

Libris .RO

Respect pentru oameni și țări

Brian Tracy  
și Dan Strutzel

# Știința motivației

*Strategii și tehnici pentru a transforma  
visurile în destin*

Traducere din limba engleză  
de Dana E. Tarbă

Editura For You  
București

## Cuprins

Cuvânt înainte /	<b>Seria de conversații dinamice</b>	5
Capitolul 1 /	<b>De ce este motivația atât de importantă?</b>	7
Capitolul 2 /	<b>Miturile motivației și adevărul care te va elibera</b>	37
Capitolul 3 /	<b>Puterea credinței: Activarea propriului mecanism de acțiune</b>	65
Capitolul 4 /	<b>Problema cu obiectivele: Cum ajungi de la stabilirea unui obiectiv la îndeplinirea lui</b>	89
Capitolul 5 /	<b>Puterea acțiunii drepte și a flexibilității: De ce sloganul „Acționează pur și simplu“ nu mai este suficient astăzi</b>	115
Capitolul 6 /	<b>Menținerea motivației (I): Puterea discursului zilnic cu sinele</b>	141
Capitolul 7 /	<b>Menținerea motivației (II): Dezvoltarea unei perspective pe termen lung</b>	163
Capitolul 8 /	<b>Menținerea motivației (III): Modalități de a-ți menține elasticitatea când viața devine grea</b>	197
Capitolul 9 /	<b>Motivându-i pe ceilalți: Secretele conducerii servile</b>	227
Capitolul 10 /	<b>Dincolo de motivație: Puterea ritualurilor pentru a duce o viață extraordinară</b>	253

## CAPITOLUL 1

# De ce este motivația atât de importantă?

### Dan

Lou Holtz, legendarul antrenor de fotbal și analist, a spus cândva: „La urma urmei, ne-am rezumat mai mult la vorbe decât la fapte.”<sup>1</sup> Aceste cuvinte simple și totodată extrem de profunde evidențiază una dintre cele mai mari provocări cu care se confruntă astăzi oamenii. Mulți spunem că ne dorim să avem succes, să fim fericiți și influenți. Cu toate acestea, foarte puțini dintre noi susțin aceste cuvinte prin acțiuni specifice care să-i propulseze direct spre aceste obiective.

Ideea de a avea succes este un vis atrăgător care ne umple cu emoții pozitive, însă acțiunile necesare pentru a avea succes la locul de muncă, în relațiile noastre, în sport sunt deseori dificile și de lungă durată. Dorința de a fi cu adevărat fericit este un scop universal la care aspiră aproape orice individ, iar acțiunile necesare pentru

---

<sup>1</sup> Joc de cuvinte în limba engleză: *When all is said and done, more is said than done* (în traducere literală: „Când s-a spus și s-a făcut totul, mai multe s-au spus decât s-au făcut“). (Toate notele îi aparțin traducătoarei.)

a obține o fericire profundă și constantă – unii o numesc bucurie – ne ajută de multe ori să amânăm recompensarea provizorie și să evităm tendința de a le oferi problemelor soluții efemere.

Este mult mai ușor să afirmi că vrei să atingi un anumit nivel de influență, fie ca liderul celorlalți de la locul de muncă, fie ca membru influent al comunității sau ca părinte și soț respectabil, decât să iei decizii covârșitoare, să renunți la foarte mult din timpul tău personal și să fii mereu sincer, așa cum ar fi necesar pentru îndeplinirea scopului. Această discrepanță dintre ceea ce spunem că ne dorim și ceea ce trebuie să facem pentru a obține acel lucru poate de multe ori să pară la fel de mare, distantă și misterioasă precum o gaură neagră. Ea îi separă pe cei care sunt capabili să își transforme visurile în propriul destin de cei care nu sunt capabili.

Ce trebuie să facem pentru a elimina această discrepanță dintre ceea ce spunem că ne dorim și ceea ce trebuie să facem pentru a obține lucrul respectiv? Avem nevoie să fim motivați în vederea unui scop. Acest tip specific de motivație este combustibilul care ne poate ajuta să traversăm lungul și uneori instabilul pod ce duce spre destinația dorită în viață. Ce ar însemna pentru tine să înveți cum să dezvoltți o astfel de motivație la cerere, să menții această motivație și în perioadele dificile ale vieții și să o integrezi cu atâta iscusință în viața de zi cu zi, încât să faci însăși ideea de motivație să devină inutilă?

Toate acestea și multe altele îți sunt puse la dispoziție în această nouă carte revoluționară, *Știința motivației: Strategii și tehnici pentru a transforma visurile în destin*, de Brian Tracy, expert în dezvoltare personală și maestru al motivației.

De aici vei învăța că interpretarea tipică a motivației ca ceva care vine și pleacă și care adesea nu ține de puterile tale, asemenea unui balon care este umflat cu aer

din afară, este complet greșită. Motivația a fost studiată, așa cum au fost studiate și metodele, respectiv strategiile necesare pentru a o reproduce. Există cu adevărat o știință a motivației și, așa cum se întâmplă cu orice subiect care a fost studiat și testat științific, dacă integrezi cauzele sale în viața ta, atunci în mod necesar se vor produce și efectele aferente, iar tu te vei îndrepta către rezultatele dorite.

După ce va fi demontat nenumăratele mituri referitoare la motivație, Brian îți va prezenta și va discuta împreună cu tine despre această știință revoluționară. Dacă o vei integra în mod sistematic în viața ta, atunci visurile îți se vor transforma în propriul destin.

În această primă parte vom discuta despre importanța motivației. Circulă o idee despre cum talentul, aptitudinile intelectuale și educația îți sunt necesare pentru a avea succes în această lume. Se vorbește foarte mult despre tipul potrivit de educație, de exemplu educația de tip STEM<sup>1</sup>: știință, tehnologie, inginerie și matematică. Dacă ai parte de o astfel de educație, vei avea succes și vei avansa în carieră. Sau dacă cineva obține punctajul potrivit la examenele de tipul ACT<sup>2</sup> sau SAT<sup>3</sup> și dacă are aptitudinile intelectuale potrivite. Sau poate are doar un talent grozav, fie că e vorba despre cultivarea unui talent înnăscut, fie că e vorba despre unul dobândit prin muncă. Circulă ideea că aceste lucruri sunt suficiente pentru a avea succes.

Tu ce crezi despre aceasta și care ar fi rolul motivației în această ecuație?

<sup>1</sup> Science, Technology, Engineering, Math, adică Științe, Tehnologie, Inginerie și Matematici.

<sup>2</sup> Examen de admitere standardizat folosit de majoritatea universităților din SUA.

<sup>3</sup> Cel de-al doilea examen de admitere standardizat folosit de universitățile din SUA.

**Brian**

Eu mi-am început viața într-un mod destul de umil. Nu am terminat liceul și am făcut tot felul de munci fizice. La primul loc de muncă pe care l-am avut a trebuit să spăl vase în spatele unui mic hotel. În tot timpul anilor mei de formare nu am primit, din păcate, niciun fel de motivație din partea părinților sau a familiei mele, doar amenințări și pedepse. Mi s-a tot spus că, dacă nu ai parte de o educație bună, nu o să ai succes. Dacă nu ai parte de o educație bună, nu vei intra la facultate. Nu vei obține o slujbă bună, nu te vei căsători cu persoana potrivită și va trebui să te chinui toată viața. Aceasta este o amenințare comună folosită pentru a-i determina pe studenți să fie mai silitori.

În fine, ceea ce am reținut eu a fost că, dacă nu am parte de o educație bună, atunci voi rata șansa de a face ceva cu viața mea, că tot ceea ce îmi rămânea de făcut era să mă angajez la muncă fizică. Asta am și făcut. Am avut tot felul de slujbe ce presupuneau muncă fizică și singurul meu gând era „Nu am terminat liceul, așa că nu pot decât să îmi caut în continuare același tip de muncă fizică“. Am lucrat în fabrici de cherestea. Am lucrat în silvicultură cu drujba. Am lucrat în diverse gospodării, ferme. Am lucrat în uzine. Am lucrat în fabrici de cherestea stivuiind lemne. Am săpat șanțuri. Practic, toate au fost slujbe de muncitori necalificați plătite cu minimul pe economie. Minimul pe economie era mult mai scăzut decât este astăzi.

Am continuat să cred în asta. Când, din cauza crizei economice, nu am mai găsit slujbe necalificate, m-am angajat în vânzări cu 100% comision, mergând din ușă în ușă.

Am lucrat în domeniul ăsta luni de zile. Apoi a urmat un moment de cotitură în viața mea. Nu îl voi uita nicicând.

Am observat că unul dintre tipii de la noi din birou, care vindea același produs, din același sediu, câștiga de zece ori mai mult decât oricine altcineva și nici măcar nu muncea prea mult. Eu mă trezeam la 6.00 dimineața și mă pregăteam. Eram pe teren și băteam din ușă în ușă imediat ce oamenii ajungeau la birouri, în jurul orei 8.00 sau 8.30. Când era ziua de lungă eu băteam la ușile birourilor și fabricilor. Când se lăsa seara, ciocăneam pe la ușile apartamentelor și pe la ușile cartierelor rezidențiale. Abia dacă reușeam să fac o vânzare pe ziua respectivă.

Tipul ăsta avea poate patru sau cinci vânzări pe zi și începea abia pe la 9.30. La 16.30 își lua liber, se ducea să ia prânzul și apoi mergea în cluburi. Avea mereu o mulțime de bani și era cu doar trei sau patru ani mai în vârstă decât mine. Era destul de comod. Nu părea să fie vreun geniu. Era doar un tip de treabă.

M-am dus la el și l-am întrebat:

– Tu de ce ai atât de mult succes în comparație cu mine?

– Arată-mi care este strategia ta de vânzări și o să-ți spun ce nu este în regulă cu ea.

– Nu am o strategie de vânzări, i-am zis.

– O strategie de vânzări este asemenea unei rețete sau unei formule de succes. Dacă nu ai una, pur și simplu nu vei avea succes în prepararea unui fel de mâncare sau în obținerea rezultatelor.

Mi-a arătat strategia lui de vânzare. Era destul de banală: atunci când te întâlnești cu un client, trebuie să îi pui întrebări.

În schimb, atunci când eu mă întâlneam cu clienții, începeam să le vorbesc cât de repede puteam, în încercarea de a le câștiga interesul față de produsul meu, asta până când mi-o tăiau și îmi spuneau: „Trebuie să mă întorc la treabă. Lasă-mi o broșură și mă voi uita peste ea.” Colegul mi-a replicat:

– Nu, nu, nu! Trebuie să îi separi pe potențiali clienți de cei dezinteresați. Trebuie să le pui întrebări pentru a afla dacă pot cu adevărat să beneficieze de pe urma produsului nostru.

Am început să pun întrebări, iar rezultatele bune nu au întârziat să apară.

M-am întors la colegul meu și i-am spus:

– Ce altceva se mai poate face?

– Ai citit vreo carte pe tema vânzărilor?

Cărți pe tema vânzărilor? Habar nu aveam că există cărți pe tema vânzărilor. M-am dus la librărie și am început să îmi cumpăr și să citesc o mulțime de cărți, din scoarță în scoarță, însemnându-le cu markerul.

Apoi am aflat că există cursuri audio în domeniul vânzărilor. La vremea respectivă, ele erau înregistrate pe casete, așa că am început să ascult casete audio în fiecare minut liber, în timpul plimbărilor. Obişnuiam să ascult casetele audio despre vânzări între apeluri. După care mă duceam să mă întâlnesc cu câte o persoană și le lăsam la o parte, îmi aminteam ce învățasem de pe aceste casete și puneam informația în practică.

Am participat apoi la primul meu seminar în vânzări. De aici am învățat două lucruri. Pe primul loc e faptul că toate abilitățile de succes pot fi învățate. Orice abilitate pe care ai nevoie să o înveți poate fi dobândită pentru a atinge orice obiectiv ai stabilit pentru tine însuși. Înainte



de acel moment, credeam că viața mea este mai mult ca sigur predestinată insuccesului, deoarece tot ceea ce făcusem vreodată a fost să am slujbe de zilier și să fiu concediat. Am dormit în mașină, dar și pe stradă. Am dormit pe podea în apartamentele amicilor mei. Deodată, am realizat că destinul se află în mâinile mele, că orice abilitate de care am nevoie poate fi dobândită. Asta m-a motivat atunci și mă motivează și acum.

Ori de câte ori dau peste un subiect de care sunt cât de cât interesat, mă năpustesc asupra lui. Dacă intru astăzi pe Amazon, caut cărțile cel mai bine cotate pe tema respectivă sau cărțile recomandate pentru acel subiect. Mi le cumpăr și le citesc din scoarță în scoarță, făcându-mi însemnări. Apoi, pentru că sunt profesor, orator și prezentator, încep să integrez aceste idei în seminarele mele. Publicul vine la mine și îmi spune: „O, înainte nu mă gândisem niciodată la asta; este o idee grozavă!“

Unul dintre clienții mei din Stockholm s-a întors la mine după un an. Mi-a spus: „O anumită idee din seminarul tău de afaceri ne-a permis să ne mărim activitatea de 15 ori în ultimele douăsprezece luni, pe o piață foarte competitivă. Tocmai ne-am schimbat punctul de interes al afacerii noastre, așa cum ne-ai recomandat, pentru a obține din ce în ce mai multe recomandări din partea clienților fericiți. Asta a însemnat să ne analizăm fiecare parte din afacerea noastră, fiecare activitate, să ne asigurăm că fiecare client este extrem de mulțumit, într-atât de mulțumit încât să își aducă în mod spontan și prietenii. După ani de activitate în domeniu, am înregistrat o creștere de 15 ori mai mare în afacerea noastră. Suntem pe val datorită acelei idei din seminarul tău. Am plătit 500 de dolari pentru ea și ne-a adus câștiguri în valoare de milioane.“

La Harvard și la alte universități s-au făcut studii peste studii despre inteligența naturală, calificative excepționale și așa mai departe. Niciunele dintre ele nu sunt corelate cu succesul. Există oameni care au venit în țara asta fără diplome, fără să stăpânească limba, fără bani, fără nimic, iar astăzi sunt milionari. Există oameni care provin din cele mai înstărite familii, dar au devenit șoferi de taxi. Există oameni care au crescut la fermă și acum dețin propriile afaceri multinaționale. Nu există nicio corelație între educație, aptitudini, familie sau chiar noroc. Totul depinde de fiecare individ în parte. Capacitatea de a realiza lucruri extraordinare se află în abilitatea oricărui individ. Trebuie doar să învețe cum să o facă.

### **Dan**

Atunci, Brian, pentru a veni în continuarea celor spuse de tine, ai spune că, în mod paradoxal, dacă ai tot talentul din lume, ești considerat un fenomen și ai învățat la cele mai bune școli, atunci modelul tău ar contribui la pulverizarea acelei motivații-cheie care ar putea să inspire pe cineva care nu beneficiază de toate aceste lucruri?

### **Brian**

Este foarte asemănător cazului în care provii dintr-o familie care nu te-a învățat și nu ți-a vorbit despre rolul nutriției și al exercițiilor fizice: vei ajunge să mănânci incorect. Când copiii noștri erau în creștere, la noi în casă nu se consuma cola sau alte sucuri artificiale și făceam exerciții fizice tot timpul. Avem echipament sportiv. Mergem la plimbare. Înotăm. Citim tot timpul. Copiii noștri interpretează asta ca fiind ceva normal: să citești mult, să

faci mult sport și să mănânci sănătos. Nu am fost nevoiți să le facem morală; pur și simplu, nu le-am dat alternativă. Prietenii lor au început să ia în greutate din cauză că au băut cola, au mâncat bomboane, prăjituri și toate cele.

Mediul în care te afli inițial este extrem de important, dar mediul inițial nu îți determină viitorul. Îl poți arunca la gunoi.

Un lucru pe care l-am învățat și care mi-a transformat gândirea este importanța a ceea ce se numește „conceptul de sine“. Conceptul de sine este modul în care te gândești la tine, felul în care te simți cu privire la tine, în care te vezi pe tine însuși. În exterior, te vei comporta întotdeauna în concordanță cu persoana care crezi că ești pe interior. Punctul de plecare al tuturor schimbărilor comportamentale constă în schimbarea conceptului de sine, astfel încât să ajungi la conștientizarea faptului că poți realiza mult mai multe lucruri decât ai făcut-o vreodată.

Prietenul meu Denis Waitley are o vorbă minunată: „Ai mai mult potențial decât ai putea folosi într-o sută de vieți.“ Îmi aduc aminte că, pe vremea când aveam 21 de ani și mă chinuiam să răzlesc în viață, am dat peste o carte despre lucrările psihologului Abraham Maslow și am citit-o din scoarță în scoarță. Pe scurt, susținea că individul de rând are un potențial extraordinar. Noi nu ne folosim 10% din potențialul pe care îl avem, așa cum se spune de obicei. Folosim mai degrabă aproximativ 2% din potențialul nostru.

Potențialul tău este extraordinar și, așa cum susține Denis, nu ai reuși să îl folosești pe tot nici într-o sută de vieți. Cum să lași acest potențial să se manifeste? Te scufunzi pur și simplu în adâncurile sale prin învățarea și practicarea unor lucruri noi.

Inițial, conceptul de sine este conturat prin felul în care părinții tăi se comportă cu tine. Ori de câte ori observi un adult nefericit, te gândești că a avut o copilărie nefericită. Ori de câte ori vezi un adult disfuncțional, vezi și o copilărie disfuncțională. Alexander Pope, poetul englez, spunea: „Când o crenguță este îndoită, copacul se înclină“, ceea ce înseamnă că, atunci când ești o crenguță, când ești tânăr, dacă ești înclinat spre negativitate, pe măsură ce înaintezi în vârstă vei deveni din ce în ce mai negativ. Succesul tău este determinat, în cea mai mare măsură, de felul în care te raportezi la tine însuși și la posibilitățile tale.

Cu toate acestea, vine un moment în care este rândul tău să conduci. Aluneci în spatele volanului propriei mașini și iei mental o decizie încotro să te îndrepti. Poți decide gândurile pe care le vei gândi, ba chiar și modul în care le vei gândi, respectiv modul în care vei interpreta lucrurile. Nimic din ceea ce s-a întâmplat în trecutul tău nu va avea vreo influență asupra ta, cu excepția influenței pe care tu o permiți.

Activitatea lui Martin Seligman a avut un profund efect asupra gândirii mele. El a descoperit că, în viață, optimismul este cel mai mare prezicător al succesului și al fericirii. Optimismul poate fi măsurat printr-un test de bază, apoi poate fi măsurat și reevaluat pentru a determina dacă devii sau nu din ce în ce mai optimist.

Iată trei cerințe adresate uneori la începutul seminarelor mele speciale. Cerințele sunt simple, dar sunt folosite de către cele mai mari agenții de consultanță din America atunci când lucrează cu directori executivi pentru a-și da seama cam ce se întâmplă în mintea unei persoane.

Prima cerință este aceasta: „Completează enunțul «Eu sunt...».“ Care sunt cuvintele ce îți vin în minte atunci