

BRIAN TRACY (n. 1944) este speaker profesionist, trainer și consultant în leadership, vânzări, creativitate și psihologia succesului. Conduce compania Brian Tracy International, specializată în pregătirea și perfecționarea organizațiilor. Este autorul a peste 70 de cărți, printre care bestsellerul *New York Times* intitulat *Eat That Frog!* (*Începe cu ce nu-ți place!*, Curtea Veche Publishing, 2015). De-a lungul mai multor decenii de carieră, de consultanța oferită de el au beneficiat peste 1000 de companii și mai bine de 5 milioane de participanți la conferințele pe care le-a ținut în peste 70 de țări. Conștient de eficiența pe care informația transmisă prin viu grai o are în zilele noastre, Brian Tracy a produs de-a lungul timpului sute de programe de învățare audio și video. Cărțile lui au fost traduse în zeci de limbi și au devenit bestselleruri în întreaga lume.

Tracy provine dintr-un mediu modest și s-a lovit de greutăți materiale de la o vârstă fragedă. A renunțat la liceu și a lucrat mulți ani ca muncitor necalificat: a spălat vase, a stivuit lemne și baloți de paie, a săpat fântâni. În jurul vârstei de 25 de ani a devenit agent de vânzări, moment în care a început ascensiunea lui în afaceri.

Brian Tracy este convins că avem cu toții un enorm potențial neexploatat și că oricine poate ajunge în scurt timp să câștige atât cât își dorește dacă învață să pună în practică principiile și tehnicile persoanelor de succes.

**brian tracy**

# **100 de legi eterne ale succesului în business**

Traducere din engleză de  
ALINA RUDEANU

## CUPRINS

<i>Prefață</i> .....	13
<i>Introducere. Succesul poate fi anticipat</i> .....	17
<b>CAPITOLUL UNU</b>	
LEGILE VIETII .....	29
1. Legea cauzei și efectului .....	32
2. Legea convingerilor .....	37
3. Legea așteptărilor .....	39
4. Legea atracției .....	42
5. Legea corespondenței .....	44
<b>CAPITOLUL DOI</b>	
LEGILE SUCCESULUI .....	47
6. Legea controlului .....	53
7. Legea întâmplării .....	56
8. Legea responsabilității .....	59
9. Legea direcției .....	63
10. Legea compensației .....	71
11. Legea serviciului .....	73
12. Legea efortului susținut .....	77
13. Legea supracompensației .....	80
14. Legea pregătirii .....	83
15. Legea eficienței impuse .....	85
16. Legea deciziei .....	88
17. Legea creativității .....	92
18. Legea flexibilității .....	95
19. Legea perseverenței .....	99
<b>CAPITOLUL TREI</b>	
LEGILE AFACERILOR .....	103
20. Legea scopului .....	109
21. Legea organizației .....	112
22. Legea clientului satisfăcut .....	113
23. Legea clientului .....	117
24. Legea calității .....	122

25. Legea perimării .....	127
26. Legea inovației .....	130
27. Legea principalilor factori de succes .....	132
28. Legea pieței .....	137
29. Legea specializării .....	140
30. Legea diferențierii .....	142
31. Legea segmentării .....	146
32. Legea concentrării .....	148
33. Legea excelenței .....	151

## CAPITOLUL PATRU

LEGILE LEADERSHIPULUI DE SUCCES .....	155
34. Legea integrității .....	159
35. Legea curajului .....	162
36. Legea realismului .....	165
37. Legea puterii .....	169
38. Legea ambiției .....	174
39. Legea optimismului .....	177
40. Legea empatiei .....	180
41. Legea rezistenței .....	182
42. Legea independenței .....	184
43. Legea maturității emoționale .....	186
44. Legea execuției excelente .....	188
45. Legea anticipării .....	190

## CAPITOLUL CINCI

LEGILE BANILOR .....	193
46. Legea abundenței .....	201
47. Legea schimbului .....	203
48. Legea capitalului .....	206
49. Legea perspectivei temporale .....	210
50. Legea economisirii .....	214
51. Legea conservării .....	217
52. Legea lui Parkinson reinterpretată .....	218
53. Legea celor trei .....	220
54. Legea investiției .....	225
55. Legea dobânzii compuse .....	228
56. Legea acumulării .....	230

57. Legea magnetismului .....	233
58. Legea accelerației accelerate .....	236

## CAPITOLUL ȘASE

LEGILE VÂNZĂRILOR .....	241
59. Legea vânzării .....	246
60. Legea atitudinii hotărâte .....	250
61. Legea necesității .....	254
62. Legea problemelor .....	257
63. Legea convingerii .....	259
64. Legea securității .....	261
65. Legea riscului .....	263
66. Legea încrederii .....	266
67. Legea relațiilor .....	269
68. Legea prieteniei .....	272
69. Legea poziționării .....	273
70. Legea perspectivei .....	276
71. Legea planificării .....	278
72. Legea motivării .....	282

## CAPITOLUL ȘAPTE

LEGILE NEGOCIERII .....	285
73. Legea universală a negocierii .....	290
74. Legea unui viitor posibil .....	292
75. Legea avantajului ambelor părți .....	294
76. Legea posibilităților nelimitate .....	297
77. Legea celor patru .....	300
78. Legea sincronizării .....	302
79. Legea termenilor .....	306
80. Legea anticipării .....	309
81. Legea autorității .....	311
82. Legea părții adverse .....	313
83. Legea unei puteri mai mari .....	315
84. Legea dorinței .....	321
85. Legea reciprocității .....	323
86. Legea renunțării .....	326
87. Legea finalității .....	328

## CAPITOLUL OPT

LEGILE MANAGEMENTULUI TIMPULUI .....	331
88. Legea clarității .....	335
89. Legea priorităților .....	338
90. Legea posteriorității .....	339
91. Legea celui mai valoros bun .....	341
92. Legea planificării .....	343
93. Legea recompenselor .....	345
94. Legea succesiunii .....	347
95. Legea părgheii .....	348
96. Legea ocaziilor prielnice .....	351
97. Legea practicii .....	352
98. Legea presiunii timpului .....	354
99. Legea gestionării exclusive .....	356
100. Legea competenței .....	358
<i>Concluzie</i> .....	363
<i>Indice</i> .....	367

*Îi dedic această carte fiului meu, Michael Tracy.  
Fie ca aceste adevăruri atemporale să te îndrume și  
să te inspire în minunata lume a afacerilor în care  
urmează să pășești.*

## Legile vieții

De ce unii oameni se bucură de mai mult succes decât alții?  
De ce unii au cariere extraordinare, avansează dintr-o funcție în alta, din ce în ce mai sus pe scara ierarhică, câștigă mult mai mulți bani, sunt plătiți generos și sunt promovați mai repede?

Și de ce alții încearcă tot felul de joburi, sunt în permanență îngrijorați în privința banilor și se simt neapreciați pentru efortul depus și pentru contribuția lor? De ce sunt atât de mulți oameni care, așa cum scria Henry David Thoreau, „își duc existența într-o mută deznădejde“?

La începutul carierei mele eram atât de în urmă, încât aveam impresia că sunt primul. Îmi schimbam des slujbele, rareori din proprie inițiativă, și eram oarecum uluit de vârtejul de evenimente din viața mea și de comportamentul aparent imprevizibil și absurd al șefilor mei. Mă simțeam ca un pion de pe tabla de șah, supus capriciilor altora, prins într-un joc ale cărui reguli nu-mi erau foarte clare.

Apoi am început să mă întreb: de ce unii oameni se bucură de mai mult succes decât alții?

Respect pentru oameni și cărți

Am observat că aceia care se descurcau mai bine decât mine nu păreau să fie mai deștepți sau mai buni. Uneori aveau personalități dificile și un comportament etic îndoielnic. Nu de puține ori, ideile și opiniile lor nu aveau nicio noimă. Și cu toate acestea, se descurcau bine.

## Marea descoperire

Primul punct de cotitură pentru mine a fost momentul în care am descoperit principiul aristotelian al cauzalității, ceea ce în zilele noastre poartă denumirea de legea cauzei și efectului. Într-o vreme în care majoritatea oamenilor credeau în zeii de pe Muntele Olimp care se distrează jucându-se cu soarta și destinul oamenilor, Aristotel susținea ceva complet diferit. Viziunea lui a schimbat definitiv percepția noastră asupra lumii.

## 1. Legea cauzei și efectului

*Toate lucrurile se întâmplă cu un motiv; pentru fiecare efect, există o cauză specifică.*

Aristotel a afirmat că trăim într-o lume guvernată de legi, nu de noroc. După părerea lui, toate lucrurile se întâmplă cu un motiv, indiferent dacă acesta este sau nu evident pentru noi. Fiecare efect are una sau mai multe cauze specifice. Fiecare cauză sau acțiune generează un anumit efect, indiferent dacă este vizibil sau dacă este sau nu pe placul nostru.

Aceasta este legea absolută, „legea de fier“ a gândirii și a filozofiei occidentale. Căutarea neabătută a adevărului și a relațiilor cauzale între evenimente a dus la dezvoltarea

științei, tehnologiei, medicinei, filozofiei și chiar a artei războiului în ultimii mai bine de 2000 de ani în Occident. În prezent, aceasta este abordarea care stă la baza inovațiilor tehnologice și care transformă în mod impresionant lumea în care trăim.

Legea afirmă că realizările, bunăstarea, fericirea și succesul în afaceri sunt toate efecte sau rezultate directe și indirecte ale unor cauze sau acțiuni specifice. Mai simplu spus, dacă poți stabili cu exactitate efectul sau rezultatul pe care ți-l dorești, atunci mai mult ca sigur îl vei putea obține. Poți să studiezi cazurile altor oameni care au reușit să-și îndeplinească același obiectiv și, făcând ceea ce au făcut ei, să obții aceleași rezultate.

## Succesul nu este un accident

Succesul nu este nici un miracol, nici o chestiune de noroc. Toate lucrurile se întâmplă cu un motiv, fie el bun sau rău, pozitiv sau negativ. Tot ce trebuie să faci din clipa în care îți stabilești cu precizie obiectivul este să îi copiezi pe cei care l-au îndeplinit înaintea ta, iar rezultatele dorite nu vor întârzia să apară.

Același principiu se regăsește în Biblie sub denumirea de legea semănatului și culesului, conform căreia: „Ce seamănă omul, aceea va și secera.”<sup>1</sup>

Sir Isaac Newton l-a numit cel de-al treilea principiu al mișcării. El a afirmat: „Pentru fiecare acțiune, există o reacțiune egală și opusă.”

1 Biblia, Galateni 6:7. (N. red.)

Pentru oamenii obișnuiți, cea mai importantă expresie a acestei legi universale este: „Gândurile sunt cauze și acțiunile sunt efecte.“

Altfel spus: „Gândul este creator.“ Gândurile tale sunt forțele creatoare care îți guvernează viața. Întregul tău univers este creat de ceea ce gândești. Toți oamenii și toate întâmplările din viața ta dobândesc semnificația pe care tu însuți le-o conferi prin felul în care gândești despre ei și ele. Și când îți schimbi felul în care gândești, îți schimbi viața, uneori în decurs de numai câteva secunde!

Cel mai important principiu al succesului personal sau în afaceri este următorul: devii ceea ce gândești în majoritatea timpului.

Aceasta este marea descoperire pe care se bazează toate religiile, filozofiile, școlile de gândire și teoriile psihologice. Principiul poate fi aplicat în egală măsură indivizilor, grupurilor de indivizi și organizațiilor. Tot ce vezi și toate experiențele tale sunt expresia gândurilor pe care le nutresc oamenii din spatele fenomenului respectiv. Ralph Waldo Emerson a înțeles acest lucru: „Fiecare mare organizație nu este decât proiecția la scară mare a unui singur om“, scria el.

Sentimentele și reacțiile tale nu sunt determinate de ceea ce ți se întâmplă, ci de felul în care te gândești la ceea ce ți se întâmplă. Situația și împrejurările în care te afli nu sunt dictate de lumea *exterioară*. Acestea sunt generate de universul tău *interior*.

## Alegerea ta, viața ta

Ai mereu libertatea de a alege. Până la urmă, nimeni nu te obligă să simți, să gândești sau să te comporți într-un anumit fel. Ba din contră, tu ești singurul care îți alegi emoțiile și atitudinile prin felul în care alegi să te gândești la lumea înconjurătoare și la lucrurile care ți se întâmplă.

Dr. Martin Seligman de la Universitatea din Pennsylvania numește acest tip de reacție „stilul explicativ“. Conceptul se referă la interpretarea sau explicația pe care o dai lucrurilor. Este elementul esențial care determină tot ceea ce ești și tot ceea ce devii.

Vestea bună este că stilul explicativ se învață. Asta înseamnă că poate fi și uitat. Explicația pe care o dai lucrurilor depinde numai și numai de tine. Îți poți interpreta experiențele în așa fel încât să fii mai degrabă fericit și optimist decât supărat sau dezamăgit. Poți decide să reacționezi de o așa manieră încât atitudinea ta să fie constructivă și eficientă. Ai mereu libertatea de a alege.

Gândurile și sentimentele tale se modifică permanent. Pot fi ușor influențate de ceea ce se întâmplă în jurul tău. Spre exemplu, când primești o veste bună, atitudinea ta se îmbunătățește imediat și ai o atitudine mai bună față de tot ceea ce te înconjoară. Dacă însă primești pe neașteptate o veste proastă, te superi imediat, devii nervos și irascibil, indiferent dacă vestea este inexactă sau falsă. Interpretarea pe care o dai evenimentului determină felul în care reacționezi.

## Cum poți aplica această lege cât mai repede:

1. Examinează-ți cele mai importante aspecte ale vieții – familia, sănătatea, munca, situația financiară – și identifică relațiile de tip cauză-efect între ceea ce gândești, spui, simți și faci și rezultatele pe care le obții. Fii sincer cu tine însuși.
2. Analizează modul în care te sesizezi pe tine însuși în raport cu stilul tău de viață. Fii complet sincer. Reflectează la felul în care gândurile tale determină, creează și perpetuează diversele situații în care te afli. Ce ai schimba în felul în care gândești pentru a le putea îmbunătăți?

## Patru legi de bază

Există patru legi fundamentale care derivă din legea cauzei și efectului. Acestea stau la baza tuturor legilor despre care vei citi în această carte. Ele explică majoritatea experiențelor umane, bune sau mai puțin bune. Fericirea și succesul provin din conviețuirea armonioasă cu aceste patru legi. Nefericirea și eșecul decurg din orice încălcare a lor.

Cele patru mari legi sunt legea convingerilor, legea așteptărilor, legea atracției și legea corespondenței. Acestea sunt sub-legi ale legii cauzei și efectului, care explică în majoritatea situațiilor succesul și realizările, fericirea și nefericirea, prosperitatea și sărăcia.

## 2. Legea convingerilor

*Ceea ce crezi cu adevărat, din tot sufletul, devine realitate.*

Faptele tale sunt întotdeauna în concordanță cu convingerile tale, în special cu ceea ce crezi despre tine însuși. Convingerile tale acționează ca un set de filtre care exclud informațiile cu care intră în contradicție. Nu crezi automat ceea ce vezi, ci mai degrabă vezi ceea ce crezi. Respingi informațiile care contrazic ceea ce ai decis deja să crezi, indiferent dacă prejudecățile și convingerile tale se bazează pe fapte sau pe închipuiri.

A avea o „prejudecată” înseamnă a judeca înainte de a analiza, a ajunge la o concluzie înainte de a culege informații, și uneori chiar în ciuda informațiilor, în opoziție cu acestea. Una dintre cele mai valoroase strategii de obținere a succesului este să-ți reprimi impulsul de a judeca o persoană sau o situație atât timp cât nu ai suficiente informații care să-ți permită să iei o decizie în cunoștință de cauză. Și cel mai important este să rezisti tentației de a-ți forma convingeri preconceptuate despre tine însuși și despre posibilitățile tale. E posibil ca cele mai înrădăcinate convingeri ale tale despre tine însuși și posibilitățile tale să se dovedească a fi complet neadevărate.

Cele mai rele convingeri pe care le poți nutri sunt „convingerile autolimitative”. Acestea se manifestă ori de câte ori ai impresia că ești limitat într-un fel sau altul. Spre exemplu, atunci când consideri că ești mai puțin talentat sau mai puțin capabil decât alții. Când ești convins că alții îți sunt superiori într-un anumit domeniu. Când nu-ți



Respect pentru oameni și cărți

apreciezi calitățile și te mulțumești cu mai puțin decât ai putea realiza.

Convingerile autolimitative acționează ca niște frâne în valorificarea potențialului tău. Te țin pe loc. Generează cei doi mari inamici ai succesului personal – îndoiala și teama. Te paralizează și te determină să eziți să-ți asumi riscurile inteligente de care ai nevoie pentru a-ți putea valorifica pe deplin potențialul.

Dacă vrei să progresezi, să accezi la un nivel superior în viață și în afaceri, trebuie să-ți înfrunți în permanență convingerile autolimitative. Trebuie să respingi orice gând sau sugestie de neputință. Trebuie să accepți ca principiu de bază că ești o persoană „fără limite” și că poți face și tu ce au făcut alții.

Când eram tânăr, dat fiind că proveneam dintr-un mediu dificil, am făcut greșeala să cad în capcana mentală indusă de convingerea că, dacă alți oameni au o situație mai bună decât a mea, înseamnă că sunt mai buni sau mai deștepți decât mine. Am ajuns la concluzia nefericită că valorau mai mult decât mine. Prin urmare, eu *valoram mai puțin*. Această convingere falsă m-a ținut în loc ani de zile.

Idea este că nimeni nu e mai bun decât tine și nimeni nu e mai deștept decât tine. Dacă alții se descurcă mai bine, asta se datorează în mare parte faptului că și-au dezvoltat talentele și aptitudinile naturale mai mult decât tine. Au învățat înaintea ta legile cauzei și efectului care se aplică vieții și afacerii lor. Și, în limita rezonabilului, orice au realizat ceilalți mai mult ca sigur că poți realiza și tu. Trebuie doar să înveți cum.

## Cum poți aplica această lege cât mai repede:

1. Eliberează-ți mintea de orice îndoială sau teamă. Imaginează-ți că nu ești limitat în niciun fel. Ce ai visa să faci dacă ai ști că nu ai cum să dai greș? Dacă ai dispune de tot timpul, banii, talentul, priceperea și relațiile pe care ți le-ai putea dori, ce ai decide să faci sau să fii?
2. Înfruntă-ți convingerile autolimitative care te împiedică să evoluezi. În privința asta, majoritatea oamenilor acționează în necunoștință de cauză. Au nevoie de feedbackul sincer al unei persoane care îi cunoaște și care va fi sinceră cu ei. Stai de vorbă cu o persoană pe care o cunoști și la care ții și întreab-o dacă a observat la tine convingeri din cauza cărora nu ai rezultate pe măsura potențialului tău.

## 3. Legea așteptărilor

*Indiferent ce așteptări ai avea, tăria cu care crezi în ele le va transforma într-o profeție care se împlinește de la sine.*

Felul în care gândești și vorbești despre cum va evolua o situație te transformă în profetul propriei tale vieți. Atunci când te aștepți, plin de încredere, să ai parte de lucruri bune, mai mult ca sigur că așa se va întâmpla. Dacă te aștepți să ți se întâmple lucruri rele, așteptările îți sunt rareori înșelate.

Așteptările tale au un efect extraordinar și asupra celor din jurul tău. Așteptările pe care le ai de la oameni și situații îți determină atitudinea față de ei mai mult decât orice