

**LBRIS**

We know  
books

# HARTA SUCCESULUI

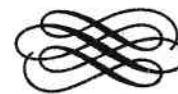


JOHN C.  
MAXWELL

**MAXWELL**  
LEADERSHIP   
MAXWELL PUBLISHING  
Timișoara  
2024



*Dedic această carte angajaților INJOY,  
care și-au lăsat familiile în San Diego  
pentru a continua călătoria cu mine în Atlanta.  
Dedicarea voastră viziunii mele și prietenia arătată  
de-a lungul anilor mi-au îmbogățit mult viața.*



## CUPRINS

Cuvânt înainte .....	7
Mulțumiri .....	9

### CAPITOLUL 1

Călătoria este mult mai distractivă dacă știi unde mergi .....	11
---	----

### SĂ ÎȚI CUNOȘTI SCOPUL

#### CAPITOLUL 2

Unde mi-ar plăcea să merg? .....	33
----------------------------------	----

#### CAPITOLUL 3

Cât de departe pot să ajung? .....	57
------------------------------------	----

#### CAPITOLUL 4

Cum ajung acolo de aici? .....	81
--------------------------------	----

### DEZVOLTAREA CĂTRE ATINGEREA POTENȚIALULUI TĂU MAXIM

#### CAPITOLUL 5

Ce ar trebui să-mi iau în geamantan? .....	103
--	-----

#### CAPITOLUL 6

Cum să procedez când apar lucruri neprevăzute? .....	125
--	-----

#### CAPITOLUL 7

Am ajuns? .....	151
-----------------	-----

LIBRIS | We know  
SEMĂNÂND SEMINȚELE  
ÎN BENEFICIUL ALTORA

CAPITOLUL 8	
Este o călătorie de familie? .....	173
CAPITOLUL 9	
Pe cine ar mai trebui să iau cu mine? .....	193
CAPITOLUL 10	
Ce ar trebui să facem de-a lungul călătoriei? .....	211
POSTFAȚĂ	
Ce ți-a plăcut cel mai mult la călătorie? .....	231
NOTE .....	235

## CUVÂNT ÎNAINTE

**M**i se pare că majoritatea oamenilor își lasă viața la voia întâmplării. Dar sunt câțiva, foarte puțini, care au puterea să decidă ce se va întâmpla cu viața lor. Să rămâi în viață nu e de ajuns! Pe lângă povețele sale de pastor, inspiraatoare și semnificative, John Maxwell ne împărtășește câteva învățături foarte practice despre ce să faci cu viața ta pentru a nu o lăsa la voia întâmplării.

John Maxwell a fost destul timp pastor pentru a-și da seama că sunt mulți oamenii care caută o hartă a vieții. În paginile următoare veți putea găsi sfaturile sale profunde și utile.

Anne Tyler, în romanul său de succes, *The Accidental Tourist*, care mai târziu a fost ecranizat, vorbește despre un cuplu tânăr al cărui singur fiu a fost ucis. Acest lucru, bineînțeles, afectează relația lor. Îi îndepărtează pe unul de altul din ce în ce mai tare. Ajung, în cele din urmă, în pragul divorțului. Soția, exasperată, reușește în sfârșit să îi spună soțului său: „Nu te mai impresionează nimic. Te lași pur și simplu purtat de viață“. Pentru o vreme el tace și apoi, mai mult pentru el decât pentru ea, răspunde încet: „Nu mă las purtat de viață. Îndur“.

Atât eu, cât și John Maxwell am descoperit că există mulți oameni care văd în felul acesta viața. În această carte vei găsi harta sa pentru o „călătorie spre succes“. John subliniază clar

*Capitolul***1****CĂLĂTORIA ESTE MULT MAI  
DISTRATIVĂ DACĂ ȘTII UNDE  
MERGI**

**A**cum câțiva ani, răsfoind revista *Success (Succes)*, am descoperit un studiu făcut de Gallup referitor la ce înțeleg oamenii prin a fi de succes. Acest lucru m-a atras deoarece totdeauna am fost interesat să îi ajut pe ceilalți să aibă succes și de aceea am vrut să aflu ce a descoperit Gallup. Răspunsurile lor se împărțeau în douăsprezece categorii, dar răspunsul numărul unu era „sănătatea“. 48% dintre persoanele interogate identificau sănătatea cu succesul, acest aspect fiind mai presus de orice. Nu știu care este părerea ta, dar pentru mine sănătatea este importantă – după atacul de cord pe care l-am suferit o prețuiesc chiar mai mult. În cazul în care aș avea sănătate și atât, nu știu dacă ar trebui să mă consider un „om de succes“.

Am descoperit că oamenilor le este destul de greu să definească succesul. Dacă nu știi ce este succesul cum vei putea vreodată să îl atingi? De aceea vreau să te ajut să găsești o definiție a succesului care să funcționeze pentru tine: succesul este o călătorie.

Voi ilustra acest lucru printr-o poveste. Acum câțiva ani, stând în fața a 74 de angajați INJOY – organizația pe care am creat-o în 1985 pentru a oferi informații despre leadership și dezvoltarea personală – mă pregăteam să le dau o veste care știam că îi va bucura pe unii și descuraja pe alții. Urma să le spun că în decursul unui an compania va fi mutată din San Diego, California, în Atlanta, Georgia.

Despre posibilitatea mutării discutam cu prietenul meu Dick Peterson, președintele INJOY la acel moment, cam de șase luni. Inițial privit ca o posibilitate, cu timpul am început să abordăm din ce în ce mai serios acest gând. Am cântărit avantajele și am cerut directorului nostru economic să facă un raport al situației financiare. Am discutat oportunitățile care ar putea să apară în cazul în care am face această mișcare. În cele din urmă ne-am hotărât că mutarea în Atlanta era bună din punct de vedere profesional, logistic și economic. Știam că dacă ne dorim să atingem un nou nivel de creștere și dezvoltare, nu numai din punctul de vedere al companiei, ci și din cel individual, este nevoie de o schimbare.

Din multe puncte de vedere aceasta a fost o decizie dură. Nu mă așteptam să părăsesc San Diego. Încă din ziua în care ne-am mutat acolo, din Indiana, eu și soția mea, Margaret, ne-am simțit ca acasă. Acolo era singurul cămin pe care copiii noștri, Elizabeth și Joel Porter, îl cunoșteau. Dar oricât de mult ne-ar fi plăcut în San Diego eram gata să facem sacrificiul de a ne muta cu scopul de a cunoaște un și mai mare succes.

Cele mai mari griji ni le făceam pentru oamenii din echipa INJOY. Nu știam cum vor reacționa. San Diego este unul dintre cele mai frumoase orașe din țară, iar clima este perfectă. Mulți dintre angajații noștri erau născuți în San Diego și existau diferite lucruri care să îi țină acolo.

În timp ce mă pregăteam să vorbesc personalului, în încăperea se simțea o energie gălăgioasă. Nu ne mai întâlnisem de aproape un an în această formație și se putea citi emoția și așteptarea pe fețele unora dintre ei.

Am început prin a le spune: „Vă rog să fiți atenți. Vreau să vă anunț ceva foarte important. Peste un an vom muta INJOY în Atlanta“. Am observat o mulțime de reacții. Unii păreau șocați. Alții ca și când tocmai fuseseră loviți în stomac. Jayne Hansen, una dintre cele mai bune reprezentante din departamentul de relații cu clienții, avea ochii măriți în timp ce bărbia îi căzuse și a tușit a neîncredere în primele opt-zece secunde din primul minut în care am vorbit. Pe fețele directorilor noștri se putea citi ușurarea: păstrau acest secret de câteva săptămâni.

Împreună cu Dick Peterson le-am explicat, timp de 50 de minute, motivele mutării, le-am oferit statistici și informații despre Atlanta și le-am arătat un film făcut în Camera de Comerț a Atlantei. Le-am spus, de asemenea, că oricine se va hotărî să vină în Atlanta este binevenit. Apoi, le-am prezentat două persoane de la cea mai bună agenție imobiliară din Atlanta, ce veniseră până acolo pentru a răspunde întrebărilor lor.

## DISPUS SĂ CĂLĂTOREȘTI

Nu știam la ce fel de reacție să ne așteptăm din partea angajaților noștri. Le propuneam o schimbare majoră, care le modifica radical viețile. A fost o adevărată surpriză să aflăm că peste 90% din echipă a decis să se mute sau cel puțin că se va gândi la această posibilitate! Erau dispuși să facă această călătorie.

Acest lucru m-a pus pe gânduri. De ce erau gata atât de mulți dintre ei să se dezrădăcineze, să părăsească tot ce le era familiar, inclusiv familiile și prietenii, pentru a se muta la celălalt capăt al țării? Am concluzionat că patru ar putea fi motivele lor:

### 1. LE-AM OFERIT O IMAGINE A LOCULUI ÎN CARE URMAU SĂ MEARGĂ

Eu, Dick și cei doi agenți imobiliari, vorbindu-le angajaților noștri, le ofeream o imagine a viitorului nostru în Atlanta:

un mediu de lucru plăcut, un mare număr de vieți pe care puteam să le atingem pozitiv, îmbunătățirea calitativă a vieții lor și oportunitatea pe care o avea organizația noastră, aceea de a urca la următorul nivel. Ei au putut să vadă atât beneficiile de pe plan personal, cât și cele pentru companie.

## 2. AM RĂSPUNS ÎNTREBĂRILOR LOR

Posibilitatea unei călătorii poate crea nesiguranța și poate da naștere multor întrebări. Oamenii noștri doreau să știe care va fi locația biroului, cum sunt școlile din Atlanta, care este situația pieței imobiliare, atracțiile culturale și de petrecere a timpului liber, sistemul de taxe specific statului și așa mai departe. În cadrul acelei prime întâlniri am putut răspunde aproape tuturor întrebărilor lor.

## 3. CUNOSCUSERĂ SUCCESUL PERSONAL

INJOY cunoscuse succesul ca echipă, iar acest lucru era vizibil și pentru fiecare individ în parte. Ei erau responsabili pentru succesul companiei și în același timp se bucurau de roadele acestui succes. Aveau un scop. Se dezvoltau din punct de vedere personal. Și în același timp îi ajutau pe alți oameni.

## 4. SE SCHIMBASERĂ ȘI DOREAU SĂ CONTINUE SĂ FIE IMPORTANTȚI

Cu câteva săptămâni înainte de anunțarea mutării am auzit-o pe Patty Knoll, una dintre angajatele noastre, spunând: „Îmi place să muncesc pentru INJOY, să ajut atât de mulți oameni prin ceea ce facem. Nu-mi pot imagina că aș putea să lucrez în altă parte“. Dacă o persoană a gustat succesul și a descoperit că eforturile sale sunt importante, nu va putea uita niciodată acest lucru – și nici nu își va dori. A-ți pune amprenta asupra vieții altora îți schimbă mult modul de a privi viața și prioritățile.

Ai putea să îți spui: „Este extraordinar. Este bine că oamenii tăi au vrut să se mute în Georgia. Dar ce legătură are acest lucru cu mine? Eu nu voi pleca în această călătorie! Și cum rămâne cu definiția succesului?“

Este adevărat că nu te vei muta în Atlanta însă te pregătești să mergi într-o călătorie, o călătorie spre succes, care are potențialul de a te purta departe – poate mai departe decât ai visat vreodată. Pentru a o întreprinde ai nevoie de lucrurile de care se folosesc și oamenii noștri de la INJOY: o imagine a locului spre care te îndrepti, răspunsuri la întrebările tale despre succes, cunoștințe despre succes și abilitatea de a te schimba și de a te dezvolta continuu.



*Toată lumea poate avea succes.*

Este dorința mea să îți spun prin intermediul acestei cărți toate aceste lucruri. Vreau să te ajut să îți descoperi harta succesului, să te învăț ce înseamnă să faci călătoria spre succes, să îți răspund întrebărilor tale și să te echipez cu tot ceea ce ai nevoie pentru a te schimba și a te dezvolta în continuu. Cu timpul vei descoperi că toată lumea poate avea succes: femeia casnică și omul de afaceri, studentul și persoana ce se apropie de pensionare, atletul și pastorul, muncitorul din fabrică și antreprenorul.

## IMAGINEA TRADIȚIONALĂ A SUCCESULUI

Problema pentru cei mai mulți oameni care își doresc să aibă succes *nu* este aceea că nu îl pot obține. Obstacolul principal este acela că ei înțeleg greșit succesul. Maltbie D. Babcock spunea: „Una dintre cele mai frecvente și costisitoare greșeli este aceea de a gândi că succesul este cuvenit geniilor, datorat magiei, unui lucru sau altul pe care noi nu îl avem“.

Dar ce este succesul? Cum arată? Majoritatea oamenilor au o imagine vagă despre ceea ce înseamnă a fi o persoană de succes, imagine care arată cam așa:

Averea lui Bill Gates,  
fizicul lui Arnold Schwarzenegger  
(sau Cindy Crawford),  
inteligenta lui Albert Einstein,  
abilitatea de atlet a lui Michael Jordan,  
dibacia în afaceri a lui Donald Trump,  
grația socială și echilibrul lui Jackie Kennedy,  
imaginația lui Walt Disney și  
sufletul Maicii Tereza.

Poate suna absurd, dar se apropie de adevărul pe care dorim să îl acceptăm. Mulți dintre noi văd succesul ca fiind diferit de ceea ce suntem noi – și nu putem fi, cu siguranță, toate acele opt persoane! Și mai important de atât, nici nu ar trebui să îți dorești asta. Chiar dacă ai încerca să fii ca fiecare dintre aceste persoane, tot nu ai avea succes. Ai fi imitația lor proastă și ai distruge posibilitatea de a deveni persoana ce ți-era scris să devii.

## IMAGINEA GREȘITĂ A SUCCESULUI

Chiar dacă ai reuși să eviți capcana de a privi succesul ca pe asemănarea cu o altă persoană, poți să ai în continuare o imagine greșită a succesului. Sincer să fiu, majoritatea oamenilor îl înțeleg greșit. Ei îl asociază, în mod eronat, cu realizarea de orice fel, cu sosirea la o destinație sau cu atingerea unui țel. Iată câteva dintre cele mai comune prejudecăți cu privire la succes:

### BOGĂȚIA

A avea bani este, probabil, prejudecata cea mai comună cu privire la ceea ce este succesul. Mulți oameni cred că dacă strâng bani vor avea succes. Dar bogăția nu aduce satisfacție sau succes.

Industriașul John D. Rockefeller, un om atât de bogat încât a donat în toată viața sa peste 350 de milioane de dolari, a fost odată întrebat ce sumă de bani l-ar satisface. A răspuns: „Doar un pic mai mult“. Regele Solomon al vechiului Israel, despre

care se spune că a fost nu numai cel mai înțelept, dar și cel mai bogat om ce a trăit vreodată, afirma: „Cine iubește banii nu va avea niciodată destui; cine iubește bogăția nu este niciodată satisfăcut de venitul său“.<sup>1</sup>

Bogăția și tot ce aduce ea sunt efemere. De exemplu, în 1923, un mic grup format din unii dintre cei mai avuți oameni ai lumii, s-a întâlnit la hotelul Edgewater Beach din Chicago, Illinois. Pe vremea aceea ei erau un reper din punctul de vedere al bogăției și puterii. La acel moment dețineau controlul unei sume mai mari de bani decât totalul conținut de Trezoreria Statelor Unite. Iată lista celor care au fost acolo și a ceea ce s-a întâmplat în cele din urmă cu ei:

- CHARLES SCHWAB – președintele celei mai mari companii independente de oțel – a murit sărac.
- ARTHUR CUTTEN – cel mai mare dintre speculanții de grâu – a murit în afara țării, falit.
- RICHARD WITNEY – președintele Bursei de Valori a New York-ului – a murit imediat după eliberarea sa din închisoarea Sing Sing.
- ALBERT FALL – membru al cabinetului prezidențial – a fost eliberat din închisoare pentru a putea muri acasă.
- JESS LIVERMORE – cel mai mare „urs“ de pe Wall Street – s-a sinucis.
- LEON FRASER – președintele Băncii de Comerț Internațional – s-a sinucis.
- IVAR KREUGER – patronul celui mai mare concern industrial din lume – s-a sinucis.<sup>2</sup>

Până și milionarul grec Aristotel Onassis, care a acumulat bogăție și a murit la o vârstă foarte înaintată, a recunoscut că banii nu sunt același lucru cu succesul. El susținea că „după ce atingi un anumit punct, banii nu mai sunt importanți. Ceea ce contează este succesul“.

O altă prejudecată este aceea că oamenii ating succesul în momentul în care simt că au succes sau că sunt fericiți. Dar a încerca să *te simți* un om de succes este probabil mai greu decât a încerca să devii bogat. Să luăm exemplul omului de afaceri din domeniul imobiliar, Donald Trump. El spunea că: „Adevărata măsură a succesului este dată de nivelul fericirii tale. Am o mulțime de prieteni care nu au mulți bani, dar care sunt mult mai fericiți decât mine și de aceea consider că, probabil, au mult mai mult succes decât mine“. Trump, care este considerat de mulți ca fiind un om de succes, credea că fericirea înseamnă să ai succes. Poate că prietenii săi cei fericiți îl consideră pe *el* ca fiind cel de succes. Această convingere demonstrează că mulți oameni echivalează succesul cu ceea ce ei nu au.

Continua căutare a fericirii este unul dintre principalele motive pentru care atât de mulți oameni sunt nefericiți. Dacă vezi fericirea ca pe un scop, mai mult ca sigur vei eșua. Vei fi ca un continuu carusel, trecând de la succes la insucces în funcție de starea de spirit. Viața este nesigură, iar emoțiile sunt schimbătoare. Fericirea pur și simplu nu poate fi privită ca o măsură a succesului.



*Dacă vezi fericirea ca pe un scop mai mult ca sigur vei eșua.*

## POSESIUNI SPECIFICE ȘI VALOROASE

Adu-ți aminte de vremurile copilăriei. Probabil a fost un moment în care ți-ai dorit ceva atât de mult, încât ai crezut că dacă vei avea acel lucru, în viața ta se va produce o diferență importantă. Acest ceva, pentru mine, a fost o bicicletă Schwinn argintiu-vișinie. Pe când aveam nouă ani, pe strada noastră, erau obișnuite cursele de biciclete. Organizam mici curse pentru a vedea cine este cel mai rapid; făceam rampe din placaj

pentru a vedea cine putea să sară mai mult; iar în unele sâmbete organizam curse lungi, până la jumătatea orașului și înapoi. Am petrecut momente minunate pe bicicletele noastre.

Pe atunci aveam vechea bicicletă a fratelui meu, Larry, și din această cauză îmi era greu să țin pasul cu unii copii cu biciclete mai noi. Credeam că dacă aș avea cea nouă, Schwinn, aș reuși. Aș fi avut astfel cea mai nouă, rapidă și arătoasă bicicletă dintre toți prietenii mei și i-aș fi făcut pe toți invidioși.

În dimineața de Crăciun din acel an, când m-am uitat sub brad, am văzut imaginea a ceea ce o bicicletă ar trebui să fie. Asta era pe vremea când bicicletele erau biciclete. Erau solide ca tancul. Iar a mea avea tot ce îmi puteam dori: apărătoare de noroi, crom, sonerie, lumini – toate accesoriile. A fost minunat pentru o vreme. Am iubit cea bicicletă și am petrecut o mulțime de timp pe ea. Însă am descoperit curând că nu mi-a adus succesul sau satisfacția pe termen lung la care speram și mă așteptam.

Acest proces s-a repetat în viața mea. Am descoperit că succesul nu a venit când am devenit titularul echipei de baschet din liceu, când am devenit președintele asociației de studenți, în timpul colegiului, sau când mi-am cumpărat prima mea casă. Niciodată nu a venit ca rezultat al posesiunii a ceva ce-mi doream. Bunurile personale sunt în cel mai bun caz o rezolvare temporară. Succesul nu poate fi obținut sau măsurat așa.

## PUTEREA

Charles McElroy glumea odată spunând că: „Puterea este considerată de obicei ca fiind un excelent anti-depresiv pe termen scurt“. Această declarație conține mult adevăr deoarece puterea dă adesea aparența de succes, dar chiar și atunci, doar temporar.

Știți, probabil, citatul din istoricul englez Lord Acton: „Puterea tinde să corupă, iar puterea absolută corupe în mod absolut“. Abraham Lincoln oglindea această convingere când