

# Cuprins

Prefață .....	7
1 Puterea motivației .....	9
2 Miturile motivației .....	29
3 Declanșarea mecanismului de acțiune .....	47
4 De la stabilirea obiectivelor la atingerea lor .....	63
5 Acțiunea corectă și flexibilitatea .....	81
6 Importanța dialogului interior purat zilnic .....	99
7 Gândirea pe termen lung .....	117
8 Secretele rezilienței .....	137
9 Motivarea altora .....	161
10 Puterea ritualurilor .....	181

# 1

## Puterea motivației

Există ideea conform căreia pentru a avea succes este suficient să ai talent, minte brici și studii.

Am început de jos. Nu am absolvit liceul și am avut tot felul de slujbe la care am muncit din greu. Prima mea slujbă a fost ca spălător de vase în spatele unui hotel micuț. Din păcate, în toată copilăria mea nu am primit niciun fel de motivație din partea părinților și familiei mele. Doar amenințări și pedepse. Mi se spunea că, dacă nu învăț bine la școală, nu voi avea realizări. Dacă nu învăț bine, nu voi merge la facultate, nu voi obține o slujbă bună, nu voi avea o soție bună și va trebui să mă chinui ca să supraviețuiesc. Genul de vorbe folosite ca amenințare pentru a încuraja elevii să învețe bine.

Oricum, ce am reținut este că, dacă nu primesc o educație bună, pierd trenul succesului și nu îmi vor rămâne decât muncile de jos. Și cam asta s-a și întâmplat. Am muncit în mai multe locuri, iar singurul meu gând era: „N-am absolvit liceul, așa că n-am decât să caut și mai multe locuri în care să muncesc.“ Am lucrat într-o fabrică de cherestea. Mergeam cu

drujba prin pădure. Am lucrat la ferme. Am muncit în fabrici. La cea de cherestea stivuiam lemnele. Am săpat șanțuri. În principal, munci fizice, plătite cu salariul minim pe economie, mult mai mic decât cel din prezent.

Când n-am mai găsit locuri de muncă fizică, din cauza prăbușirii economiei, am primit o slujbă de comis-voiajor, cu comision de 100%. Am făcut asta mai multe luni.

## Procesul de vânzări

Dar s-a întâmplat ceva. Am observat că era un tip care vindea exact același produs, din exact aceeași firmă, dar care câștiga de zece ori mai mult decât ceilalți. Și nici măcar nu se spetea muncind. Eu mă trezeam la 6:00 dimineața și mă pregăteam. Băteam deja pe la uși când oamenii ajungeau la muncă la 8:00 sau 8:30. Mergeam din ușă în ușă toată ziua. Ieșeam și seara și băteam la și mai multe uși. Chiar și așa, abia dacă reușeam să vând un produs pe zi.

Dar tipul ăsta vindea patru sau cinci produse pe zi. Începea la 9:30 și termina la 16:30, iar noaptea mergea prin cluburi. Mereu avea bani mulți și nu avea cu mai mult de trei sau patru ani decât mine. Părea un tip obișnuit, nu vreun geniu, dar era un bărbat simpatic.

„Cum reușești să ai mai mult succes decât mine?“, l-am întrebat.

„Arată-mi procesul tău de vânzări și o să-i găesc punctele slabe“, a răspuns el.

„N-am un proces de vânzări.“

„Procesul de vânzări e ca o rețetă. Dacă nu ai una, n-ai cum să reușești să prepari un fel de mâncare.“

Când întâlneam un potențial cumpărător, vorbeam cât de repede puteam ca să-l fac interesat de produsul meu înainte

să-mi închidă ușa și să-mi spună: „Trebuie să mă întorc la lucru. Lasă-mi-l și o să mă uit la el.“

„Nu, nu, nu“, a spus agentul de vânzări. „Trebuie să faci diferența între potențialul cumpărător și cel improbabil. Trebuie să pui întrebări ca să afli dacă respectiva persoană chiar poate folosi produsul nostru“, a adăugat el.

Mi-a arătat procesul lui de vânzări. Era destul de simplu: când întâlnești un potențial cumpărător, îi pui întrebări. Am început să pun întrebări și am început să obțin rezultate mai bune. M-am întors la el și l-am întrebat: „Ce altceva mai faci?“

„Ai citit vreo carte despre vânzări?“

Habar n-aveam că există cărți despre vânzări. Am început să cumpăr și să citesc din scoarță în scoarță fiecare carte pe acest subiect, cu creionul în mână pentru sublinieri. Apoi am aflat că există emisiuni audio despre vânzări. Pe vremea aceea erau înregistrate pe casete, și cum aveam puțin timp liber le ascultam. Între două telefoane, ascultam o emisiune despre vânzări. Apoi mă duceam să mă întâlnesc cu vreun potențial cumpărător. Îmi aminteam ce învățasem de pe casetă și încercam să pun în aplicare.

Apoi am mers la primul curs de vânzări unde am învățat două lucruri. Primul este că orice aptitudine care conduce la succes se poate învăța. Adică poți învăța orice abilitate de care ai nevoie pentru a-ți îndeplini orice obiectiv pe care ți-l setezi. Înainte, credeam că în viață îmi sunt destinate doar rezultatele slabe, pentru că nu reușisem să fac decât munci fizice și să fiu dat afară. Am dormit pe stradă și în mașină. Am dormit pe podeaua din apartamentele prietenilor mei. Brusc, mi-am dat seama că destinul se află în mâinile mele, că pot învăța orice aptitudine de care am nevoie. Asta m-a motivat atunci și mă motivează și acum.

---

**„Brusc, mi-am dat seama că destinul se află în mâinile mele, că pot învăța orice aptitudine de care am nevoie. Asta m-a motivat atunci și mă motivează și acum.“**

**— Brian Tracy**

---

Ori de câte ori găsesc un subiect care mă interesează, îl devorez. În prezent, când intru pe Amazon, caut cărțile cel mai bine cotate pe subiectul respectiv. Le cumpăr și le citesc din scoarță în scoarță și fac sublinieri. Apoi, pentru că sunt profesor, speaker și îndrumător, integrez ideile respective în cursurile pe care le țin. Persoane din public vin la mine și îmi spun: „Nu m-am gândit niciodată la asta. Este o idee nemaipomenită.“

Un client din Stockholm m-a abordat la un an după ce am ținut un seminar. Mi-a spus: „Ideea centrală a seminarului pe care l-ați ținut a făcut să ne crească afacerea de 15 ori în ultimul an, pe o piață foarte competitivă. Așa cum ne-ai sfătuit, ne-am concentrat mai mult pe obținerea mai multor recomandări de la clienții fericiți. În consecință, ne-am asigurat că fiecare client este extrem de mulțumit – atât de mulțumit, încât să-și aducă și prietenii. Afacerea a crescut exponențial. Pur și simplu, vânzările au explodat odată cu implementarea ideii aceleia de la seminarul pe care l-ați organizat. Am plătit 500 de dolari ca să particip, dar am câștigat milioane în schimb.“

S-au făcut tot felul de studii și la Harvard, dar și la alte universități despre inteligența nativă, note excelente și așa mai departe. Nimic din toate acestea nu avea nicio legătură cu succesul. Există oameni care au ajuns în țara asta fără nicio diplomă de studii, fără nicio aplecare spre a vorbi limbi străine și fără bani, iar în prezent sunt milionari. Există oameni care au crescut la fermă

și care acum dețin propriile afaceri multinaționale. Există oameni care provin din cele mai înstărite familii și care conduc taxiuri. Nu există nicio legătură între succes și educație, aptitudini, familie sau chiar noroc. Totul depinde de fiecare individ în parte. Fiecare are capacitatea de a realiza lucruri extraordinare. Trebuie doar să învețe cum.

## Potențialul tău nelimitat

Primul anturaj este extrem de important, dar nu-ți hotărăște viitorul. La 21 de ani, când mă zbăteam s-o scot la capăt în fiecare zi, am dat peste o carte a psihologului Abraham Maslow, pe care am citit-o în întregime. Acolo scrie că și un individ obișnuit are un potențial extraordinar. Nu folosim 10% din potențialul nostru, așa cum se spune, ci mai degrabă doar 2%. Așa cum afirmă prietenul meu Denis Waitley: „Ai mai mult potențial decât ai avea nevoie într-o sută de vieți.“

Dar oare cum scoți la suprafață acel potențial? Conceptul de sine este esențial în această situație: ce crezi despre tine și cum te vezi, ce simți legat de tine. Vei avea mereu rezultate în concordanță cu cel care crezi că ești la interior. Vei începe să-ți schimbi rezultatele când îți vei schimba conceptul de sine.

---

**„Ai mai mult potențial  
decât ai avea nevoie într-o sută de vieți.“**

**— Denis Waitley, scriitor**

---

Inițial, conceptul de sine se formează în funcție de cum te tratează părinții. Ori de câte ori vezi un adult nefericit sau cu tulburări, îi vezi în același timp și copilăria tristă. Poetul englez

Alexander Pope a spus că „Așa cum se îndoiaie o creangă, se înclină și copacul“, ceea ce înseamnă că, dacă ești orientat spre negativitate când ești tânăr, vei deveni din ce în ce mai pesimist pe măsură ce îmbătrânești. Mai mult decât orice, ce crezi despre tine și posibilitățile pe care le ai îți hotărăște succesul.

Indiferent prin ce experiențe ai trecut, la un moment dat este rândul tău să preiei controlul. Preiei cărma propriei vieți și hotărăști încotro s-o apuci. Îți poți stabili singur ce și cum să gândești, dar și cum să interpretezi lucrurile. Nimic din trecut nu te va putea influența, în afară de ce vei permite tu să te influențeze.

Lucrările psihologului Martin Seligman mi-au influențat profund modul de gândire. El a descoperit că optimismul este cel mai important element de anticipare a succesului și a fericirii. Nivelul de optimism poate fi evaluat printr-un test de bază și reevaluat mai târziu pentru a stabili dacă devii sau nu din ce în ce mai optimist.

Iată trei întrebări pe care le pun uneori la începutul seminarelor mele:

1. Completează propoziția „Eu sunt...“. Ce cuvinte îți vin în minte când spui „Eu sunt...“? Ele descriu felul în care te vezi și în care te autoevaluezi.

Unii se descriu astfel: „Sunt un om fericit, un tată bun/o mamă bună, iar în activitatea mea am un potențial enorm, infinit.“ E un concept de sine pe care e foarte bine să îl ai, pentru că îți va furniza energia și puterea de a trece peste orice obstacol. Alții își spun lucruri negative: „Sunt un om obișnuit. Am numai probleme și trec prin situații dificile. Reușesc să merg mai departe crezând că lucrurile se vor îndrepta.“ Două moduri diferite de a vedea cum stau lucrurile – fiecare dintre noi cu propria perspectivă asupra lor.

2. Rog participanții să îi descrie pe ceilalți. Cei pozitivi spun: „Oamenii sunt interesați. Sunt uimitori. Atât de diferiți. Oamenii sunt fascinanți.“ Folosesc doar termeni pozitivi. Cei pesimiști spun: „Oamenii nu sunt buni. Nu vor decât să profite de tine. Oamenii sunt niște escroci.“
3. Întreb: „Ce este viața?“ Cele mai multe probleme sociale provin de la cei care cred că viața este chinuitoare și nedreaptă și că veniturile sunt inechitabile. Oamenii de succes spun: „Viața este minunată. Este o aventură extraordinară. Nu are alternativă. Este din ce în ce mai bună. Se află sub controlul tău.“

Aceste moduri de a vedea lucrurile influențează direcția pe care o va lua viața ta.

Iată o veste minunată: poți oricând să alegi să-ți schimbi direcția spre care mergi, la fel cum ai schimba macazul și ai lua-o pe un alt drum. Fiecare schimbare importantă din viața ta apare atunci când în minte îți încolțește o nouă idee. În cazul acesta, noua idee este că *poți reuși să faci orice îți propui*.

Am ascultat o femeie cu o avere de peste 100 de milioane de dolari; este una dintre investitoarele din emisiunea *Shark Tank*\*. Când a fost întrebată după ce se ghidează în viață, a răspuns: „Părinții mi-au spus mereu că pot reuși să fac orice, că succesul meu nu poate avea limite. Am crescut crezând cu totul în aceste cuvinte și s-au dovedit a fi adevărate.“

E firesc ca oamenii care-ți sunt cei mai apropiați, în special familia, să aibă cea mai mare putere de sugestie sau de influență. Intervin apoi colegii de muncă, șeful și societatea, în general. Chiar unii dintre cei cu care lucrezi vor încerca deseori să te doboare atunci când încerci să obții succesul sau să faci ceva extraordinar.

---

\* Varianta americană a emisiunii *Imperiul leilor*. (N. trad.)

Societatea pare deseori să ne descurajeze. Mass-media funcționează după premisa că știrile negative și situațiile de criză vând: dacă e vorba despre o crimă, atunci e știre de top. Se pare că există un aspect al societății noastre care transmite toate mesajele greșite, cu scopul de a-i atrage pe oameni înapoi spre mediocritate. Suntem extrem de influențați de cercurile din care facem parte. Dacă nu ai o percepție clară asupra propriei persoane, un nucleu bine definit, poți fi cu ușurință influențat de toate lucrurile negative pe care le auzi.

---

**Poți oricând să alegi să-ți schimbi direcția  
spre care mergi, la fel cum ai schimba macazul  
și ai lua-o pe un alt drum.**

---

Te sfătuiesc să-ți controlezi influența anturajului, care este ca o piscină emoțională și mintală în care înoți. Oamenii bogați se uită la televizor, în medie, cam o oră pe zi și aleg cu grijă programul pe care-l urmăresc. Oamenii săraci se uită între cinci și șapte ore zilnic, fără să îi intereseze la ce se uită.

Dacă tragem linie, observăm că încă trăim în cea mai bună perioadă din istoria umanității. Trăim mai mult, mai bine. Trăim mai sănătoși. Avem mai multe opțiuni. Bineînțeles, avem și o mulțime de probleme, dar una dintre cele mai importante reguli ale mele este să nu mă preocup niciodată de lucrurile pe care nu le pot controla. Nu putem schimba multe dintre părțile negative ale societății noastre. Tot ce putem face este să ne schimbăm noi înșine.

Albert Jay Nock, unul dintre cei mai mari gânditori ai secolului al XX-lea, a afirmat: „Fiecare se îmbunătățește pe sine. Datoria ta importantă este să prezinți societății o unitate mai

bună, pe tine însuși, iar dacă devii mai bun, chiar în urma acestei măsuri, crești media întregii societăți, lucru asupra căruia deții controlul deplin.“ Ce influență îndrumătoare grozavă! Cu cât devii mai bun, cu atât crești, în felul tău, întreaga medie a societății în care trăiești.

## Puterea responsabilității

Trebuie să faci distincție între lucrurile pe care le poți controla și cele pe care nu le poți controla. Nu putem avea control asupra virusurilor pandemice sau a atacurilor teroriste din teritorii îndepărtate. Nu deținem controlul asupra momentului în care ne moare cineva drag. Singurii pe care-i putem controla suntem noi înșine. De noi depind emoțiile și gândurile pe care le avem.

---

**Dacă accepți responsabilitatea spunându-ți:  
*Sunt responsabil, sunt responsabil, sunt responsabil,*  
pui capăt imediat tuturor emoțiilor negative.**

---

Să spunem că ai o afacere care trece printr-o situație de criză. Piața se prăbușește, iar concurența vine cu un produs de două ori mai bun, la jumătate de preț. Chiar și în acest caz, există ceva ce tu poți controla: să accepți responsabilitatea.

Am petrecut mii de ore studiind emoțiile pozitive și am descoperit că fiecare dintre noi își dorește să fie fericit. De ce nu sunt oamenii fericiți? Blocajul este întotdeauna reprezentat de emoții negative, de o părere de sine negativă sau de o idee negativă.

Emoțiile negative duc la furie, indiferent dacă sunt exprimate lăuntric sau la exterior. Iar aceste sentimente de furie duc

la rândul lor la altceva: la *învinovățire*. Ea este cauza principală a tuturor emoțiilor negative. Dacă încetezi procesul de învinovățire, vei pune capăt și emoțiilor negative.

Cum renunți la învinovățire? Foarte simplu: acceptți responsabilitatea. Nu putem avea mai mult de un singur gând deodată, fie el pozitiv sau negativ. Dacă acceptți responsabilitatea spunându-ți cuvintele magice: *Sunt responsabil, sunt responsabil, sunt responsabil*, pui capăt imediat tuturor emoțiilor negative, pentru că nu poți accepta și responsabilitatea, și atitudinea negativă în același timp.

Dacă repeți ceva iar și iar, îți formezi un obicei. Formează-ți obiceiul de a accepta responsabilitatea pentru orice dificultate – și vor fi greutăți –, apoi acționează și fă tot ce-ți stă în putere. Dacă cineva din familie pățește ceva, întreabă: „Sunt responsabil, ce pot face?” Apoi acționează.

Pentru că nu ne putem gândi la mai multe lucruri în același timp, când acționezi într-un fel, indiferent cum, uiți imediat de emoțiile negative. Nu poți acționa și gândi negativ în același timp. De aceea cel mai bun leac împotriva grijilor este să acționezi permanent în direcția obiectivului pe care ți l-ai propus. Cea mai bună cale de a elimina orice sentiment negativ este să accepti responsabilitatea și apoi să treci la treabă.

Theodore Roosevelt a afirmat ceva frumos: „Fă ce poți cu ce ai, acolo unde ești.” Singurul lucru pe care-l poți controla este momentul prezent. Fă ce poți cu ce ai, acolo unde ești. Acceptă responsabilitatea și acționează. Emoțiile pozitive le vor înlocui pe cele negative, pentru că natura detestă vidul. Acceptarea responsabilității este punctul de cotitură în care preiei controlul absolut asupra dezvoltării tale personale, a îmbunătățirii conceptului de sine, a creșterii stimei de sine și a încrederii în propria persoană.