

CUPRINS

Mulțumiri	21
Un mesaj special din partea lui Anthony Robbins	25
Introducere	29
Capitolul 1. Efectul compus în acțiune	35
Capitolul 2. Alegeri	55
Capitolul 3. Obiceiuri	91
Capitolul 4. Dinamică	133
Capitolul 5. Influențe	161
Capitolul 6. Accelerare	187
Concluzie	207
Ghidul resurselor	213

CAPITOLUL 1

EFFECTUL COMPUS ÎN ACȚIUNE

Cunoști expresia: „Cine merge încet și constant ajunge departe”? Ai auzit vreodată povestea cu țestoasa și iepurele de câmp? Doamnelor și domnilor, eu sunt țestoasa. Acorțați-mi suficient timp și voi învinge practic pe oricine, oricând, în orice competiție. De ce? Nu pentru că sunt cel mai bun, cel mai inteligent sau cel mai rapid. Voi câștiga datorită obiceiurilor pozitive pe care le-am dobândit și a consecvenței cu care practic aceste obiceiuri. Am cea mai mare încredere în consecvență dintre toți oamenii din lume. Sunt dovada vie că aceasta este cheia supremă a succesului, deși este una dintre cele mai mari capcane pentru cei care se străduiesc să reușească. Majoritatea oamenilor nu știu cum să-și susțină eforturile. Eu știu. Trebuie să-i mulțumesc tatălui meu pentru asta. În fond, el a fost primul meu instructor care mi-a arătat cât de puternic este Efectul compus.

Părinții mei au divorțat când aveam un an și jumătate și am fost crescut doar de tatăl meu. Nu a fost un părinte tocmai blând și protector. Era antrenor de fotbal american la universitate și m-a programat pentru succes.

Din cauza lui, mă trezeam în fiecare dimineață la ora șase. Și nu cu o bătaie iubitoare pe umăr sau măcar cu alarma unui ceas cu radio. Nu, mă trezeam zi de zi din cauza bătăilor metalice repetate în podeaua de ciment a garajului situat lângă dormitorul meu. Era ca și cum aș fi locuit la patru metri distanță de un șantier. Pe peretele garajului, scrisesse cu litere uriașe mesajul „Nu există câștig fără efort” și se holba la el în timp ce făcea o grămadă de ridicări, împingeri, fandări și genuflexiuni, așa cum se făceau pe vremuri. Fie ploaie, caniculă sau ninsoare, tata era mereu acolo în pantaloni scurți și cu tricoul lui zdrențuit. Nu a lipsit nicio zi. Puteai să-ți potrivești ceasul după el.

Aveam mai multe obligații casnice decât o menajeră și un grădinar la un loc. La întoarcerea de la școală, mă aștepta întotdeauna o listă cu instrucțiuni: plivește buruienile, adună frunzele cu grebla, fă curat în garaj, șterge praful, aspiră, spală vasele, și așa mai departe. Și nu trebuia să rămân în urmă nici cu lecțiile. Așa stăteau lucrurile.

Tata era exact tipul de om care „nu accepta scuze”. În timpul școlii, când eram bolnavi, nu aveam nicidecum voie să rămânem acasă decât dacă vomitam, sângeram sau aveam o „fractură deschisă”. Termenul de „fractură deschisă” se trăgea din trecutul lui de antrenor; jucătorii lui știau că nu li se îngăduia să iasă de pe teren decât dacă erau accidentați grav. O dată, unul dintre fundași a cerut să fie înlocuit. Tata i-a spus: „Doar dacă ai fractură deschisă”. Omul și-a scos apărătorile pentru umeri și, într-adevăr, i se

vedea clavicula. Abia atunci i-a permis tata să iasă de pe teren.

Una dintre filosofii de bază ale tatei era: „Nu contează cât de deștept ești, trebuie să compensezi prin efort ceea ce îți lipsește la capitolul experiență, abilitate, inteligență sau talent. Dacă adversarul tău este mai inteligent, mai talentat sau mai experimentat, tot ce trebuie să faci este să muncești de trei sau de patru ori mai mult decât el. Așa îl poți învinge!” Indiferent de provocare, el m-a învățat să compensez orice dezavantaj prin efort. Ratezi trei aruncări într-un joc? Fă o mie de aruncări pe zi la antrenament, timp de o lună. Nu știi să driblezi prea bine cu mâna stângă? Leagă-ți mâna dreaptă la spate și driblează trei ore pe zi. Ai rămas corigent la matematică? Pune-te cu burta pe carte, fă meditații și lucrează toată vara până-ți intră în cap. Fără scuze. Dacă nu ești bun la un lucru, muncește mai mult, muncește mai inteligent. Iar tata era primul care punea în practică cele susținute de el. A devenit din antrenor de fotbal agent de vânzări de top. Apoi a ajuns șef și, în cele din urmă, și-a înființat propria companie.

Totodată, nici nu primeam prea multe instrucțiuni. De la bun început, tata ne-a lăsat să ne prindem singuri cum stă treaba. Era adeptul asumării responsabilității. Nu ne bătea la cap în fiecare seară cu teme; trebuia doar să avem rezultate. Și, când le aveam, ne felicita. Dacă luam note bune, tata ne ducea la Prings, o gelaterie unde se serveau niște deserturi cu banane de dimensiuni regale: șase linguri de înghețată cu tot felul de glazuri! De multe ori, când frații mei nu aveau rezultate prea bune la școală, nu mergeau cu noi. Aceste ieșiri erau un mare eveniment, așa că munceam din răspuțeri ca să le merităm.

Disciplina tatei a fost un exemplu pentru mine. Tata era idolul meu și voiam să fie mândru de mine. Totodată, trăiam cu teama să nu-l dezamăgesc. Unul dintre principiile lui de viață era: „Fii genul de persoană care spune «nu». Nu e nicio scofală să faci ce face turma. Fii special, fii extraordinar”. De asta nu m-am drogat niciodată – nu mi-a ținut niciodată prelegeri pe acest subiect, însă pur și simplu n-am vrut să mă las dus de val și să mă droghez doar pentru că o făcea toată lumea. Și nici nu voiam să-l dezamăgesc pe tata.

Datorită tatei, până la vârsta de doisprezece ani, mi-am făcut un program demn de cel mai eficient director de companie. Uneori, plângeam și bombăneam (eram copil!), dar chiar și atunci îmi plăcea, în secret, să știu că sunt un pic mai presus de ceilalți colegi de clasă. Tata m-a ajutat serios să *fur* startul în privința disciplinei și mentalității necesare pentru a fi dedicat și responsabil, pentru a realiza orice îmi propun. (Nu e o întâmplare că sloganul revistei *SUCCESS* este: „Revista oamenilor *realizați*”.)

În prezent, eu și tata glumim despre faptul că m-a învățat să fiu ultradependent de rezultate. La optsprezece ani, aveam un venit rezultat din afacerea proprie de peste o sută de mii de dolari. La douăzeci de ani, aveam propria casă într-un cartier de lux. La douăzeci și patru de ani, venitul meu depășea 1 milion de dolari pe an, iar la douăzeci și șapte de ani, eram oficial milionar prin mijloace proprii, cu o afacere care înregistra venituri de peste 50 de milioane de dolari. Și așa am ajuns în momentul de față, când, deși nu am încă patruzeci de ani, am destui bani și bunuri încât să-mi întretin familia pentru tot restul vieții.

„Există multe moduri în care poți strica un copil”, spune tata. „În cele din urmă, modul meu a fost unul destul de inspirat! Se pare că te-ai descurcat binișor în viață.”

Așadar, deși recunosc că am fost nevoit să *învăț* cum să stau cu mâinile în sân și să mă bucur de lucrurile care mă înconjoară sau cum să mă relaxez din când în când pe un șezlong la plajă (fără să iau cu mine un teanc de cărți ori CD-uri despre afaceri sau dezvoltare personală), sunt recunoscător pentru abilitățile de succes învățate pe parcursul vieții de la tata și de la ceilalți mentori ai mei.

Efectul compus dezvăluie „secretul” din spatele reușitei mele. Cred cu tărie în Efectul compus pentru că tata s-a asigurat că mi-l însușesc, zi de zi, până devin incapabil să trăiesc altfel.

Dar dacă ești la fel ca ceilalți oameni, nu ai cum să crezi cu tărie. Și există o sumedenie de motive întemeiate pentru asta. Nu ai beneficiat de aceeași instruire și exemplu personal care să-ți arate ce să faci. Nu te-ai bucurat de roadele Efectului compus. Noi, ca societate, am fost înșelați. Am fost hipnotizați de marketingul comercial, care ne convinge că avem probleme pe care nu le avem, vânzându-ne ideea unor soluții imediate prin care să ne „lecuim” de ele. Societatea ne-a făcut să credem în acele finaluri de poveste pe care le vedem în filme sau romane. Am scăpat din vedere avantajele consistente, demodate ale efortului susținut.

Hai să examinăm aceste obstacole rând pe rând.

Nu te-ai bucurat de roadele Efectului compus

Efectul compus reprezintă principiul prin care poți obține rezultate uriașe printr-o serie de alegeri mici și inteligente. Cel mai interesant aspect pentru mine în acest proces este că, deși rezultatele sunt uriașe, pe moment, etapele *par* lipsite de importanță. Fie că folosești această strategie pentru a-ți îmbunătăți starea de sănătate, relațiile, situația financiară sau orice altceva, schimbările sunt atât de subtile încât sunt aproape imperceptibile. Aceste mici schimbări nu oferă rezultate prea mari, imediate, nici vreun câștig uriaș sau recompense evidente. Așa că de ce ți-ai bate capul?

Majoritatea oamenilor se lasă păcăliți de simplitatea Efectului compus. De exemplu, deși sunt supraponderali, renunță la alergări după numai opt zile. Ori întrerup orele de pian după o jumătate de an, fiindcă n-au învățat să cânte altceva decât „Melc, melc, codobelc”. Ori încetează să mai contribuie la fondul de pensii pentru că le-ar prinde bine niște bani în plus – și oricum, nu păreau să se adune prea mulți.

Ce nu realizează ei este că aceste etape mărunte, aparent ne semnificative, repetate de-a lungul timpului vor crea o diferență radicală. Permite-mi să-ți dau câteva exemple mai sugestive.

Alegeri mici, inteligente + Consecvență + Timp = O DIFERENȚĂ
RADICALĂ

Bănuțul fermecat

Dacă ar fi să alegi între a încasa 3 milioane de dolari cash chiar în momentul ăsta și a primi un singur bănuț care își dublează valoarea zilnic timp de 31 de zile, ce ai alege? Dacă ți s-a mai dat exemplul acesta înainte, atunci știi că trebuie să alegi bănuțul – știi că acesta este drumul care te va duce spre o mai mare bunăstare. Cu toate acestea, de ce este atât de greu de crezut că alegerea bănuțului se va solda cu un câștig mai mare în final? *Pentru că este nevoie de mult mai mult timp pentru a vedea rezultatele.* Hai să privim mai atent aceste lucruri.

Să presupunem că alegi varianta rece și solidă a purcoiului de bani, iar un prieten alege calea bănuțului. În ziua 5, amicul tău are șaisprezece cenți. Tu, pe de altă parte, ai 3 milioane. În ziua 10, el are 5,12 dolari, care nici nu se compară cu grămada ta de bani. Cum crezi că se simte el în privința alegerii făcute? Tu îți cheltui milioanele, te bucuri din plin de ele și te felițiți pentru decizia luată.

După 20 de zile, când au mai rămas doar 11 zile, Ghiță Bănuț are doar 5.243 de dolari. Cum crezi că se simte în acel moment? În ciuda sacrificiului și comportamentului pozitiv, n-a reușit să adune decât un pic peste 5.000 de dolari. Tu, pe de altă parte, ai 3 milioane. Dar abia acum începe să se întrevadă magia invizibilă a Efectului compus. Creșterea matematică mică, repetată zi de zi, face ca în ziua 31 valoarea compusă a bănuțului să atingă suma de 10.737.418,24 dolari, adică triplu față de cele 3 milioane de dolari ale tale.

Prin acest exemplu aflăm de ce este importantă consecvența. În ziua 29, tu ai 3 milioane; Ghiță Bănuț are

aproximativ 2,7 milioane. Abia în ziua 30 a cursei sale de treizeci și una de zile va reuși să te depășească, ajungând la 5,3 milioane de dolari. Și abia în *ultima zi* a acestui ultramaraton de o lună, prietenul tău va reuși să te facă praf; la final, se va alege cu 10.737.418,24, iar tu vei rămâne cu cele 3 milioane.

Foarte puține lucruri sunt atât de impresionante precum „magia” acumulării bănușilor. În mod uimitor, această „forță” este la fel de puternică în fiecare domeniu al vieții tale.

Iată un alt exemplu...

Trei prieteni

Hai să luăm exemplul a trei prieteni care au crescut împreună. Locuiesc în același cartier și au interese foarte asemănătoare. Fiecare dintre ei câștigă în jur de 50.000 de dolari pe an. Toți sunt căsătoriți, au o sănătate și o greutate medie, plus mult temuta „burtă de oameni însurați”.

Primul prieten, să-i spunem Larry, trudește din greu, așa cum a făcut dintotdeauna. Este fericit, sau cel puțin așa crede, dar se plânge din când în când că nimic nu se schimbă.

Al doilea prieten, Scott, începe să facă niște schimbări mărunte, aparent lipsite de importanță. Începe să citească zilnic 10 pagini dintr-o carte bună și să asculte 30 de minute de prelegeri instructive sau motivaționale, în drum spre serviciu. Scott își dorește să vadă niște schimbări în viața lui, dar nu vrea să facă mare caz din asta. A citit de curând un interviu cu dr. Mehmet Oz în revista *SUCCESS* și a ales să

introducă o idee din articol în viața lui: va renunța zilnic la 125 de calorii din alimentație. Nu e mare lucru. E vorba doar de renunțarea la o ceașcă de cereale, de înlocuirea cutiei de suc acidulat cu o sticlă de sifon, de trecerea de la maioneză la muștar, când vine vorba de sandvișul zilnic. Realizabil. A început totodată să meargă zilnic pe jos câteva mii de pași în plus (mai puțin de un kilometru și jumătate). Nu e niciun act de bravură sau vreun mare efort. E la îndemâna oricui. Dar Scott este hotărât să se țină de aceste alegeri, conștient fiind că, deși banale, tentația de a renunța la ele este mare.

Al treilea prieten, Brad, face o serie de alegeri neinspirate. Și-a cumpărat de curând un televizor nou cu ecran mare, ca să urmărească programele sale preferate și mai mult timp. A încercat rețetele pe care le-a văzut pe Food Channel: pateurile cu brânză și deserturile sunt preferatele lui. Aha, și și-a instalat un bar în sufragerie, adăugând la dietă o băutură alcoolică pe săptămână. Nimic ieșit din comun; Brad nu vrea decât să se distreze puțin.

După cinci luni, nu există nicio diferență evidentă între Larry, Scott și Brad. Scott continuă să citească câteva pagini în fiecare seară și să asculte audiobookuri în drum spre serviciu; Brad se „bucură” de viață și face tot mai puține lucruri. Larry continuă să se comporte ca și până acum. Chiar dacă fiecare om are propriul lui tip de comportament, cinci luni nu este un interval suficient de mare pentru a observa un declin sau un progres real în viața lor. De fapt, dacă le-am înregistra greutatea într-un tabel, am observa că diferențele sunt infime. Cei trei ar arăta exact la fel.

După zece luni, tot n-am putea remarca schimbări vizibile în viața lor. Abia după optsprezece luni, am putea observa unele diferențe în aspectul celor trei prieteni.

Însă, după aproximativ douăzeci și cinci de luni, diferențele vor începe să fie cu adevărat măsurabile și vizibile. În a douăzeci și șaptea lună vom observa o diferență semnificativă. Iar în a treizeci și una, schimbarea va fi uluitoare. Brad va fi gras, iar Scott suplu. Renunțând, pur și simplu, la 125 de calorii pe zi, după treizeci și una de luni, Scott va slăbi peste șaisprezece kilograme!

31 luni = 940 zile

940 zile x 125 calorii / zi = 117.500 calorii

117.500 calorii împărțite la 7.000 calorii pe kilogram = 16,7 kilograme!

În același interval, Brad a consumat în plus doar 125 de calorii pe zi și s-a îngrășat cu 16,7 kilograme. Acum, cântărește cu 33,5 kilograme mai mult decât Scott! Dar diferențele dintre ei nu se rezumă doar la greutatea corporală. Scott a investit aproape o mie de ore în citirea unor cărți de calitate și în ascultarea unor audiobookuri de dezvoltare personală; punând în practică cunoștințele dobândite de curând, a obținut o promovare și o creștere salarială. Mai presus de toate, căsnicia lui este înfloritoare. Brad? Este nemulțumit la serviciu, iar căsnicia lui este pe ducă. Iar Larry? Larry este cam la același nivel la care se găsea și acum doi ani și jumătate, doar că acum este un pic mai amărât din cauza asta.