

Cuprins

<i>Dedicație din partea lui Dan Sullivan</i>	7
<i>Dedicație din partea lui Benjamin Hardy</i>	9
<i>Introducere</i>	13
Partea întâi	
IEȘI DIN DEFICIT	
1. Acceptă libertatea „dorințelor”	41
2. Fii independent	69
3. Efectul de amplificare al DEFICITULUI sau al CÂȘTIGULUI ...	91
Partea a doua	
IEȘI ÎN CALEA CÂȘTIGULUI	
4. Evaluează-te mereu în raport cu trecutul	127
5. Stabilește-ți cele trei victorii zilnice	155
6. Transformă orice experiență într-un CÂȘTIG	177
<i>Concluzii</i>	203
<i>Mulțumiri din partea lui Dan</i>	213
<i>Mulțumiri din partea lui Ben</i>	215
<i>Note finale</i>	219
<i>Referințe</i>	235
<i>Indice</i>	251

Dedicație din partea lui Dan Sullivan

Începând cu 1995, mai bine de 20 000 de antreprenori ambițioși, talentați și de succes au aplicat conceptul DEFICITULUI și CÂȘTIGULUI, rezultatele lor permițându-ne să scriem această carte. Prezentările și relatările pe care le vei citi însumează peste 60 000 de ani de transformare antreprenorială colectivă.

Acești admirabili bărbați și femei ne-au furnizat dovada de netăgăduit că evaluarea progreselor realizate, rapid și ușor, reprezintă o aptitudine umană fundamental pozitivă și permanentă.

Conceptul de DEFICIT și CÂȘTIG se dovedește util într-o manieră unică pentru cei vizionari, care urmăresc performanța maximă indiferent de domeniul de activitate.

Acest lucru este valabil mai ales pentru cei inovativi care își doresc să atingă performanța maximă și care, până când nu au descoperit diferența dintre DEFICIT și CÂȘTIG, s-au simțit rareori fericiți ca urmare a rezultatelor lor remarcabile și nicio dată pentru prea mult timp.

Capacitatea din ce în ce mai mare a antreprenorilor de a stăpâni acest concept le schimbă viața, redirectionându-le-o pe făgașuri mult mai fericite. Comparându-și pur și simplu fiecare

zi cu cea de ieri, iar nu cu veșnicile lor idealuri, își sporesc încrederea în propriile forțe, precum și în capacitatea cotidiană de organizare.

Viețile lor personale, dar și ale celor pe care îi servesc, cu care lucrează și alături de care trăiesc se îmbunătățesc în toate domeniile care implică angajament și obiective.

Colaboratorul meu, dr. Ben Hardy, mi-a explicat că, dintr-o perspectivă a cercetării psihologice, rezultatele prezentate în această carte sunt probabil cele mai extinse și mai cuprinzătoare descoperiri obținute într-o manieră continuă și exclusiv de la *indivizi* excepționali.

Cu alte cuvinte, acești mii de antreprenori nu sunt oameni normali și nu duc vieți normale. S-au născut pentru a stabili obiective și pentru a atinge performanța maximă. Nimeni nu a trebuit să-i învețe cum să aibă succes. Ei se motivează, își gestionează și își măsoară singuri rezultatele.

Unica lor problemă fundamentală este simplu de formulat: încă din copilărie, pe tot parcursul reușit al călătoriei lor către un scop din ce în ce mai mare și mai bun, au ratat lecția despre cum să fie fericiți.

Acest lucru este valabil și în cazul meu. Cel mai mare noroc din viața mea a fost să o întâlnesc pe Babs Smith, partenera mea de viață și de afaceri. Din 1982, înțelepciunea ei și munca alături de ea mi-au permis să mă mențin pe o traiectorie de succes extraordinar de productivă, care a constituit și o mare sursă de satisfacție atât pentru noi doi, cât și pentru mii de alți oameni.

Dedicație din partea lui Benjamin Hardy

Lui Lauren, pentru că este cel mai important CÂȘTIG din viața mea. Îți mulțumesc pentru dragostea și sprijinul tău. Îți mulțumesc pentru că mă ajuți să devin mai bun. Îți mulțumesc pentru că îmi apreciezi CÂȘTIGURILE, ajutându-mă totodată să văd cât de departe putem ajunge în continuare.

Lui Kaleb, Jordan și Logan, pentru fiecare dintre CÂȘTIGURILE voastre incredibile din ultimii ani. Este o mare sursă de inspirație pentru mine faptul că văd cât de mult învățați și progresați în fiecare zi. Astfel, mă ajutați să devin și eu mai bun în fiecare zi. Progresăm împreună. Vă mulțumesc pentru că mă mențineți de partea CÂȘTIGULUI și atunci când fac greșeli.

Părinților mei, Philip Hardy și Susan Knight, pentru CÂȘTIGURILE pe care amândoi le-ați făcut în viața voastră și pentru CÂȘTIGURILE pe care m-ați ajutat să le fac în a mea. Vă mulțumesc pentru că mă iubiți și pentru că investiți atât de mult în mine. Vă mulțumesc pentru că mă vedeți mereu pe mine și viața mea ca pe un CÂȘTIG.

Lui Tucker Max, pentru toate CÂȘTIGURILE pe care m-ai ajutat să le fac atât pe plan personal, cât și profesional. Îți mulțumesc

că îmi editezi cărțile. Dar și pentru că mă ajuți să gândesc mult mai limpede ca scriitor și ca om. Îți mulțumesc și pentru toate conversațiile profunde pe care le-am avut împreună, pentru că m-ai ajutat să depășesc dificultăți emoționale și blocaje. M-ai ajutat să obțin CÂȘTIGURI de-a dreptul însemnate, pentru care îți voi fi întotdeauna recunoscător.

Și, în cele din urmă, lui Joe Polish, pentru că a creat Genius Network și pentru că mi-a făcut cunoștință cu Dan și cu Babs. Am obținut câteva CÂȘTIGURI incredibile ca om și ca antreprenor datorită entuziasmului, ideilor tale și rețelei pe care ai creat-o. Îți mulțumesc foarte mult, Joe!

„Măsoară-ți progresul privind în urmă,
în raport cu punctul de plecare,
și nu în raport cu idealul tău.“

DAN SULLIVAN

Introducere

DE CE MAJORITATEA OAMENILOR NU SUNT FERICIȚI

Nu există nicio cale spre fericire – fericirea este calea.

THICH NHAT HANH

Thomas Jefferson a scris *Declarația de independență* în 1776, iar de atunci, americanii au fost nefericiți.

O sintagmă a ajuns să definească psihologia și cultura americană: „Viață, libertate și căutarea fericirii.“

Încă din tinerețe, Jefferson a depus eforturi să înțeleagă ideea de fericire. Credea că ar trebui să aspirăm la fericire, dar că e aproape imposibil să o atingem cu adevărat.

În 1763, Jefferson, în vârstă de 20 de ani, i-a scris o scrisoare lui John Page, un coleg de an. Recent, fusese respins de o femeie și a dorit să-i împărtășească experiența:

„Cred că nu a fost niciodată în intenția Divinității ca fericirea perfectă să fie dăruită vreuniei dintre creaturile sale de

pe această lume; dar ne-a permis să ne apropiem cât mai mult de ea, un lucru în care cred cu tărie.”¹

Căutarea unei fericiri de neatins făcea parte din crezul lui Jefferson.

Această filozofie a stat la baza gândirii lui pe când era un tânăr cu înclinații romantice, dar și la maturitate, pe când reflecta la principiile unei noi națiuni.

Ceea ce nu și-a dat seama Jefferson este că, prin acea sintagmă din *Declarația de independență*, a categorisit atingerea „fericirii” ca fiind *imposibilă*. Această noțiune a continuat să modeleze cultura americană.

Atunci când spunem că fericirea este ceva ce *căutăm*, implicația directă este că *nu o avem acum*.

Nu cauți ceva ce ai deja.

Chiar dacă deja am realizat ceva măreț, această căutare face ca fericirea să fie mereu cu un pas înaintea noastră, mereu după colț.

Fericirea vine *după* următoarea realizare.

Fericirea se află în viitorul îndepărtat.

Fericirea este *undeva acolo*.

Dar fericirea nu e niciodată *aici*.

Dacă ți se pare că exagerez, un sondaj recent arată că *doar 14%* dintre americanii de vârstă adultă spun că sunt foarte fericiți.²

Nu dau vina pentru toată nefericirea americanilor pe unul dintre cei mai importanți fondatori ai Americii.

Dar ideile pot crea cultură, iar cultura este poate cea mai puternică forță care modelează identitatea umană și luarea deciziilor.³

Consecințele acestei perspective nu sunt deloc lipsite de importanță. Adoptând căutarea fericirii, ne răpim nouă înșine

CUM SE TRANSFORMĂ FERICIREA ÎNTR-O POVARĂ

„Este o povară enormă gândul că fericirea
trebuie obținută.“

posibilitatea de a fi fericiți aici și acum. Eșuăm în a aprecia cine suntem și ce am făcut până în acest punct.

Când fericirea ta este legată de ceva din viitor, prezentul îți este diminuat. Nu suntem fericiți, nici încrezători în propriile forțe, nici nu ni se pare că avem succes.

Dar poate vei fi fericit și vei avea succes în viitor, cel puțin conform logicii.

Când vânezi fericirea la exterior, o faci pentru că ești deconectat pe plan interior. Iar când ești deconectat pe plan interior, încerci să compensezi un DEFICIT.

Te afli în acest DEFICIT?

La începutul anilor '90, Dan Sullivan, cel mai renumit consilier din domeniul antreprenorial, a descoperit cât de răspândit era DEFICITUL în rândul clienților săi dintre cei mai realizați, dar și printre oamenii de rând.

El a descris DEFICITUL ca fiind o mentalitate nocivă, care îi împiedică pe oameni să fie fericiți și să-și aprecieze viața. Dan Sullivan știa că, până când nu vor ieși din DEFICIT, oamenii nu vor fi niciodată pe cât de fericiți și nici nu vor avea pe cât de mult succes ar putea.

A decis să-i ajute pe oameni să iasă din DEFICIT.

DEFICITUL și CÂȘTIGUL a devenit unul dintre cele mai importante și mai transformaționale concepte ale lui Dan. Până acum, acesta a rămas ascuns între pereții exclusiviști ai programului Strategic Coach semnat de Dan Sullivan.

DEFICITUL ȘI CÂȘTIGUL

Progresul tău din viitor se bazează pe înțelegerea de acum a diferenței dintre cele două modalități prin care te poți evalua: în raport cu un ideal, lucru care te situează în ceea ce eu

numesc „DEFICIT“, sau în raport cu punctul tău de plecare, lucru care te plasează în „CÂȘTIG“, de unde apreciezi tot ce ai realizat.

DAN SULLIVAN

DEFICITUL se regăsește atât în experiențele obișnuite, cât și în cele extraordinare. Ai putea să te afli în DEFICIT având în vedere că ai primit jumătatea mai mică a unui fursec (vom discuta despre asta ulterior). Sau ai putea să te afli în DEFICIT în legătură cu întregul tău trecut – dorindu-ți ca viața ta să fi fost diferită sau mai bună.

Persoanele care urmăresc performanța maximă au tendința să se afle în DEFICIT. De exemplu, cercetările arată că directorii executivi prezintă o probabilitate de două ori mai mare de a suferi de depresie decât oamenii obișnuiți.⁴ Antreprenorii sunt mai vulnerabili la abuzul de substanțe, precum și la depresie și suicid.⁵ Chiar și după o victorie uriașă, mintea lor se orientează rapid spre următorul obiectiv neatins. Deși acest lucru poate duce la un mare succes exterior, problema rămâne nerezolvată pe plan interior.

Mulți – dacă nu chiar foarte mulți – dintre cei care vor performanța maximă rămân nefericiți, iar nefericirea lor crește cu fiecare realizare exterioară.

Asta, desigur, dacă rămân în DEFICIT.

Thomas Jefferson a fost, fără îndoială, o personalitate care a reprezentat o sursă majoră de inspirație, semnificativă pentru istoria Americii.

Dar realitatea nu schimbă cu nimic faptul că *Jefferson s-a aflat în DEFICIT.*

De aceea nu „a găsit“ niciodată fericirea pe care o căuta.

Din păcate, gândirea de tip DEFICIT a lui Jefferson s-a răspândit în toată ideologia și gândirea occidentală.

Pentru a-ți arăta ce înseamnă gândirea de tip DEFICIT, ți-l voi da ca exemplu pe Edward, un bărbat de succes, dar nefericit.

Edward este un fost client al lui Chad Willardson, fondatorul și președintele Pacific Capital, o firmă de consiliere în investiții de prim rang din sudul Californiei.

Pe la începutul lui 2003, în timpul primei sale întâlniri cu Edward, Chad a putut să-și dea seama după limbajul său corporal că Edward suferă de anxietate. Edward a menționat că își face griji în legătură cu bursa și cu direcția în care se îndreaptă economia. Chad l-a asigurat că, dacă va avea echipa, planul și strategia potrivită, viitorul lui financiar va fi sigur și prosper.

După ce a aflat despre situația financiară a lui Edward, Chad a confirmat și că Edward are toate motivele să fie încrezător în viitorul său.

La acea vreme, Edward trecuse de 40 de ani și dispunea de un venit de peste șase zerouri și de 2,5 milioane de dolari bani gheață pentru investiții.

El i-a spus lui Chad:

– Dacă aș ajunge la un portofoliu de investiții de 5 milioane de dolari, atunci m-aș simți sigur din punct de vedere financiar și aș putea, în sfârșit, să mă relaxez.

Au stabilit obiectivul lui Edward la 5 milioane de dolari.

Edward a urmat planul pe care el și Chad l-au dezvoltat împreună. În fiecare an, a adăugat bani în conturile lui, iar investițiile sale au crescut și s-au înmulțit cât se poate de bine.

În câțiva ani, și-a depășit obiectivul inițial de 5 milioane de dolari în portofoliul de investiții. Dar, când a ajuns acolo, tot nu s-a simțit în siguranță.

Edward se afla în DEFICIT.

Era îngrijorat în legătură cu viitorul.

– Mi se pare că am nevoie de 10 milioane de dolari ca să mă simt cu adevărat în siguranță și protejat, i-a spus el lui Chad.

Cu veniturile sale ridicate și cu strategia sa de investiții, portofoliul lui a crescut în cele din urmă la peste 10 milioane de dolari și, până în 2019, a ajuns la 17 milioane de dolari – depășind de peste trei ori obiectivul său inițial de libertate financiară.

Privind din afară, acest bărbat trăia pe deplin visul american. Ajunsesse să aibă un venit cu șapte zerouri. Dispunea de un stoc imens de investiții cu dobândă compusă. Și, fără îndoială, era un om de afaceri înțelept și inteligent.

Cu toate acestea, nu a depășit niciodată mentalitatea DEFICITULUI. Nu a învățat niciodată cum să-și aprecieze CÂȘTIGURILE. Nu a fost niciodată mulțumit sau fericit cu situația lui.

A rămas neliniștit și îngrijorat în legătură cu viitorul. A continuat să citească articole din mass-media despre DEFICIT, care l-au convins că lumea financiară urma să se prăbușească și că avea să-și piardă toți banii.

A solicitat o întrevedere cu Chad. A vrut să renunțe la planurile și la strategia pe care o implementaseră cu succes în ultimii 16 ani și să treacă la o abordare mai conservatoare a banilor: la numerar. Viziunea sa cu privire la viitor era pesimistă. Nu se aștepta la nicio altă creștere viitoare.

Cum Edward abandona planul și strategia pe care Chad i le furniza și implementa, era clar că nu mai rezonau unul cu altul. Au luat decizia de a merge pe drumuri separate.

Edward și-a vândut investițiile și și-a pus toți banii marcați de gândirea lui de tip DEFICIT la bancă, unde se află de la începutul lui 2019, când a avut loc acea conversație. La momentul redactării acestei cărți, la jumătatea lui 2021, indicele Standard & Poor's a crescut cu peste 68% în cei doi ani de când Edward și-a retras temător banii de la bursă.

Edward nu a putut scăpa de DEFICIT.

Edward nu a putut să-și aprecieze CĂȘTIGURILE.

A încercat mereu să depășească un DEFICIT despre care credea că se află undeva în viitor.

Dar adevărul crud este că DEFICITUL s-a aflat întotdeauna adânc *în interiorul său*. În cele din urmă, gândirea lui de tip DEFICIT a devenit atât de extremă, încât a încetat să mai creadă în viitorul său.

Este o poveste tristă.

Dar și mai trist e cât de des întâlnită este ea.

Posibil ca și tu să fi căzut pradă mentalității de tip DEFICIT.

Poate și tu, precum Thomas Jefferson și Edward, ți-ai rezervat constant „fericirea“ și „succesul“ pentru viitor, dar niciodată pentru prezent.

În acest caz, nu vei „găsi“ niciodată fericirea.

În ciuda succesului tău din ce în ce mai mare, fericirea și siguranța zilei de azi nu îți vor aparține niciodată, pentru că mentalitatea de tip DEFICIT blochează, în cele din urmă, în totalitate creșterea personală.

Dacă te afli în DEFICIT și crezi că „fericirea“ și „succesul“ trebuie „căutate“ și că le vei avea în viitor, atunci ai o problemă.

Îți produci singur nefericire.

Și o consecință la fel de nocivă este că le produci și celor din jurul tău nefericire cu gândirea ta de tip DEFICIT.

Când te afli în DEFICIT, vezi totul prin niște lentile deficitare. Nimic nu este niciodată suficient. Nimic nu *va* fi vreodată suficient. Nu poți vedea CĂȘTIGUL din tine sau din alții. Și până când nu vei reuși, nu vei fi niciodată fericit. Pur și simplu.

Jefferson s-a înșelat.

Fericirea nu se află în viitor.

Dacă ești pregătit să renunți, într-un sfârșit, la mentalitatea de tip DEFICIT, ești pe punctul de a afla cum să îți și iasă acest lucru. Cartea de față îți va arăta UNICUL mod de a ieși din DEFICIT. Și, spre norocul tău, este incredibil de simplu. Dar nu te lăsa păcălit de simplitatea a ceea ce urmează să înveți.

Stă în natura umană să te afli în DEFICIT.

CÂȘTIGUL este antidotul.

CÂȘTIGUL creează fericire imediată.

CÂȘTIGUL creează o legătură cu tine însuși și cu propriul progres.

CÂȘTIGUL transformă totul.

CÂȘTIGUL îți dă puterea de a-ți stabili direcția vieții.

CÂȘTIGUL te scoate din DEFICIT.

În ziua în care a descoperit DEFICITUL, Dan se simțea frustrat de atitudinea unuia dintre clienții lui, Bob (acesta nu e numele lui real), care era la rândul său frustrat și crea astfel o energie negativă în cadrul grupului.

Un aspect fundamental al programului de consiliere al lui Dan, Strategic Coach, este întâlnirea clienților săi antreprenori o dată la fiecare 60-90 de zile. În timpul acestor întâlniri, antreprenorii descoperă instrumente de gândire care le permit să reflecteze, să creeze strategii și să obțină perspective unice și utile pentru viața și afacerea lor.

Dan l-a întrebat pe Bob ce a realizat în cele 90 de zile de la ultima întâlnire, iar Bob a început să împărtășească o parte din progresul pe care îl făcuse compania lui, precum și noua afacere pentru care se semnase un contract.

Dar imediat după ce a împărtășit realizările companiei sale, Bob a început să explice că „progresul“ nu înseamnă, de fapt, nimic, pentru că nu era ce ar fi putut sau ar fi trebuit să fie.

- Da, dar nimic din toate astea nu înseamnă nimic, pentru că...