

LARRY WINGET

OAMENII SUNT IDIOȚI ȘI O POT DOVEDI!

Cele 10 modalități prin care te sabotezi singur
și cum le poți depăși

Traducere din limba engleză de
Mihaela Ioncelescu

 ACT și Politon

2020

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

Această ediție este publicată prin acordul cu Avery, marcă a grupului editorial Penguin, o divizie a Penguin Random House LLC.

People Are Idiots and I Can Prove It!

Copyright © 2009 by Larry Winget

Originally published by Gotham Books, a member of Penguin Group (USA) Inc.

© 2020 Editura ACT și Politon pentru prezenta ediție românească

Editura ACT și Politon

Str. Înclinată, nr. 129, Sector 5, București, România, C.P. 050202.

tel: 0723 150 590, e-mail: office@actsipoliton.ro

www.actsipoliton.ro

Traducător: **Mihaela Ioncelescu**

Redactor: **Maria Nicula**

Tehnoredactor: **Teodora Vlădescu**

Coperta: **Marian Iordache**

Copyright Manager: **Andrei Popa**

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

WINGET, LARRY

Oamenii sunt idioți și o pot dovedi! / Larry Winget; trad.: Mihaela Ioncelescu. - București: ACT și Politon, 2020

ISBN 978-606-913-638-6

I. Ioncelescu, Mihaela (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 vrei să o transmiți 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.

CUPRINS

Prefață	11
Introducere	23
<hr/>	
SECȚIUNEA ÎNTÂI: FACTORUL IDIOT	33
1. Ai spus că poți dovedi; atunci, dovedește!	35
2. De ce sunt oamenii idiști	61
3. Cum să nu mai fiu un idiot?	121
<hr/>	
SECȚIUNEA A DOUA: FIXAȚIILE IDIOATE	147
4. Ia măsuri în vederea succesului	149
5. Liste de măsuri în vederea succesului	165
<hr/>	
SECȚIUNEA A TREIA: IDIȘII: ULTIMELE CAPITOLE	265
6. E simplu să rămâi un idiot!	267
7. Ce părere ai?	271
Mulțumiri	276

OAMENII
SUNT
IDIOȚI
*ȘI O POT
DOVEDI!*

INTRODUCERE

DE CE UN TITLU ATÂT DE ODIOS?

Probabil că, atunci când ai văzut prima oară această carte și chipul meu arătos zâmbindu-ți de pe copertă, ai citit titlul și ai răspuns fie într-un fel, fie într-altul: ori „Are dreptate!”, ori „Cine naiba se crede individul ăsta?”. Oricum ar sta lucrurile, am obținut o reacție din partea ta. Acesta a fost și scopul.

Pentru cei care fac parte din prima categorie și sunt de acord cu ce spun în titlu, probabil că și-au spus chiar: „Aș fi putut scrie chiar eu cartea asta”. Mi se pare că toți ne dăm seama că oamenii sunt idioți, când sunt idioți și în ce fel sunt idioți.

Cei din a doua categorie cred probabil că sunt nepoliticos și arogant și că *eu* sunt idiotul, de vreme ce spun că ceilalți sunt idioți. Știam că aceasta avea să fie prima reacție din partea unui număr mare de oameni când aveau să citească titlul. Titlul este incendiar și mulți oameni nici măcar nu se vor obosi să pună mâna pe carte și să afle despre ce este vorba. N-o să le placă titlul, nu vor cumpăra cartea și nu o vor citi. Totuși se vor grăbi spre casă, vor sări la computer unde vor răsfoi cele un catralion și ceva de

bloguri de pe internet care prezintă recenzii ale cărții, sau site-urile online de unde poți cumpăra cărți, și vor critica cartea, dar și pe mine, pentru simplul fapt că am îndrăznit să scriu o carte care le spune oamenilor că sunt idioți.

Ți-am luat-o cu mult înainte în privința asta, pentru că am mai bătut această cale. Așadar, pentru acela care au ajuns până aici, felicitările mele. Ai dovedit că ești deschis să ascuți un punct de vedere diferit și dornic să afli mai multe din ceea ce am de spus. Îmi oferi șansa să îmi explic punctul de vedere. Cred că toată lumea merită o șansă să se explice, dacă nu pentru altceva măcar pentru a oferi un motiv documentat pentru care nu ești de acord. Cel puțin, oferindu-mi această șansă, vei înțelege toate atacurile îndreptate împotriva mea și împotriva acestei cărți și vei cunoaște adevărul. Îți vei forma o opinie documentată. După aceea vei putea critica sau lăuda cartea după bunul plac. Îți vei fi câștigat dreptul, fiindcă ai citit-o.

CARTE DE DEZVOLTARE PERSONALĂ SAU CARTE CARE ADUNĂ PRAFUL PE RAFT?*

Multe cărți nu reușesc nici măcar să treacă de ușile librăriei. Cred că motivul este acela că arată și sună plictisitor. Cred că e important să atragi atenția oamenilor. Ca să poți face asta, trebuie să fii îndrăzneț. Îndrăzneț în ceea ce spui sau faci. Să ai o înfățișare îndrăzneță. Dacă ceea ce ai seamănă cu ce au și ceilalți, atunci vei fi perceput ca fiind la fel ca ceilalți. Ți se pare logic?

* În original, un joc de cuvinte: self-help or *shelf*-help (n.red.)

Sunt destul de îndrăzneț în felul în care mă îmbrac. (Chiar am spus *destul de?*) Ai văzut coperta, nu-i așa? Port cămăși de cowboy în culori aprinse și cu paiete și cizme de cowboy făcute pe comandă. Sunt ras în cap și am cioc în stilul Amish. Port cercei și destule bijuterii cât să deschid un magazin cu tot ce am pe mine. Nu arăt întocmai ca un guru obișnuit în self-help. Asta e în regulă; nici sfaturile mele nu sunt obișnuite. Când apar la vreuna dintre emisiunile televiziunii naționale să vorbesc despre bani și dau de un grup de experți, toți la costum și fiecare semănând cu fiecare, eu sar în ochi de la o poștă. Reacționează oamenii la înfățișarea mea? Bineînțeles că da. Un tip m-a criticat odată: „Cum poți accepta sfaturi financiare de la un tip care se îmbracă la fel ca un clovn la rodeo?” M-a făcut să râd! Majoritatea oamenilor mă aplaudă fiindcă am curajul să mă îmbrac așa cum vreau. Primesc scrisori de la oameni care îmi spun: „Mi-aș dori să pot face și eu asta!” Când trebuie să vorbesc în fața oamenilor din companii aflate în topul Fortune 500, vor să se asigure că voi purta garderoba mea obișnuită și chiar mă întrebă dacă îmi voi lua ochelarii de soare pe scenă. Așadar, fie că le place sau nu, oamenii mă recunosc și mă rețin după înfățișare. E îndrăzneță. Iese în evidență. Mă îmbrac îndrăzneț și fac afirmații îndrăznețe atât verbal, cât și în scris. Iar această îndrăzneală se transmite și în titlurile cărților mele.

„Oamenii sunt idioți” este o afirmație pe care nu o vezi și nici nu o auzi în fiecare zi. Cu toții gândim asta din când în când; doar că nu o vezi și nu o auzi spusă prea des. Există o mulțime de cărți cu titluri precum „Cele zece chei ale succesului” și „Secretul de a atrage ceea ce îți dorești”. Le-ai văzut așa cum le-am văzut și eu. Cărțile prudente cu titluri prudente care încearcă să te convingă că poți face orice,

numai să crezi! Eu cred că oamenii s-au săturat de această abordare învechită și sunt prea sofisticată ca să mai dea crezare aceleiași vrăjeli motivaționale spuse de nenumărate ori în același fel. Cred că cei mai mulți oameni văd un astfel de titlu și își spun în sinea lor: „Aceași mizerie de la un oarecare binefăcător motivațional”. În mare parte, au dreptate. În consecință, cartea rămâne pe raft și adună praf. Deși ar putea conține unele informații care să-ți schimbe viața, nu mai contează, pentru că oamenii nu o vor citi de vreme ce arată și sună plictisitor! Ce contează dacă o carte este bună sau dacă informațiile pe care le cuprinde sunt excelente, dacă nimeni nu o ia de pe raft, nu o cumpără și nu o citește? Am descoperit acest adevăr esențial prin intermediul tuturor cărților mele: titlul atrage atenția. În mod egoist și din punct de vedere comercial, e o idee bună să atragi atenția oamenilor. Odată ce le-ai captat atenția, poți începe să îi înveți câte ceva. Însă o carte rămasă pe raftul unei librării sau al unei biblioteci nu învață nimic pe nimeni, indiferent cât de bune ar fi informațiile din paginile ei. Iar faptul că citești această carte dovedește că nu adună praful pe raft.

Oamenii sunt idioți și o pot dovedi! este de asemenea un titlu provocator. Îmi place să provoc oamenii. Atunci când oamenii se simt provocați, se străduiesc mai mult. Au ceva de dovedit, chiar dacă e vorba să dovedească doar că celălalt nu are dreptate. Vreau să te simți provocat de această carte să te străduiești mai mult în viață, ca să ai cu adevărat toate lucrurile pe care ți le dorești.

MEDIOCRITATE SAU SFIDAREA LIMITELOR?

În fiecare domeniu al vieții sau al afacerilor, oamenii care au sfidat limitele au fost cei care au făcut istorie. Niciunul dintre cei care s-au situat pe o poziție centrală – acel teren neutru prudent – nu a avut cu adevărat impact asupra societății. Îi cunoaștem și ni-i amintim pe oamenii care au sfidat limitele. Elvis și The Beatles: muzicieni care au sfidat limitele. Pablo Picasso și Salvador Dalí: artiști care au sfidat limitele. Statele Unite ale Americii nu ar fi existat dacă nu s-ar fi găsit o mână de renegați. Benjamin Franklin, Thomas Jefferson și George Washington au fost cu toții niște tipi avangardiști. Iisus a sfidat cu siguranță limitele. Gandhi la fel. Bine sau rău, corect sau greșit, nu contează. Oamenii care schimbă istoria nu sunt cei care fac lucruri prudente, nu urmează calea cea ușoară, nu acceptă starea de fapt și nu spun ceea ce spun toți ceilalți, nici nu încearcă să îi mulțumească pe toți.

Nu pretind că sunt Elvis, Picasso, Gandhi sau Iisus. Sunt doar un tip care s-a îndepărtat de centru ca să îți ofere o abordare unică și avangardistă asupra dezvoltării personale. Această abordare are capacitatea să te scoată din mediocritate și să te ajute să depășești limitele.

Mulțimile trăiesc în mediocritate, duc o viață mediocră, au gânduri mediocre, fac lucruri mediocre și obțin rezultate mediocre. Venitul lor se situează la valoarea medie. Au o casă medie. Toată viața lor este medie, mediocră și blocată cu totul în această mediocritate. Din nefericire, mulți nici măcar nu își recunosc situația pentru că toți cei pe care îi cunosc sunt blocați împreună cu ei.

CARE ESTE SCOPUL CĂRȚII?

Țelul meu este să te scot din acest stil de viață confortabil și mediocru și să te fac să te apropii de limită. Limita este locul în care doar puțini supraviețuiesc. Limita este locul în care oamenii îndrăznesc să sfideze mediul în care au crescut, educația și situația, pentru a deveni fericiți, plini de succes și prosperi, în ciuda a toate. Limita este locul în care ajungi să trăiești după ce ai încetat să te mai minți pe tine și pe toți ceilalți, să recunoști cinstit situația în care te găsești, după care să te hotărăști să îmbunătățești lucrurile. Limita este acolo unde e toată distracția, unde sunt banii și unde se găsește adevărata mulțumire de sine. Cel mai bun aspect al vieții când sfidezi limitele e acela că locul nu este deloc aglomerat.

Am scris această carte ca să atrag atenția oamenilor și să le reamintesc că își trăiesc viața în contradicție cu ceea ce spun că își doresc. Ca să le dovedesc că se mint pe ei înșiși atunci când doar *spun* că își doresc succes, fericire și prosperitate. Ca să îi determin să devină conștienți că rezultatele lor sunt rezultatele acțiunilor lor. Să le arăt că își sabotează succesul și să le spun exact ce trebuie să facă pentru a-și schimba viața.

LA CE SĂ TE AȘTEPȚI DE LA ACEASTĂ CARTE

Poți să te aștepți la soluții. Asta am eu de oferit: soluții simple, bazate pe acțiune pentru situații de viață. Dacă nu ți-aș oferi soluții, atunci această carte nu ar fi decât o tiradă lungă despre neajunsurile societății. Ce avantaje ar putea ieși de aici? Țelul meu este să prezint problemele și să ofer soluții simple și bazate pe acțiune pentru rezolvarea lor.

Am inclus liste cu ceea ce pot face mai precis oamenii pentru a-și schimba viața în aproape orice domeniu. Prezint pentru fiecare un mini-plan de acțiune pentru atingerea succesului. I-am spus „mini plan de acțiune”, deoarece este imposibil să îți ofer o listă completă a tuturor lucrurilor pe care va trebui să le faci ca să atingi succesul deplin în orice domeniu din viață. Nici nu îți pot oferi o listă care să se potrivească fiecărui aspect din situația ta specifică. În loc de asta, am să îți ofer o listă scurtă care poate fi folosită ca să te aducă pe drumul cel bun către schimbarea vieții. Listele mele vor acoperi mai multe situații comune în care se găsesc majoritatea oamenilor. Listele de acțiune reprezintă puterea și scopul acestei cărți și sunt formula mea pentru succes.

NIMIC NOU AICI

Una dintre criticile pe care le primesc de obicei în legătură cu cărțile mele este aceea că ar conține o cantitate considerabilă de sfaturi simple, sau ceea ce eu numesc „Factorul «e la mintea cocoșului»”. Oamenii spun lucruri de genul: „Nimic nou aici”. Răspunsul meu este: „Mulțumesc”. Nu e nimic nou când vine vorba despre succes, fericire și prosperitate. Cărțile care îți promet o abordare nou-nouță a succesului nu fac decât să te mintă. Ferește-te de oamenii care spun: „Am niște chestii nou-nouțe pentru tine”. Îndepărtează-te convins fiind că mai lași un idiot în urma ta. Nu există „chestii nou-nouțe”. Există descoperiri medicale. Există descoperiri științifice. Nu există descoperiri în planul dezvoltării personale. Nimeni nu vine cu vreo cheie nou-nouță a succesului. Nu se va întâmpla așa ceva. Oamenii care îți spun altceva se joacă cu slăbiciunile tale, fiindcă tu crezi că vechile chestii

nu au funcționat pentru tine, însă poate că o vor face cele noi. Atunci ei reîmpachetează chestiile vechi și spun că sunt noi și îmbunătățite ca să te fraierească să le cumperi. Îți aduci aminte de New Coke? A fost un truc de marketing genial ca să ocupe mai mult spațiu pe rafturile din magazin. A funcționat o vreme pentru că oamenii se grăbesc mereu să cumpere ceva „nou și îmbunătățit”. În cele din urmă, însă, s-a dovedit un eșec, pentru că oamenii au realizat că nu poți îmbunătăți formula originală. Așa funcționează lucrurile și în ceea ce privește dezvoltarea personală și consultanța în afaceri. Oamenii se grăbesc mereu să cumpere tot ce este etichetat ca fiind „nou și îmbunătățit”, dar în cele din urmă efectul dispare, iar lumea revine la formula originală.

Materialul meu reprezintă formula originală. Trebuie să știi că lucrurile despre care vorbesc eu sunt chestii vechi. Chestii vechi pe care aproape orice persoană care are succes le-a făcut. Chestii care funcționează. Chestii dovedite. Chestii care nu s-au schimbat de milenii și nu se vor schimba niciodată. Chestii pe care te poți baza. Lucrul de care e nevoie pentru a avea succes în ziua de astăzi este exact acela de care a fost nevoie de secole. Te rog să nu te aștepti la informații noi din partea mea, pentru că nu am așa ceva. Sunt aceleași chestii vechi despre care vorbește orice filosof de sute de ani. Primești doar versiunea mea personală: versiunea Larry-zată.

Un tip mi-a trimis o scrisoare neplăcută referitoare la cărțile mele, spunându-mi că nu am nimic de oferit care să nu fie evident și de bun simț. Are perfectă dreptate. Însă eu am descoperit că bunul simț, la fel ca și cunoștințele și politetea obișnuite, nu e deloc obișnuit. Dacă ai dat peste ideile mele și ai spus: „A, dar asta e de bun simț”, nu am să te contrazic.

Am mai avut parte de reacții care îmi atrag atenția că toată lumea cunoaște deja toate chestiile despre care vorbesc. Mi-aș fi dorit să fie adevărat. Nu este. Sunt de acord că toată lumea *ar trebui* să știe aceste chestii, însă lucrurile nu stau așa. Și chiar dacă mă înșel în privința asta și toată lumea le cunoaște, atunci nu le pune în practică. Ajungem la ceea ce cred eu despre cunoaștere și care contrazice vechea maximă: „Cunoașterea înseamnă putere”. Regret, dar nu e adevărat. Cunoașterea *nu* înseamnă putere. *Aplicarea* cunoașterii înseamnă putere. Ceea ce cunoști contează prea puțin sau chiar deloc în viața ta. Ceea ce *faci* cu toate cunoștințele contează enorm.

*Cunoașterea NU înseamnă putere.
Aplicarea cunoașterii înseamnă putere.*

Acestea sunt principiile mele:

Viața ta este numai vina ta.



Asumă-ți răspunderea pentru ea.



Învăță ce trebuie să faci ca să îndrepti lucrurile.



Ia măsuri pe baza a ceea ce ai învățat.



Bucură-te de rezultate.