:</i> Autodisciplina și prietenia	299
<i>Capitolul 21:</i> Autodisciplina și liniștea sufletească	311

Introducere: Miracolul autodisciplinei

*Există mii de scuze pentru eșec,
dar niciodată un motiv bun.*

– MARK TWAIN

De ce unii oameni au mai mult succes decât alții? De ce unii oameni fac mai mulți bani, duc vieți mai ferice și realizează mult mai mult în același număr de ani decât marea majoritate? Care este adevăratul „secret al succesului”?

Adesea, încep un seminar cu un mic exercițiu. Întreb publicul: „Câtor persoane de aici le-ar plăcea să-și dubleze venitul?”

Aproape toată lumea zâmbește și ridică mâna. Apoi întreb: „Câtor persoane de aici le-ar plăcea să piardă în greutate? Să scape de datorii? Să dobândească independență financiară?”

Din nou, toată lumea zâmbește, unele persoane ovăționează și ridică toți mâna. Apoi eu spun: „Minunat! Acestea sunt niște țeluri mărețe pe care le are toată

Capitolul 1

Autodisciplina și succesul

*Prima și cea mai importantă victorie este
de a cucerii sinele.*

- PLATON

De ce realizează unii oameni atât de multe în viața personală și profesională față de alții? Această întrebare a preocupat unele dintre cele mai strălucite minți pe parcursul istoriei omenirii. Cu mai bine de 2 300 de ani în urmă, Aristotel a scris că scopul suprem al vieții umane este fericirea. El a spus că marea întrebare la care trebuie să răspundă fiecare dintre noi este „Cum să trăim pentru a fi fericiți?”

Abilitatea ta de a-ți pune această întrebare și de a răspunde corect la ea – și apoi de a merge oriunde te-ar duce răspunsul – va determina în mare parte dacă îți vei dobândi propria fericire și cât de curând.

Începe cu propria definiție. Cum definești ***tu*** succesul? Dacă ai putea flutura o baghetă magică și îți-ai putea face viața perfectă din toate punctele de vedere, cum ar arăta ea?

Descrie-ți viața ideală

Respect pentru oameni și cărți

Dacă **afacerea, munca și cariera ta** ar fi ideale din toate punctele de vedere, cum ar arăta ele? Ce ai face tu? Pentru ce fel de companie ai munci? Ce funcție ai avea? Cât de mulți bani ai câștiga? Cu ce fel de oameni ai munci? Şi, în special, ce anume ai avea nevoie să faci mai mult sau mai puțin pentru a-ți crea cariera perfectă?

Dacă **viața ta de familie** ar fi perfectă din toate punctele de vedere, cum ar arăta? Unde ai trăi și cum ai trăi? Ce fel de stil de viață ai avea? Ce fel de lucruri ai vrea să ai și să faci cu membrii familiei tale? Dacă n-ai avea nicio limitare și ai putea flutura o baghetă magică, în ce fel ai schimba viața ta de familie astăzi?

Dacă **sănătatea ta** ar fi perfectă, cum ai descrie-o? Cum te-ai simțit? Cât de mult ai cântări? Cum s-ar deosebi nivelurile tale de sănătate și condiție fizică de cele din prezent? Dar mai ales, ce pași ai face imediat pentru a începe să te îndrepți înspre nivelurile tale ideale de sănătate și energie?

Dacă **situația ta financiară** ar fi ideală, cât de mulți bani ai avea în bancă? Cât de mult ai câștiga în fiecare lună și fiecare an din investițiile tale? Dacă ai avea suficienți bani încât să nu te mai îngrijorezi în privința finanțelor, cât de mulți ar fi? Ce pași ai putea face, începând de astăzi, pentru a-ți crea viața financiară ideală?

Fă ceea ce-ți place

O definiție populară a succesului este „să fii capabil să-ți trăiești viața în propriul mod, făcând doar acele lucruri

pe care vrei să le faci, cu oamenii pe care-i alegi tu, în situațiile pe care le dorești tu.”

În fiecare caz, când începi să definești ce înseamnă pentru tine „succesul”, poți vedea imediat lucruri pe care ar trebui să le faci mai mult sau mai puțin pentru a începe să-ți creezi viața ideală. Şi cel mai mare lucru care te reține din a te îndrepta în direcția visurilor tale sunt de obicei scuzele tale preferate și o lipsă a autodisciplinei.

Nu e vorba că nu știi **ce** să faci, ci mai degrabă că nu ai **disciplina** de a te determina să faci ceea ce ar trebui să faci, fie că-ți place sau nu.

Alătură-te celor 20 la sută de top

În societatea noastră, cei 20 la sută dintre oamenii de top câștigă 80 la sută din bani și se bucură de 80 la sută din bogății și recompense. Acest Principiul Pareto a fost demonstrat iar și iar de când a fost formulat în 1895 de către Vilfredo Pareto. Primul tău țel în carieră ar trebui să fie să intri în cei 20 la sută de top din domeniul ales de tine.

În secolul douăzeci și unu, există o recompensă pentru cunoștințe și competențe. Cu cât acumulezi mai multe cunoștințe și cu cât sunt mai importante competențele pe care le aplici, cu atât mai calificat și mai valoros devii. Pe măsură ce devii mai bun în ceea ce faci, abilitatea ta de a-ți câștiga venitul crește – precum dobanda compusă.

Din nefericire, majoritatea oamenilor – cei 80 la sută din coadă – fac puțin efort sau deloc pentru a-și

îmbunătăți competențele. Majoritatea oamenilor, potrivit cărții din 2009 a lui Geoffrey Colvin, *Talent is Overrated* (*Talentul este supraestimat*), își învață meseriile în primul an de angajare și apoi nu devin niciodată mai buni. Doar oamenii de top din fiecare domeniu sunt dedicati îmbunătățirii continue.

Din cauza acestei discrepanțe crescânde în privința abilității productive, bazate pe cunoștințe, competențe și muncă istovitoare, cei 1 la sută dintre oamenii din America, astăzi, controlează până la 33 la sută din capitalurile financiare.

Să începi cu nimic

În mod interesant, aproape toată lumea pornește la fel în viață – cu puțin sau nimic. Aproape toate averile din America (și din lume) sunt la **prima** generație. Astă înseamnă că majoritatea indivizilor au început cu puțin sau nimic și au câștigat tot ce au în prezent în viață.

Cei mai avuți oameni din America sunt aproape toți multimiliardari la prima generație. Aceasta este cazul americanilor avuți precum Bill Gates, Warren Buffett, Larry Ellison, Michael Dell și Paul Allen. Optzeci la sută dintre toți milionarii și multimilionarii au început cu bani puțini, adesea fără niciun ban, iar uneori înglodăți în datorii și cu puține avantaje, precum Sam Walton, care avea o avere în valoare de 100 de miliarde de dolari când a murit. De ce au fost acești oameni capabili să acumuleze atât de mult când atât de mulți au acumulat atât de puțin?

În cartea lor, *The Millionaire Next Door (Vecinul milionar)*^{*}, Thomas Stanley și William Danko au întrevievat mai bine de 500 de milionari și au chestionat 11 000 pe o perioadă de peste douăzeci și cinci de ani. Ei i-au întrebat cum se face că au fost capabili să dobândească independența financiară când majoritatea oamenilor din jurul lor, care au început din aceeași poziție, încă se zbăteau. Optzeci și cinci la sută din toată această nouă generație de milionari au răspuns spunând ceva de genul „Nu am avut o educație mai bună sau mai multă inteligență, dar eram dispus să muncesc mai **din greu** decât oricine altcineva.”

Munca istovitoare este cheia

Cerința indispensabilă pentru munca istovitoare este autodisciplina. Succesul este posibil doar când poți depăși tendința firească de a o lua pe scurtătură și de a alege calea ușoară. Succesul durabil este posibil doar atunci când te poți autodisciplina să muncești din greu pentru o foarte lungă perioadă.

Așa cum am menționat în Introducere, mi-am început viața fără niciun ban sau avantaj. Ani la rând, am avut slujbe de muncă necalificată, la care câștigam suficient cât să supraviețuiesc de la un salariu la altul. Am intrat în vânzări când nu mai puteam găsi o slujbă de muncă necalificată, unde mi-am pierdut vremea multe luni înainte de a începe să-mi pun acea întrebare: „De ce unii oameni au mai mult succes în vânzări decât alții?”

* *Milionarul de lângă noi* - volum apărut în limba română la Editura Amaltea, anul 2013 – (n. red.)

Intr-o zi, un reprezentant de vânzări de top mi-a spus că douăzeci la sută dintre reprezentanții de vânzări de top câștigă 80 la sută din bani. Nu mai auzisem asta încântător. Însemna că cei optzeci la sută dintre reprezentanții din coadă trebuiau să fie mulțumiți cu cei douăzeci la sută rămași, cu ceea ce rămăsese după ce oamenii de top luaseră partea leului. Am decis pe loc că aveam să fac parte dintre cei douăzeci la sută de top. Această decizie mi-a schimbat viața.

Marea Lege

Apoi am aflat de „Legea de fier a universului”, care a făcut posibilă intrarea în cei douăzeci la sută de top. Era Legea Cauzei și a Efectului sau a semănătului și culesului. Această lege spune că „pentru fiecare efect există o cauză sau o serie de cauze specifice”.

Această lege spune că dacă vrei să dobândești succesul în orice domeniu, trebuie să afli cum este dobândit succesul în domeniul respectiv și apoi să practici acele competențe și activități în mod repetat până când obții aceleași rezultate.

Iată regula: „Dacă **faci** ceea ce fac alții oameni de succes, iar și iar, nimic nu te poate opri din a te bucura în cele din urmă de aceleași recompense de care se bucură ei. Dar dacă **nu faci** ceea ce fac oamenii de succes, nimic nu te poate ajuta.”

Legea semănătului și culesului, din Vechiul Testament, este o variație a Legii Cauzei și a Efectului. Spune că „orice seamănă omul, aceea va culege”. Această lege spune că orice faci, asta primești. Spune totodată că

orice culegi azi este un rezultat a ceea ce ai semănat în trecut. Așa că dacă nu ești mulțumit de actuala ta „recoltă”, depinde de tine, începând de astăzi, să cultivi o **nouă** recoltă, să începi să faci mai mult acele lucruri care conduc spre succes – și să încetezi să te mai angrenezi în activități care nu duc nicăieri.

Succesul este previzibil

Succesul nu este întâmplător. Din nefericire, nici eșecul nu este. Reușești când faci ceea ce fac și alții oameni de succes, iar și iar, până când aceste comportamente devin un obicei. În mod similar, eșuezi când nu fac ce fac oamenii de succes. În orice caz, natura e **neutră**. Natura nu preferă o parte anume. Naturii nu-i pasă. Ceea ce îți se întâmplă este doar o problemă de lege – legea cauzei și a efectului.

Te poți privi ca pe o mașină cu un mecanism **prestabilit**. Mecanismul tău prestabilit este atracția aproape irezistibilă dintre Factorul Expeditivitatei și calea rezistenței minime pe care am descris-o în Introducere. În absența autodisciplinei, mecanismul tău prestabilit pică în mod automat. Aceasta este cauza principală a randamentului scăzut și a eșecului de a-ți atinge adevăratul potențial.

Când nu muncești **deliberat, conștient** și **continuu** pentru a face, a fi și a avea acele lucruri care constituie succesul pentru tine, mecanismul tău prestabilit este în funcțiune. Ajungi să faci acele lucruri distractive, ușoare și cu valoare scăzută pe termen scurt, ce duc la frustrare, îngrijorări financiare și eșec pe termen lung.

Marele petrolist, H. L. Hunt, care a fost la un moment dat cel mai bogat om din lume, devenit miliardar pe cont propriu, a fost întrebăt cândva de către un jurnalist de televiziune despre „secretele succesului său”. El a răspuns: „există doar trei cerințe pentru succes. Întâi, decide exact ce anume vrei în viață. În al doilea rând, stabilește prețul pe care o să-l plătești pentru a obține lucrurile pe care le vrei. Și în al treilea, iar asta este cel mai important, decide să plătești acel preț.”

Una dintre cele mai importante cerințe pentru succes, odată ce ai decis ce anume vrei, este calitatea **disponibilității**. Oamenii de succes sunt dispuși să plătească prețul, oricare ar fi el și oricât ar dura, până când obțin rezultatele pe care le doresc.

Toată lumea vrea să aibă succes. Toată lumea vrea să fie sănătoasă, fericită, suplă și bogată. Dar majoritatea oamenilor nu sunt dispuși să plătească prețul. Ocazional, ei ar putea fi dispuși să plătească **o parte** din preț, dar nu sunt dispuși să plătească prețul întreg. Au întotdeauna o reținere. Au întotdeauna o scuză sau un raționament pentru care nu se autodisciplinează să facă tot ce trebuie pentru a-și atinge țelurile.

Plătește prețul

Cum îți poți da seama când ai plătit prețul întreg al succesului? E simplu. Uită-te în jurul tău. Iată-l! Îți poți da întotdeauna seama cât de mult ai plătit din prețul succesului uitându-te la stilul tău de viață actual și la contul

tău bancar. Potrivit Legii Corespondenței, lumea ta exterioară va reflecta mereu, precum o oglindă, persoana care ești și prețul pe care l-ai plătit în **interior**.

Există o idee interesantă în legătură cu prețul succesului: trebuie să fie mereu plătit integral – și în avans. Succesul, oricum l-ai defini, nu este ca un restaurant unde plătești **după** ce te-ai bucurat de masa ta. În schimb, este ca o cantină, unde poți alege orice vrei, dar trebuie să plătești pentru asta înainte să mănânci.

Oratorul motivațional Zig Ziglar spune: „liftul spre succes este defect, dar scările funcționează mereu.”

Invață de la experți

Kop Kopmeyer, pe care l-am menționat în Introducere, mi-a spus, de asemenea, că al doilea cel mai important principiu al succesului, după autodisciplină, este că trebuie „să înveți de la experți. Nu vei trăi niciodată îndeajuns de mult pentru a învăța totul pe cont propriu.”

Dacă vrei să ai succes, prima ta sarcină este să afli ce trebuie să înveți pentru a dobândi succesul pe care îți-l dorești. Invață de la experți. Citește-le cărțile. Ascultă-le programele audio. Participă la seminarele lor. Scrie-le sau abordează-i direct și cere-le sfatul. Uneori, o idee este tot ce ai nevoie pentru a schimba direcția vieții tale. Îți dau un exemplu ca să vezi la ce mă refer:

Acum câțiva ani, un prieten mi-a recomandat un dentist excelent. Am aflat mai târziu că avea o reputație splendidă. I se spunea „dentistul dentiștilor”.

Era dentistul la care mergeau ceilalți dentiști când aveau nevoie de o lucrare dentară excelentă. El mi-a spus că participa la fiecare conferință dentară importantă la care putea. Când era acolo, participa la fiecare sesiune de dialog, ascultând dentiști din toată țara și din toată lumea dezbatând ultimele descoperiri din tehnologia dentară.

Într-o săptămână, cu mari sacrificii de timp și de bani, el a participat la o conferință dentară internațională în Hong Kong. La acea conferință, a fost prezent la o sesiune susținută de un dentist japonez care descoperise o nouă tehnologie în chirurgia estetică ce îmbunătățea aspectul dinților și le permitea oamenilor să fie atrăgători sau frumoși pe termen nedefinit.

S-a întors în San Diego și a început imediat să folosească această nouă tehnică la cabinetul său. Curând, a ajuns să fie excelent în acest domeniu și a căpătat o reputație la nivel național. În câțiva ani, oamenii din întreaga regiune de Sud-Vest a Statelor Unite veneau la el pentru tratamentul său. Întrucât își dezvoltase această expertiză, el putea să-și măreasă tariful iar și iar. În cele din urmă, câștigase atât de mulți bani, încât putea să se retragă la cincizeci și cinci de ani, independent financiar, având posibilitatea să-și petreacă restul vieții cu familia sa, călătorind și îndeplinindu-și visurile.

Ideea acestei povești este: căutând încontinuu idei și sfaturi de la alții experți din domeniul său, el a dat peste o nouă tehnologie care l-a ajutat să devină lider în acel domeniu și i-a „economisit” zece ani de muncă

îstovitoare pentru a ajunge la același nivel de succes finanțier. Astăzi s-ar putea întâmpla și tine, dar doar dacă devii un student pe viață în meseria ta.

Condiția mentală și fizică bună trebuie să fie continuă

A obține succesul se aseamănă cu a obține condiția fizică bună. Se aseamănă cu îmbăierea, perierea dinților și mâncatul. Este ceva ce trebuie să faci încontinuu, zilnic. Odată ce începi, nu te oprești niciodată până când viața și cariera ta nu sunt terminate și nu ai atins tot succesul pe care l-ai dorit.

Nu cu mult timp în urmă, țineam un seminar în Seattle. Chiar înainte de pauză, i-am încurajat pe oameni să cumpere și să îmi asculte programele audio despre vânzări, gestionarea timpului și succesul personal. La pauză, câțiva oameni au venit la mine și mi-au pus întrebări despre conținutul seminarului. Un reprezentant de vânzări și-a făcut loc în față și a spus: „Când încurajezi oamenii să-ți cumperi programele, ar trebui să le spui tot adevărul.” Am întrebat: „La ce te referi?”

„Nu spui tot adevărul despre programele tale, a spus el în continuare. Ar trebui să le spui oamenilor că ei muncesc doar pentru o perioadă și apoi încezează să-o facă.”

Din nou, am întrebat: „Cum adică?”

El a spus: „Ei bine, am venit la seminarul tău cam în urmă cu cinci ani și am fost complet convins de