

# Cuprins

Introducere	9
<b>1 – Cel mai important lucru</b>	<b>13</b>
De la confort la disconfort	14
Nu există niciun secret	
pentru obținerea succesului	17
Simplitatea succesului	18
Cât de mult muncești de fapt	21
Regula numărul unu	24
Munca intensă și rezultatele	26
Aruncă lista cu lucruri de făcut	27
Lucruri dificile	31
Trebuie să te perfecționezi	33
De ce viața ta nu merge bine	36
Fără scuze și văicăreli	38
Nu ești plătit ca să-ți iubești munca	40
Minciuni despre pasiune și entuziasm	42
<b>2 – Cum să ai succes în afaceri –</b>	
<b>Străduindu-te cu adevărat</b>	<b>45</b>
Astăzi, nu mâine	52
Fii foarte egoist	54
Locul tău de muncă este sacru	56
Respect: cheia finală	61

O gașcă de idioți	65
Categoria măgarilor	69
Etica în alb și negru	73
Declinul și falimentul unui restaurant	74
Trăsătura distinctivă care te face unic	77

### **3 – Munca de echipă și principiile liderilor** **79**

Superstaruri	80
Cele opt principii ale unui lider	83
CREEAZĂ	83
COMUNICĂ	87
EDUCĂ	87
DELEAGĂ	89
PARTICIPĂ	89
RETRAGE-TE	91
EVALUEAZĂ	92
ELIMINĂ	94
De ce serviciul pentru clienți este groaznic	98
Nu se întâmplă nimic înainte	
să vândă cineva ceva	107
De ce unii nu cumpără	111

### **4 – Tu și banii tăi** **121**

Ce pot și ce nu pot face banii	126
O mulțime de scuze	129
Știi ce este necesar	135
Urmărește banii	137
Ce este important pentru tine?	139
Află de unde pornești	141
Treci la treabă	143
Cinci povestiri	145
JOE	145
JOHN	148
BRAD	150
PEGGY	152
RANDY	154

<b>5 – Cum să evoluezi către o situație financiară mai bună</b>	<b>159</b>
Cele mai importante trei cifre din viața ta	161
Renunță la unele lucruri	166
Lucruri mici	169
Evaluează-ți dur prietenii	176
Știința carității	177
Pe unii nu pot să-i ajut	180
Banii și copiii tăi	182
Noul tău buget	185
Cum să investești și să te bucuri de bani	186
<b>6 – Viața ta și convingerile tale</b>	<b>191</b>
Proiectează-ți o viață nouă	193
Puterea gândirii negative	195
Avantajul disconfortului	196
Mituri despre motivație	198
Ai făcut greșeli? Și ce dacă?	200
Sănătatea și fericirea	202
Sugestii pentru sănătate	204
Încetează să fii un spectator	207
Care este cauza reală a stresului	208
Trei motive pentru eșec	210
Lecții scurte, dure și scumpe	212
Testul succesului	214
<b>Despre autor</b>	<b>217</b>
<b>Despre BusinessTech International</b>	<b>219</b>
<b>Final</b>	<b>224</b>

# 1

## Cel mai important lucru

**E**u cred că dorința ta cea mai arzătoare este siguranța financiară.

Pentru obținerea ei, este necesar să faci unele lucruri în mod diferit.

Reține un lucru: dacă vrei să ai ceva ce nu ai avut niciodată și să obții ceva ce nu ai obținut niciodată, atunci trebuie să faci ceva ce nu ai mai făcut niciodată; asta înseamnă că va trebui să-ți schimbi modul de viață.

Trebuie să-ți spui: „Pot să fac mai mult decât fac. Merit ceva mai bun. Vreau să obțin mai mult decât am acum”. Trebuie să te privești în oglindă, să-ți tragi o pereche de palme peste ochi ca să te dezmeticești și să spui: „Știu că pot să mă descurc mai bine decât acum”. Trebuie să fii cel mai bun prieten al tău, să-ți aplici singur un șut în partea dorsală și să refuzi să tolerezi altceva decât să dai tot ce ai mai bun. Doar în acest fel vei progresa.

## De la confort la disconfort

Majoritatea oamenilor trăiesc într-o situație în care se simt confortabil. Le place să se simtă cu adevărat în siguranță. Acesta nu este și stilul meu. Îmi plac riscurile. Nu abordez lucrurile ca majoritatea oamenilor, iar scopul meu nu este în niciun caz să te fac să te simți în siguranță.

Scopul meu este să te determin să gândești total diferit față de felul cum gândeai până acum. Îți pot promite că în această carte te voi șoca și sper că voi reuși să te trezesc. S-ar putea chiar să te enervez. Foarte bine. Asta și vreau. Vreau să te scot din zona ta de confort. Cred că oamenii se schimbă când ies din zona lor de confort.

Dă-mi voie să-ți dau un exemplu. Probabil că stai așezat când citești această carte. Ai să rămâi în aceeași poziție până când devine inconfortabilă. Imediat ce poziția devine inconfortabilă, nu mai poți sta locului, te miști, schimbi ceva ca să găsești o nouă poziție confortabilă.

Eu vreau să te fac să te simți inconfortabil, astfel încât să nu mai poți sta locului, să fii nevoit să te miști, să schimbi ceva pentru a găsi o poziție mai bună. Vezi tu, eu nu cred că facem vreodată o schimbare în viață, fie pe plan personal sau profesional, înainte de a fi într-o poziție inconfortabilă. Scopul meu este să te fac să te simți inconfortabil. Să te fac să gândești. Să te șochez. Să te trezesc. Să te scot măcar puțin din sărite.

Vrei să ajungi într-un loc mai bun decât cel din prezent?

Cred că toți vrem asta. Scopul acestei cărți este să te ajute să ajungi de acolo de unde ești într-un loc mult mai bun.

În acest moment, ai putea să-ți spui: „Oare această carte chiar mi se potrivește?” Dă-mi voie să-ți spun ceva. Dacă ai avut vreodată o slujbă, dacă ai lucrat vreodată pentru altcineva, dacă ai avut intenția să-ți cauți o slujbă, dacă ai angajați, dacă tu ești angajat undeva, dacă ai o familie și dacă îți bate inima, atunci această carte este pentru tine, deoarece am intenția să mă ocup de fiecare domeniu al vieții tale, de la carieră, la viața personală și la sănătatea ta – și chiar să aflu câți bani ai în portofel în acest moment – și să te ajut să îmbunătățești toate aceste aspecte ale vieții tale.

Intenția mea este să te ajut să-ți îmbunătățești fiecare domeniu al vieții tale, dar trebuie ca și tu să vrei asta. Depinde de ceea ce vrei tu, nu de ceea ce vreau eu. Eu sunt în formă bună, în schimb tu mă îngrijorezi.

Vreau să-ți meargă mai bine și știu că poți reuși să faci asta. Fiecare își poate îmbunătăți viața dacă vrea asta. Știi zicala: *pregătit, dispus și capabil*. Cred că oricine este *pregătit* să aibă o viață mai bună. Cred că oricine este *capabil* să se descurce mai bine și să ai aibă o viață mai bună. Așa că totul se reduce la *a fi dispus*, adică la voință. O mulțime de oameni sunt pregătiți și capabili, dar nu au voința să facă tot ce trebuie pentru a-și îmbunătăți viața. Trebuie să-ți pui chiar în acest moment următoarea întrebare: *Sunt dispus să fac tot ce este necesar pentru a avea o viață mai bună?* Dacă răspunsul este afirmativ, atunci citește mai departe.

Îți voi oferi câteva sugestii foarte simple. Nu este nimic complicat, îți promit asta. Și nu-ți voi cere să faci ceva ce eu, personal, nu am făcut. Am fost și eu pe acolo unde ești tu acum. În orice situație te-ai afla, am trecut și eu prin așa ceva. Și nu contează cât de

grea este situația ta. Te asigur că am trecut prin situații mai grele decât a ta.

Nu contează dacă ai făcut greșeli. Te asigur că și eu am făcut greșeli, probabil chiar mai mari decât cele făcute de tine, și de toate felurile. Portretul meu ar putea fi folosit drept exemplu pe un afiș cu sloganul „Nu faceți ca ei”, pentru câte prostii am făcut în afaceri și în viață. Ideea este că am învățat întotdeauna ceva din greșelile mele și am să îți povestesc despre câteva, ca să înveți și tu.

În ultimii 25 de ani, am citit patru mii de cărți despre succes. Am ascultat materiale audio care au însumat cinci de mii de ore. Am privit multe materiale video cu cei mai inteligenți vorbitori, autori, instructori care au trăit vreodată și am învățat câte ceva de la fiecare.

Vorbesc pe baza unor cunoștințe aprofundate, pe baza unor cercetări și experiențe proprii. De aceea vreau să te atenționez asupra unui lucru. Când ascuți pe cineva, pune-ți întrebarea: „Pe ce bază vorbește omul acesta?” Dacă persoana vorbește pe baza propriei experiențe, este bine. Dacă vorbește pe baza unor cunoștințe aprofundate, este bine, de asemenea. Dacă persoana vorbește despre un subiect pe baza cercetărilor pe care le-a întreprins, este întotdeauna bine.

Eu am descoperit că o mulțime de oameni vorbesc sau scriu cărți fără să aibă cu adevărat idee despre ce vorbesc. După ce am citit patru mii de cărți care acoperă mulți ani de informație, am descoperit că există doar o mână de idei bune pentru a obține succesul. Nu este chiar atât de dificil să obții succesul, dar cheia nu stă în ceea ce te fac să crezi toate aceste cărți și alte materiale.

## Nu există niciun secret pentru obținerea succesului

Sunt oameni care spun că există niște secrete pentru a obține succesul. Eu nu cred că există vreun secret. Unii îți spun că este suficient să-ți încrucișezi degetele și să speri că ți se va întâmpla ce este mai bun. Ei bine, dă-mi voie să-ți spun chiar acum că o atitudine pozitivă, faptul că îți încrucișezi degetele și speri la ce este mai bun, nu te ajută prea mult. Este nevoie de mai mult.

Îți pot garanta că speranța nu este o strategie pentru succes și nici să-ți faci vise nu îți aduce prosperitate. Totul se reduce la un lucru și numai la un singur lucru: *muncă*. Poți spera că lucrurile vor merge mai bine. Poți visa că situația se va îmbunătăți. Poți avea cea mai grozavă atitudine din lume. Până când nu-ți miști fundul și nu te apuci de treabă, lucrurile nu vor merge niciodată mai bine pentru tine.

În această carte se vorbește despre muncă. Trebuie să fii dispus să muncești. Dacă nu, ai face bine să închizi această carte chiar acum, pentru că nu-ți va servi la nimic. Dar, dacă ești dispus să faci tot ce este necesar, atunci mișcă-ți fundul, fixează-ți obiective provocatoare, uită-te în oglindă și spune-ți: „Eu am creat această situație și depinde numai de mine să o îmbunătățesc. Este responsabilitatea mea!”. Apucă-te să muncești pentru a-ți îmbunătăți situația și îți promit că vei avea o viață mai bună. Asta este ceea ce vrei cu adevărat: o viață mai bună.

Ai putea spune: „Dar, Larry, eu nu am o slujbă obișnuită. Nu lucrez de la nouă la cinci. Lucrez pe cont propriu. Am afacerea mea”. Această carte este perfectă pentru tine și în acest caz. Te voi învăța cum să vinzi mai mult. Te voi învăța cum să oferi servicii

mai bune clienților. Îți voi arăta căi pentru a-ți conduce mai bine angajații. Îți voi arăta că responsabilitatea personală este cheia succesului și cum se aplică în cazul tău.

Îți voi vorbi despre bani: cum să-i gestionezi mai bine, cum să câștigi mai mulți și cum să-i folosești cu cap pe cei de care dispui.

Tot ce susțin în această carte se aplică oricui în orice situație. Această carte îți este utilă indiferent de etapa de viață în care te găsești, deoarece am descoperit că principiile succesului se aplică oricui, în orice situație.

**Ceea ce trebuie să faci pentru a fi un părinte mai bun este exact ce trebuie să faci pentru a fi un manager mai bun, un lider mai bun, un vânzător mai bun ori un întreprinzător mai bun.**

## **Simplitatea succesului**

Nu contează care este obiectivul tău; pașii pe care trebuie să-i urmezi sunt mereu aceiași. Succesul este un lucru foarte simplu. Nu este ceva complicat. Nu există niciun secret. Nu folosesc un mod de gândire pentru a deveni un vânzător mai bun și alt mod de gândire pentru a deveni un lider mai bun. Cheile reale spre succes sunt principiile solide pe care îți construiești viața și aceleași principii vor funcționa pentru oricine, indiferent de scopul său.

Probabil că poți spune chiar acum că această carte va fi un pic diferită și că eu am convingeri foarte clare și am mereu ceva de comentat. Probabil că îți spui: „De ce să citesc această carte scrisă de un tip agresiv, abraziv, caustic și încăpățânat?”

Dă-mi voie să-ți spun de ce să citești această carte: pentru că știi despre ce vorbesc. Lucrurile despre care vorbesc funcționează. Am crescut în sărăcie. Părinții mei nu aveau mare lucru, așa că, atunci când am crescut, am pornit de la mai nimic. Am muncit din greu, i-am văzut pe părinții mei muncind din greu și am învățat astfel că este nevoie și de altceva decât de muncă intensă dacă vrei să ai succes. Ți voi spune cât de intens trebuie să muncești și ce trebuie să faci în plus pe lângă munca intensă.

Am tras tare, am intrat la facultate, am absolvit-o și am început să lucrez într-o companie de telefoane. Am fost printre primii bărbați care au lucrat ca operator telefonic în sistemul Bell. (*Sistemul Bell a dominat industria serviciilor de telefonie din America de Nord de la crearea sa în 1877, până la destrămarea sa în 1983 datorită reglementărilor antitrust și privind libera concurență între firme. A fost condus multă vreme de compania Bell Telephone și, mai târziu, de AT&T – n. red.*) După mulți ani petrecuți la Bell Telephone, am plecat pe un post de manager zonal de vânzări la AT&T în statul Kansas. La AT&T am fost premiat pentru vânzări record și recunoscut drept unul dintre cei mai buni manageri de vânzări.

Am părăsit compania când sistemul Bell a fost desființat și mi-am fondat propria companie de telecomunicații. Mă descurcam foarte bine. Apoi, într-o zi, m-am dus la muncă știind că sunt un tip bogat și după-amiază m-am întors acasă complet întors pe dos și falit. Deoarece făcusem o serie de greșeli, pierdusem totul. Crede-mă, când ești la pământ, singurul lucru pe care poți să-l faci este să te apuci din nou de treabă și asta am și făcut.

Acela a fost momentul în care am început să citesc. Am studiat tot ce am putut găsi despre cum se poate obține succesul și după ce am citit cele patru mii de

cărți și am ascultat și vizionat o mulțime de materiale audio și video, am descoperit de ce este nevoie pentru a-l obține.

Tot atunci mi-am dat seama că ceea ce mi-am dorit cu adevărat în toată viața mea era să vorbesc în fața unei audiențe. Și așa am devenit vorbitor profesionist. Am început ca instructor de vânzări, deoarece acesta era domeniul meu de competență la AT&T și în sistemul Bell. Am descoperit rapid că oamenii mă considerau amuzant. Apoi am aflat că ești mult mai bine plătit dacă faci oamenii să râdă, decât dacă îi înveți cum să vândă.

De-a lungul drumului ca umorist, instructor de vânzări și amuzant vorbitor motivațional, m-am săturat de ceea ce spuneam. M-am săturat să spun ce voia audiența să audă și am decis că voi spune ceea ce cred eu cu adevărat, iar ceea ce cred eu cu adevărat este că ai viața pe care ți-o construiești singur. Totul depinde de tine.

În gândurile, cuvintele și acțiunile tale au fost greșeli care au creat viața pe care o ai în prezent. Dacă nu-ți place, nu este nevoie să spui nimănui, doar apucă-te de treabă ca să schimbi lucrurile. Nu te plânge celor din jurul tău; fiecare are problemele lui.

Spunând direct ceea ce cred, am lovit un punct sensibil și am devenit foarte popular. Din acel moment, am început să fiu complet onest față de mine însumi, să spun ceea ce credeam cu adevărat și ceea ce gândeam că audiența *are nevoie* să audă, nu ceea ce *voia* să audă.

Vei descoperi că nu vrei să afli unele dintre lucrurile pe care le am de spus în această carte, dar probabil că vei înțelege foarte repede că ai nevoie să le afli. Dacă lovesc un punct sensibil, te fac să te simți inconfortabil sau te enervez, probabil că spun ceva ce ai mare nevoie să auzi. Este o lecție pe care am

învățat-o de-a lungul drumului meu. Lucrurile pe care nu mi-a plăcut să le aud, care m-au supărat cel mai tare, au fost exact acele lucruri pe care aveam cea mai mare nevoie să le aflu.

Spunând ceea ce credeam cu adevărat și ceea ce gândeam că audiența are nevoie să audă, am ajuns să vorbesc în fața angajaților a patru sute de companii din clasamentul Fortune 500, am scris mai multe cărți de succes și am călătorit în jurul lumii ca să țin prelegeri pentru tot felul de organizații de afaceri și asociații. Sunt membru în International Speaker Hall of Fame. Am avut o emisiune proprie la televiziune, în care stăteam de vorbă cu oameni care își transformaseră viața într-un dezastru financiar. Sunt în mod regulat invitat la multe emisiuni TV cu distribuție națională ca să vorbesc despre gestionarea finanțelor personale, despre afaceri și educarea copiilor.

Nu sunt profesor de economie, și nu am un doctorat în afaceri. Ceea ce am este o vastă experiență profesională și de viață și o mulțime de cercetări pe cont propriu. Vorbesc pe baza unor cunoștințe aprofundate și pe baza experiențelor trăite și garantez că scriu din inimă și din instinct. Știu că materialul pe care ți-l prezint funcționează. Pot să îți promit că ideile mele funcționează, fie că ai guler alb de funcționar, guler bleu de muncitor sau nici măcar nu ai un guler. Am informații care să te ducă într-un loc mai bun și sunt gata să ți le ofer.

## **Cât de mult muncești de fapt**

Probabil că îți place să le spui prietenilor cât de mult ai muncit și cât de obosit ești când te întorci acasă de la muncă. Dă-mi voie să-ți spun cât muncești în

realitate. Dacă ești o persoană obișnuită, atunci nu muncești chiar atât de mult. Te deranjează această afirmație, nu-i așa? Dar asta este adevărul.

Majoritatea oamenilor nu muncesc atât de mult cât au impresia și cât se plâng altora. Un studiu pe care l-am citit arată că oamenii folosesc efectiv doar jumătate din timpul de lucru. Dacă acest studiu este corect, atunci este nevoie de un număr dublu de angajați decât ar fi nevoie pentru a realiza sarcinile prevăzute. Știi ce înseamnă asta? Costuri de producție mai mari, costuri de asigurare mai mari, costuri mai mari cu salariile și impozite mai mari, ceea ce are ca rezultat creșterea prețului produsului finit. Ne costă pe toți când angajații nu folosesc integral timpul de lucru și aici este cheia.

Oamenii nu muncesc suficient. Când se duc la lucru, ei cred că au dreptul să facă ce vor și că nu trebuie să muncească din greu pentru a realiza ceea ce vrea angajatorul lor. Nu așa merg lucrurile. Ești plătit pentru a duce la bun sfârșit acele sarcini pentru care ai fost angajat. Aceasta este înțelegerea pe care ai încheiat-o.

Cred că ai mai auzit asta și înainte: înțelegerea este înțelegere. Când ai început să lucrezi pentru angajatorul tău, ai încheiat o înțelegere cum că vei furniza o anumită cantitate de muncă și vei fi plătit cu o anumită sumă de bani. Pariez că primești suma de bani convenită. Pariez, de asemenea, că nu livrezi o cantitate de muncă conform înțelegerii.

Tatăl meu a lucrat vreme de patruzeci și șapte de ani pentru Sears, Roebuck & Co, un lanț de magazine universale. Asta înseamnă șaptesprezece mii de zile. S-a angajat la Sears când avea șaptesprezece ani, a luptat doi ani pe front în Al Doilea Război Mondial și apoi s-a întors să lucreze la Sears. Patruzeci și șapte de ani în total.

În fiecare zi a muncit cu, pentru și pe lângă tot felul de idioți. (La fel ți se întâmplă și ție, nu-i așa? Uită-te bine în jurul tău și fii sincer când răspunzi.) În fiecare zi a avut clienți idioți. În multe din acele șaptesprezece mii de zile nu s-a simțit bine, nu era prea motivat sau nu avea o atitudine pozitivă. Avea probleme, dar, cu toate acestea, și-a făcut treaba în fiecare zi. De ce?

Tatăl meu a făcut o înțelegere, și anume că va munci.

Pentru asta a fost angajat. A fost o înțelegere bazată pe un angajament. Cred că tocmai asta lipsește în prezent. Ne-am pierdut respectul pentru respectarea unui angajament luat. Uităm că am fost angajați să facem anumite lucruri și ne-am dat cuvântul că le vom face.

„Șefii nu-mi dau pauza mea de cincisprezece minute.” Sigur că ți-o dau. Ți iei singur pauză când pierzi timpul pe Internet în orele de lucru pentru care angajatorul te plătește. Nu este corect. De fapt, este un furt.

La sfârșitul zilei de lucru, analizează ce ai făcut toată ziua și pune-ți întrebări: „Am fost plătit să fac ceea ce am făcut azi? Asta mi-am luat angajamentul să fac? Am spus eu că voi face aceste lucruri? Mă plătesc ei ca să fac aceste lucruri?” Sunt șanse să fi făcut o mulțime de lucruri pentru care angajatorul nu și-a luat angajamentul să te plătească. Cu alte cuvinte, nu ai muncit. Asta este ideea și mă deranjează.

Ai fost angajat să muncești. Ai fost angajat să fii productiv. Ai fost angajat să obții rezultate. De aceea ai fost angajat. Ești acolo pentru a genera venituri mai mari decât costurile pe care le generezi. Contribuția ta trebuie să depășească cheltuielile care se fac pentru tine.

Prin urmare, analizează ce faci în fiecare zi. Ai o contribuție mai mare decât costurile pe care le generezi? Dacă nu se întâmplă asta, înseamnă că nu este nevoie de tine acolo. Ar trebui să te concedieze și să găsească

pe cineva care are o contribuție măcar egală cu costurile pe care le generează.

Gândește-te că ar fi compania ta (și poate chiar este).

Uită-te la angajații tăi. N-ai vrea să producă mai mult decât costurile pe care le generează? Dacă nu fac asta, atunci compania nu poate fi profitabilă. Uneori, uităm că venim la lucru pentru a contribui la profitabilitatea organizației care ne plătește salarii.

Productivitatea scade și acesta este motivul pentru care primești servicii de proastă calitate; acesta este motivul pentru care este dificil să găsești într-un magazin pe cineva care să te servească și să-ți răspundă la întrebări; acesta este motivul pentru care, atunci când suni la telefon, aștepți mult și bine până îți răspunde în sfârșit cineva care îți spune cu o vădită lipsă de interes: „Pot să vă ajut?” Motivul pentru care se întâmplă toate acestea este acela că oamenii nu-și fac treaba pentru care sunt angajați.

Oamenii nu fac ceea ce s-au angajat să facă. Ei nu respectă înțelegerea sau contractul pe care l-au semnat. Aceasta este problema în societatea noastră și în afacerile din prezent. Angajații nu fac acele lucruri pe care sunt plătiți să le facă.

## Regula numărul unu

Am o regulă în afaceri. De fapt, aceasta este regula numărul unu atât în afaceri, cât și în viața mea:

***Fă ce ai spus că o să faci, când ai spus că o să faci și în felul în care ai spus că o să faci.***

Asta este tot ce vrea un angajator de la angajații săi. Este și ceea ce vrea un angajat de la angajatorul său. Și tot

ce vrea orice client. Toți vor să faci ce ai spus că faci, până când ai spus că faci și în felul în care ai spus că faci.

Știi ce am descoperit? Că exact aceste lucruri le vreau și de la copiii mei, de la soția mea și de la prietenii mei. Pe de altă parte, aceleași lucruri le așteaptă de la mine soția, copiii mei și prietenii mei. Punct. Vreau ca toți să facă ce au spus că vor face, până când au spus că vor face și în felul în care au spus că vor face.

Cu alte cuvinte, vreau ca oamenii să se achite de sarcinile lor la locul de muncă, să-și respecte cuvântul dat, să-și trăiască viața și să facă afaceri într-un mod integru. Dacă faci asta, îmi arăți respect. Mă respecti când te ții de cuvântul dat și eu vreau să mă respecti.

Acum, probabil că o să te cerți cu mine. vei spune:

„Larry, nu mă cunoști. Nu știi cât de mult muncesc”.

Ba da, știu exact cât de mult muncești.

Și nu muncești chiar atât de mult cât crezi. Dacă ai o afacere proprie și stai la biroul tău administrându-ți-o, poate crezi că te rupi cu munca toată ziua. Îți garantez că nu este adevărat.

Poate că ești ocupat toată ziua, dar asta nu înseamnă că obții rezultatele de care ai nevoie. Asta nu înseamnă că realizezi ceea ce este necesar pentru a avea succes. Doar simplul fapt că ești ocupat, nu înseamnă că faci ceea ce trebuie.

Iar ca să faci ceea ce trebuie este necesar să-ți înțelegi prioritățile. Faptul că ești ocupat nu are nicio legătură cu rezultatele, iar în afaceri – ca și în viață, în general – contează rezultatele. Prin urmare, dacă vrei să te cerți cu mine despre cât de mult muncești, uită-te mai întâi la ce rezultate obții.

Faci destule vânzări? Organizația ta este suficient de profitabilă? Toți cei care lucrează cu tine, pentru tine și în jurul tău obțin rezultatele pe care le vrei sau ești cam dezamăgit la sfârșitul zilei?

Îți garantez că, dacă faci ceea ce trebuie, vei obține rezultatele care îți trebuie. Dacă nu obții rezultatele dorite, asta se întâmplă din vina ta. Trebuie să analizezi ce ai realizat în mod real de-a lungul zilei, indiferent cât de mult crezi că muncești.

## Munca intensă și rezultatele

Dă-mi voie să-ți dau un indiciu. Dacă nu simți că faci un efort, atât fizic, cât și intelectual, înseamnă că nu muncești chiar atât de intens. Succesul, în aproape orice domeniu, se reduce la a munci din greu pentru a realiza ceea ce este necesar să fie realizat. Așa a fost dintotdeauna și așa va fi și de aici încolo. Aceasta este cheia succesului. Muncești pentru a duce la bun sfârșit ceea ce este necesar?

Dar, de fapt, ce este necesar? Este foarte simplu. Când faci ce este necesar obții rezultatul dorit. Asta-i tot.

Dar apare o problemă, și anume că nu ai habar ce rezultat vrei să obții. Nu poți să stai relaxat pe scaun și să spui: „Vreau să fiu bogat” sau „Vreau să câștig atâția bani” sau „Vreau să fac atâtea vânzări”. Nu este suficient de specific.

Trebuie să-ți spui ferm și precis: „Obiectivul meu pentru această zi este ACESTA” și apoi să faci tot ce poți în acea zi ca să realizezi ce ți-ai propus. Așa știi dacă faci ce trebuie. Stabilește-ți priorități clare.

Care sunt prioritățile tale? Dacă te ocupi de vânzări, evident, prioritatea ta este să faci vânzări. Este cât se poate de logic, nu-i așa? Ce este necesar ca să faci vânzări? Evident, trebuie să stai de vorbă cu clienții. Nu poți vinde dacă nu ceri cuiva să cumpere. Prin urmare, ca vânzător, prioritatea ta trebuie să fie aceea de a sta de vorbă cu cât mai mulți potențiali clienți.

Orice te împiedică să faci acest lucru, nu este o prioritate, deoarece prioritatea ta este să faci vânzări.

Vezi cât de simplu este?

Dacă ești președintele sau proprietarul unei companii, poate că prioritatea ta cea mai importantă este să întâlnești investitori. Nu lăsa nimic să te împiedice să faci asta.

Aceasta este cheia succesului. Trebuie să știi clar ce vrei să realizezi în fiecare zi, săptămână, lună ori an. Apoi, fă din obiectivele stabilite priorități absolute și nu lăsa nimic să îți stea în cale.

## **Aruncă lista cu lucruri de făcut**

Problema este că ne lăsăm distrași de la prioritățile stabilite. Mergi la lucru în fiecare zi și îți faci o listă cu lucruri de făcut. Crezi că ai făcut o treabă grozavă pentru că ți-ai alcătuit această listă cu o zi înainte și apoi bifezi în timpul zilei tot ce ai dus la bun sfârșit. Asta te ține ocupat, dar nu-ți permite să te ocupi de prioritățile tale și să faci ce trebuie făcut.

Trebuie să arunci lista cu lucruri de făcut. Trebuie să-ți faci o listă cu ce este prioritar să realizezi. Ia o foaie de hârtie și scrie titlul: „Lucruri care trebuie realizate cu prioritate” Apoi, scrie care este cel mai important lucru. Procedează astfel în fiecare zi și fă tot ce poți pentru a realiza lucrurile stabilite. Nu te lăsa distras de la realizarea lor.

Apropo, acest mic exercițiu, despre care tocmai ți-am vorbit, rezolvă toate problemele de gestionare a timpului, deoarece acest exercițiu nu se referă la gestionarea timpului, ci la realizarea celor mai importante lucruri. Nu contează dacă muncești pentru realizarea acestor lucruri importante toată ziua