

Donald Miller

# Afacerile simplificate

60 de zile în care să devii as în leadership,  
vânzări, marketing, execuție, management,  
productivitate personală și nu numai

Traducere din limba engleză de  
**Alexandra Țabără**

**ap!**  
act și politon

*În memoria lui Brian Hampton,  
care mi-a fost editor vreme de 15 ani.  
El m-a învățat despre cărți și afaceri,  
dar mai ales despre bunătate și caracter.  
Ne este dor de tine.*

Ești liber să citești această carte de la un capăt la altul. Însă, dacă vrei să acorzi mai mult timp învățării conceptelor din *Afacerile simplificate*, accesează [BusinessMadeSimple.com/Daily](https://BusinessMadeSimple.com/Daily) și vei primi zilnic un videoclip care va coincide cu lecția din fiecare zi. În doar două luni, vei dobândi o educație în domeniul afacerilor pentru care mulți oameni plătesc zeci de mii de dolari, urmând o școală de profil. Cartea de față te va transforma într-o persoană care deține abilitățile practice pentru a câștiga și a economisi bani pentru tine însuși sau pentru orice organizație. Vei învăța să conduci o echipă, să vinzi mai multe produse și să administrezi o afacere.

Repet, dacă vrei să *primești zilnic videoclipurile care însoțesc rubricile din carte*, accesează [BusinessMadeSimple.com/Daily](https://BusinessMadeSimple.com/Daily) sau trimite un e-mail fără text la:

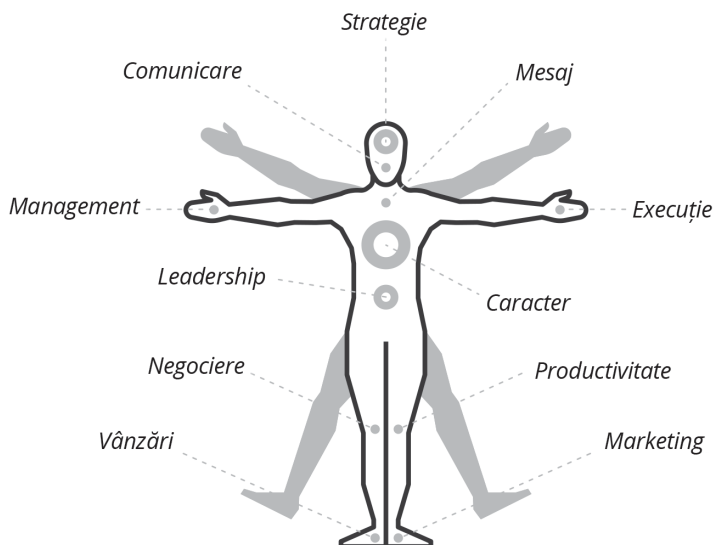
VIDEOS@BUSINESSMADESIMPLE.COM

*Pentru a valorifica la maximum această carte:*

1. Urmărește un videoclip pe zi în următoarele 60 de zile (în afara weekendurilor).
2. Citește rubrica zilnică ce însoțește materialul.
3. Pune în practică cele învățate în propria companie sau în compania în care lucrezi pentru a deveni un profesionist orientat spre valoare.

\*Pentru a primi prin e-mail videoclipurile zilnice care corespund rubricilor zilnice din cartea de față, trimite un e-mail fără text la adresa [videos@businessmadesimple.com](mailto:videos@businessmadesimple.com).

## Un profesionist orientat spre valoare



O educație temeinică în domeniul afacerilor nu ar trebui să coste zeci de mii de dolari și ar trebui să se concentreze pe învățarea abilităților practice care pot genera succesul în afaceri. Cartea de față este concepută pentru a te ajuta pe tine și echipa ta să deveniți profesioniști orientați spre valoare. Profesioniștii orientați spre valoare fac mai multe în mai puțin timp, provoacă mai puțin stres și aduc mai multă claritate, câștigând mai mult pentru ei înșiși și pentru cei pe care îi reprezintă.

O echipă formată din profesioniști orientați spre valoare este de neoprit.

„Nu ar trebui să avem încredere în mulțimile care spun că numai cei liberi pot fi educați, ci mai degrabă în iubitorii de înțelepciune care spun că numai cei educați pot fi liberi.”

– Epictet, *Discourses (Discursuri)*,  
2.1.21-23a

# Cuprins

---

Introducere	13
CAPITOLUL UNU. Început rapid: două săptămâni	21
CAPITOLUL DOI. Leadershipul simplificat	53
CAPITOLUL TREI. Productivitatea simplificată	79
CAPITOLUL PATRU. Strategiile de afaceri simplificate	99
CAPITOLUL CINCI. Mesajele simplificate	125
CAPITOLUL ȘASE. Marketingul simplificat	143
CAPITOLUL ȘAPTE. Comunicarea simplificată	161
CAPITOLUL OPT. Vânzările simplificate	179
CAPITOLUL NOUĂ. Negocierea simplificată	197
CAPITOLUL ZECE. Managementul simplificat	209
CAPITOLUL UNSPREZECE. Execuția simplificată	229
Felicitări	247
Mulțumiri	250

# INTRODUCERE

---

Doi angajați candidează pentru o promovare. Este vorba despre un post de conducere care necesită o gamă largă de competențe.

Candidatul nr. 1 este absolventul unei universități de prestigiu, iubește oamenii, a demonstrat că are o etică de muncă ireproșabilă și este devotat companiei.

Când a fost întrebat care va fi aportul său, candidatul nr. 1 a spus că va contribui cu pasiune, cu o atitudine binevoitoare și cu dorința de a lucra în echipă.

Candidatul nr. 2 a citit deja cartea de față și a vizionat videoclipurile care o însoțesc. În plus, a aprofundat materialul și și-a perfecționat competențele la jobul anterior.

Chiar dacă nu are o diplomă de la o universitate de prestigiu, știe cum să ofere concret valoare oricărei companii.

Când candidatul nr. 2 a fost întrebat care va fi aportul său, acesta a spus că va contribui cu un set de trăsături fundamentale despre care s-a dovedit că prevestesc succesul. De asemenea, va contribui cu un set de zece competențe de bază care vor ajuta compania să câștige sau să economisească bani imediat. Când a enumerat trăsăturile, a explicat următoarele:

1. **Știe cum funcționează de fapt o afacere.** Nu privește cu naivitate importanța raportului dintre activitate și producție și nici importanța unui flux de numerar pozitiv în fiecare departament.
2. **Este un lider evident și convingător.** Poate organiza și inspira o echipă, ghidând-o într-un proces în care se declară o misiune și un set de principii călăuzitoare.
3. **Este productiv.** Stăpânește un sistem specific pe care îl implementează în fiecare zi, astfel încât să poată face mai multe lucruri în mai puțin timp.
4. **Știe cum să clarifice un mesaj.** Este capabil să-și determine echipa să respecte o structură prin care să creeze un mesaj clar de promovare pentru orice produs sau viziune, astfel încât să le atragă atenția clienților și acționarilor.
5. **Înțelege cum se construiește o campanie de marketing.** Poate crea o pâlnie de vânzări care să transforme clienții interesați în cumpărători.
6. **Poate să vândă.** Și-a însușit un proces prin care prezintă produse potențialilor clienți calificați (lead\*-uri) și se consultă cu aceștia până la semnarea unui contract valoros.
7. **Este expert în comunicare.** Poate să țină discursuri care să informeze și să inspire o echipă, ceea ce duce la acțiuni clare care influențează pozitiv venitul net.

---

\* Practic, oricine află de un produs sau de un serviciu care îi captează atenția este considerat un *lead*. Dar un *lead* nu este (încă) un client! Un *lead* este orice persoană care, dintr-un străin pentru afacerea ta, devine cineva care te cunoaște, cumpără de la tine, este interesat de firma ta și îți promovează afacerea. (n. red.)

- 8. Este un bun negociator.** Nu are încredere în instinctul său când negociază. În schimb, urmează un set simplu de proceduri care îl ghidează spre cel mai bun rezultat posibil.
- 9. Este un manager bun.** Știe cum să creeze un proces de producție măsurat prin indicatori-cheie de performanță, care garantează eficiența și profitabilitatea.
- 10. Știe cum să gestioneze un sistem de execuție.** Și-a însușit un proces prin care se asigură că o echipă de profesioniști îndeplinește sarcinile corecte.

Ambii candidați au răspuns la aceeași întrebare, dar care dintre ei iese în evidență?

Candidatul nr. 2 va fi promovat. Și, la scurt timp, va primi o mărire de salariu. Și, la scurt timp, va obține o altă promovare și o altă mărire de salariu. De ce? Pentru că are aptitudini tangibile care îi scutesc pe cei din echipa lui de frustrări și generează câștiguri bănești pentru el și pentru companie. Pe scurt, este o investiție nemaipomenită.

Fie că lucrezi pe cont propriu sau pentru o companie, cheia construirii unei averi personale este să le oferi clienților sau șefilor tăi un randament incredibil pentru investiția lor. Fiecare membru de echipă din compania mea reprezintă o investiție extraordinară; altfel, nu ar fi fost angajați niciodată. Și, chiar dacă sunt proprietarul companiei, și eu trebuie să fiu un profesionist orientat spre valoare. Dacă eu și produsele mele nu suntem o investiție economică bună, atunci cariera și compania mea sunt sortite eșecului. Fiecare dintre noi trebuie să se trezească dimineața și să le ofere oamenilor o răsplată pentru timpul, energia și banii pe care ni-i încredințează.

Acesta este secretul succesului. Dacă vrei să reușești în afaceri, în dragoste, în prietenie și în viață, oferă-le oamenilor din jurul tău un randament excelent pentru tot ce investesc în tine.

Într-un mediu competitiv, fiecare companie caută un membru de echipă care să fie o investiție economică bună.

Cartea de față este concepută pentru a te transforma într-un profesionist de cea mai mare valoare economică.

Din păcate, puține dintre conceptele revoluționare pe care ți le vom prezenta în carte sunt abilități pe care le poți învăța în facultate.

În loc să studiezi o campanie publicitară menită să vândă pastă de dinți familiilor din cartierele suburbane în anii '70, cum ar fi să înveți să gestionezi o echipă, să lansezi un produs, să comercializezi și să vinzi acel produs, după care să revizuiești întregul proces pentru o și mai mare eficiență?

Cât de mult ți-ar crește valoarea pe piața liberă, dacă ai ști cum să faci o grămadă de bani pentru o companie?

Pentru că atât de mulți dintre noi nu avem o educație practică în domeniul afacerilor, desprinsă din viața reală, ne întrebăm în taină dacă avem ce ne trebuie pentru a ne face treaba și ne facem griji că ne poate fi oricând demascată mediocritatea.

Pe deasupra, este prea scump să te întorci la școală și îți va lua mult timp. Și, chiar dacă te întorci la școală, oare vei învăța ceva util sau vei studia și mai multe reclame la pastă de dinți?

Adevărul este că, dacă îți vei însuși lecțiile prezentate în această carte – cele zece caracteristici și cele zece

competențe fundamentale ale unui profesionist orientat spre valoare –, îți vei crește exponențial valoarea personală pe piața liberă. Totodată, vei deveni spectaculos de bun la locul de muncă.

Nu te va întrece nimeni.

Când am plecat la facultate, nu știam că petrecerile târzii, mulțimile zgomotoase de la meciurile de fotbal, orele de ping-pong, somnul din timpul cursului despre tendințele globale ale pieței și grupurile de studiu în care încercam să prezicem ce întrebări vom avea la test nu ne vor ajuta să ne creștem valoarea pe piața liberă.

Această carte o va face.

*Afacerile simplificate* o va face.

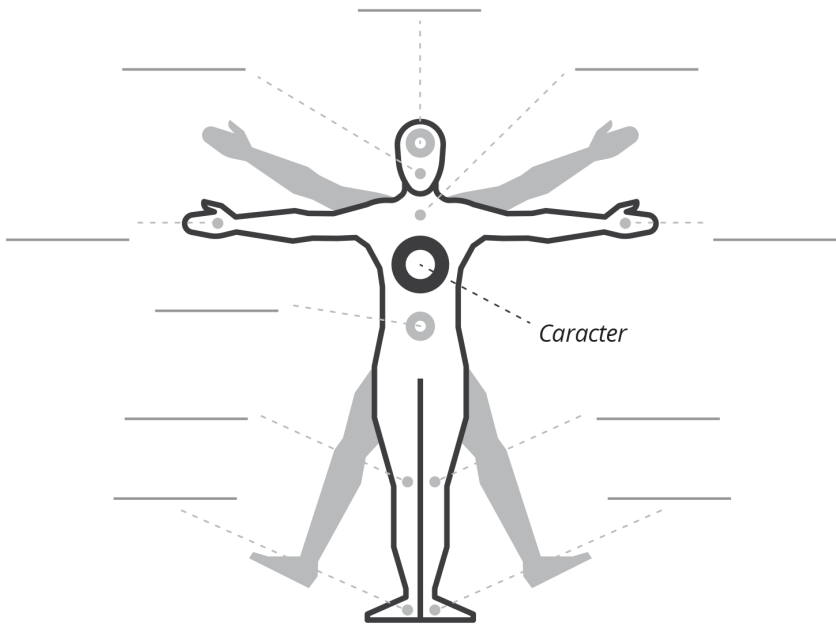
Care este valoarea ta reală ca profesionist în câmpul muncii? Ai trăsăturile de caracter și seturile de aptitudini necesare pentru a putea da valoare extremă unei organizații? Folosește această carte pentru a-ți transforma valoarea economică.

Afacerile

simplificate

## Un profesionist orientat spre valoare

*\* Crește-ți valoarea economică personală stăpânind fiecare competență fundamentală.*



# ÎNCEPUT RAPID: DOUĂ SĂPTĂMÂNI

---

Cele zece caracteristici ale  
unui profesionist orientat spre valoare

## INTRODUCERE

Nicio competență de bază nu poate compensa un caracter urât.

Dacă nu avem un caracter frumos, vom eșua, atât în afaceri, cât și în viață. Și nu vom deveni niciodată profesioniști orientați spre valoare.

În final, chiar dacă putem ajuta o companie să câștige bani, cel mai probabil o vom face să piardă tot ce am câștigat pentru ea dacă suntem lipsiți de caracter. Din acest motiv, vom începe cu o incursiune de două săptămâni în trăsăturile de caracter de care avem nevoie pentru a le oferi un plus de valoare clienților și oamenilor cu care lucrăm.

Așadar, care sunt caracteristicile necesare pentru a deveni profesioniști orientați spre valoare?

Dincolo de integritate și de o etică de muncă ireproșabilă, prin ce se deosebesc oamenii de succes de cei care nu au

succes? Care sunt gândurile unei persoane cu o valoare economică mare la locul de muncă, pe care o persoană cu o valoare economică mai mică nu le are?

La urma urmei, o persoană care excelează în câmpul muncii se percepe diferit față de un profesionist obișnuit. Și tocmai pentru că se percepe diferit, acționează diferit.

În calitate de scriitor, am avut plăcerea de a vorbi cu oameni care oferă lumii o valoare extremă. Unii dintre acești oameni sunt bine-cunoscuți, în timp ce de alții probabil că nu ai auzit niciodată. Dar fiecare dintre ei excelează în munca sa. Am avut ocazia să stau de vorbă cu șefi de stat, cu antrenori profesioniști, cu sportivi desăvârșiți, cu inventatori și cu eroi ai justiției sociale. Iar ceea ce am observat la fiecare în parte este că au acceptat faptul că, pentru a aduce un plus de valoare oriunde s-ar afla, trebuie să dețină un set neobișnuit de trăsături de caracter.

În următoarele zece zile, vor fi prezentate caracteristicile pe care le au în comun profesioniștii orientați spre valoare.

Iar trăsăturile de caracter despre care vorbesc te vor surprinde.

Nu vorbim aici despre aceeași listă pe care ai mai citit-o, o listă care începe cu a fi serios și a munci din greu. Când vine vorba despre succes, contează și aceste caracteristici, dar caracteristicile prezentate aici sunt mult mai importante.

De exemplu, fiecare persoană de succes pe care am intervievat-o se consideră un produs economic pe piața liberă. Fiecare are o puternică înclinație spre acțiune. Niciuna dintre persoanele intervievate nu are vreo rețineră să se implice în conflicte, mai ales când în joc se află chestiuni legate de nedreptate sau inegalitate. Toate preferă să fie mai

degrabă respectate decât simpatizate. Și mai există multe alte asemănări.

Eu numesc aceste caracteristici *cele zece caracteristici ale unui profesionist orientat spre valoare*.

Trăsăturile tale personale sunt baza pe care îți vei construi abilitățile care se vor transforma în valoare tangibilă pe piața liberă.

Avantajul celor zece caracteristici ale unui profesionist orientat spre valoare este că pot fi învățate. Simplul fapt că le citești și că urmărești videoclipurile care le însoțesc va începe să schimbe felul în care te vezi pe tine și lumea în care trăim.

Citește fiecare rubrică și urmărește toate videoclipurile. Primele zece zile din această carte te vor surprinde, te vor informa și te vor inspira.

Repet, pentru a primi gratuit videoclipurile zilnice care însoțesc această carte, accesează [BusinessMadeSimple.com/daily](http://BusinessMadeSimple.com/daily) sau trimite un e-mail fără text la adresa [videos@businessmadesimple.com](mailto:videos@businessmadesimple.com).

## ZIUA 1

**Caracter – Consideră-te un produs economic pe piața liberă**

**Profioniștii orientați spre valoare se văd ca produse economice pe piața liberă.**

Cum se văd cei mai mulți oameni de succes? Se văd ca un produs economic pe piața liberă și, așa cum am menționat în introducere, fac o obsesie din a obține un randament puternic pentru investiția făcută în ei.

Știu că sună utilitarist să spui că ar trebui să te privești ca pe un produs economic, dar această paradigmă simplă este cheia reușitei în plan profesional.

Bineînțeles că nu mă refer aici la valoarea ta intrinsecă ca om. Vorbesc despre valoarea ta în acest ecosistem numit economie modernă.

Iată adevărul. Oamenii care sunt obsedați să fie o investiție bună atrag și mai multe investiții și ajung să se bucure de o mai mare valoare economică personală. Când oferi ecosistemului economic o valoare economică mai mare, ești plătit mai bine, ți se acordă mai multe responsabilități și promovări și ești dezirabil pentru clienții care caută valoare. Pe de altă parte, cei care se împotrivesc ideii că sunt un produs economic pe piața liberă nu atrag investiții economice și, prin urmare, nu ajung să se bucure de beneficiile pe care le au, dacă le oferă oamenilor un mare randament al investiției.

Majoritatea, dacă nu chiar toți oamenii pe care îi respecti, le oferă celorlalți un randament extraordinar al investiției făcute în ei. Îi iubim pe sportivii care evoluează la capacitate maximă și plătim un preț mai mare pentru a-i urmări în competiție. Iubim actrițele și actorii care ne fac să râdem sau să plângem și plătim mai mult pentru a-i vedea jucând. Și iubim afacerile cu produse care ne rezolvă orice problemă.

Exact ca acești oameni capabili să obțină performanțe mari, și tu poți deveni o investiție extraordinară.

Când te prezinți undeva, oamenii știu instinctiv că pot paria pe tine?

Cum reușim în viață și în afaceri? Dovedim că merităm investiția.

În afaceri, este posibil ca șeful tău (sau clienții tăi) să te placă chiar foarte mult, dar, în principiu, ești privit ca o investiție economică. Și nu este nimic greșit în asta. Unii ar spune chiar că, privită astfel, relația este onestă. La urma urmei, prietenii tăi nu te plătesc ca să le fii alături, pe când clienții și coechipierii tăi chiar asta fac.

Pentru orice angajator, omul de echipă ideal este acela care încearcă în mod activ să obțină pentru șeful său un randament de minimum cinci ori mai mare decât investiția făcută în el. Știu că pare o nebunie, dar, după ce se iau în calcul costurile generale și cheltuielile auxiliare, un randament de cel puțin cinci ori mai mare pentru un membru din echipă înseamnă, de obicei, că firma face profit la limită. Deci, dacă suntem plătiți cu un salariu de 50.000 \$, ar trebui să căutăm să producem pentru compania la care lucrăm cel puțin 250.000 \$, contribuind astfel la sănătatea și la creșterea ei.

Pe măsură ce ne dezvoltăm pe plan profesional și continuăm să oferim valoare, o companie bună ne va promova și ne va plăti mai bine, astfel încât să îi multiplicăm în continuare investiția.

Un proprietar de afacere sau un membru de echipă inteligent va căuta întotdeauna modalități prin care să facă clienții sau afacerea pentru care lucrează să câștige din ce în ce mai mulți bani, astfel încât și procentul său să continue să crească.

Acest lucru nu este valabil doar pentru membrii unei echipe. Este valabil și pentru mine, ca scriitor și proprietar de afacere. Nu pot spune că am succes decât dacă fac alți oameni să câștige foarte mulți bani. Și adevărul e că eu nu pot păstra decât un mic procent din acei bani.

Așadar, cum ne putem bucura de un succes nemaivăzut? Făcându-i pe alții să se bucure de un succes nemaipomenit!

Crudul adevăr este că orice membru din echipă care nu obține un randament de cel puțin cinci ori mai mare decât suma investită în el reprezintă un risc financiar. Asta înseamnă că, atunci când ești ales să ocupi un post într-o companie, șeful tău își pariază literalmente propria carieră și mijloacele de trai pe prestația ta.

Dacă vrei să avansezi, secretul este să devii cea mai bună investiție posibilă. Dacă gestionezi un portofoliu de acțiuni, iar una dintre acele acțiuni depășește invariabil rezultatele celorlalte, vei investi mai mulți bani în acea acțiune. La fel se întâmplă și când alegi oamenii din echipă pe care vrei să îi promovezi. Liderii le vor da întotdeauna mai multe resurse acelor angajați care le oferă cel mai mare randament al investiției.

În cartea sa, *High Output Management (Management de înaltă performanță)*, Andrew Grove, fostul CEO al Intel, a declarat: „Ca regulă generală, trebuie să accepți că, indiferent unde ai lucra, nu ești un angajat – ești într-o afacere cu un singur angajat: tu însuși. Concurezi cu milioane de afaceri similare. Există milioane de alți oameni în întreaga lume care grăbesc pasul și sunt capabili să facă aceeași muncă pe care o faci tu, fiind, poate, chiar mai dornici să o facă”.

Știi care e valoarea ta economică pentru organizația la care lucrezi? Dacă lucrezi în domeniul relațiilor cu clienții, poți calcula câte vânzări salvezi, câte discuții negative ajuți compania să evite? Crezi că firma câștigă o sumă de cinci ori mai mare decât salariul tău pentru că vii tu la muncă în fiecare zi? Dacă da, vei avea succes. Toată lumea vânează o investiție bună și se dezice de investițiile proaste. Poți spune că este o lege a firii.

Dacă deții o companie, poți să explici cum obții clienții tăi un randament al investiției financiare pe care au făcut-o în tine? Rezistă mai mult vopseaua pe care o vinzi? Felul în care le aranjezi grădina înseamnă un timp câștigat pentru clienții tăi și îi face să se simtă mândri de casa lor?

Dacă ești o investiție care are randament, vei atrage afaceri, responsabilități, promovări și câștiguri mai mari.

Liderii de afaceri de succes își organizează viața astfel încât să fie niște investiții financiare extraordinare. Și tu ar trebui să îți trăiești viața așa.

Te întrebi cum ai putea să faci asta? În paginile acestei cărți, vei afla care sunt abilitățile și modelele practice care îți vor crește spectaculos valoarea pe piața liberă. Continuă să citești și să urmărești videoclipurile zilnice.

#### **İatã sfatul zilei de la *Afacerile simplificate***

Profioniștii orientați spre valoare se vãd ca produse economice pe piața liberã și încearcã obsesiv sã le ofere oamenilor un randament excelent pentru investiția lor.

## **ZIUA 2**

### **Caracter – Considerã-te un erou, nu o victimã**

#### **Un profesionist orientat spre valoare se considerã un erou, nu o victimã.**

Dacã mi-ai cere sã prezic dacã cineva va avea succes în viață, aș putea-o face prin rãspunsul la o singurã întrebare: cât de des se pune în postura de victimã?

Ce înțeleg eu prin victimã? Mai exact: cât de des vorbește despre sine ca și cum nu ar deține controlul asupra vieții sale

sau asupra viitorului său? Crede că soarta i-a fost potrivnică? Crede că alte persoane sunt responsabile pentru eșecurile sale? Crede că piața, vremea sau astrele conspiră împotriva sa, și acesta este motivul pentru care nu reușește în viață?

Dacă da, atunci nu va avea succes.

Tristul adevăr este că mulți oameni chiar sunt victime. Și chiar au asupritori. Dar diferența dintre a fi o victimă și a fi un erou este că victima se culcă la pământ, în timp ce eroul se ridică și reușește să înfrunte toate provocările și toți asupritorii.

Eu am crescut în sărăcie. Mi-am petrecut prima parte a copilăriei în locuințe sociale. Stăteam la coadă ca să cumpărăm o bucată de brânză de la guvern. Au existat cu siguranță în familia noastră factori economici care ne-au îngreunat situația. Tata ne-a părăsit pe când eu și sora mea eram copii și nu am mai auzit niciodată de el, iar mama a trebuit să muncească ore suplimentare doar ca să aibă ce să ne dea de mâncare și să ne țină în viață. Abia în ultimii ei ani de activitate profesională a reușit să câștige un salariu decent.

Dar, pe măsură ce am crescut (și mărturisesc că m-am luptat cu mentalitatea de victimă și atitudinea de om învins), mama a făcut ceva incredibil. Apropiindu-se de vârsta de 60 de ani, s-a întors la școală și și-a luat licența și masteratul, după care s-a pensionat. De ce? Pentru că a vrut ca noi, copiii ei, să știm că putem realiza orice. Dorința ei a fost ca nu cumva eu și sora mea să credem că ne tragem dintr-o familie de victime.

Realitatea este că eu (ca bărbat alb) am avut parte de mari privilegii în această lume, chiar dacă am fost sărac în prima parte a vieții. Nimeni nu s-a temut vreodată de culoarea pielii mele și mi s-au deschis uși care pentru alții nu se deschid. Și totuși, nu a fost ușor. Cu toții, însă, la fel ca mama mea, ne

putem transforma, încetând să ne mai considerăm victime, ci eroi de ispravă cu o misiune de îndeplinit.

Niciodată, dar niciodată, să nu lași pe nimeni să te doboare, obligându-te să devii o victimă. Dacă te consideri o victimă, oamenilor fie le va părea rău pentru tine, fie își vor hrăni egoul în încercarea de a te salva, însă tu vei juca un rol neînsemnat în această poveste.

Dar, dacă lupți pentru dreptul tău de a reuși în această lume, milioane de oameni vor lupta alături de tine. Fiindcă oamenii adoră să se alătore unui erou aflat în misiune.

Dacă îi vei urmări pe oamenii de succes, vei observa că cei mai mulți dintre ei au o aversiune puternică față de ideea de a se vedea drept victime. Iar acesta este un lucru bun.

În povești, victima are un rol secundar. Victima există în poveste pentru a-i crea o imagine negativă răufăcătorului și o imagine pozitivă eroului. Atât. Ea nu se maturizează, nu se schimbă, nu se transformă și nu primește niciun fel de recunoaștere la sfârșitul poveștii. Iar acesta este unul dintre nenumeratele motive pentru care nu ar trebui să joci niciodată rolul victimei.

Când spun „victimă” în acest context, chiar mă refer la „victimă” între ghilimele, pentru că mulți dintre noi se trezesc că fac pe victima, chiar dacă nu sunt deloc victime.

Victima este un personaj fără cale de scăpare. Are într-adevăr nevoie să fie salvată, altfel va suferi într-un fel sau altul.

Dar tu și cu mine avem, de cele mai multe ori, o cale de scăpare. Noi avem tendința să intrăm în rolul de victimă când întâmpinăm o dificultate. Sau când căutăm puțină compasiune. Sau când nu vrem să ne asumăm responsabilitatea pentru acțiunile noastre.

Deseori, când jucăm rolul victimei, dăm vina pe situația în care ne aflăm pentru neajunsurile noastre, mai degrabă decât pe noi înșine. Dacă nu muncim atât cât ar trebui pentru a realiza ceva, s-ar putea să dăm vina pe instrumentele pe care le avem la dispoziție, pe colegii de muncă sau pe un termen-limită prea scurt. Dar adevărul e că există și posibilitatea să fi putut duce treaba la bun sfârșit dacă munceam puțin mai mult.

Poate fi tentant să joci rolul de victimă. Victimele sunt deseori lăsate în pace, pentru că, până la urmă, sunt neajutate. Totodată, victimele atrag resurse și poate chiar salvatori care să le facă treaba.

Problema cu rolul de victimă este că nu funcționează decât o singură dată. Oamenii se plictisesc să fie în preajma „victimelor false”, deoarece atunci când ești în preajma unei victime false, ajungi să fii mereu nevoit să îi faci treburile. În final, victimele false sunt disprețuite, pentru că fură resursele și ajutorul care ar trebui acordate adevăratelor victime.

Profesioniștii competenți pot face față oricărui tip de provocare – chiar și provocărilor nedrepte –, găsind întotdeauna o cale de a câștiga. Cu toții suntem, din când în când, tratați nedrept, dar eroii sunt aceia care își înving asuprașii și își îndeplinesc misiunea.

La sfârșitul filmului, victima este transportată într-o ambulanță, dar eroul, însângerat și sfâșiat după lupta cu asupraștorul ei, primește un premiu.

În viață, rolul de victimă (și cu toții suntem victime în adevăratul sens al cuvântului în anumite momente din viață) este temporar. Ce facem atunci când chiar suntem victime?