

**ZIG ZIGLAR**  
Tom Ziglar

**NĂSCUT  
pentru  
A CÂȘTIGA**

**Găsește-ți calea către succes**

„Zig Ziglar îți va schimba viața, este un mentor  
și un model pentru milioane de oameni.“

Seth Godin

Traducere din limba engleză de  
LIDIA GRĂDINARU

## Cuprins

---

<i>Cuvânt-înainte</i> (Larry E. Carpenter).....	9
<i>Prefață</i> . Pur și simplu Ziglar .....	13
<i>Mulțumiri</i> .....	19
<i>Introducere</i> .....	21

### PARTEA I. Elaborează un plan pentru a câștiga

Capitolul 1. Dorința de a câștiga .....	31
Capitolul 2 . Începe să câștigi .....	43
Capitolul 3. Trebuie să știi ce vrei .....	59
Capitolul 4. Valoarea și scopul: forțele motrice care alimentează acțiunea .....	73

### PARTEA a II-a. Pregătește-te pentru a câștiga

Capitolul 5. Poți să faci mai multe decât crezi.....	85
Capitolul 6. Cunoașterea îți conferă putere .....	95
Capitolul 7. Pregătirea continuă te va duce către succes .....	105
Capitolul 8. Urmează sfaturile bune.....	113

Capitolul 9. Trebuie să te aștepti la câștig .....	127
Capitolul 10. Puterea încurajării și a speranței.....	135
Capitolul 11. Nu-ți face griji pentru rezultate .....	143
Capitolul 12. Așteaptă-te mereu la ce este mai bun. Gândește pozitiv .....	151
Capitolul 13. Născut pentru a câștiga în cazul oamenilor de afaceri .....	157
Anexă. Construiește-ți propria bicicletă.....	171
Sistemul Ziglar de stabilire a Țelurilor.....	176
Lista visurilor.....	181
Despre autori .....	191

## Cuvânt-înainte

*L-am întâlnit pe Larry Carpenter pentru prima dată în 1981, când a participat la seminarul meu Născut pentru a câștiga din Dallas, Texas. După acel seminar, s-a mutat în Dallas pentru a frecventa cursurile Universității Baptiste, unde făceam parte din consiliul de administrație. În fiecare duminică, Larry stătea în primul rând la cursul meu, însoțit, de obicei, de trei sau patru colegi de-ai lui. Nu mi-am dat seama atunci că avea să devină o constanță în viața mea și cât de mult avea să însemne prietenia noastră. Din 1981 până în 2007, Larry a participat cel puțin o dată pe an la seminarul meu Născut pentru a câștiga (de multe ori cu soția sa, Lisa, și cei trei fii ai lor, plus încă o sută de angajați și prieteni).*

*La ultimul seminar, care s-a ținut în 2007, i-am oferit cadou lui Larry pompa mea cu mâner de crom, pe care o folosisem mai bine de 30 de ani la prelegerile mele. Povestea pompei semnifică străduința, dedicarea, munca asiduă și scopurile precise, pe care Larry le întruchipase pe toată durata prieteniei noastre de 30 de ani. Când m-am gândit pe cine aș putea să rog să scrie prefața acestei cărți, un singur nume mi-a venit în minte: Larry Carpenter, elevul și prietenul meu.*

# Capitolul 1

## Dorința de a câștiga

Dintotdeauna am spus că omul este *proiectat pentru performanță, construit pentru succes și înzestrat cu semințele măreției*. Cred asta aproape la fel de mult cum cred în Dumnezeu. Prin această afirmație vreau să spun că omul are prilejul de a atinge măreția și este construit pentru asta. Fiecare persoană are calități unice, care îi dau puterea și prilejul să realizeze lucruri mari, dacă învață cum să le folosească și să le canalizeze în direcția potrivită. Acum, ai putea spune: „Zig dacă e adevărat, de ce nu atinge toată lumea măreția?“ De fapt, răspunsul este simplu. Nu toți oamenii își doresc să fie extraordinari, iar mulți dintre cei care își doresc asta nu sunt dispuși să muncească pentru a face acest lucru posibil.

Marele antrenor al echipei de fotbal american Green Bay Packers, Vince Lombardi, a spus un lucru înțelept: „Să câștigi nu e totul în viață, dar să-ți dorești da“. Adevărul este că pentru a face ceva, mai întâi trebuie să-ți dorești foarte mult acel lucru. Dacă nu-ți dorești îndeajuns, îți garantez că nu vei fi dispus să faci planificarea și pregătirile necesare pentru a câștiga.

Psihologii îți vor spune într-o clipă că în mod inevitabil acționezi sub imperiul celei mai puternice impresii din mintea ta. Impresiile cele mai vii sunt lucrurile pe care vrei să le faci. Din această cauză dorința e foarte puternică și joacă un rol mare în planificare. Dacă vrei cu adevărat să faci ceva, înseamnă

că te gândești la acel lucru în cea mai mare parte a timpului. Atunci când te gândești în mod constant la un lucru, vorbești încontinuu despre asta și îți vin o mulțime de idei noi despre cum să îl realizezi. Atunci când ai multe idei despre ceva, planificarea e mai ușoară și mai plăcută. În plus, dorința te face să fii dispus să-ți asumi responsabilitatea planificării tale, ceea ce te face mai dornic de a crea planul de care ai nevoie pentru a câștiga.

### Dorința este mama motivației

În prima mea carte, *Pe culmile succesului*, am spus că „dorința este ingredientul ce transformă apele turburi ale mediocrității într-un succes remarcabil“. Asta înseamnă că dorința este catalizatorul care oferă unei persoane mediocre posibilitatea să concureze și să-i învingă pe alții cu un talent înnăscut. Vezi tu, prietene, a fi învingător este cu totul altceva decât să ai potențialul de a câștiga. Toată lumea are acest potențial, însă ce contează cu adevărat este ce faci cu acest potențial. Nimic nu poate fi mai încurajator decât o persoană cu un talent aparent mediocre care, în ciuda așteptărilor, reușește prin muncă multă, efort și perseverență. Evident că talentul natural este important, dar ceea ce face diferența dintre învingători și restul este, de obicei, dorința.

Mi-am petrecut viața studiind, înțelegând, predând, trăind și împărtășind motivația. Am aflat de ce unii oameni se descurcă mai bine decât alții. De fapt, am peste scris 30 de cărți care au fost traduse în 40 de limbi și dialecte și am vorbit în fața a milioane de oameni. De-a lungul anilor, echipa Ziglar a creat mai mult de 50 de programe audio și sute de prezentări audio personalizate. Sunt recunoscător că am putut să văd atâtea vieți transformate datorită acestor metode de comunicare. Filosofia

mea de bază privind succesul și motivația se rezumă la a spune că te-ai născut pentru a câștiga, însă pentru a fi învingătorul care te-ai născut să fii, trebuie să îți planifici să câștigi și să te pregătești să se întâmple acest lucru înainte de a te aștepta să ieși învingător. Condițiile în jocul vieții nu sunt mereu aceleași, iar pentru a concura în acest joc ai nevoie de un element de echilibru. În Vestul Sălbatic, acest element de echilibru era pistolul cu șase gloanțe. Acesta îi permitea unui om mărunțel să reducă avantajul unuia mai mare.

Și dorința este un element de echilibru, iar în zilele noastre este preferată pistoalelor. Dorința creează un avantaj. Dorința îți dă energia de a te da jos din pat, atunci când n-ai chef. Dorința îți dă puterea să alergi ultima sută de metri într-un maraton, atunci când crezi că nu mai poți să faci nici măcar un pas. Dorința îți dă voința de a face lucrurile dificile pe care competitorii tăi poate nu sunt dispuși să le facă. Dorința este mama motivației pentru că din ea se naște determinarea. Dorința te ajută să treci linia de sosire și îți aduce victoria.

În acest moment există două întrebări pe care ai putea să mi le pui: cum se creează dorința și ce legătură are ea cu planificarea pentru a câștiga? Întrucât sunt aici pentru a te ajuta, îți voi răspunde la ambele întrebări în acest capitol.

### Dorința se naște odată cu viziunea

Pentru a înțelege legătura dintre dorință și planificare, trebuie să înțelegi cum se naște dorința. Dorința se naște atunci când în viața ta se întâmplă ceva care schimbă dintr-odată modul în care te vezi în viitor. Cu toții avem în viață momente de cotitură în care se întâmplă lucruri ce ne pot schimba viitorul. Unele pot fi evidente, iar altele pot fi subtile. Vreau să te încurajez să cauți aceste puncte de cotitură și să-ți urmărești scopul și

pasiunea când te angajezi în procesele de planificare, pregătire și așteptare de a câștiga.

Țin minte exact ziua în care unul dintre aceste puncte de cotitură a apărut în viața mea profesională. Eram unul dintre cei 12 copii crescuți de o mamă văduvă din Yazoo City, Mississippi, în timpul Marii Crize. Ne chinuiam și munceam din greu ca s-o scoatem la capăt și cu toate că n-am avut niciodată surplusuri, întotdeauna am avut strictul necesar. Când eram copil mă ocupam de treburile gospodărești, iar la nouă ani m-am angajat la o băcănie din oraș. În acel punct al vieții mele, mă consideram un tip banal care nu va părăsi niciodată orașelul în care s-a născut. Acel tip de gândire era rezultatul modului în care am crescut. Nu știam că există și alte posibilități pentru mine. Speram să am afacerea mea, o măcelărie, ca să fiu mai precis, dar ideea nu m-a entuziasmat niciodată foarte mult. Asta se întâmpla deoarece nu era viziunea mea, ci doar o idee pe care șeful meu mi-a prezentat-o ca pe o posibilitate. Umblam fără nici o direcție și fără nici un plan de a câștiga.

După ce am crescut și m-am însurat cu Jean Abernathy, roșcata mea frumoasă, m-am angajat ca agent de vânzări în domeniul ustensilelor de gătit. În primii doi ani și jumătate am vândut mult – am vândut tot din casă, mobila, vesela de porțelan și argintăria, câinele. Glumesc. Cu toate acestea, lăsând gluma la o parte, ne-am zbatut din punct de vedere financiar și ne confruntam mai tot timpul cu probleme. Într-o dimineață friguroasă de iarnă, am mers la o ședință în care domnul P.C. Merrell, supervisorul diviziei din Tennessee, și-a arătat interesul față de mine. Domnul Merrell mi-a spus: „Zig, tu ai capacitatea să ajungi un om mare“. Sincer, nu mai auzisem asemenea vorbe. Fiind un copil crescut în timpul unei crize economice, accentul se punea pe supraviețuire, nu pe a fi extraordinar. Acum iată un om pentru care aveam un respect enorm, un om integru

care credea cu adevărat că puteam să fiu cel mai bun agent de vânzări din țară. Mi-a spus: „Să știi, Zig, că te urmăresc de doi ani și jumătate și n-am văzut niciodată așa o risipă“. (Ei bine, prieteni, acest lucru chiar îți atrage atenția!) Oarecum surprins, l-am întrebat ce voia să spună. Mi-a explicat: „Ai multe abilități. Ai putea să ajungi mare într-o zi, poate chiar la nivel național“. Firește că m-am simțit măgulit, dar și puțin sceptic, așa că l-am întrebat dacă vorbea serios. A spus, asigurându-mă: „Zig, nu am nici o îndoială că, dacă începi să lucrezi după un program bine organizat și să crezi în tine, ai putea să ajungi până în vârf“.

Cuvintele domnului Merrell m-au făcut să sper că pot să mă schimb și, pentru prima dată în viață, m-au făcut să cred că poate chiar aveam mai multe de oferit decât credeam. Privind în urmă, vorbele domnului Merrell m-au ajutat să iau hotărârea care mi-a schimbat viața. Am reflectat bine la acele cuvinte și, cu fiecare clipă, deveneam mai entuziast. În acea zi, pentru prima dată, am avut brusc o viziune clară a viitorului pe care chiar mi-l doream și, totodată, am observat că în mine se naște ceva. Era dorința... dorința de a realiza acel viitor! Domnul Merrell a sădit o sămânță atunci când mi-a spus că pot să ajung mare, și eu l-am crezut. Viziunea asupra vieții mele a început să se schimbe imediat și mi-am dorit acel viitor nou. Când dorința mea a crescut, nu am mai suportat să fiu mereu plictisit. Mi-am dorit să mă schimb și, mai important, am simțit că am puterea să transform acea viziune în realitate. Am luat imediat măsuri.

Poate că citind această carte te gândești: „Zig, eu nu am în viața mea un domn Merrell“. Ba da, eu sunt pentru tine domnul Merrell. Cred sincer că am simțit și eu ce simți tu, am fost și eu în pielea ta. Ai făcut unele greșeli și poate nu ești acolo unde ți-ai dori, dar asta n-are nici o legătură cu viitorul tău. Voi spune iar

și iar: poți să începi din punctul în care te afli, cu instrumentele pe care le ai la îndemână și să ajungi unde ți-ai propus.

Da, efectiv te-ai *născut pentru a câștiga*. Scopul meu este să îți dau speranță în acest joc al vieții și să transform acea speranță într-o imagine minunată a viitorului tău. Vreau să știi că, atunci când te pregătești, poți să te aștepți la succes.

*Poți să începi din punctul în care te afli, cu instrumentele pe care le ai la îndemână și să ajungi unde ți-ai propus.*

Au trecut multe decenii de când cuvintele încurajatoare ale domnului Merrell mi-au oferit o nouă viziune asupra vieții și dorința puternică de a deveni ce mi-a spus că puteam să fiu. Privind în urmă, îmi dau seama că nu putem să vedem întotdeauna ce se va întâmpla în viitor, chiar dacă aveam o viziune și o dorință puternică de a o atinge. Experiența noastră ne limitează să vedem doar pe o anumită distanță. Dar am învățat și că trebuie să îmbrățișăm viziunea și să ne alimentăm dorința. Când lucrăm cu un scop și ne urmăm pasiunea, vom putea să vedem mai departe, iar când vom ajunge acolo, vom putea să ținim din nou mai departe.

În cazul meu, inițial am avut viziunea de a deveni cel mai bun agent de vânzări la nivel național, și în câțiva ani am realizat asta. Pe parcurs, mi-am creat încă o viziune, și mai puternică. Voiam să devin un orator. Și asta mi-a ieșit destul de bine.

### **Dăruirea și perseverența sunt alimentate de dorință**

Dacă ai putea cumva să numeri toate cărțile în care s-a scris care este rețeta succesului, numărul lor ar fi colosal. Un număr semnificativ de cărți (inclusiv câteva scrise de mine) pun

accentul pe importanța măsurilor luate cu privire la ideile și oportunitățile ce apar în viață. Realitatea este că ai o mulțime de idei bune și te întâlnești cu multe oportunități extraordinare, dar dacă nu faci ceva în privința lor este ca și cum acestea n-ar exista. Este uimitor că cei mai mulți oameni amână să ia măsurile necesare pentru a dobândi lucrurile pe care le vor, și pe urmă se plâng că n-au niciodată noroc. Oamenii găsesc multe motive ca să justifice de ce nu iau măsuri, dar una dintre cauzele principale este lipsa dorinței. De fapt, nu își doresc suficient de mult acele lucruri. Asta este o condiție vitală atunci când vrei să ai succes.

Cu toții știm că viața este dură. De multe ori planurile noastre cele mai bune eșuează în timp ce ne urmărim țelurile și visurile. Din acest motiv, fiecare persoană trebuie să aibă două calități care să îi alimenteze dorința și să-i susțină urmărirea succesului. Aceste două calități sunt angajamentul și perseverența. Ai nevoie de angajament pentru a fi concentrat și consecvent în urmărirea obiectivului. Apoi, ai nevoie de perseverență pentru a depăși obstacolele pe care mai mult ca sigur le vei întâlni în drumul tău către succes.

Angajamentul este soluția care te ajută să învingi obstacolele cu care te vei confrunta în viață. De asemenea, angajamentul te ajută să rămâi concentrat pe ceea ce contează cu adevărat. În ziua de azi, societatea noastră este acaparată aproape în totalitate de internet și de tot ce vine odată cu el. Să nu mă înțelegi greșit. Consider că informațiile pe care le avem acum la doar un click distanță sunt uimitoare. De asemenea, informația este ingredientul principal în informarea și echiparea cu noțiunile de care avem nevoie pentru succes. Dar nivelul informațiilor din ziua de azi depășește cu mult capacitatea de procesare a oricărei persoane. S-ar putea spune că trăim într-o perioadă

de „supraîncărcare cu informații“. Rezultatul, această supraîncărcare îți distrage de obicei atenția, diminuându-ți concentrarea.

La golf, dacă îți iei ochii de la minge, dai pe lângă ea sau ratezi lovitura. Supraîncărcarea cu informații are același efect. Ne poate distrage atenția de la lucrurile mărunte, pe care trebuie să le facem în mod constant pentru a obține rezultatele dorite. Angajamentul înseamnă să respectăm un anumit mod de acțiune. Oamenii care se implică își dau seama că trebuie să facă anumite lucruri pentru a obține anumite rezultate și știu ce rezultate vor. Cu alte cuvinte, dăruirea, care este alimentată de dorință, ne ajută să rămânem pe drumul cel bun pentru a ne atinge obiectivele și, într-un final, pentru a câștiga.

*Cu alte cuvinte, dăruirea, care este alimentată de dorință, ne ajută să rămânem pe drumul cel bun pentru a ne atinge obiectivele și, într-un final, pentru a câștiga.*

Poate că mulți dintre voi m-ați auzit povestind că, în tinerețe, am fost boxer, dar a trebuit să mă las din cauza mâinilor. Când Muhammad Ali a boxat cu George Foreman în 1974, pentru titlul de campion mondial la categoria grea, a folosit o strategie pe care o numea „rope-a-dope“\*. Ali s-a sprijinit în corzi, și-a acoperit capul și șapte runde l-a lăsat pe Foreman să-l lovească, în speranța că rezistența și forța loviturii – ambele fiind superioare la Foreman – aveau să scadă, făcându-l vulnerabil în fața rapidității lui Ali. Nu știu ce credeți voi, dar pentru mine ideea să mă lovească în mod repetat cineva precum George Foreman este destul de înfricoșătoare și asta aș fi simțit dinainte să-mi fi

\* „Rope-a-dope“ este o tactică practică în box în care unul dintre boxeri se prefăce că este prins în corzi pentru a-l determina pe adversar să dea lovituri ineficiente și obositoare. (n.tr.)

dat primul pumn. După ce ar fi început să mă lovească, poate m-aș fi răzgândit în privința strategiei. Însă Ali nu a renunțat, iar strategia lui a dat rezultate în runda a opta, când Foreman era atât de istovit, încât abia mai putea să-și țină brațele ridicate. Ali s-a desprins brusc de corzi și i-a dat două lovituri de dreapta și un croșeu puternic de stânga, care l-au trimis pe Foreman la podea. Ali a obținut victoria în unul dintre cele mai mari meciuri de box din istorie datorită perseverenței.

De multe ori în viață suntem loviți așa cum a fost lovit Ali în acea seară în meciul cu marele boxer George Foreman. Când dăm de greu, trebuie să perseverăm pentru a trece peste acele dificultăți și să avem în minte scopul final. Când suntem trântiți la podea, trebuie să ne ridicăm și să continuăm lupta, trebuie să ne păstrăm concentrarea și să nu uităm că mai avem până să ajungem la victoria finală.

Adesea, mulți oameni renunță atunci când întâmpină mai multă rezistență decât s-au așteptat. Lucrurile par să fie mult mai dificile decât sunt dispuși să înfrunte. Dacă nu perseverează pentru a depăși acele momente, vor eșua în permanență. Dacă nu termini ceva, acel ceva nu este încheiat. Succesul constă în mare parte în abilitatea noastră de a termina ceea ce am început. Nu ești învins doar pentru că ai fost trântit la podea. Ești învins numai dacă rămâi jos.

Eu unul cred că am renunțat la cariera mea în vânzări (în mintea mea) de multe ori. Era descurajant să fiu falit, să am datorii, să nu fiu sigur de ceea ce fac și să nu știu de la o zi la alta dacă am să mă scufund sau am să rămân pe linia de plutire. În astfel de perioade, credința, speranța, curajul, dedicarea și perseverența au o importanță maximă.

Trebuie să recunosc că a fost greu și m-am simțit frecvent descurajat. Deseori cumpăram benzină doar de 50 de cenți și, dacă din greșeală puneam mai multă în rezervor, duceam