

---

# Cuprins

---

*Introducere* – Schimbă-ți gândirea, schimbă-ți viața .... 9

## **PARTEA ÎNTÂI**

### **Dezvoltarea unei gândiri de succes**

Capitolul 1	– Legea cauzalității .....	19
Capitolul 2	– Legea compensației .....	23
Capitolul 3	– Legea controlului .....	25
Capitolul 4	– Legea responsabilității .....	29
Capitolul 5	– Legea independenței financiare .....	33
Capitolul 6	– Legea minții .....	37
Capitolul 7	– Legea gândirii .....	39
Capitolul 8	– Legea convingerii .....	41
Capitolul 9	– Legea așteptărilor .....	45
Capitolul 10	– Legea atracției .....	47
Capitolul 11	– Legea corespondenței .....	49
Capitolul 12	– Legea activității supraconștiente .....	55

## **PARTEA A DOUA**

### **Metode și strategii eficiente pe care le poți folosi pentru a-ți dubla și tripla veniturile**

Capitolul 13 – Legea stabilirii obiectivelor .....	63
Capitolul 14 – Legea gestionării timpului .....	77
Capitolul 15 – Legea celor trei activități .....	83
Capitolul 16 – Legea creativității .....	87
Capitolul 17 – Legea schimbului .....	91
Capitolul 18 – Legea capitalului .....	95
Capitolul 19 – Legea perspectivei temporale .....	99
Capitolul 20 – Legea economisirii .....	103
Capitolul 21 – Legea conservării .....	107
Capitolul 22 – Legea lui Parkinson .....	109
Capitolul 23 – Legea financiară a celor trei piloni .....	111
Capitolul 24 – Legea investițiilor și Legea dobânzii compuse .....	115
Capitolul 25 – Legea acumulării .....	123
Capitolul 26 – Legea magnetismului .....	127
Capitolul 27 – Legea accelerării accelerației .....	129
Capitolul 28 – Legea pieței bursiere .....	133
Capitolul 29 – Legea marketingului .....	137
Capitolul 30 – Legea proprietății imobiliare .....	141
Capitolul 31 – Legea internetului .....	147
Capitolul 32 – Legea reputației .....	155
Rezumat – Patru idei esențiale ale legilor bunăstării .....	159

## INTRODUCERE

---

# Schimbă-ți gândirea, schimbă-ți viața

---

Goethe spunea: „Natura însă nu știe de glumă, ea e totdeauna adevărată, totdeauna serioasă și totdeauna severă; ea are întotdeauna dreptate, iar lipsurile și greșelile sunt ale omului. Natura disprețuiește pe cel nepregătit, dăruindu-se numai celui pregătit, celui sincer și pur, căruia îi destăinuie secretele ei.”<sup>1</sup>

Trăim cea mai bună perioadă din toată istoria omenirii. Nu au existat niciodată mai multe oportunități și posibilități de a fi mai longeviv, mai fericit, de a câștiga mai mulți bani și de a avea mai multe realizări în fiecare etapă a vieții. Singurele limite ale succesului sunt cele pe care ți le impui singur prin propria gândire și prin modul în care acționezi.

### **Care este suma ta?**

Primul pas pe care trebuie să-l faci ca să-ți atingi potențialul financiar real este să iei o hotărâre esențială. Stabilește averea

---

1. Johann Peter Eckerman, *Convorbiri cu Goethe*, traducere de Lazăr Iliescu, Editura pentru Literatură Universală, București, 1965, p. 306. (N. red.)

netă pe care vrei s-o acumulezi în anii de muncă. Nu poți atinge o țintă pe care nu o vezi.

După cum vei afla din paginile următoare, simplul exercițiu de a stabili suma pe care vrei s-o acumulezi îți va crește de cinci sau de zece ori șansele de a o obține. Vorbim despre suma netă pe care o folosești ca să te compari atât cu ceilalți, cât și cu tine însuși. Calculează suma de care dispui în prezent și stabilește cât de departe vrei să ajungi. Gândește-te tot timpul la ea până când devine parte din perspectiva ta asupra lumii.

Pe la 25 de ani, am citit un articol în revista *Fortune* care spunea că pentru a te considera *bogat*, ai nevoie de o avere netă de 10 milioane de dolari, iar pentru a te considera super bogat, ai nevoie de 30 de milioane de dolari sau mai mult. Aceste 10 milioane de dolari au devenit „suma” mea. Am început să-i studiez pe alții care o luaseră de la zero și care ajunseseră în cele din urmă milionari sau chiar mai bogați de-atât. Pe cât posibil, am încercat să fac ceea ce au făcut și ei, iar în fiecare an m-am evaluat: dacă am făcut un mic progres, dacă am avut un mic regres etc. A durat mai mulți ani, dar în cele din urmă am reușit. În sfârșit, am devenit milionar.

Vei afla în continuare cum să faci aceleași lucruri pe care le fac cei care au devenit milionari prin forțe proprii și, dacă perseverezi, vei obține în cele din urmă aceleași rezultate ca ei.

Există o regulă bine-cunoscută: primul milion se face greu, dar al doilea este inevitabil.

Pentru a câștiga primul milion, trebuie să devii un om diferit de cel din prezent. Trebuie să capeți curaj, să devii perseverent și autodisciplinat mult peste medie. Dar dacă se întâmplă cumva să-ți pierzi toți banii, îi vei recâștiga mult mai repede decât atunci când ai făcut primul milion, pentru că acum ești milionar în interior. Gândești și acționezi ca un milionar.

## Puterea ambiției

Cu câțiva ani în urmă, la Harvard a fost realizat un studiu cu scopul de a oferi răspunsul la întrebarea: care este cea mai importantă calitate de care ai nevoie pentru succesul în vânzări și în antreprenoriat? Răspunsul pe care l-au descoperit cercetătorii a fost *ambiția*.

Mai simplu spus, oamenii ambițioși sunt *înfometați*. Ei își doresc succesul cu toată ardoarea, în special pe cel financiar. Această dorință arzătoare, pe care o posedă aproape toți oamenii de succes, este factorul-cheie care prezice reușita. În plus, ei consideră că pot avea succes, indiferent de greutățile întâmpinate, mai ales la început. Această carte este scrisă pentru oameni ambițioși, înfometați, care sunt dispuși să plătească prețul succesului, iar și iar, oricât de mult ar dura. Ei nu renunță niciodată.

Dacă te regăsești în această descriere, citește mai departe. Ești pe cale să pornești într-una dintre cele mai mari aventuri ale vieții tale financiare.

## Cei mai mulți încep cu puțin

Am copilărit într-o familie săracă. Cuvintele pe care le auzeam cel mai des, ca pe un refren, erau „nu ne permitem, nu ne permitem, nu ne permitem, nu ne permitem“. Încă de la 10 ani, m-am întreținut singur, făcând în mare parte treburi mărunte prin cartier. La început tundeam gazonul și pliveam. Apoi am distribuit ziare la ora 5:00 dimineța, iar mai târziu, după școală, după-amiaza și seara.

Am aflat foarte devreme în viață că există o relație directă între rezultate și recompense. Am descoperit că pot avea aproape orice îmi doresc dacă sunt dispus să muncesc din greu suficient de mult timp. Când am împlinit 14 ani, tatăl meu m-a ajutat să

construiesc un fel de cărucior, foarte asemănător cu o ricsă, pe care l-am legat la spatele bicicletei și în care îmi transportam dintr-un loc într-altul mașina de tuns iarba pe benzină și unealta cu care tăiam rădăcinile buruienilor. Cu acest echipament, pe care cu greu și-l putea permite vreun copil la 14 ani, am reușit să lucrez foarte frumos gazonul și să fiu plătit destul de bine pentru asta. La 15 ani, câștigam deja *mai mult* decât tatăl meu.

Afacerea cu tunsul gazonului a fost primul meu contact cu miracolul *capitalismului*. Ar putea fi numit „economisi(sm)“. Dacă îți economisești banii și îi investești în lucruri tangibile (cum ar fi echipamentul de tuns iarba) și intangibile (cunoștințe și abilități suplimentare), îți poți crește și chiar multiplica veniturile.

Într-un final, am abandonat cursurile de liceu și nu am absolvit. Prietenii mei au primit diplome, în timp ce eu am primit un „Certificat de abandon“. La primul meu job eram plătit pe oră pentru spălarea vaselor într-un mic hotel. De acolo, am ajuns să spăl mașini într-un parc auto. După aceea, am spălat podele pentru o firmă de curățenie. Am început să cred că viitorul meu era „să spăl“.

Am schimbat job după job, făcând tot ce puteam ca să am bani de mâncare și să pun benzină în rabla mea. Am tăiat copaci cu drujba. Am lucrat în uzine și în fabrici de cherestea pe linia de producție. Am săpat puțuri la ferme. Dormeam în mașină și trăiam de la un salariu la altul.

La 21 de ani, m-am angajat pe un vapor și am plecat să văd lumea. În opt ani, am călătorit în peste 80 de țări de pe toate continentele. Am lucrat ca marinar pe un cargobot norvegian, oprindu-mă să muncesc pe uscat când călătoria se încheia. Când nu am mai putut obține o slujbă de marinar, am fost muncitor agricol sezonier, adică un angajat în timpul recoltei, care doarme pe

fânul din hambarul fermierului. Când recolta se termina, deveneam din nou șomer.

Când nu am mai găsit niciun loc de muncă, m-am angajat în domeniul vânzărilor; mergeam din birou în birou și vindeam consumabile, câștigând un comision. Trăiam de la un comision la altul și locuiam într-un fel de pensiune.

## **Primul meu exercițiu de stabilire a obiectivelor**

Dar, într-o zi, am făcut două lucruri care mi-au schimbat viața. În primul rând, am întocmit o listă cu zece obiective pe care doream să le ating în următoarele 12 luni. Acest exercițiu simplu, pe care l-am descoperit într-o revistă, mi-a schimbat viața pentru totdeauna. Mi-am îndeplinit cele zece obiective în decurs de o lună, nu de un an. (După cum îți poți da seama, unul dintre ele era să câștig mai mulți bani.) Am trecut de la a dormi într-o pensiune ieftină la a avea propriul meu apartament mobilat. Și am început să câștig mai mulți bani decât crezusem vreodată că este posibil.

## **Abilitatea potrivită**

Al doilea lucru pe care l-am făcut a fost să mă întreb: care este abilitatea în care dacă aș excela m-ar ajuta cel mai mult să-mi cresc veniturile? S-a dovedit a fi aceea de a *încheia contracte de vânzare*. Nu-mi era teamă să bat la ușă, să sun niște străini, dar când se ajungea la *încheierea contractului*, la momentul în care trebuia să-i cer clientului să ia o decizie, paralizam. Nu știam ce să spun.

Pentru a compensa lipsa mea de pregătire în domeniul vânzărilor, am început să cumpăr și să citesc toate cărțile pe care le puteam găsi despre procesul de vânzare, în special pe cele care se refereau exact la modul în care potențialul client putea fi convins

să cumpere, dar fără presiune și trucuri. Cu cât învățam și exersam mai mult, cu atât deveneam un vânzător mai abil. În decurs de un an, mi-am dublat venitul, iar apoi l-am triplat. În doi ani, mi-am mărit venitul de zece ori și am recrutat și instruit o duzină de alți vânzători pe bază de comision, pe care îi coordonam. Aveam 25 de ani.

## Prima descoperire importantă

Prima mea descoperire majoră a fost: poți învăța orice trebuie să înveți ca să atingi orice obiectiv pe care ți-l propui. Aproape că nu există limite. Uneori, o singură abilitate suplimentară, pe lângă cele pe care le deții deja, îți poate dubla veniturile și îți poate transforma viața. Pentru mine, cea mai importantă parte a acestei lecții a fost să-mi dau seama că îmi pot controla în totalitate viața și viitorul.

Apoi am încercat să compensez cumva faptul că nu am absolvit liceul. Nu este nimic rău în a fi neinstruit la început, dar este de neiertat să rămâi ignorant atunci când ai la îndemână unele dintre cele mai bune idei despre succes care au fost descoperite vreodată.

Îmi amintesc că am cumpărat și am citit cartea *Povestea filosofiei*, de Will Durant<sup>1</sup> (publicată prima dată în 1926 și în numeroase ediții de atunci). Am crezut că această carte și altele asemănătoare îmi vor oferi educație și mă vor face mai inteligent.

Este o carte care prezintă pe scurt cele mai bune idei ale marilor filozofi, unii dintre cei mai inteligenți oameni care au trăit vreodată. Am citit, în special, învățăturile lui Aristotel, cel care poate fi numit cu ușurință cel mai mare filozof din istorie. S-a

---

1. Will Durant, *Povestea filosofiei*, traducere de Doru Căstăian, Herald, București, 2019. (N. red.)

spus că tot ce înseamnă filozofie în ultimii două mii de ani reprezintă doar note de subsol la filozofia lui Aristotel.

În anul 350 î.Hr., Aristotel a descoperit un principiu care a schimbat lumea pentru totdeauna. Într-o epocă în care oamenii credeau că lucrurile se întâmplă ca urmare a coincidențelor și a comportamentelor imprevizibile ale zeilor de pe Muntele Olimp, Aristotel a spus: „Nu, acest lucru nu poate fi adevărat.“ El a susținut că nu există evenimente inexplicabile, lipsite de o cauză, și nici coincidențe ieșite din fire. Totul se întâmplă cu un motiv.

Dacă vrei să atingi un anumit scop, trebuie să afli cum au acționat alți oameni pentru a-l îndeplini și apoi să faci aceleași lucruri de mai multe ori, până când vei căpăta aceleași abilități și rezultate. Această lege, sau *Principiul aristotelic al cauzalității*, este probabil cea mai importantă lege descoperită vreodată.

Din acel moment, am început să studiez oameni de succes, care au luat-o de la zero și care, făcând anumite lucruri de mai multe ori și din ce în ce mai bine, și-au îmbunătățit rezultatele, contribuția lor a fost mai valoroasă și au câștigat din ce în ce mai mulți bani. Apoi, *au păstrat* banii. Am repetat de nenumărate ori ceea ce au făcut ei și am devenit în cele din urmă milionari.

## O întâlnire întâmplătoare

În calitate de speaker profesionist și organizator de seminare, am început să le predau aceste principii oamenilor din toată țara, apoi unora din întreaga lume. Am peste cinci milioane de clienți până în prezent, în 84 de țări. Mai multe mii au devenit milionari după ce au aplicat aceste principii în viața și activitatea lor.

Am participat recent la o conferință de amploare (unde erau prezente 2500 de persoane) în Washington, D.C. A venit la mine un necunoscut și mi-a spus: „Mi-ai schimbat viața; m-ai îmbogățit.“

Se întâmplă ca de-a lungul anilor să fi auzit aceste cuvinte de nenumărate ori, spuse atât direct în persoană, cât și în e-mailuri și scrisori: „Mi-ai schimbat viața; m-ai îmbogățit.“

L-am întrebat, așa cum o fac întotdeauna, ce anume din materialele mele i-a folosit cel mai mult. Mi-a zâmbit și mi-a spus aceleași cuvinte pe care le-am auzit de nenumărate ori: *obiectivele*. „Înainte de a-ți asculta discursurile sau de a-ți citi cărțile, nu știam cât de important este să știu exact ce îmi doresc și apoi să lucrez în fiecare zi la realizarea obiectivului. Această singură idee mi-a schimbat viața“, mi-a spus.

Vei afla din această carte nu doar o idee, ci o serie de legi și principii care îți vor schimba viața pentru totdeauna. Cum să-ți stabilești obiectivele și cum să le îndeplinești în mod corect sunt doar deprinderi pe care le vei învăța. Vei afla cum să apeși pedala de accelerație a propriului potențial și cum să-ți îndeplinești scopurile, mult mai rapid decât îți poți imagina, aplicând aceste legi în mod consecvent.

PARTEA ÎNTÂI

---

# DEZVOLTAREA UNEI GÂNDIRI DE SUCCES

---



## CAPITOLUL 1

---

# Legea cauzalității

---

Nu încerca vreodată să ieși învingător încalcând legile universale.

Iată o întrebare pentru tine. Care este diferența dintre lege și teorie, principiu sau idee? Răspunsul ar fi că o lege este întotdeauna adevărată, pentru toată lumea, în orice moment și în orice circumstanțe. De aceea se numește lege. Orice altă idee poate fi pe jumătate adevărată sau pe jumătate falsă, în funcție de personalitatea fiecăruia dintre noi și de circumstanțele externe. Dar o lege? Este neschimbătoare, așa cum e legea gravitației.

De exemplu, legea gravitației stabilește că lucrurile *cad*. Se spune că Isaac Newton a descoperit principiul acestei legi atunci când stătea sub un copac și a văzut un măr căzând din el. Așa s-a născut prima dintre legile mișcării. Este o lege pentru că este întotdeauna adevărată, valabilă pentru toți și în toate circumstanțele. Lucrurile de pe pământ cad întotdeauna în *jos*, nu în sus.

Multora nu le este clară această idee a legilor imuabile. Ei vor și speră ca dorința și convingerea suficient de puternică într-un rezultat mult așteptat să suspende temporar forța firească a legilor și să-i facă să obțină ceea ce își doresc în ciuda acțiunilor lor sau chiar a lipsei de acțiune. De fapt, ei își doresc ca lucrurile să

*cadă în sus*. Dar așa cum am spus mai devreme, natura este neutră. Dacă natura ar fi arbitrară și aleatorie, viețile noastre și lumea în care trăim ar fi haotice și imprevizibile.

Prima lege majoră a lui Aristotel a fost „principiul cauzalității“. În Vechiul și Noul Testament, se numește „legea semănăturii și a secerișului“ sau „legea cauzei și a efectului“. Conform ei, totul se întâmplă cu un motiv.

Această lege, din care derivă mai multe legi secundare, este fundamentul tuturor raționamentelor, al filozofiei, al științei, al medicinei, al fizicii și al aproape tot ceea ce cunoaște omul. Ea este motivul succesului și al eșecului, al bogăției și al sărăciei și al aproape tuturor întâmplărilor din viața ta.

Legea acțiunii, așa cum a descris-o Albert Einstein, spune că nimic nu se întâmplă până când ceva (cineva) nu se mișcă.

Nu se întâmplă nimic până când nu faci *ceva*, adesea diferit de ceea ce faci în prezent. Știi vechea zicală: „Cu cât faci mai mult din ceea ce faci, cu atât mai mult vei primi din ceea ce primești.“

Prietenul meu Marek Stelmaszak spune: „Succesul va fi direct proporțional cu intensitatea acțiunilor pe care le întreprinzi. Doar acțiunile, nu intențiile, vor conta la sfârșitul zilei.“

Pentru a avea succes, trebuie să te gândești constant la anumite acțiuni pe care urmează să le întreprinzi *imediat*. Toți oamenii de succes sunt *oameni de acțiune*. Dacă nu reușești din prima, încearcă din nou, insistă sau încearcă altceva. Așa cum spunea Shakespeare: „Împotriva nemărginitei mări de dușmănie/Să te înalți, voind a-i pune capăt.“<sup>1</sup>

---

1. William Shakespeare, *Hamlet* (ediție bilingvă), traducere de Dan Amedeu Lăzărescu, Pandora M, București, 2009, p. 159. (N. red.)

**EXERCIȚIU**

Pune-ți următoarea întrebare și răspunde la ea: ce sarcină sau activitate ți-ar influența viața în sens pozitiv, dacă ai face-o imediat și bine? Oricare ar fi răspunsul, oprește-te din tot ceea ce faci și ocupă-te de această unică sarcină până când este 100% finalizată. Numai ea ți-ar putea schimba viața.