

# Cuprins

<i>Introducere</i> .....	7
1. Pietre de temelie .....	9
2. Atitudinea .....	27
3. Credința pozitivă .....	47
4. Responsabilitatea personală .....	65
5. Talentul de a-ți atinge obiectivele .....	83
6. Imaginea de sine pozitivă .....	101
7. Biruința asupra greutăților .....	117
8. Relațiile contează .....	129
9. Relațiile armonioase .....	145
10. Succesul pozitiv .....	163
11. Sens și spiritualitate .....	171
12. Lucrul dus la bun sfârșit .....	191

# Introducere

Zig Ziglar. Numele acesta în sine echivalează cu decenii întregi de înțelepciune, integritate și strategii împărtășite pentru o viață de succes – cu impact asupra publicului din întreaga lume.

Această carte conține principiile enunțate de Zig pentru o viață plină de succes – abordări simple, dar eficiente, care pot face diferența între un mod de viață mediocru și unul plin de entuziasm și încântare. Îi poți pune sugestiile în practică imediat, ca să îți sporești starea de bine și eficiența și astfel să devii o persoană mai energică și mai încrezătoare, gata să facă față tuturor dificultăților.

Entuziasmul, înțelegerea și capacitatea lui Zig de a comunica cu oameni de toate vârstele l-au transformat într-unul dintre cei mai citați și ascultați autori de literatură motivațională și au influențat peste un sfert de miliard de oameni prin cărțile lui devenite bestsellere.

Reflecțiile cuprinse în paginile volumului *Lecții de viață* te vor impulsiona să îți însușești aptitudinile prin care să devii persoana care vrei să devii și să îți păstrezi un stil de viață plin de sens.

Principiul de bază al lui Zig, cunoscut în întreaga lume, rămâne și astăzi la fel de actual și de adevărat ca în trecut:

*Cred cu tărie că poți avea tot ceea ce îți dorești în viață dacă ajuți îndeajuns de mulți alți oameni să obțină ceea ce își doresc.*

Sfaturile pozitive ale lui Zig Ziglar pentru succesul în viață demonstrează în mod concludent că strategiile din această carte funcționează! Vei afla exact cum să dobândești satisfacția atingerii obiectivelor și să-ți împlinești visurile și dorințele pe care le-ai nutrit dintotdeauna. Stabilirea obiectivelor este o strategie care chiar funcționează. Avându-l pe Zig Ziglar ca profesor, îți poți atinge obiectivul, oricare ar fi acela.

Merită să investești timp și efort ca să ai succes pe fiecare plan al vieții tale. Formula câștigătoare?

- Fă tot ce poți ca să fii cât mai bun posibil.
- Descoperă și fructifică ceea ce ai deja.
- În fine, străduiește-te să-i ajuți și pe alții să obțină ceea ce au nevoie și ceea ce își doresc.

Indiferent dacă abia acum îl descoperi pe Zig Ziglar sau îl urmărești deja de ani buni, vei fi uimit de bogăția de cunoștințe și de vorbe de duh pe care le vei descoperi cu fiecare pagină a *Lecțiilor de viață*.

# Pietre de temelie

Când am fost în Calgary, am avut ocazia să iau masa la restaurantul din Calgary Tower<sup>1</sup>. În timp ce urcam cu liftul, am ascultat un scurt mesaj înregistrat despre structura turnului și despre faptul că are o înălțime de 191 de metri. Sincer, nu îmi pot reprezenta altfel 191 de metri înălțime decât dacă mă gândesc că asta înseamnă lungimea a două terenuri de fotbal, plus încă vreo opt metri. Din înregistrare am mai aflat că turnul are o greutate de 13 000 de tone – dintre care 7 000 de tone sub pământ. Cu o fundație atât de solidă, turnul poate să-și croiască drum spre nori.

O fundație trainică este cheia succesului. Cineva spunea că poți să ajungi la vârf doar dacă pornești de la bază. În orice oraș din lume ai merge, pe orice șantier de construcții, un inginer bun se uită la groapa din pământ și îți poate spune deja cât de înaltă, de lată și de lungă va fi o clădire – doar uitându-se la fundație.

Cred că cele mai importante pietre de temelie ale vieții sunt:

1. Onestitatea
2. Caracterul

---

1. Una dintre clădirile emblematice ale orașului Calgary, provincia Alberta, Canada. (*N. trad.*)

3. Integritatea
4. Loialitatea
5. Încrederea
6. Credința
7. Iubirea

Cu aceste pietre la temelia vieții putem realmente să realizăm niște lucruri uimitoare! Să le luăm pe rând.

## ONESTITATEA

Din păcate, una dintre problemele fundamentale ale societății noastre este aceea că nu suntem într-un tot *onești*. Să ne gândim, de exemplu, de câte ori părinții își sfătuiesc copiii: „Spuneți adevărul. Întotdeauna, fără excepții.“ După care sună telefonul și tot ei îi îndeamnă: „Oricine ar fi, spune-i că nu sunt acasă.“ Când își învață copiii să mintă *pentru* ei, părinții îi învață cum să-i mintă *și pe* ei.

Sau când un părinte spune „Respectă limita de viteză. Bine, eu folosesc detectorul de radar, dar asta pentru că...“, mesajul real pe care îl transmite este: „Uite, copile, dacă tot încalci legea, nu fi fraier, nu-i lăsa să te prindă. Fii băiat isteț, așa ca tatăl tău, când încalci legea.“ Unii părinți le spun copiilor: „Eu aș plăti taxele către stat, dar guvernul pur și simplu îmi risipește banii încolo și-ncoace.“ Și astfel, în realitate, își justifică furtul și îi învață pe copii să fie necinstiți.

Mulți oameni de afaceri fac exact același lucru. Sună cineva, destinatarul apelului nu vrea să vorbească cu cel care îl sună, așa că îi zice asistentului: „Spune-i că nu sunt aici.“ Ei bine, din nou, când ne învățăm angajații să mintă *pentru* noi, îi învățăm să ne mintă *și pe* noi.

Așadar, ce ar trebui să spui când primești un telefon și nu poți sau nu vrei să răspunzi? De multe ori nu ne este prea comod să

răspundem chiar la fiecare apel. Eu nu accept nici măcar un telefon dintr-o mie, la propriu. Altminteri nu aş mai termina în veci tot ce am de făcut. Dar asistenta mea nu ar distorsiona niciodată, sub nicio formă, situația. În schimb, spune: „Este aici, dar este foarte prins cu treburi. Se află într-o conferință. Este ocupat.“ Sau orice altceva fac. Apoi întreabă: „Pot să vă ajut eu?“

De cele mai multe ori, poate. Dacă nu, preia mesajul, iar eu sun înapoi când găsesc un moment potrivit, fapt care mă ajută să economisesc enorm de mult timp. Nu îi cere nimănui să spună că nu ești acolo dacă tu de fapt ești. Asta e lipsă de onestitate.

**Cred că la baza fundației noastre  
trebuie să se afle onestitatea.**

De ce este atât de important să fim onești? Foarte simplu. Dacă oamenii te plac, te ascultă. Dar dacă au încredere în tine, fac afaceri cu tine. Te urmează. Îți sunt loiali.

## CARACTERUL

Cea de-a doua piatră de temelie este *caracterul*. Prietenul meu bun, Cavett Robert, spune: „Caracterul este capacitatea de a duce la îndeplinire o hotărâre bună pe care ai luat-o, mult timp după ce a trecut entuziasmul de moment.“ De câte ori nu ne propunem tot felul de lucruri bine intenționate în noaptea Anului Nou? Dar până pe 3 ianuarie, deja o bună parte dintre aceste intenții cad în uitare.

Mereu spun că viața nu este simplă. Sunt și momente în care trebuie să fii dur și să te menții pe poziții. Viața îți poate scoate în cale tot soiul de provocări. Dar când ești dur cu tine însuși,

viața devine cu mult mai ușoară. John D. Rockefeller spunea despre *caracter* – nu despre averi, putere sau poziție socială – că are o valoare inestimabilă. Iar eu adaug că, dacă ești o persoană de caracter, vei avea parte de bunăstare, putere și poziție socială bună.

Winston Churchill a fost mereu unul dintre eroii mei. I-am citit toate cărțile despre cel de Al Doilea Război Mondial și i-am ascultat toate discursurile înregistrate. Iar unul dintre cele mai importante discursuri a fost cel în care a ridicat literalmente întreaga Anglie în picioare. Nu doar că a salvat Anglia, ci cel mai probabil a și eliberat întreaga lume. Însă nu a spus nicio dată că va fi simplu. A spus că va fi nevoie de „sânge, trudă, lacrimi și sudoare“, dar că, în cele din urmă, Anglia va rămâne în picioare.

Când viața se complică, trebuie să te lupți. Aș îndrăzni să spun că fiecare persoană din câmpul muncii care citește cartea aceasta s-a dus de nenumărate ori la serviciu, deși nu avea chef să o facă. Acel ceas al „șansei“ a sunat de dimineață, te-ai dat jos din pat, te-ai aranjat un pic, ți-ai plâns puțin de milă pentru că realmente n-aveai niciun chef să mergi la serviciu, dar până la urmă tot te-ai dus.

Poate că ai o durere cumplită de cap, dar lucrezi la un proiect important. Așa că îți spui: *m-am angajat să fac treaba asta, o voi duce la bun sfârșit*. Ajungi cu mare greutate până la bucătărie, bei o cafea și decizi că totuși vei supraviețui. Apoi ești mândru de tine însuși – ești mândru mai ales de atitudinea modestă pe care ai adoptat-o în situația aceasta.

Te duci la serviciu într-o stare deplorabilă, dar apoi începi să te implici în proiect și peste două ore chiar uiți că te-a durut capul. Ești complet absorbit de sarcina pe care trebuie să o duci la îndeplinire.

Nu e așa? Ți s-a întâmplat și ție, nu? Dacă oamenii nu se pot baza pe tine, nu mai contează cât ești de talentat, mai mult ca sigur vei avea dificultăți în viață.

## INTEGRITATEA

Cea de-a treia piatră de temelie este *integritatea*, care înseamnă, în esență, să fii pe deplin tu însuși. Prizonierul de război cu cel mai înalt rang din timpul Războiului din Coreea a fost generalul-maior al armatei americane William F. Dean Sr. După ce a căzut prizonier, generalul Dean a fost torturat cu niște metode cumplite, spălare pe creier, frig, căldură, înfometare – tot arsenalul. A fost amenințat cu moartea zi de zi. La un moment dat, comuniștii i-au spus că va fi executat, așa că poate să trimită o scrisoare acasă. Nu știi ce altceva cuprindea scrisoarea, dar și-a încheiat mesajul cu aceste cuvinte, adresate fiului său: „Ține minte că integritatea este cel mai important lucru.“ Integritatea este cea care contează cel mai mult.

Ken Blanchard a scris un articol în publicația *Executive Excellence*. În acest articol face referire la un studiu realizat de Centrul de Resurse Etice al indicelui bursier Dow Jones pe durata ultimilor 30 de ani. S-a descoperit că, dacă ai fi investit 30 000 de dolari în Dow în urmă cu 30 de ani, astăzi ai fi avut 134 000 de dolari. Dar apoi au făcut un studiu asupra celor 21 de companii din Dow Jones care au stabilit standarde etice înalte. Scopul declarat și publicat al companiilor, funcția lor, era de a trata publicul în mod etic. Dacă ai fi investit cei 30 000 de dolari în *aceste* 21 de companii, ai fi câștigat cu mult peste un milion de dolari, de nouă ori mai mult.

În urmă cu câțiva ani, directorul Centrului de Etică din Arizona State University a realizat un studiu asupra companiilor care au plătit în mod constant dividende în ultimii 100 de ani.

Și fiecare dintre companiile care au plătit în mod constant dividende avea standarde etice înalte și conștientiza că motivul pentru care merg afacerile este *clientul*.

În cartea sa *Corporate Bigamy*, Mortimer Feinberg a intervievat 100 dintre cei mai buni directori executivi, CEO în cadrul companiilor Fortune 500. I-a întrebat: „Ce trebuie să faci ca să ajungi în vârf și să rămâi acolo?” Răspunsul lor a fost: *Trebuie să îți construiești cariera pe fundamentul onestității, caracterului și integrității*, și au menționat și termenul *motivație*. Apoi au sintetizat spunând că oricine crede că poate să ajungă în vârf și să rămână acolo fără să fie onest este prost. Ei bine, mai clar și răspicat de atât nu se poate. Tom Peters s-a exprimat astfel: *integritatea este cea care i-a departajat dintotdeauna pe cei care câștigă de cei care pierd*. Sunt de acord și cred, la rândul meu, că integritatea este o piatră de temelie extrem de importantă.

## ÎNCREDEREA

Următoarea piatră de temelie pe care vreau să o aduc în discuție este *încrederea* sau *credința*. M-am numărat printre privilegiații care au avut acces la un studiu important realizat de Forum Corporation din Boston, Massachusetts. Studiul a fost făcut pe un eșantion de 341 de angajați; 173 dintre aceștia aveau o rată de succes foarte mare, iar 168 aveau un succes moderat. Cu toții vindeau produse de cel puțin cinci ani, ceea ce înseamnă că nu se puneau problema ca vreunii dintre ei să fie începători.

Oamenii aceștia vindeau aproape orice, de la asigurări și servicii bancare la proprietăți imobiliare comerciale, industriale și rezidențiale, bunuri industriale. Aveau o gamă largă de produse și reprezentau unsprezece companii diferite. Analiza a arătat că atât cei de mare succes, cât și cei care înregistraseră un succes

moderat aveau același nivel de experiență și aptitudini. Fiecare dintre ei știa cum să câștige potențiali clienți, să programeze întâlniri, să facă prezentări, să gestioneze obiectiile și să încheie o tranzacție. Diferența majoră dintre unii și ceilalți consta într-un singur cuvânt – încredere.

Iată ce s-a descoperit. Oamenii *nu* cumpără pe baza a ce le spui. Oamenii *nu* cumpără pe baza a ce le arăți. Oamenii cumpără pe baza a ce le spui *și* le arăți, *când au încredere*. Cuvântul de ordine este *încredere*.

Acest principiu se aplică în egală măsură și în cadrul familiei. Copiii tăi îți vor îmbrățișa ideile și conceptele pornind de la ceea ce le spui și le arăți, atunci când te cred. Dacă vrei să obții loialitate din partea angajaților, aceștia îți vor îmbrățișa ideile și se vor strădui să-și facă meseria cât mai bine pornind de la ceea ce le spui și le arăți, și dacă au încredere în tine. Istoria dovedește cu prisosință că oamenii le acordă încredere celor care au calitățile menite să le aducă succes. Și prin aceste calități mă refer la onestitate, caracter bun, integritate și...

## **CREDINȚA**

Mulți oameni sunt derutați când îi îndemn să privească o fundație trainică din perspectiva *credinței*. Nici nu mai știu de câte ori mi s-a răspuns: „Nu cred în lucruri pe care nu le înțeleg.“ Cu toate acestea, cei mai mulți dintre ei apasă pe întrerupător ca să aprindă lumina. Nu înțeleg cum se întâmplă lucrurile, dar asta nu îi împiedică să se bucure de avantajele electricității.

Nici eu nu îmi explic cum poate o vacă neagră, care mănâncă iarbă verde, să dea lapte alb, carne roșie și unt galben. Dar asta nu mă împiedică să mă bucur de produsele obținute de pe urma ei. Nu trebuie să înțelegem chiar toate fenomenele ca să beneficiem de rezultatele lor.

De ce am menționat credința aici? Este foarte simplu. Brookings Institute, o organizație liberală și independentă de cercetare, a publicat un raport de 389 de pagini care susține, între altele, că stabilitatea și viitoarea forță a democrației americane depind de stabilitatea religioasă. Fără ea, democrației îi lipsește sprijinul moral esențial care să o susțină. O guvernare sănătoasă depinde de valori care trebuie să provină din religie.

Acum câțiva ani am fost surprins să aflu că toată lumea crede în Dumnezeu. Am auzit că o companie susține acest lucru și m-am hotărât să verific. L-am convocat la o discuție pe președintele consiliului de administrație. Acesta mi-a spus că în compania lui, care numără 150 de reprezentanțe pe teritoriul Americii, se folosește testul poligraf înainte de orice angajare. Vreme de ani buni își testaseră toți angajații; era vorba despre un studiu în care fuseseră implicați mii de oameni. Una dintre întrebările pe care le primeau întotdeauna candidații era dacă cred că există Dumnezeu. De fiecare dată când o persoană spunea nu, acul poligrafului ieșea de pe planșetă, indicând prin asta că persoana în cauză minte. Cei care spuneau că nu cred că există Dumnezeu mințeau. Fascinant. Pur și simplu fascinant.

Credința este extrem, extrem de importantă. Trebuie să credem în noi înșine. Trebuie să credem și în apropiații noștri, în compania pentru care lucrăm, în democrația pe care o avem aici, în Statele Unite ale Americii – să credem, dacă vrei, în Dumnezeu. Dacă avem credință avem mereu ceva pe care să ne putem sprijini.

## IUBIREA

O altă piatră importantă de temelie este *iubirea*. În ianuarie 1988, am citit în revista *Guidepost* că Maica Tereza a făcut următoarea remarcă despre Statele Unite: „Am văzut oameni suferind de

foame; dar în țara voastră am văzut o foame și mai cumplită, și anume foamea oamenilor de a fi iubiți.“

Am citit în revista *Grit* o poveste relatată de Robert Hastings, despre o fetiță de 11 ani, care avea grijă de fratele ei mai mic, în timp ce se aflau într-o farmacie. Micuțul, care suferea de o tulburare mintală, trăgea lucrurile de pe rafturi și se juca cu ele pe podea. Farmacistul a văzut ce face și l-a certat cu asprime. Copilul nu a avut nicio reacție, doar stătea și se uita.

Sora lui mai mare s-a aplecat spre el și i-a șoptit ceva la ureche. Atunci el a luat imediat lucrurile pe care le dăduse jos de pe rafturi și le-a pus la locul lor. Fetița s-a uitat apoi către farmacist și i-a spus: „Pur și simplu nu înțelege felul acesta de a vorbi pe care l-ați folosit dumneavoastră.“ Și a adăugat: „Eu îi vorbesc cu iubire, fiindcă asta înțelege.“

Iubirea este un limbaj universal înțeles. George Washington Carver spunea: „Cât de departe vei ajunge în viață depinde de cât vei fi de blând cu cei tineri, de îngăduitor cu cei bătrâni, de empatic cu cei aflați în dificultate și de tolerant cu cei slabi și cu cei puternici, pentru că într-o zi vei fi și tu în fiecare dintre aceste posturi.“

Cred că cea mai neobișnuită poveste de iubire pe care am citit-o vreodată a fost scrisă de Lewis Timberlake în cartea lui, *It's Always Too Soon to Quit*. Știai că girafele sunt singurele animale care își nasc puii stând în picioare? Eu nu ștusem. Acum te rog să-ți imaginezi această scenă. Mama girafă este o doamnă înaltă; ajunge cu capul până la o înălțime considerabilă. Iar puiul de girafă cade pe pământul tare de la o înălțime de vreo doi metri. Îți dai seama ce șoc trebuie să fie pentru organismul nou-născutului? În burta mamei, puiul de girafă a stat cât se poate de comod, ca într-un leagăn, la o temperatură adecvată și plutind în lichid – când, brusc, poc, este expulzat și ajunge direct pe jos.

Ce face atunci mama girafă? Îl ajută până când reușește să-și ridice puțin spatele. Apoi face un lucru straniu. Începe să lovească puiul; nu să îl îmboldească, ci să îl lovească. Nu pretind că știu ce gândesc puii de girafă. Dar poți să-ți imaginezi, totuși, ce o fi în mintea puiului când se uită în sus? *Păi, mama asta uriașă arată ca mine, dar oare de ce mă lovește?*

În cele din urmă, puiul reușește să se ridice pe picioarele lui tremurânde. Atunci mama girafă îl pune din nou la pământ. Poate că în momentul acela puiul de girafă deja se gândește: „Hei, hotărăște-te. Adică mă ajuți să mă ridic în picioare, după care iar mă dai jos?”

Straniu mod de a-ți arăta iubirea, nu-i așa? Dar de ce procedează mama girafă așa? Foarte simplu. Puiul de girafă este o delicată rară, iar animalele de pradă pot ajunge repede la el. Singura șansă de supraviețuire a puiului este nu doar să se ridice în picioare, ci și să facă asta rapid și să fie gata să se miște. După ce puiul de girafă se ridică și se mișcă rapid, mama girafă îl hrănește.

Iubirea, adevărata iubire, se manifestă atunci când faci ceea ce este mai bine pentru persoana iubită – nu neapărat ceea ce vrea ea, ci ceea ce este mai bine.

## LOIALITATEA

Următoarea piatră de temelie este *loialitatea*. Nu doar loialitatea față de familie, ci și față de compania în care lucrezi și față de angajator.

Am cunoscut câțiva oameni remarcabili. Am fost pe același podium cu doi dintre președinții Statelor Unite ale Americii. Sunt prieten cu câțiva artiști. Cunosc cel puțin trei oameni care au averi de aproximativ un miliard de dolari. Asta e ceva, sincer îți spun! Am întâlnit sportivi și artiști remarcabili, speakeri și scriitori contemporani.

Dar am lucrat în domeniul vânzărilor mai bine de 14 ani. Am bătut la mii de uși, în sensul propriu al expresiei. Am intrat în case în care vedeai efectiv pământul prin podea și stelele prin acoperiș. Am trecut peste orice graniță socioeconomică, rasială, etnică pe care o impune țara noastră. Și pot spune fără ezitare că nu am cunoscut niciodată vreun bărbat sau vreo femeie cu adevărat fericiți în căsnicie care să nu le fi fost întru totul loiali partenerilor de viață, punct.

Nu țin predici. Nu țin lecții de morală. Dacă vrei să fii fericit și te afli într-un mariaj, atunci nu ai altă soluție. Câte unii, băieți și fete, par că se simt bine și se distrează, dar când coboară în adâncul gândurilor lor, când se privesc ca în oglindă, toată voioșia aceea dispare.

Valorile care te fac să fii un soț sau un tată bun, o mamă ori o soție bună sunt aceleași care te vor ajuta să te descurci de minune în corporațiile americane, la job, fie că lucrezi pentru tine, fie că faci parte dintr-o organizație mai mare.

## **CARACTERUL CONTEAZĂ ÎN MOD CATEGORIC**

*Caracterul contează* și menționez acest lucru în repetate rânduri în cartea de față. Dar vreau să subliniez un lucru pe care îl consider foarte important, și anume că niciunul dintre noi nu poate avea succes dacă nu înțelege ceea ce a descoperit Francis Fukuyama după realizarea unui studiu semnificativ asupra mai multor generații din culturi diferite. După cum a spus el: „Încrederea este indicatorul care determină, în aproape orice situație, dezvoltarea și succesul nu doar la nivel individual, ci și al națiunii.“

Să traducem acum acest principiu în termeni individuali. Cum ar putea fi fericită sau împlinită o căsnicie în care soțul nu are

încredere în soția lui, sau invers? Ce organizație ar putea să prospere dacă o parte din echipa de conducere nu ar avea încredere că cealaltă parte poate să ia decizii corecte? Cred că tensiunile pe care le vedem astăzi în lumea politică au la bază neîncrederea unora în ceilalți, și pe bună dreptate, fiindcă am văzut atât de mulți oameni care au înșelat încrederea acordată din cauza defectelor de caracter.

**Aproape toate erorile majore sunt determinate de erori de caracter.**

Realitatea? Aproape toate erorile majore sunt determinate de erori de caracter. Dovada se găsește în ziarele de astăzi, în reportajele de televiziune, în reviste și în conversațiile dintre vecini. Încrederea, caracterul, integritatea – toate acestea sunt pietre de temelie care îți vor aduce echilibrul în viață.

## **METODA**

Așadar, cum faci să le obții pe toate? Ei bine, există o mică formulă care funcționează de fiecare dată. Începi cu atitudinea corectă, adaugi câteva aptitudini potrivite, filozofia regulii de aur, apoi le așezi pe toate pe un fundament de caracter, după care ai o șansă cinstită, legitimă la un succes deplin.

**Atitudinea corectă + aptitudini specifice  
+ regula de aur + caracter  
= succes pentru toată viața!**

Unii spun: „Caracterul nu este chiar atât de important.“ Ei bine, nu m-au întrebat niciodată care este părerea mea – nu au întrebat-o nici pe o mamă singură, cu trei copii, abandonată de soțul ei, cât de important crede că este caracterul. Sau pe un tată singur, a cărui soție a fugit în lume cu cel mai bun prieten al lui, lăsându-l să îngrijească singur copiii.

Ești de acord și tu cu acest dicton atât de utilizat – „Totul este relativ“? Dă-mi voie să te întreb ceva. Ai angaja de bunăvoie un contabil sau un trezorier care ar recunoaște că este doar „relativ“ cinstit? Pun pariu că nu. Unele lucruri sunt corecte, altele sunt greșite – iar oamenii de caracter știu să le deosebească pe unele de altele.

Eu și soția mea am împlinit 55 de ani de căsnicie; în toți acești ani nu s-a întâmplat nici măcar o dată să vin acasă, iar soția să se uite în ochii mei și să mă întrebe: „Dragul meu, spune-mi adevărul, mi-ai fost relativ credincios tot timpul când ai fost plecat?“ Din nou spun, unele lucruri sunt corecte, altele sunt greșite. Și da, caracterul *chiar* contează.

## CAUTĂ LUMINA

Faptul că am vorbit despre caracter îmi aduce aminte că putem învăța ceva despre viața noastră de la vulturi. Vulturul este pasărea națională a SUA, emblema națională. Știai că vulturul este una dintre foarte puținele vietăți care se pot uita direct la soare? Când este urmărit de un inamic, vulturul se îndreaptă spre lumină. Exact. Se duce spre lumină. Ochii lui au capacitatea de a privi soarele în față – alte păsări nu pot să facă asta.

Tot așa și bărbații și femeile de caracter, când se confruntă cu acuzații, se îndreaptă spre lumină. Aduceți-mi detectorul de minciuni. Îl folosesc cu tot dragul, fiindcă știu că sunt nevinovat. Uită-te peste registrele mele. Știu unde sunt, pentru că le-am păstrat cu integritate. Aceștia sunt oamenii care fac lucrurile

importante cu loialitate, în mod consecvent. Da, caracterul este extrem, extrem de important.

Mă gândesc și la ceea ce a spus Alexis de Tocqueville la începutul secolului al XIX-lea, când a călătorit prin Statele Unite ale Americii:

Am fost în fabricile voastre. Am fost în fermele și minele voastre. Am văzut toate frumusețile acestui pământ măreț, dar abia când am intrat în biserici am înțeles care este sursa măreției Americii. America este măreață pentru că America este bună. Și câtă vreme America este bună, va continua să fie măreață. Dar dacă va înceta vreodată să fie bună, își va pierde măreția.

Da, caracterul este important. Ca să reușești, trebuie să ai *atitudinea corectă*. Atitudinea corectă se află în strânsă legătură cu felul în care răspunzi sau reacționezi în viață. Când ți se întâmplă ceva rău, bați din picior și strigi? Sau răspunzi cu o bună stăpânire de sine? De exemplu, să zicem că te îmbolnăvești și mergi la medic. Doctorul îți prescrie un medicament și spune: „Reveniți mâine.“ Te duci înapoi a doua zi, iar medicul se uită la tine, zâmbește și îți spune: „Uitați, funcționează. Medicamentul dă rezultate. Corpul dumneavoastră răspunde la tratament.“

Dar dacă clatină din cap și zice: „Of, of, trebuie să schimb rețeta. Organismul dumneavoastră reacționează.“ Răspunzi sau reacționezi? Răspunsul face diferența dintre cei care realizează lucruri mărețe și cei care fac lucruri nu prea grozave.

**Răspunsul creează ocazia de a face lucruri mărețe; reacția provoacă lucruri nu prea grozave.**

„Da, Zig, dar stai să-ți povestesc un pic despre mediul din care vin eu. Am avut o copilărie dificilă.“ Nu, dă-mi voie să-ți povestesc eu despre cei 300 de lideri de talie mondială, între care Mahatma Gandhi, Martin Luther King, Franklin Roosevelt. Mă gândesc aici și la Winston Churchill, Clara Barton<sup>1</sup>, Helen Keller<sup>2</sup> și Maica Tereza. Oameni de genul acesta, dintre care 75% fie au crescut în sărăcie, fie au fost victime ale abuzurilor în copilărie, fie au avut defecte fizice severe. Dar au înțeles că nu ceea ce ți se întâmplă în viață, ci felul în care *răspunzi* la aceste întâmplări este elementul care face diferența în viața ta.

Acum, vestea cea bună este pur și simplu aceasta – că *poți* să faci ceva cu atitudinea ta. *Poți* să o controlezi.

Când ai ca bază caracterul și clădești pe el pietrele de temelie, viața ta capătă atitudinea corectă. Exercițiul permanent, înțemeiat pe caracter, te ajută să te dai jos din pat, angajamentul te motivează să acționezi. Credința, speranța, discreția și disciplina te ajută să duci lucrurile la bun sfârșit.

## CUM DOBÂNDEȘTI TOTUL

Cum îți construiești caracterul? Faci eforturi conștiente să trăiești conform principiilor și valorilor care reflectă onestitatea, integritatea, loialitatea, încrederea, credința și iubirea. Cred din toată inima că da, fiecare dintre acestea contează.

Așadar, ce vrea toată lumea? Să fie fericită, sănătoasă, să aibă o viață cât de cât prosperă și în siguranță. Toată lumea vrea să aibă prieteni, liniște sufletească, relații familiale bune și speranța că

---

1. Clara Barton (1821–1912), profesoară și asistentă medicală, cunoscută mai ales pentru organizarea Crucii Roșii americane. (*N. red.*)

2. Helen Adams Keller (1880–1968), scriitoare de origine americană, militantă pentru drepturile persoanelor cu dizabilități. (*N. trad.*)

viitorul va fi mai bun. Și toată lumea are nevoie să iubească și să primească iubire.

Pe lângă toate acestea, trebuie să te confrunți cu tot ceea ce presupune ființa ta. Trebuie să fii genul potrivit de om și să procedezi corect, ca să obții tot ceea ce are viața de oferit. Este foarte important. Să dai dovadă de caracter și de integritate înseamnă să faci lucrurile cum trebuie, iar asta înseamnă că nu există vinovăție. Când ești integru nu ai de ce să te temi, fiindcă nu ai nimic de ascuns.

Gândește-te o clipă la asta, din punct de vedere practic. Când te eliberezi de frică și de vinovăție, nu e de la sine înțeles că ești liber să devii cea mai bună variantă a ta și să faci lucrurile cum poți mai bine?

Dar pentru ca lucrurile să se petreacă astfel, trebuie să te confrunți cu viața personală, cu viața de familie și cu cariera ta. Trebuie să te îngrijești de aspectele financiare, fizice, mintale și spirituale, dacă vrei să obții tot ceea ce are viața de oferit.

**Fără caracter nu vei obține nimic din ceea ce  
nu poți cumpăra cu bani.**

Poți să obții totul? Da!

Unii spun: „Păi, băieții răi fac întotdeauna cei mai mulți bani.“ Și este adevărat că oamenii pot să dețină case mari, mașini de lux, să își permită concedii fără să aibă măcar o urmă de caracter. Dar nu pot să obțină nimic din ceea ce *nu* poate cumpăra puterea banului, dacă nu au caracter. Iar diferența constă în faptul că, la final, toți cei care au fost corecți au câștigat nu numai lucrurile pe care le poți obține cu bani, ci și pe cele pe care nu le pot cumpăra

banii – precum o familie devotată, o reputație bună, prieteni loiali, somn liniștit și altele asemenea. Acum trebuie să treci la fapte. Hotărăște să clădești o fundație alcătuită din caracter, onestitate, integritate, loialitate, încredere, credință și iubire, care să te ajute să obții tot ceea ce îți dorești – și chiar mai mult!

## VALORILE VIEȚII

Vorbim despre valorile vieții – acele calități care te fac să fii un soț și un tată bun, sau o soție și o mamă bună. Calitățile care te fac să fii extraordinar acasă sunt aceleași care te fac să fii extraordinar și la slujba ta.

Când îți dezvolti toate aceste calități și le aduci la un echilibru, îți dai seama că totul pornește de la tine. Viața ta și modul tău de viață sunt responsabilitățile tale personale. Știi că:

Viața personală are impact asupra vieții de familie, care îți influențează viața profesională, care te afectează fizic, lucru care te afectează mintal, lucru care te afectează spiritual, lucru ce duce la efecte financiare, care te afectează personal.

Sau putem să mergem în direcția opusă. De fapt, te provoc – oricine ai fi tu, cel care citești cartea de față – să încerci să scoți din schemă unul dintre factorii aceștia fără să îi perturbii pe ceilalți. Nu vei reuși. Totul afectează totul în jur. Așadar, când le aduci pe toate împreună, apare sinergia!

De ce sunt atât de entuziasmat? Pentru că ultimul lucru pe care l-am făcut înainte să plec de acasă a fost să o îmbrățișez pe roșcata mea – așa îmi alint eu soția –, iar ea m-a îmbrățișat la rândul ei, chiar de două ori. I-am spus „Te iubesc“. Iar ea mi-a răspuns „Și eu te iubesc“. Nu trebuie să îmi fac griji cu privire la ce s-ar putea întâmpla acasă când sunt plecat. Nu trebuie să-mi fac

griji că mi-ar putea suna telefonul în puterea nopții. Nu trebuie să-mi fac griji că ar putea veni un om la mine și să-mi spună „Vin din partea guvernului și sunt aici ca să ajut“. Nu este cazul să ne facem astfel de griji. De ce? Pentru că, dacă joci cinstit, sinergia cuprinde toate aspectele vieții tale.

Este cât se poate de important să obții totul. Iar asta include și siguranța locului de muncă, într-o lume a incertitudinii în acest domeniu, și puterea de a răzbi, într-o lume în care se fac reduceri de personal – toate pentru că viețile noastre sunt clădite pe o fundație solidă.