

JOHN C. MAXWELL

JIM DORNAN

CUM  
SĂ DEVII  
O PERSOANĂ  
CU INFLUENȚĂ



EDITURA AMALTEA

# Cuprins

<i>Prefață</i> .....	7
<i>Mulțumiri</i> .....	9
<i>Introducere</i> .....	11
1. <i>O persoană cu influență... are integritate față de ceilalți</i> .....	25
2. <i>O persoană cu influență... educă alți oameni</i> .....	45
3. <i>O persoană cu influență... are încredere în oameni</i> .....	69
4. <i>O persoană cu influență... îi ascultă pe ceilalți</i> .....	87
5. <i>O persoană cu influență... îi înțelege pe oameni</i> .....	107
6. <i>O persoană cu influență... îi dezvoltă pe alții</i> .....	129
7. <i>O persoană cu influență... ca navigator, deschide drumuri pentru alții</i> .....	149
8. <i>O persoană cu influență... dezvoltă legături cu oamenii</i> .....	169
9. <i>O persoană cu influență... dă putere altora</i> .....	187
10. <i>O persoană cu influență... formează alte persoane cu influență</i> .....	207
<i>Note</i> .....	222

# Prefață

**C**ând ne-am întâlnit cu câțiva ani în urmă, am simțit amândoi instantaneu că există o chemare magică între noi, aproape ca aceea dintre frați. Aveam atâtea în comun – în pofida pregătirii noastre diferite. Jim și-a petrecut ultimii treizeci de ani în domeniul afacerilor, învățându-i pe oameni cum să aibă succes. În acest proces, el a construit o organizație răspândită în întreaga lume. Pe de altă parte, John și-a petrecut ultimii douăzeci și opt de ani lucrând într-un mediu nonprofit, ca pastor director, confesional și orator motivațional. În Statele Unite el este recunoscut ca unul dintre cei mai înzestrați în inițierea conducerii și a dezvoltării personale.

Ceea ce avem în comun este o înțelegere a oamenilor și a impactului pozitiv pe care viața unuia o poate avea asupra altora. Totul gravitează în jurul unei singure idei: influența. Cunoaștem puterea influenței și vrem să ți-o împărtășim.

Așa încât, te rugăm să ni te alături și să continui lectura. Urmează să-ți dezvăluim multe dintre cunoștințele noastre privitoare la sufletul omenesc, îți vom spune câteva povestiri care să te informeze, dar să te și distreze și îți vom împărtăși principii bombă care au puterea să îți schimbe viața – a ta și a tuturor oamenilor pe care-i poți influența.

# *Introducere*

Ce ți-ai dorit în copilărie să devii atunci când vei fi mare? Ai visat să devii un actor sau cântăreț celebru? Sau Președinte al Statelor Unite? Poate ai vrut să devii atlet la Olimpiade sau unul dintre cei mai bogați oameni din lume. Cu toții avem visuri și ambiții. Fără îndoială, unele dintre ele ți le-ai împlinit. Însă, indiferent cât succes ai în prezent, încă mai ai vise și țeluri ce așteaptă să fie împlinite. Iar dorința noastră este să te ajutăm să îți realizezi visurile și să îți dai seama ce potențial ai.

Să începem prin a face un mic experiment. Aruncă o privire asupra următoarei liste de persoane. Este un grup destul de divers, dar cu toții au ceva în comun. Încearcă să îți dai seama care este acesta.

John Grisham  
George Gallup  
Robert E. Lee  
Dennis Rodman  
James Dobson  
Dan Rather  
Madonna  
Hideo Nomo  
Jerry și Patty Beaumont  
Rich DeVos  
Maica Tereza  
Beth Meyers  
Pablo Picasso  
Adolf Hitler  
Tiger Woods  
Anthony Bonaccorsi  
Alanis Morissette  
Glenn Leatherwood  
Bill Clinton  
John Wesley  
Arnold Schwarzenegger

---

---

## ***Influența nu vine instantaneu. Se dezvoltă în etape***

---

---

Ți-ai dat seama? Ce au ei în comun? Cu siguranță că nu este profesia. Sunt nume de scriitori, oameni de stat, sportivi și artiști, fețe bisericești și dictatori, actori și oameni de afaceri. Sunt atât bărbați, cât și femei. Unii sunt necăsătoriți, alții căsătoriți. Au vârste diferite. Și sunt reprezentate multe grupări etnice și naționalități. Unii dintre ei sunt celebri și probabil că le-ai recunoscut numele. Dar cu siguranță că de alții nici n-ai auzit. Atunci care este cheia? Ce au cu toții în comun? Răspunsul este că *fiecare dintre ei este o persoană cu influență.*

### **Oricine are influență**

Am făcut această listă aproape la întâmplare, selectând atât persoane bine cunoscute, cât și unele din anturajul propriu. Fiecare dintre voi ar putea face cu ușurință același lucru. Am făcut-o pentru a evidenția că fiecare este o persoană cu influență asupra altor oameni. Nu are importanță cine ești sau ce ocupație ai. Un politician, cum ar fi președintele Statelor Unite, are o influență imensă asupra a sute de milioane de oameni, nu numai în propria sa țară, ci și pe glob. Și artiști, ca Madonna sau Arnold Schwarzenegger, influențează adesea o întreagă generație de oameni dintr-una sau mai multe culturi. Un profesor, cum ar fi Glenn Leatherwood, care l-a instruit la Școala de Duminică pe John și sute de alți băieți, vine în contact cu viețile propriilor lui studenți, dar îi influențează indirect și pe toți cei pe care acești băieți, crescând mari, îi vor influența, la rândul lor.

Dar nu trebuie neapărat să ai o ocupație importantă pentru a fi o persoană cu influență. De fapt, dacă viața ta vine în contact în orice fel cu a altora, vei fi un om cu influență. Tot ceea ce faci

acasă, la biserică, la serviciu sau pe terenul de sport are un efect asupra vieții altora. Poetul și filosoful american Ralph Waldo Emerson a spus: „Fiecare om este un erou și un oracol pentru cineva și, pentru acea persoană, orice ar spune are o valoare sporită“.

Dacă dorința ta este să ai succes sau să ai un efect pozitiv asupra lumii cu care vii în contact, ar trebui să devii o persoană cu influență. Fără influență nu există succes. De exemplu, dacă ești agent de vânzări și vrei să vinzi mai mult din ceea ce produci, va trebui să îți influențezi clienții. Dacă ești manager, succesul tău depinde de capacitatea de a-ți influența angajații. Dacă ești antrenor, poți forma o echipă câștigătoare numai prin influența pe care o ai asupra jucătorilor. Dacă ești pastor, abilitatea de a-ți extinde sfera de influență asupra oamenilor și de a-ți spori numărul enoriașilor depinde de influența pe care o ai asupra congregației. Dacă vrei să-ți formezi o familie puternică și sănătoasă, trebuie să fii capabil să-ți influențezi într-un mod pozitiv copiii. Nu are importanță care îți sunt țelurile în viață sau ce vrei să realizezi, o poți face rapid, mai eficient, iar contribuția ta poate fi de mai lungă durată dacă înveți să devii o persoană cu influență.

---

---

***Dacă între viața ta  
și a altora există legături,  
ești o persoană influentă***

---

---

De la administrația președintelui Calvin Coolidge a rămas o povestire amuzantă despre impactul pe care-l are influența. Un oaspete care rămăsese peste noapte la Casa Albă își lua într-o dimineață micul dejun cu președintele Coolidge și dorea să-i facă o impresie bună. El observă cum servindu-și cafeaua, Coolidge a luat ceșcuța de cafea, a vărsat o parte din conținut într-o farfurioară adâncă și a adăugat tacticos puțin zahăr și frișcă. Nevrând să încalce vreo regulă de etichetă, vizitatorul a urmat

întocmai ceea ce făcea șeful său și și-a pus o parte din cafea în propria-i farfurioară, apoi zahăr și frișcă. După care a așteptat următoarea mișcare a președintelui. A rămas împietrit văzându-l cum își pune farfurioara pe jos pentru pisică. Nimeni n-a spus ce a mai făcut vizitatorul după aceea.

## Influența pe care o ai nu este aceeași asupra tuturor

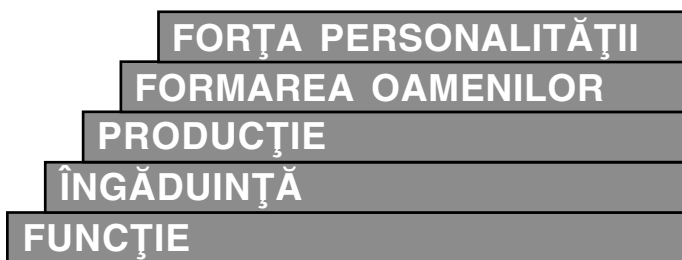
Influența este un lucru curios. Deși avem un impact aproape asupra tuturor celor din jurul nostru, puterea de influență a acestuia nu este aceeași asupra fiecăruia. Pentru a vedea acest principiu încearcă să-i poruncești ceva câinelui prietenului tău, cu cea dintâi ocazie când îl vizitezi.

Poate că nu te-ai gândit prea mult la asta, dar probabil că știi instinctiv asupra căror oameni ai o influență puternică și asupra cărora nu. De exemplu, gândește-te la patru-cinci persoane cu care lucrezi. Când le prezinți o idee sau le dai o sugestie, răspund cu toții în același fel? Sigur că nu. Unul poate crede că toate ideile tale sunt inspirate. Altul poate privi sceptic tot ceea ce spui. Fără nici o îndoială că îți poți da seama asupra cui ai influență. Mai mult, aceeași persoană sceptică poate admira orice idee venită din partea șefului tău sau a unuia dintre colegi. Acest lucru arată că influența pe care o ai asupra persoanei respective poate să nu fie la fel de mare cu a alteia.

Odată ce începi să acorzi mai multă atenție modului în care vor răspunde cei din jurul tău, ție și altora, îți vei da seama că oamenii își răspund unii altora potrivit nivelului lor de influență, și vei recunoaște imediat câtă influență ai asupra unor oameni din viața ta. Poți să îți dai seama chiar că influența ta este diferită și în propria ta familie. Dacă ești căsătorit și ai doi sau mai mulți copii, gândește-te la relațiile pe care le ai cu aceștia. Unul dintre copii poate fi extrem de receptiv la ceea ce îi spui, în timp ce celălalt este mai receptiv la ceea ce-i spune soția/soțul. Este o chestiune ce exprimă care dintre părinți are o influență mai mare asupra copilului.

## Stadii ale influenței și impactul lor

Dacă ai citit cartea lui John Maxwell, *Dezvoltă liderul din tine*, probabil că îți amintești descrierea celor cinci niveluri de conducere din Capitolul 1. Vizual, ele arată cam așa:



Capacitatea de a conduce (care este un caz particular al influenței) se află la cel mai de jos nivel când este bazată doar pe funcție. Ea trece la niveluri tot mai ridicate pe măsura dezvoltării relațiilor cu ceilalți. Aceasta se întâmplă atunci când cei cu care lucrezi îți permit să conduci peste limitele conferite de postul tău. Dacă tu și colegii tăi deveniți mai productivi lucrând împreună, atunci nivelul conducerii tale poate ajunge pe treapta a treia. Când începi apoi să-i cultivi și să-i ajuți pe oameni să-și dezvolte adevăratele capacități, puterea ta de conducere mai urcă o treaptă până la nivelul patru. Puțini oameni ating nivelul cinci, deoarece acesta presupune o persoană care să-și dedice viața dezvoltării celorlalți la capacitatea lor maximă.

Influența funcționează într-o manieră similară. Ea nu ne parvine instantaneu. Din contră, se dezvoltă în trepte. Vizual, ea apare cam în felul următor:





Haideți să analizăm fiecare nivel:

### ***Nivelul 1: Modelarea***

Oamenii sunt influențați în primul rând de ceea ce văd. Dacă ai copii, poate ai observat acest lucru. Nu contează ceea ce le *spu*i copiilor să facă, înclinația lor naturală este să imite ceea ce te *văd* pe tine că faci. Majoritatea oamenilor, dacă te percep ca pe o persoană pozitivă, de încredere și cu o serie de calități admirabile, te vor accepta în viețile lor ca pe un om cu influență. Și dacă le place ceea ce văd, cu cât te vor cunoaște mai bine, cu atât va fi mai mare credibilitatea ta iar influența ta va crește.

Când întâlnești oameni pe care nu-i cunoști, la început nu ai nici o influență asupra lor. Dacă cineva în care ei au încredere te prezintă și-ți oferă sprijin, atunci poți „împrumuta“ temporar din influența acelei persoane. Ei nu te vor considera de încredere până când nu vor ajunge să te cunoască. Dar de îndată ce vor avea ceva timp la dispoziție pentru a te observa, îți vei clădi sau distruge influența prin propriile tale acțiuni.

O excepție interesantă a acestui proces de modelare are loc în cazul celebrităților. Din cauza aparițiilor lor la televizor, în filme, și în mijloacele de comunicare în masă, în general, multe persoane sunt puternic influențate de altele pe care nu le-au întâlnit niciodată. De fapt, ele sunt influențate nu atât de persoana reală, cât de imaginea acelei persoane. Iar imaginea poate să nu fie o reprezentare exactă a actriței, politicianului, sportivului sau animatorului TV.

Cu toate acestea, oamenii admiră persoana respectivă și sunt influențați de acțiunile și atitudinile pe care ei cred că le reprezintă acea persoană.

---

---

***Poți fi un model pentru mase,  
dar ca să ajungi la niveluri  
superioare de influență trebuie  
să lucrezi individual***

---

---

### ***Nivelul 2: Motivarea***

Modelarea poate avea o influență puternică – pozitivă sau negativă. Și se poate face chiar și de la distanță. Dar dacă dorești să ai un impact real asupra vieții altor oameni, trebuie să o faci de aproape. Iar aceasta te aduce la al doilea nivel de influență – motivarea.

Devii un om cu influență motivațional atunci când îi încurajezi pe ceilalți și comunică cu ei la nivel emoțional. Procesul cuprinde două aspecte: (1) crearea unei punți între tine și ceilalți, și (2) câștigarea încrederii celorlalți și stimularea încrederii în ei înșiși. Când oamenii se vor simți bine cu ei înșiși când sunt în prezența ta, atunci nivelul tău de influență crește semnificativ.

### ***Nivelul 3: Îndrumarea***

Când atingi nivelul motivațional al influenței pe care o ai asupra altora, începi să vezi un impact pozitiv asupra vieților acestora. Pentru a mări acest impact și a-l face să dureze, trebuie să atingi însă următorul nivel de influență, care este îndrumarea.

Îndrumarea înseamnă să-ți reverși viața ta asupra altor oameni și să-i ajuți să-și atingă potențialul. Puterea îndrumătorului sau a mentorului este atât de mare, încât acesta poate vedea cu propriii lui ochi cum se schimbă viața celor pe care-i influențează. Oferindu-te pe tine, ajutându-i pe ceilalți să depășească obstacolele din viață și arătându-le cum să evolueze personal și profesional, tu îi vei ajuta să atingă un nou nivel în viață. Poți face cu adevărat o schimbare în viața lor.

## **Nivelul 4: Multiplicarea**

Cel mai înalt nivel de influență asupra vieții altora este nivelul multiplicării. De pe această poziție, îi vei ajuta pe cei pe care-i influențezi să devină la rândul lor persoane cu influență pozitivă în viețile altora, să ofere mai departe nu numai ceea ce au primit de la tine, ci și ceea ce au învățat și au acumulat pas cu pas. Doar câțiva oameni ajung la acest al patrulea nivel de influență, dar oricine are capacitatea să o facă. Este nevoie de altruism, generozitate și înțelegere. Mai este nevoie și de timp. Pentru a urca un nivel în a-i influența pe ceilalți, trebuie să le acorzi mai multă atenție individuală. Poți fi un model pentru mase, dar ca să ai acces la nivelurile înalte ale influenței, trebuie să lucrezi cu indivizii.

Bill Westafer, un prieten de-al lui John, care inițial lucra la Skyline Church în San Diego, remarcă: „Există oameni ale căror sentimente și bunăstare sunt sub influența mea. Nu voi uita niciodată acest lucru“. Este bine să ținem minte acest concept. Dacă ai sub conducere mulți oameni sau ai o funcție înaltă, ai o responsabilitate mai mare din cauza influenței tale crescute. Ceea ce spui – și mai ales ceea ce faci – este un model pentru cei care te urmează. Acțiunile lor vor reflecta propria ta influență.

### **Influența ta este fie pozitivă, fie negativă**

Acum că recunoașteți influența pe care o aveți asupra altora, trebuie să vă gândiți și la cum o veți folosi. Ați remarcat probabil că pe lista persoanelor cu influență de la începutul acestei introduceri se afla și jucătorul profesionist de baschet Dennis Rodman. De multe ori l-am auzit spunând că nu vrea să joace rolul unui model. Vrea doar să fie el însuși. Dennis nu înțelege (sau refuză să admită) că este deja în rolul unui model. Nu este ceva de care se poate debarasa. Este un exemplu pentru toți în propria-i familie, pentru vecini, și pentru oamenii din magazinul din apropierea locuinței de unde își face cumpărăturile. Și, din cauza profesiei pe care și-a ales-o, este un model pentru milioane de alți oameni – pentru că sunt mai mulți decât ar fi fost dacă s-ar fi decis să fie de pildă mecanic auto. El îi influențează pe alții și a și făcut o alegere privind felul de influență pe care o are.

---

---

***Chiar dacă în trecut i-ai  
influențat negativ pe alții,  
poți să schimbi acest lucru  
și să faci din impactul tău  
unul pozitiv***

---

---

Legendarul jucător de baseball, Jackie Robinson, remarcă: „O viață nu este importantă decât prin impactul pe care îl are asupra altor vieți“. Impactul lui Robinson asupra oamenilor din Statele Unite a fost incredibil. La mijlocul anilor '40, el a devenit primul atlet de culoare care a jucat în prima ligă de baseball, înfruntând prejudecățile, batjocurile rasiale, abuzurile și amenințările cu moartea. Și a făcut-o cu demnitate și caracter. Brad Herzog, autorul lui *The Sports 100*, l-a caracterizat pe Robinson ca fiind cea mai influentă persoană din istoria sportului american:

Mai întâi, sunt cei care au schimbat felul în care erau jucate jocurile... Apoi sunt bărbații și femeile a căror prezență și performanță au modificat pentru totdeauna și într-un mod fundamental scena sportivă... Și, în cele din urmă, sunt o mână de figuri sportive a căror influență transcende terenurile de joc și au impact asupra culturii americane... Robinson, într-o măsură mai mare decât oricine altcineva, era toate acestea trei la un loc.

Martin Luther King Jr, unul dintre cei mai influenți americani ai secolului XX, recunoaște impactul pozitiv pe care Jackie Robinson l-a avut asupra vieții sale și a cauzei pentru care a luptat. Adresându-i-se jucătorului de culoare, Don Newcombe, pionier în ale baseball-ului, King spunea: „Nu vei ști niciodată ce ați făcut tu și Jackie și Roz (Campanella) pentru ca eu să-mi îndeplinesc misiunea“.

De cele mai multe ori, recunoaștem influența pe care o avem asupra celor care ne sunt cei mai apropiați drept bună sau rea. Dar câteodată trecem cu vederea impactul pe care-l putem avea asupra altor persoane din jurul nostru. Autorul anonim al următorului poem poate că tocmai acest lucru l-a avut în minte atunci când a scris:

*Viața mea va atinge duzini de vieți 'nainte ca ziua să sfârșească*

*Nenumărate semne de bine și de rău va lăsa 'nainte ca soarele s-asfințească*

*Asta-i dorința, tot timpul mi-am dorit, e ruga ce-am rostit de-a pururi*

*Doamne, fă ca viața mea s-ajute și alte vieți ce le atinge-n drumuri.*

În interacțiunea ta cu familia, colegii de muncă sau cu vânzătorul de la magazin, trebuie să realizezi că viața ta vine în contact cu multe alte vieți. Desigur, influența pe care o ai asupra membrilor familiei este mai mare decât asupra străinilor întâlniți pe stradă. Iar dacă ai o profesie importantă, influențezi oameni pe care nici nu-i cunoști. Dar chiar și în interrelațiile de zi cu zi pe care le ai cu oamenii se produce un impact. Poți face din cele câteva momente în care interacționezi cu vânzătorul sau cu funcționarul de la bursă o experiență nefericită, sau poți să le aduci zâmbetul pe buze și să le umpli acea zi. Alegerea îți aparține.

## Oamenii cu influență pozitivă adaugă valoare altor oameni

Pe măsură ce avansezi spre nivelurile superioare ale influenței și devii un om cu influență activ, poți începe să exerciți o influență pozitivă asupra semenilor și să adaugi valoare vieților lor. Acest lucru este valabil pentru orice om cu o influență pozitivă. O baby-sitter care citește unui copil îl încurajează să iubească lectura și-l ajută să devină un cititor pe viață. Învățătoarea, care-și investește încrederea și dragostea într-o fetiță, o ajută să se simtă valoroasă și să aibă o părere bună despre ea însăși. Un șef care-și delegă autoritatea și responsabilitatea subalternilor le lărgeste orizontul și-i face să fie mai buni și ca lucrători, și ca oameni. Părinții care știu cum și când să ofere copilului lor mângâiere îl ajută să fie deschis și comunicativ chiar și în perioada adolescenței. Toți acești oameni adaugă valori suplimentare vieții celorlalți.

Nu știm ce fel de influență ai asupra celorlalți oameni acum, când citești aceste rânduri. Acțiunile tale pot afecta viețile a mii de oameni sau doar a doi-trei colegi și pe membrii propriei familii. Nu este important numărul celor pe care-i influențezi. Important este să îți minte că nivelul tău de influență nu este static. Chiar dacă ai avut un efect

negativ în trecut asupra celorlalți, poți să schimbi situația și să faci ca impactul tău să devină pozitiv. Și dacă nivelul tău de influență nu este foarte mare în prezent, poți îmbunătăți această situație devenind un om cu influență care-i ajută pe ceilalți.

De fapt, asta este scopul acestei cărți. Vrem să te ajutăm să devii o persoană cu influență, indiferent de stadiul în care se află viața ta, sau de ceea ce faci ca să-ți câștigi existența. Poți avea un impact pozitiv asupra vieții celorlalți și poți adăuga o valoare imensă vieții lor.

## Cine este pe lista de influență?

Oricine poate face o listă cu oameni care i-au îmbogățit cumva existența, adăugând valoare vieții lui. Menționăm aici că lista de la începutul acestei introduceri conține numele unor persoane care ne-au influențat. Unele sunt nume mari. De exemplu, John îl consideră pe evanghelistul John Wesley, din secolul al XVIII-lea, ca având o influență semnificativă asupra vieții și carierei lui. Wesley a fost un lider dinamic, predicator și critic social. În timpul vieții, a răsturnat complet biserica creștină din Anglia și America, iar gândurile și învățăturile lui continuă să influențeze modul de funcționare al bisericii și al credinței creștine chiar și în zilele noastre. John îl considera pe Wesley ca pe cea mai importantă persoană care a trăit de la apostolul Pavel încoace.

Alte persoane menționate pe acea listă nu sunt personalități foarte cunoscute, dar acest lucru nu micșorează în nici un caz nivelul lor de influență. De exemplu, Jerry și Patty Beaumont au avut un impact deosebit asupra vieții lui Jim și a soției acestuia, Nancy. Iată povestea lor:

**Nancy și cu mine i-am întâlnit prima dată pe Jerry și Patty acum aproape douăzeci și cinci de ani, când Nancy și Patty erau amândouă gravide. Familia Beaumont era un cuplu clasic – inteligenți și de încredere. Am fost imediat atrași de ei, deoarece părea că viețile lor sunt contopite și că trăiau pe baza convingerilor lor spirituale, armonios și cu integritate.**

**Nancy a întâlnit-o pe Patty într-o zi în sala de așteptare a cabinetului medicului ginecolog. Au intrat în vorbă imediat și s-au împrietinit. Nici nu**

bănuiam cât de mult avea să însemne pentru noi această prietenie peste doar câteva luni, când viețile noastre aveau să fie date peste cap.

Nancy și cu mine ne gândim la acele zile ca la niște vremuri bune. Fetita noastră, Heather, avea cinci ani, și o iubeam foarte mult. Eram încă la început în construirea unei afaceri. Ne-a luat o groază de timp și energie s-o facem să meargă, dar a fost plăcut. Tocmai începeam să întrezărim că munca noastră avea să dea roade în viitor.

Când Nancy mi-a spus că este însărcinată, am căzut în extaz. Însemna că familia noastră avea să se mărească și speram ca cel de-al doilea copil să fie un băiat.

După nouă luni de sarcină obișnuită, Nancy a dat naștere primului nostru fiu, Eric. La început, totul părea normal. Dar după câteva ore, doctorii au descoperit că Eric se născuse cu unele probleme fizice foarte serioase. Spinarea lui era deschisă, iar măduva spinării nu era formată corect. Avea așa-numita „spina bifida“. Pentru a face lucrurile și mai rele, lichidul său spinal se infectase în timpul nașterii, astfel încât acum suferea de o meningită sistemică severă.

Întreaga noastră viață părea să se transforme într-un haos. După orele intense de efort ale lui Nancy din timpul nașterii, eram epuizați și buimăciți. Ne-au spus că Eric necesită o intervenție chirurgicală pe creier și că trebuie să luăm imediat o decizie. Altfel n-ar fi avut nici o șansă. Chiar și așa, perspectivele nu erau prea încurajatoare. Plângeam în timp ce ei se pregăteau să ni-l ia pe micuț – în vârstă de numai câteva ore – și să-l transporte la Spitalul de Copii pentru o intervenție urgentă pe creier. Tot ce puteam face era să ne rugăm să reușească.

Am așteptat mai multe ore și, în final, doctorii au ieșit și ne-au spus că Eric avea să trăiască. Am fost zdruncinați când l-am văzut după operație. Ne întrebam cum poate cineva atât de mic să fie atașat

de atâtea fire. Deschiderea din spate îi fusese închisă, dar am văzut că-i implantaseră un tub în creier pentru a drena surplusul de lichid spinal și a-i micșora presiunea.

Primul an din viața lui Eric a fost unul întunecat pentru noi pentru că a trebuit să-l internăm de nenumărate ori în spital. În primele nouă luni a mai suferit încă unsprezece intervenții chirurgicale – trei dintre ele fiind într-un singur weekend. Lucrurile se petreceau atât de rapid, încât eram depășiți, și nici nu ne puteam da seama la ce trebuia poate să facem față în viitor:

În timp ce încercam să supraviețuim excursiilor din miez de noapte la spital și să facem față durerii și fricii pe care o aveam pentru Eric, cine credeți că s-a apropiat de noi și ne-a ajutat să supraviețuim în fiecare zi? Jerry și Patty Beaumont. Ei au venit la spital în acea primă zi de viață a lui Eric și ne-au adus alinare și încurajare, în timp ce el era în sala de operație. Ne-au adus mâncare și au stat cu Nancy și cu mine în sala de așteptare a spitalului. Și totodată ne-au împărtășit credința lor incredibilă.

Mai mult decât atât, ne-au ajutat să credem că Dumnezeu are un plan special pentru Eric și pentru noi. „Știi“, i-a spus Patty într-o zi lui Nancy, „tu și cu Jim puteți face ca problemele lui Eric să fie centrul a tot ceea ce faceți, sau le puteți folosi ca pe o rampă de lansare pentru un mod cu totul nou de a privi viața“. Asta a fost o cotitură în viața noastră. Am început să privim dincolo de ceea ce se întâmpla și am văzut că era o perspectivă mai luminoasă. Am înțeles că Dumnezeu are un plan pentru noi și pentru Eric, iar credința noastră ne-a dat putere și liniște. Familia Beaumont ne-a ajutat să ne punem și să răspundem la câteva dintre cele mai importante întrebări din viață. Începând cu acea zi, întreaga noastră atitudine s-a schimbat și am început să avem o mare speranță.



Asta se întâmpla cu mai bine de douăzeci de ani în urmă. Jim și Nancy au pierdut legătura cu familia Beaumont, deși încă încearcă să-i găsească. Acum Eric a crescut mare și se descurcă destul de bine în scaunul său cu rotile, în ciuda faptului că în timpul unei operații chirurgicale a trebuit să facă față unei crize. El este o sursă continuă de bucurie, inspirație și umor pentru familia Dornan. Și chiar dacă legătura lor cu familia Beaumont nu a durat decât un an, Jim și Nancy recunosc valoarea uriașă pe care aceștia le-au adăugat-o și îi consideră încă drept doi dintre oamenii cu cea mai mare influență în viața lor.

Astăzi, Jim și Nancy sunt persoane cu influență. Afacerea lor s-a dezvoltat în mai mult de 26 de țări din întreaga lume, din Europa de Est până la Pacific, din Brazilia și Argentina până în China. Prin intermediul seminarilor, casetelor audio și video, ei au impact asupra a sute de mii de persoane și familii în fiecare an. Iar afacerea lor continuă să se dezvolte. Dar ceea ce este și mai important pentru ei, este că împărtășesc valorile lor puternice și credința celor pe care-i influențează. Ei fac totul pentru a putea adăuga valoare vieții tuturor celor cu care vin în contact.

Recent, John discuta cu Larry Dobbs. El este președintele și publicistul lui Dobbs Publishing Group, care tipărește reviste precum *Mustang Monthly*, *Corvette Fever* și *Muscle-car Review*. Vorbea despre influență, iar Larry i-a spus un fragment din povestea lui: „John, tatăl meu, era dijmaș, așa încât niciodată n-a agonisit prea mult. Când a murit, tot ce mi-a lăsat a fost un dolar. Dar mi-a dat cu mult mai mult decât atât. El mi-a transmis valorile lui“. Apoi Larry a spus ceva foarte important: „Singura moștenire pe care o lasă un om și care are valoare eternă este influența personală“.

Nu știm care sunt visurile tale în viață sau ce fel de moștenire vrei să lași. Dar dacă vrei să lași ceva în urma ta, trebuie să devii un om capabil de a-i influența pe cei din jur. Nu există nici o altă modalitate de a ajunge în contact cu viețile celorlalți. Și dacă devii o persoană cu influență, atunci poate că într-o zi când alții vor așterne pe hârtie numele celor care au produs o cotitură în viața lor, s-ar putea ca și numele tău să fie pe acea listă.