

CUPRINS

Dedicație	7
Mulțumiri	8
Cuvânt-înainte la ediția a doua	10
Introducere	15

Capitolul 1 **3 mărturisiri și 2 lecții de viață**

Prima mărturisire	23
Deciziile radicale sunt convingeri!	27
A doua mărturisire	33
Lecția 1	38
7 metode de schimbare a deciziilor și convingerilor vechi	40
A treia mărturisire	44
Lecția 2	48
Concluzie: Libertatea îți dă puterea	50

Capitolul 2 **Ce este o decizie radicală și la ce folosește**

Te afli în fața unei decizii radicale?	53
Până acum nu ai decis tu!	56
Diferența dintre o decizie simplă și o decizie radicală	59
Decizii radicale și paradigme	61
Inspirat, disperat sau avizat?	62
Ce sunt convingerile (și ce nu sunt)	68
Secretul lui Maslow	73
Cele 6 arii ale vieții	74
Cea mai importantă lecție despre convingerile limitative	77
Cea mai simplă cale de schimbare a convingerilor vechi	79

Capitolul 3

Cele 12 decizii radicale

Cum să folosești cele 12 decizii	83
Două decizii ale creșterii (autocunoaștere)	85
Două decizii ale sănătății și vitalității (corpul tău)	93
Două decizii ale banilor (cash, prosperitate)	100
Două decizii ale carierei (exelență profesională)	110
Două decizii ale relațiilor (comuniune)	120
Două decizii ale contribuției (leadership și impact social)	129
Lista celor 12 decizii radicale	141

Capitolul 4

De la frică la curaj

Preia (din nou) controlul	145
Curajul demistificat	147
Cele două forme de curaj	151
Curajul și deciziile radicale	152
Cu pantalonii uzi	157
Frica de eșec	159
Frica de respingere	161
Frica de necunoscut	164
Vrei o scuză ca să zaci sau o miză ca să faci?	167
Parabola săritorului de pe stâncă	170
Rezumat	174
5 săptămâni pentru decizii radicale	182
Epilog	226
Resurse	228
Cele 6 facultăți din cadrul Bootcamp University	230
Index	234
Bibliografie	236

CAPITOLUL 1

3 mărturisiri și 2 lecții de viață

Prima mărturisire

A doua mărturisire

Lecția 1

7 metode de schimbare a deciziilor și convingerilor vechi

A treia mărturisire

Lecția 2

Concluzie: Libertatea îți dă puterea...

Prima mărturisire

De la bun început, vreau să îți spun un lucru care să te ajute la lectura acestei cărți.

Este o mărturisire legată de un principiu în care am crezut mult timp, și nu numai că am crezut în el, dar l-am și predat, scris și susținut în mai multe ocazii.

Ei bine, nu mai cred la fel în acest lucru, așa că vreau să ți-l spun de la bun început ca să poți citi ceea ce urmează în cunoștință de cauză și cu folos maxim.

Despre ce e vorba?

Ei bine, am susținut vreme de peste 3 ani că **deciziile nu sunt bune!**

De fapt, am mers până acolo încât am criticat cu vehemență ideea de a lua decizii și am explicat cu argumente că, în loc să luăm decizii, ar trebui să facem alegeri. Alegerile sunt mult mai bune decât deciziile, spuneam eu! Și aveam dreptate! În marea majoritate a cazurilor, alegerile sunt de preferat deciziilor.

E mai bine să ai de unde alege decât să fii forțat să tai în carne vie, să pui piciorul în prag și să îți închizi orice porțiță de scăpare.

Dar iată un punct de vedere complementar care „face toți banii” și merită lămurit chiar acum:

Există și situații în care alegerile nu sunt de preferat, nu sunt posibile sau nu sunt abordarea potrivită pentru persoana în cauză.

Acele momente îți cer acte de curaj și reprezintă borne ale maturizării tale!

În acele cazuri, **deciziile sunt absolut necesare!**

Iată câteva exemple:

- Există momente când cel mai bun lucru pe care îl ai de făcut este să o rupi cu trecutul.
- Există momente în care decizia de a renunța la o relație cu cineva ca să poți merge mai departe este cea mai bună strategie de viață.
- Există momente când cel mai bun lucru pe care îl poți face este să renunți la un crez sau la o convingere care nu îți mai servește.
- Există situații în viață când singura soluție pentru a putea supraviețui este să încetezi **brusc** să mai crezi lucruri care îți pun în pericol sănătatea.

În astfel de momente, cel mai bun lucru pe care poți să îl faci este să hotărăști cu fermitate să tai în carne vie... și să pleci fără să te uiți în urmă!

Sunt momente grele, dureroase și stresante pe care nu și le doresc decât masochiștii.

Cu toate acestea, exact aceste momente diferențiază oamenii mari de cei mici, liderii de subordonați și performerii de ratați.

Anthony Robbins spune un lucru profund în acest sens:

**Deciziile sunt momentele în care
destinul tău capătă viață.**

Atunci când nu ai alegeri multiple de făcut, atunci când lucrurile nu funcționează cum ți-ai dori și pare că „persiști în prostie”, cum zicea tatăl meu, exact atunci este momentul oportun să iei o decizie radicală.

Cu cât o iei mai repede, cu atât va fi mai bine pentru tine.

Decizia asta radicală seamănă puțin cu povestea cu câinele care scheaună în surdină.

O știi?

Se spune că un câine care stătea tolănit lângă stăpânul său scotea sunete de durere, dar stăpânul nu îl băga în seamă.

La un moment dat, un vecin care trecea pe acolo îl întreabă pe stăpân ce are câinele.

Acesta răspunde:

— Stă pe un cui!

— Și de ce nu se mută de pe cui? întreabă vecinul.

La care stăpânul răspunde foarte calm:

— Încă nu îl doare destul!

Când vine vorba de decizii, majoritatea oamenilor se aseamănă cu acel câine... așteaptă ca durerea să se acutizeze și o folosesc ca mecanism motivațional pentru a lua decizia de a se muta... câțiva centimetri mai încolo.

Acesta nu este un lucru bun sau rău în sine, ci este un fapt de viață.

Din punct de vedere statistic, aproape 70% din populație se motivează mai mult și mai bine atunci când trebuie să evite durerea sau pericolul, decât atunci când are de urmărit un anumit scop.

În această categorie intră marea majoritate a angajaților, în special a celor care lucrează pentru companii nerestructurate de genul celor bugetare. Reprezentanții de seamă ai celeilalte categorii sunt oamenii cu spirit antreprenorial, oameni cu o apetență

notorie pentru risc, motivați de dorința fermă de a obține rezultate cât mai bune.

Dar să revenim la deciziile pe care TU le ai de luat.

Deciziile radicale sunt convingeri!

Dacă vrei într-adevăr să lași în urmă trecutul și să iei câteva decizii majore și esențiale pentru viața ta, e bine să conștientizezi faptul că există două tipuri de decizii: *cele referitoare la comportamente* (ce alegi să faci) și *cele referitoare la gânduri* (ce alegi să crezi).

E important însă să înțelegi că deciziile radicale sunt mai mult psihologice (la nivelul convingerilor), decât comportamentale.

Tony Robbins folosește des fraza: „Succesul este 80% psihologie și 20% competență”. El explică în continuare faptul că sistemul tău de convingeri este cel care îți permite să mergi dincolo de ceea ce *ai crezut* că este posibil.

Pentru a exemplifica asta, în seminariile sale îi determină pe participanți să pășească cu tălpile goale pe un covor de cărbuni încinși. Această provocare este un exemplu perfect pentru definiția pe care Tony o dă deciziilor radicale: „A lua o decizie adevărată (n.a. radicală) înseamnă să te angajezi să obții un rezultat, iar după aceea să te privezi de orice altă posibilitate”^{*}.

Am trecut prin acest proces și știu că, în acel moment al deciziei (pășesc sau nu), psihologia este cea care determină acțiunea, nu competența. Orice om poate păși pe cărbuni încinși, cu condiția să creadă că poate acest lucru.

Similar, în taberele Bootcamp University, pe care le organizez de aproape două decenii, facem exerciții cu frânghii la înălțime și se întâmplă același lucru. Orice om poate să meargă drept pe o bârnă de 10 centimetri lățime. Dacă respectiva bârnă se leagă la 20m

^{*} Citat din cartea *Trezește uriașul din tine*, apărută la Editura Act și Politon în anul 2017. (n.red.)

înălțime, capacitatea de autocontrol psihologic este mai importantă decât competența de a-ți menține echilibrul.

Totuși...

O tabără e o tabără, iar viața vine peste noi și ne determină să luăm decizii în momente în care ne simțim cel mai puțin pregătiți sau în care ne așteptăm mai puțin.

E ușor să dai sfaturi de genul: fă sport, mănâncă sănătos, fii prietenos, citește etc.

Aceste sfaturi nu vor funcționa însă decât după ce ai luat deciziile interioare / ai adoptat convingerile care fac posibilă schimbarea comportamentală.

Îl citez din nou pe Tony Robbins pe această temă, pentru că este foarte potrivită observația lui din *Mesaje de la un prieten**

Există o forță care îți controlează toate deciziile. Ea influențează cum gândești și cum te simți în fiecare clipă a vieții. Ea determină ce vei face și ce nu. Ea determină ce părere vei avea despre absolut tot ce se petrece în viața ta. Forța aceea constă în convingerile tale.

Când crezi ceva, îi dai creierului o comandă incontestabilă să răspundă într-un anumit fel. Spre exemplu, ai fost întrebat vreodată: „Poți să-mi aduci, te rog, sarea?”, ca mai apoi să intri în bucătărie gândindu-te: „Nu știu unde e sarea”? Te-ai uitat prin toate sertarele și în cele din urmă ai spus: „Nu reușesc să găsesc sarea”. Și ce să vezi?

*Cum a intrat în bucătărie cel care te-a rugat să aduci sarea, a și venit lângă tine și a arătat cu degetul chiar sub nasul tău, întrebând: „Asta ce e?”. Sarea! A fost tot timpul acolo? Sigur că da. Cum se face că n-ai văzut-o? Pentru că nu **credeai** că e acolo.*

* Carte apărută la Editura Act și Politon în anul 2017. (n.red.)

(...)

Ce este o credință, că tot am adus vorba? Vorbim de multe ori despre unele lucruri fără să avem o noțiune clară a ceea ce sunt ele în realitate. Majoritatea oamenilor se raportează la o convingere de parcă ar fi un obiect real, pe când aceasta nu e nimic altceva decât:

***Convingere = un sentiment de certitudine
referitor la ce înseamnă un anumit lucru***

Dacă tu spui că în opinia ta ești inteligent, tot ce spui de fapt este că: „Am certitudinea că sunt inteligent”. Sentimentul acela de certitudine îți permite să accesezi resurse care te ajută să acționezi inteligent, pentru a genera rezultatele pe care le vrei.

Așadar, deciziile cele mai importante nu se referă în primul rând la comportamente, ci la convingeri.

Convingerile sunt cele care te împiedică să mergi mai departe sau, dimpotrivă, te propulsează către succes mai mult decât orice altceva.

De exemplu,

- Unii oameni cred că nu merită să câștige mai mulți bani și... ghici ce se întâmplă? Viața le „confirmă” că așa este.
- Alții cred că nu sunt în stare să își găsească perechea potrivită. Rezultatul? Trec de la o relație la alta și constată în fiecare caz că și-au dezamăgit partenerul și că își caută acum pe altcineva. Concluzia? Vor trăi până la sfârșitul vieții cu speranța nefructificată că vor găsi pe cineva potrivit.
- Și mai dramatic, alții cred despre ei înșiși că sunt incapabili să se descurce în viață, iar viața le confirmă cu vârf și îndesat acest lucru..

Cel mai înțelept citat pe care l-am auzit vreodată în legătură cu această realitate îi aparține lui Henry Ford:

Dacă tu crezi că poți sau crezi că nu poți, ai dreptate în ambele cazuri!

Acesta este într-adevăr un lucru profund și dramatic.

Dar cel mai dramatic adevăr dintre toate este următorul: majoritatea convingerilor care ne limitează și ne fac să trăim cu jumătăți de măsură sunt INCONȘTIENTE!

Pentru a le scoate la lumină e nevoie de un consilier specializat care să îți pună tot felul de întrebări și să mențină această explorare într-o zonă de siguranță psihologică.

Dacă ar fi altfel, oamenii s-ar opri brusc în mijlocul străzii, șocați de propriile lor autolimitări în gândire și ar începe să strige ca din gură de șarpe.

Dar nu se întâmplă așa...

Suntem născuți cu bun simț (majoritatea) și „tratați” cu educație, pentru ca asemenea lucruri să fie ținute sub control.

Cu toate acestea, orice om sănătos la cap are în forul său interior momente de îndoială, de teamă, sentimente de inadecvare și de insecuritate.

Care este cauza?

Conflictul dintre convingerile proprii, care poate au fost cândva utile, și realitățile zilei. Lumea se schimbă mereu și noile realități invalidează vechile convingeri, le fac desuete și inutile, iar în unele cazuri chiar periculoase.

Ca o ilustrare a acestui fapt, dă-mi voie să te întreb ceva și te rog să răspunzi spontan:

Tu mai crezi în Moș Crăciun?

Acum te rog să citești ce răspunsuri primesc eu la această întrebare de la participanții la cursurile mele și să le compari cu al tău.

Sunt două răspunsuri posibile la această întrebare. Primul este „NU!” Al doilea este ceva mai interesant.

Este: „DA, dar..”

Cei care răspund astfel țin încă la visul lor din copilărie, dar l-au adus la zi, considerând că Moș Crăciun e un „lucru” și merită păstrat ca poveste, ca idee, ca metaforă, chiar dacă nu mai cred în el la fel ca atunci când erau copii.

Acești participanți au reușit să rezolve creativ conflictul din mintea lor între convingerea că Moș Crăciun nu există și că de fapt există, dar asta e valabil numai în anumite circumstanțe.

Practic, ei au păstrat poezia, dar au păstrat-o ținând cont de realitatea vârstei mature.

De fapt, un lucru similar se întâmplă atunci când mergem la cinema.

Pentru a putea să ne bucurăm de un SF gen *Avatar* sau de o comedie romantică, avem nevoie să suspendăm parțial judecata matură și să ne lăsăm purtați în poveste.

Asta nu înseamnă că la finalul filmului suntem alți oameni și că nu putem reveni la fostul EU...

Înseamnă doar că, pentru a ne putea bucura de cele două ore de spectacol cinematografic, ne lăsăm imaginația liberă și ne identificăm cu unele dintre personaje în vreme ce le detestăm pe altele, chiar dacă știm că am intrat pentru o vreme într-o lume imaginară.

De fapt, exact capacitatea noastră de a intra în lumea imaginară este cea care ne permite să ne bucurăm complet și să învățăm maxima din astfel de experiențe.

Fără ea, viața adultă ne-ar transforma în niște roboți.

Din fericire, această abilitate este tot ce ne trebuie ca să schimbăm decizii și convingeri vechi ce nu ne mai sunt de folos.

Mecanismul este simplu. Tot ce ai de făcut este să îți imaginezi pentru o clipă că realitatea din mintea ta legată de problema pe care o traversezi este de fapt una complet nouă.

Cartea de față te ajută să faci asta!

A doua mărturisire

Urmează o mărturisire despre ce anume se întâmplă în capul meu atunci când primesc întrebări la cursuri sau în timpul sesiunilor de coaching. Mai exact, majoritatea oamenilor care mă solicită vin cu întrebări care sună cam așa:

- Cum pot să scap de teama de a vorbi în public?
- De ce nu reușesc să îmi controlez emoțiile negative?
- Din ce cauză nu reușesc să economisesc o parte din banii pe care îi câștig? Etc...

Alții, care par ceva mai hotărâți, vin cu alt tip de întrebări.

- Cum pot să îl fac pe partenerul meu de viață să fie mai ordonat (iubitor, înțeleghător etc.).
- Cum aș putea să îi fac pe ceilalți să mă privească cu alți ochi?
- În cât timp pot să scap de obiceiurile mele proaste? Etc...

Ambele categorii de întrebări au un viciu ascuns și pun problema greșit, din punctul meu de vedere.

Dacă aș fi terapeut, probabil că nu le-aș considera niște întrebări proaste, dar nu sunt terapeut, așa că le consider astfel!

Întrebările respective sunt proaste pentru că potențialul lor de a duce la soluții este minim. Ele mențin atenția omului pe problemă, nu pe soluție. Și atunci, nu ar fi oare mai înțelept să nu răspund direct la ele?

**Mărturisirea nr. 2 de care îți pomeneam mai sus este aceea că
ani la rând am refuzat pur și simplu
să răspund la astfel de întrebări.**

Am făcut-o cu eleganță, dar am refuzat!

De fapt, e impropriu spus că am „refuzat”... să spunem că am preferat să răspund altfel decât se aștepta interlocutorul.

De ce? Pur și simplu nu cred că are rost să răspunzi la astfel de întrebări așa cum se așteaptă cei care ți le adresează.

În cele mai multe cazuri e mai simplu să propui celui care pune întrebarea o altă la care el are deja răspunsul, iar acel răspuns îl ghidează către propriile lui concluzii și odată cu asta îl scoate din blocaj.

Iată câteva exemple:

- Cum pot să scap de teama de a vorbi în public?

Cum îmi pot găsi curajul de a vorbi cu încredere, energie și charismă în fața unui public foarte interesat de ceea ce spun?

- De ce nu reușesc să îmi controlez emoțiile negative?

Care este starea de care am nevoie ca să îmi exprim autentic emoțiile pozitive și negative În cel mai adecvat și sănătos mod cu putință?

- Din ce cauză nu reușesc să economisesc o parte din banii pe care îi câștig?

Care este modul de a gândi (setul de convingeri) care mă ajută cel mai mult să câștig bani frumoși și să mă bucur de abundența lor ori de câte ori am nevoie?

- Cum pot să îl fac pe partenerul meu de viață să fie mai ordonat (iubitor, înțeleghător etc.)?

Ce ar trebui să transform la mine pentru ca partenerul meu de viață să reacționeze așa cum îmi doresc? Vreau să fac astfel de schimbări pentru acest scop?

- Cum aş putea să îi fac pe ceilalți să mă privească cu alți ochi?

Cum mă autoapreciez? Consider că merit ce e mai bine pentru mine? Este aprecierea celorlalți ceea ce îmi doresc în aceste condiții?

- În cât timp pot să scap de obiceiurile mele proaste?

Ce obiceiuri bune îmi doresc să adaug la viața mea? Cum le pot adăuga astfel încât cele proaste să dispară de la sine?

Reformulările pe care tocmai le-ai citit sunt menite să genereze alt tip de răspuns în creierul omului... și de cele mai multe ori exact asta se întâmplă... acest „alt răspuns” deschide calea spre soluții la probleme.

Mecanismul este simplu, dar nu simplist.

În cursurile mele explic de obicei acest mecanism cu următoarea afirmație:

„Creierul este mai «prost» decât stomacul”.

Afirmația stârnește de obicei zâmbete, dar ea are o doză de profunzime destul de mare.

Explicația pe care o dau în continuarea acestei afirmații sună cam așa:

**Dacă îi dai mâncare stricăță stomacului,
reacționează imediat refuzând-o.**

Creierului, dacă îi dai „mâncare stricată”, reacționează tot imediat, dar în alt mod... o procesează și creează din ea un rezultat care poate părea acceptabil.

De exemplu, dacă îți pui întrebarea: „De ce mi se întâmplă asta tocmai mie? ”, creierul îți va oferi o listă cu justificări:

- pentru că nu am avut condiții
- pentru că m-am născut într-o țară de r@#@t
- pentru că am avut un profesor care m-a traumatizat
- pentru că sunt prea scund, prea gras, prea alb, prea negru, prea needucat, prea sărac...

Oricât de adevărată ar fi lista respectivă, ea nu te ajută la nimic.

Dimpotrivă!

Pe de altă parte însă, dacă pui întrebarea potrivită, creierul o va procesa și îți va oferi o altă listă. De data asta, o listă cu soluții posibile de rezolvare a problemelor.

În cazul de mai sus, întrebarea potrivită ar putea suna așa:

Ce vreau și sunt dispus să fac chiar acum pentru a rezolva în cel mai bun mod posibil problema?

Și aici, creierul se va conforma și îți va oferi o listă. Tot ce îți mai rămâne de făcut este să alegi cea mai bună soluție și să acționezi.

Atenție!

Și în primul și în al doilea caz ai obținut lista ca răspuns la întrebarea pe care ai pus-o, iar ca să pui întrebarea te-ai folosit tot de creier! Instrumentul ultraperformant numit creier poate fi la fel de bine și cel mai puternic instrument de autosabotaj din câte există!

Acesta este principiul fundamental pe care mă bazez atunci când răspund la întrebări cu reformularea lor.

Cu această idee în minte îți propun să explorăm împreună prima lecție din această carte.