

ȘTIINȚA DEZVOLTĂRII PERSONALE
ANTHONY ROBBINS

**PUTERE
NEMĂRGINITĂ**



EDITURA AMALTEA

Despre autor

Anthony Robbins și-a devotat mai mult de jumătate din viață pentru a ajuta oamenii să descopere și să-și dezvolte propriile calități. Considerat un lider al științei dezvoltării personale, a fondat numeroase companii dedicate asistenței în atingerea desăvârșirii personale și profesionale.

Robbins a lucrat ca și consultant pentru companii ca IBM, AT&T, American Express, McDonnell-Douglas, armata SUA, dar și pentru echipe profesoniste ca Los Angeles Dodgers, Los Angeles Kings și atleți olimpici medaliați cu aur, și un număr impresionant de figuri politice și organizații comunitare.

Robbins are ca scop o lume mai bună, prin ajutarea celorlalți să devină căpitanii propriilor vieți – stăpânirea relațiilor de familie, orientarea spre scopuri sau eliberarea stress-ului emoțional sau financiar. De-a lungul anilor și-a dedicat energia și resursele celor care aveau nevoie, iar în 1991 a fondat o organizație non-profit pentru sprijinul copiilor defavorizați, al celor fără adăpost, al vârstnicilor și deținuților.

Anthony Robbins trăiește în La Jolla, California.

tehnoredactare computerizată: AMALTEA TehnoPlus

coperta: AMALTEA TehnoPlus
traducător: Mihaela Mazilu
adaptare: Cristian Cârstoiu
prepress: Cristina Petre
producție: Mihaela Conea
distribuție: Mihaela & George Stanca

redactor: Ana-Maria Murariu

referenți de specialitate: Andy Szeckely, Cătălin Zaharia

editori: **Dr. M.C. Popescu-Drânda**
Dr. Cristian Cârstoiu

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale
PUTERE NEMĂRGINITĂ / Știința Dezvoltării Personale

Anthony Robbins

trad.: Mihaela Mazilu – București: Editura AMALTEA, 2001
328 p.; 21 cm. – (*Cunoaștere & Autoeducare*)
ISBN 973-9397-16-6

- I. Robbins, Anthony
II. Mazilu, Mihaela (trad.)

159.923.2

Unlimited Power

© 1986 by Robbins Research Institute

Publicat cu acordul *Simon & Schuster, 1230 Avenue of the Americas, New York, NY, USA*

Putere Nemărginită – Știința dezvoltării personale / Anthony Robbins

ISBN 973-9397-16-6

© 2002 – Editura AMALTEA

adresa: OP 13 – CP 145 București

internet: www.amaltea.ro / email: office@amaltea.ro

Toate drepturile asupra acestei ediții sunt rezervate EDITURII AMALTEA.

Nici o parte a acestui volum nu poate fi reprodusă, în nici o formă, fără permisiunea scrisă a EDITURII AMALTEA.

Tipărit la EMPIRE Print - București, Romania, tel.: 021 / 22 44 795

*Dedicată nemărginitei voastre puteri lăuntrice
– puterea de a iubi – și tuturor celor care vă ajută
să îi împărtășiți farmecul.*

*Și mai ales celor care înseamnă cel mai mult pentru mine,
lui Jairek, Joshua, Jolie, Tyler, Becky
și mamei mele.*

SUMAR

<i>Cuvânt înainte</i> , de Kenneth Blanchard, Ph.D.	9
<i>Introducere</i> , de Sir Jason Winters	11

Secțiunea I:

<i>Modelarea desăvârșirii umane</i>	13
I Apanajul regilor	15
II Deosebirea care contează	29
III Puterea stării	39
IV Nașterea desăvârșirii: credința sau convingerea	53
V Cele șapte minciuni ale succesului	65
VI Controlează-ți mintea: cum să-ți dirijezi creierul	76
VII Sintaxa succesului	98
VIII Cum să scoți la lumină strategia cuiva	108
IX Fiziologia: calea desăvârșirii	125
X Energia: hrana desăvârșirii	137

Secțiunea II:

<i>Formula marelui succes</i>	159
XI Dezangajarea limitării: ce anume doriți?	160
XII Puterea preciziei	174
XIII Farmecul raportului	185
XIV Distincții ale desăvârșirii: metaprogramele	203
XV Cum să te descurci când întâmpini rezistență și cum să rezolvi problemele	220
XVI Recadrarea: puterea perspectivei	230
XVII Cum să te ancorezi succesului	249

Secțiunea III:

<i>Cum să fii un bun lider: provocarea desăvârșirii</i>	269
XVIII Ierarhiile valorilor: marea judecată a succesului	270
XIX Cele cinci secrete ale bogăției și fericirii	292
XX Crearea de curente: puterea de convingere	303
XXI Desăvârșirea trăirii: cutezanța omenească	318
GLOSAR	326

CUVÂNT ÎNAINTE

Atunci când Tony Robbins mi-a cerut să scriu *Cuvântul înainte* de la *Putere Nemărginită*, am fost foarte încântat din mai multe motive. Mai întâi de toate, cred că Tony este un tânăr nemaipomenit. Ne-am întâlnit prima dată în ianuarie 1985, pe când eram la Palm Springs unde jucam golf în Turneul Bob Hope Desert Classic Pro-Am. Tocmai mă întorceam de la un tihnit răgaz al jucătorului obișnuit de golf, pe care îl petrecusem la Rancho Las Palmas Marriott, unde toată lumea se întrecuse pentru a avea cu ce se lăuda. Mergeam împreună cu Keith Punch, un prieten al meu din Australia, să luăm cina și am trecut prin dreptul unui afiș care anunța *Seminarul de mers pe cărbuni încinși*, ținut de Tony Robbins. Pe afiș scria „Descătușează puterea din tine“. Auzisem de Tony și afișul mi-a stârnit curiozitatea. Pentru că băusem deja câte un pahar fiecare și nu ne puteam permite să riscăm, ne-am hotărât să nu punem picioarele pe cărbunii încinși, dar să participăm la seminar.

Timp de patru ore și jumătate după aceea l-am urmărit pe Tony cum vrăjise o mulțime formată din cadre de conducere, gospodine, doctori, avocați și mulți alții. Și când spun că îi vrăjise, nu mă refer la magie neagră. Tony îi făcuse pe toți să stea cu sufletul la gură, prin farmecul lui personal, prin cunoașterea sa profundă a naturii umane. A fost seminarul cel mai înălțător și mai dătător de bună dispoziție la care am participat vreodată în cei douăzeci de ani în care am fost implicat în cursuri de perfecționare a conducerii. La sfârșit, toți în afară de mine și Keith, au călcat pe un pat de cărbuni încinși, lat de 4,5 m, care arseseră toată seara. Și nimeni nu a pățit nimic. Merita să vezi scena: era o experiență înălțătoare pentru oricine.

Tony folosește mersul pe cărbuni încinși ca pe o metaforă. El nu predă o măiestrie mistică, ci un set de mijloace prin care să te mobilizezi să acționezi, în ciuda oricăror temeri pe care le-ai avea, iar capacitatea de a face tot ce îți stă în putință ca să reușești chiar este o putere adevărată. Așadar, primul motiv pentru care sunt încântat să scriu acest Cuvânt înainte este acela că am un respect și o admirație formidabile pentru Tony Robbins.

Al doilea motiv pentru care sunt entuziasmat să scriu acest cuvânt înainte este faptul că *Putere Nemărginită*, cartea lui Tony, va demonstra

tuturor profunzimea și vastitatea gândirii sale. Este mai mult decât un vorbitor motivațional. La vârsta de 25 de ani, el este deja unul dintre gânditorii de seamă în psihologia motivării și succesului. Cred că această carte are capacitatea de a fi textul definitiv în mișcarea ce are drept obiect potențialul uman. Gândurile lui Tony privitoare la sănătate, stress, stabilirea ȧelurilor, vizualizare și altele de acest fel trebuie neapărat să fie cunoscute oricui se dedică desăvăârșirii personale.

Speranȧa mea este că veȧi profita de cele scrise în această carte tot atât de mult ca și mine. Mai voluminoasă decât *Director la minut*, sper că sunteȧi dornici să zăboviȧi asupra ei și să o daȧi gata ca să folosiȧi înȧelepciunea lui Tony pentru a dezlăntui farmecul din voi.

Kenneth Blanchard, PhD
Coautor la Director la minut

INTRODUCERE

Toată viața mea mi-a venit greu să vorbesc în public, chiar atunci când jucam în filme. Cu puțin timp înaintea filmării, mi se făcea pur și simplu rău fizic. Suferind de această spaimă de a vorbi în public, vă puteți imagina ce bucurie am încercat când am auzit că Anthony Robbins – omul care transformă teama în putere – mă poate lecu.

Însă, deși am acceptat cu entuziasm invitația de a face cunoștință cu Tony Robbins, nu mi-am putut reprima îndoiala. Auzisem de Programare Neuro-Lingvistică (NLP) și de celelalte metode în care Tony este un expert consacrat și totuși pierdusem timp nemăsurat și cheltuisem mii de dolari în căutarea unui ajutor de specialitate.

Primii specialiști pe care i-am consultat îmi spusese ră să nu mă aștept la o vindecare prea rapidă din cauză că spaima mea se învechise de-a lungul anilor. Îmi programaseră vizite săptămânale de tratament, fără un termen precis.

Atunci când l-am întâlnit pe Tony, am fost surprins de statura lui. Rar mi se întâmplă să întâlnesc pe cineva mai înalt ca mine. Cred că avea aproape 2 m și cântărea 108 kg. Era atât de tânăr și agreabil. Ne-am așezat și am constatat că eram teribil de nervos când a început să mă întrebe despre problema mea.

Apoi m-a întrebat ce voiam și cum voiam să mă schimb. Părea că fobia mea se trezise ca să se apere, să împiedice să se întâmple ceea ce se întâmpla deja. Însă vocea liniștitoare a lui Tony m-a determinat să ascult ce-mi spunea.

Am început să mă despovărez de senzația de panică legată de vorbitul în public. Dintr-o dată am înlocuit-o cu sentimente de tărie și încredere. Tony m-a făcut să mă întorc cu gândul la vremea când, fiind pe scenă, rosteam un discurs reușit. În timp ce îmi rosteam în gând discursul, Tony mă tot „ancora”. Ancorele sunt lucrurile la care pot apela ca să-mi întăresc nervii și încrederea atunci când vorbesc. Veți afla totul despre ele citind această carte.

Ascultându-l pe Tony, am stat cu ochii închiși în timpul interviului, cam 45 minute. Din când în când îmi atinge genunchii și mâinile, oferindu-mi ancore fizice. Mă simțeam pe deplin încrezător ca să realizez emisiunea la televiziunea din Luxembourg, cu o audiență potențială de 450 milioane de telespectatori.

Dacă metodele lui Tony ar avea tot atâta eficiență asupra altora așa cum au asupra mea, atunci vor avea de câștigat oameni din întreaga lume. Există oameni ținuiți în pat cu gândul la moarte. Doctorii le-au spus că au cancer și mintea lor e atât de copleșită încât corpul le este extrem de încordat. Ei bine, dacă fobia mea de-o viață poate fi învinsă într-o oră, atunci metodele lui Tony ar trebui făcute cunoscute tuturor celor care suferă de orice boală, fie ea sufletească, mentală sau fizică. Și ei pot fi eliberați de spaimile, tensiunile și neliniștile lor. Cred că este extrem de important să nu mai amânăm nici o clipă. De ce să vă fie teamă de apă, înălțime, discurs în public, șerpi, șefi, eșec sau moarte?

Sunt eliberat acum, iar această carte vă oferă și vouă aceeași șansă. Sunt sigur că *Putere Nemărginită* va avea mare succes la public pentru că trece dincolo de a elimina spaimile, arătându-ți cauza ce declanșează orice manifestare a comportamentului uman. Stăpânind informațiile din această carte, vei avea control exclusiv asupra minții și trupului tău și deci, asupra vieții tale.

Sir Jason Winters
Autorul cărții „Cum poate fi omorât cancerul“

Secțiunea I

MODELAREA DESĂVÂRȘIRII UMANE

REUȘITA

Să râzi mult și des; să câștigi respectul oamenilor inteligenți și afecțiunea copiilor; să obții aprecierea criticilor corecți și să înduri trădarea prietenilor ipocriți; să apreciezi ceea ce este frumos și să descoperi ce este mai bun în fiecare; să lași în urma ta o lume un pic mai bună, fie printr-un copil sănătos, fie printr-o bucată de grădină, sau printr-o condiție socială îmbunătățită; să știi că măcar un suflet a respirat mai ușor pentru că ai trăit tu. Asta înseamnă că ai reușit.

– Ralph Waldo Emerson

Capitolul I

Apanajul regilor

Țelul suprem în viață nu este a cunoaște, ci a înfăptui.

– Thomas Henry Huxley

Auzisem de el cu multe luni în urmă. Se spunea că era tânăr, bogat, sănătos, fericit și realizat. Trebuia însă să mă conving cu ochii mei. L-am urmărit îndeaproape când ieșea din studioul de televiziune și l-am urmat apoi timp de câteva săptămâni, observând cum îi sfătuia pe toți, de la președintele țării până la indivizi cu suferințe psihice. L-am văzut discutând cu dieteticieni, antrenori, lucrând cu sportivi și copii handicapați care se antrenau. Părea incredibil de fericit și profund îndrăgostit de soția lui când călătoreau împreună prin țară și prin lume. Și când terminau, era momentul să ia avionul înapoi spre San Diego ca să petreacă ceva timp acasă cu familia în castelul lor cu vedere spre Oceanul Pacific.

Cum se face că puștiul acesta de 25 de ani, având ca studii doar liceul, a reușit să realizeze atâtea într-un timp atât de scurt? Doar cu trei ani în urmă locuia într-un apartament de burlac de numai 12 mp și își spăla vasele în cada de la baie. Cum a ajuns dintr-o persoană extrem de nefericită, cu 15 kg peste greutatea normală, cu relații sporadice și perspective limitate, la individul respectat, sănătos, aflat în centrul atenției, cu relații importante și oportunitatea succesului nelimitat.

Totul părea atât de incredibil și totuși, ceea ce mă uimea cel mai mult era faptul că mă identificam cu el. Povestea „lui“ este de fapt povestea mea.

Nu vreau să spun, desigur, că viața mea este un model de reușită. Este limpede că nu toți avem aceleași vise și idei legate de ceea ce vrem să înfăptuim. În plus, mi-e foarte clar că măsura reușitei personale nu este dată de cei pe care îi cunoști, locurile unde te duci și ceea ce ai. Pentru mine succesul reprezintă străduința continuă de devenire. Este oportunitatea de a te dezvolta pe plan emoțional, social, spiritual, fizic, intelectual și financiar și, în același timp, de a contribui pozitiv la altele. Drumul către succes este mereu în devenire. Este un drum într-o continuă îmbunătățire și nu un țel care trebuie atins.

Ceea ce vreau să vă spun este simplu. Aplicând principiile pe care le veți afla din această carte, eu am reușit să-mi schimb nu doar felul în care mă vedeam pe mine însumi, ci și rezultatele pe care le obțineam în viață, și am reușit să fac acest lucru într-o mare și vizibilă măsură. Scopul acestei cărți este să vă împărtășesc cum am reușit să-mi schimb viața în bine.

Sper sincer ca tehnologiile, strategiile, abilitățile și filosofii pe care le veți găsi în aceste pagini să vă însușească cu tot atâtea puteri cu care m-au însuflețit și pe mine. Puterea magică de a face viețile noastre aidoma celor mai frumoase vise dormitează undeva în noi. E timpul să o slobozim.

Când mă gândesc la viteza cu care am reușit să-mi transform visele în realitatea pe care o trăiesc astăzi nu-mi pot stăpâni sentimentele de recunoștință și respect. Și totuși sunt departe de a fi unic. Adevărul este că trăim într-o vreme în care mulți oameni sunt capabili să realizeze peste noapte lucruri de neînchipuit, să aibă reușite de neimaginat în alte timpuri. Gândiți-vă la Steve Jobs! Era un puștan cu blue jeans, fără un ban în buzunar căruia i-a venit ideea să facă un HC (home computer) și a reușit să clădească o companie Fortune 500 mai repede decât a făcut-o cineva vreodată. Gândiți-vă la Ted Turner! S-a ocupat de un domeniu care abia dacă exista – televiziunea prin cablu – și a clădit un imperiu. Gândiți-vă la oameni din lumea spectacolului – Steven Spielberg sau Bruce Springsteen – sau din lumea afacerilor – Lee Iacocca sau Ross Perot. Ce altceva au ei în comun în afară de succes uimitor, extraordinar? Răspunsul este, desigur ... putere.

Puterea este un cuvânt care provoacă emoție. Reacțiile oamenilor la auzul acestui cuvânt sunt diferite. Pentru unii, puterea are o conotație negativă. Unii sunt ahtiați după putere. Alții se simt ca și când ar fi contaminați de ea, ca și când puterea ar fi ceva corupt și suspect. De câtă putere aveți nevoie? De câtă putere credeți că ar fi drept să dispuneți ca să obțineți ceva sau să vă dezvoltați? Ce înseamnă, de fapt, pentru voi, puterea?

Nu mă gândesc la putere ca la ceva cu care să cotropesc un popor. Nu mă gândesc la ea ca la ceva care să fie impus cu forța. Și nici pe voi nu vă sfătuiesc să o considerați astfel.

Acel fel de putere rareori are viață lungă. Dar trebuie să fiți conștienți de un lucru: puterea este o constantă în lume. Vezi lucrurile prin prisma ta sau altcineva îți spune ce să vezi. Faci ceea ce crezi tu de cuviință sau dai curs unor fapte pe care ți le impune altcineva. Pentru mine, puterea înseamnă, de fapt, capacitatea de a obține rezultatele pe care le dorești cel mai mult și, pe parcurs, să creezi valori pentru alții. Puterea înseamnă capacitatea de a-ți schimba viața, de a vedea lucrurile prin prisma ta, de a face în așa fel încât circumstanțele să fie în avantajul tău și nu împotriva ta. Adevărata putere este împărtășită și nu impusă. Este capacitatea de a defini nevoile umane și de a le rezolva – nevoile tale și ale celor la care ții. Este capacitatea de a orienta propriul tău regat – propriile tale procese mentale, propriul tău comportament – astfel încât să obții chiar rezultatele pe care le dorești.

De-a lungul istoriei, puterea de a ne controla viața a luat forme diferite și contradictorii. În vechime, puterea nu era decât o rezultantă fiziologică. Cel care era mai tare și mai rapid dispunea de puterea de a-și organiza atât propria viață, cât și pe a acelora din jurul său. Pe măsura dezvoltării civilizației, puterea era o rezultantă a ceea ce se moștenește. Regele, înconjurat de simbolurile regatului său, domnea cu o autoritate de netăgăduit. Alții își trăgeau puterea din asocierea cu el. Mai apoi, la începuturile Erei Industriale, capitalul însemna puterea. Cei care aveau acces la el dominau procesul industrial. Aceste fapte încă mai sunt valabile. E mai bine să ai capital decât să nu ai. E mai bine să ai putere fizică decât să nu ai. Cu toate acestea însă, în ziua de azi, una dintre cele mai bogate surse de putere o constituie cunoașterea specializată.

Cei mai mulți dintre noi știm că trăim în epoca informației. Nu mai suntem o cultură industrială în primul rând, ci una comunicațională. Trăim vremuri în care idei, mișcări și concepte noi schimbă totul de la o zi la alta, indiferent dacă este vorba de ceva profund cum e fizica cuantică sau ceva modern cum este hamburgerul cel mai bine vândut. Dacă este ceva ce caracterizează cel mai bine lumea modernă, acesta este șuvoiul masiv de informații, aproape de neînchipuit – care generează un torent de schimbări. Din cărți și filme, difuzoare și CD-uri, aceste informații noi vin ca un puhoi de date pentru ca noi să le vedem, să le pipăim și să le auzim. În societatea de azi, cei care au informațiile și mijloacele de a comunica sunt precum regii de odinioară: au puterea nemărginită. Așa cum scria John Kenneth Galbraith: „Banul este combustibilul societății industriale. Dar în societatea bazată pe informație, combustibilul, puterea sunt reprezentate de cunoaștere. Este evidentă o nouă structură socială: clasa celor care posedă informația și cei care trebuie să funcționeze pe baza ignoranței. Această nouă clasă își trage puterea nu din bani, nici din terenuri, ci din cunoaștere.”

Interesant de remarcat este faptul că, în zilele noastre, secretul puterii este la îndemâna noastră, a tuturor. Dacă în vremurile medievale nu erai rege, nici că puteai deveni prea ușor. Dacă la începutul revoluției industriale nu aveai capital, șansele să-l obții erau destul de reduse. Dar în ziua de azi, orice puștan îmbrăcat în blue jeans poate crea o corporație care să schimbe fața lumii. În lumea modernă, informația este apanajul regilor. Cei care au acces la anumite forme de cunoștințe specializate se pot schimba pe ei înșiși și, în multe privințe, întreaga noastră lume.

Mai rămâne de lămurit un lucru. Sigur că în Statele Unite tipurile de cunoștințe de specialitate necesare îmbunătățirii traiului nostru sunt la îndemâna oricui. Ele se găsesc în toate magazinele de cărți, de casete video și în bibliotecile publice. Se pot obține de la conferințe, seminarii și cursuri. Cu toții dorim să reușim. Lista cărților cu cel mai mare succes la public este plină de recomandări pentru atingerea desăvârșirii: *Director la minut, În căutarea desăvârșirii, Megatendințe, Ceea ce nu vă învață la*

Facultatea de Afaceri Harvard, Punte către nemurire... și lista continuă. Acolo sunt informațiile. Cum se face, așadar, că unii au reușite fabuloase în timp ce alții de-abia își duc traiul de pe o zi pe alta? De ce nu suntem cu toții viguroși, fericiți, bogați, sănătoși și realizați?

Adevărul este că, până și în epoca informației, nu este suficient să deții această informație. Dacă ne-ar fi de ajuns să avem doar ideile și o gândire pozitivă, atunci am avea fiecare câte un *poney* în copilărie și am duce un „trai de vis“. Acțiunea este aceea care conduce la rezultate. Cunoștințele constituie doar puterea potențială, până când intră pe mâna cuiva care știe să se mobilizeze și să acționeze. De fapt, definiția literală a cuvântului putere este „capacitatea de a acționa“.

Tot ceea ce facem în viață este determinat de felul în care comunicăm cu noi înșine. În lumea modernă, calitatea vieții este dată de calitatea comunicării. Ceea ce ne imaginăm și ceea ce ne spunem în sinea noastră, cum ne mișcăm și cum ne folosim mușchii corpului și expresia chipului nostru vor determina cât vom folosi din ceea ce știm.

Adeseori ne pomenim prinși în capcana mentală de a vedea oameni cu realizări extraordinare și de a crede că au ajuns așa cum sunt pentru că ar avea vreun har anume. Cu toate acestea, la o privire mai atentă se dovedește că marele har pe care îl au acei oameni cu realizări extraordinare este capacitatea de a acționa. De fapt, și alți oameni aveau aceleași cunoștințe pe care le avea și Steve Jobs. Și alți oameni în afară de Ted Turner și-or fi dat seama de uriașul potențial economic al televiziunii prin cablu. Dar Turner și Jobs au fost capabili să acționeze, și prin aceasta au schimbat modul în care mulți dintre noi percep lumea.

Cu toții producem comunicare sub două forme prin care este modelată experiența vieții noastre. Este vorba, în primul rând, de comunicări interioare: acele lucruri pe care ni le imaginăm, ni le spunem și le simțim în sinea noastră. Urmează comunicările exterioare: cuvinte, tonalități, expresii faciale, atitudini ale corpului nostru și acțiuni fizice prin care comunicăm cu lumea noastră exterioară. Fiecare act de comunicare pe care îl facem reprezintă o acțiune, o cauză pusă în mișcare. Și toate comunicările au un efect anume asupra noastră și asupra altora.

Comunicarea înseamnă putere. Aceia care stăpânesc folosirea ei cu efect își pot schimba propria lor experiență în legătură cu lumea și experiența lumii în legătură cu ei. Orice fel de comportament și de sentimente își află sorgintea într-o formă de comunicare. Aceia care afectează gândurile, sentimentele și acțiunile celor mai mulți dintre noi sunt cei care știu cum să folosească acest instrument al puterii. Gândiți-vă la oamenii care au schimbat lumea în care trăim: John F. Kennedy, Thomas Jefferson, Martin Luther King, Jr., Franklin Delano Roosevelt, Winston Churchill, Mahatma Gandhi. Cu mult mai puțină simpatie, gândiți-vă chiar la Hitler. Ceea ce aveau în comun toți aceștia era faptul că erau maeștri în arta comunicării. Ei erau în stare să scoată viziunea din mintea

lor – indiferent dacă aceasta era să transporte oameni în spațiu sau să creeze un al Treilea Reich încărcat de ură – și să o comunice altora cu atâtă fidelitate încât puteau influența felul în care masele gândeau și acționau. Ei au schimbat lumea prin puterea lor de comunicare.

La urma urmei, nu același lucru fac un Spielberg, un Springsteen, un Iacocca, un Fonda sau un Reagan, spre deosebire de alții? Nu sunt ei oare maeștri în arta comunicării umane sau influențării oamenilor? Dar așa cum acești oameni sunt capabili să pună în mișcare masele prin intermediul comunicării, tot cu ajutorul acestui instrument ne punem și noi în mișcare.

Nivelul măiestriei voastre de comunicare în lumea exterioară va determina nivelul succesului cu alții – din punct de vedere personal, afectiv, social și financiar. Ceea ce este și mai important, nivelul succesului pe care îl trăiți înlăuntrul vostru – fericirea, bucuria, extazul, dragostea sau orice altceva vă doriți – este rezultatul direct al modului în care comunicați cu voi înșivă. Felul în care simțiți nu este rezultatul a ceea ce se întâmplă în viața voastră – ci interpretarea a ceea ce se întâmplă. Viețile oamenilor realizați ne-au demonstrat în repetate rânduri felul în care calitatea traiului nostru este determinată nu de ceea ce ni se întâmplă, ci de modul în care reacționăm la ceea ce ni se întâmplă.

Doar tu poți decide ce să crezi și cum să acționezi pe baza căilor pe care le alegi pentru a-ți înțelege viața. Nimic nu are vreun rost în afară de rostul pe care îl atribuim noi. La cei mai mulți dintre noi acest proces de interpretare a devenit un automatism, dar suntem capabili să preluăm din nou conducerea și să schimbăm imediat experiența noastră față de lume.

Această carte este despre întreprinderea de acțiuni congruente, concentrate, susținute care să ducă la rezultate copleșitoare. De fapt, dacă ar fi să vă spun în două cuvinte despre ce este această carte, v-aș spune: despre rezultate! Gândiți-vă la acest lucru. Nu asta ne interesează pe noi? Poate vreți să vă schimbați felul de a gândi despre voi și lumea care vă înconjoară. Poate vreți să ajungeți să comunicați mai bine, să dezvoltați o relație mai afectuoasă, să puteți învăța mai repede, să fiți mai sănătos sau să câștigați mai mulți bani. Puteți face toate aceste lucruri pentru voi înșivă, ba chiar mai mult, folosind eficient informațiile din această carte. Înainte însă de a obține noi rezultate trebuie să fiți conștienți că obțineți deja niște rezultate. Poate că nu sunt tocmai rezultatele pe care le doriți. Mulți dintre noi consideră că starea noastră de spirit și mai tot ce se petrece în mintea noastră sunt lucruri care nu se află sub controlul nostru. Adevărul este însă că vă puteți controla activitățile mentale și modul în care reacționați, până la un nivel pe care înainte nu îl credeți posibil. Dacă sunteți deprimati, voi sunteți aceia care ați creat și produs ceea ce numiți deprimare. Dacă sunteți extaziat, și această stare tot voi ați creat-o.

Este important să țineți minte că stări cum este deprimarea nu vi se întâmplă. Nu „vă molipsiți” de deprimare. O creați chiar voi, ca pe oricare rezultat din viața voastră, prin acțiuni fizice și mentale specifice. Trebuie

să vă spuneți vouă înșivă anumite lucruri pe tonurile de voce potrivite. Trebuie să adoptați o postură și un fel de a respira specifice. De exemplu, dacă vreți să fiți deprimati, ajutați extraordinar de mult dacă lăsați umerii să vă cadă și vă uitați numai în jos. Vă mai ajută și dacă vă puneți tristețe în voce și vă gândiți la cele mai prăpăstioase scenarii legate de viața voastră. Și dacă vă scufundați biochimia în amărăciune mâncând prost sau folosiți din greu alcool sau droguri, vă ajutați corpul în scăderea glicemiei și astfel deprimarea este garantată.

Ceea ce vreau eu să vă spun este simplu: ca să ajungi la deprimare trebuie să depui efort. Este o muncă grea și este nevoie să faci un anume tip de efort. Unii oameni creează această stare atât de des încât pentru ei nu mai este atât de greu s-o obțină. De fapt, ei au legat adesea acest tipar de comunicare interioară de tot felul de evenimente exterioare. Sunt unii care trag atâtea foloase secundare – atenție din partea celor din jur, compătimire, dragoste ș.a.m.d. – încât adoptă acest stil de comunicare ce a devenit starea lor naturală de spirit. Alții s-au complăcut atât de mult timp în această stare încât chiar se simt bine astfel. Chiar se identifică cu ea. Putem totuși să ne schimbăm acțiunile noastre fizice și mentale schimbându-ne astfel imediat și stările afective și comportamentul.

Te poți extazia adoptând imediat punctul de vedere care generează acea stare de spirit. Îți poți imagina lucrurile care generează acest sentiment. Poți schimba tonul și conținutul dialogului tău interior cu tine însuși. Poți adopta posturile și tipurile de respirație specifice care să genereze acea stare în corpul tău și, gata! Ai atins starea de extaz. Dacă dorești să fii compătimitor nu trebuie decât să îți schimbi acțiunile mentale și fizice pe care le cere starea de compătimire. Același lucru este valabil și când este vorba de dragoste sau oricare altă emoție.

Poți compara procesul de generare a stărilor afective controlându-ți comunicarea interioară cu munca depusă de un regizor. Pentru a obține exact rezultatele pe care le așteaptă, regizorul unui film manevrează tot ceea ce vezi și auzi. Dacă vrea să te înspăimânte, dă sunetul mai tare și folosește câteva efecte speciale pe ecran tocmai la momentul potrivit. Dacă vrea să te însuflețească, va potrivi muzica și luminile și orice se vede pe ecran ca să obțină acel efect. Un regizor poate face o comedie sau o tragedie pornind de la aceeași întâmplare, în funcție de ceea ce hotărăște să se petreacă pe ecran. Și voi puteți face același lucru pe ecranul minții voastre. Vă puteți regiza activitatea mentală, care este temelia oricărei acțiuni fizice, cu aceeași pricepere și putere. Puteți mări volumul sunetului și lumina mesajelor pozitive din creierul vostru și puteți slăbi lumina și sunetul imaginilor negative. Vă puteți conduce creierul cu priceperea cu care Spielberg sau Scorsese își conduc platoul de filmare.

Unele lucruri pe care le veți afla în continuare par greu de crezut. Probabil nu vă vine să credeți că există un fel de vă uita la cineva și de a-i citi exact gândurile sau de a-ți chema instantaneu la ordin cele mai puternice

resurse. Dar dacă acum o sută de ani cineva ar fi îndrăznit doar să sugereze că omul va păși vreodată pe Lună, ar fi fost luat drept nebun, lunatic. (De unde oare credeți că se trage cuvântul?) Dacă cineva ar fi spus că era posibil să se parcurgă drumul de la New York la Los Angeles în numai 5 ore, ar fi fost privit ca un visător cu mintea dusă. Dar nu a fost nevoie decât de tehnologii specifice avansate și de aplicarea unor legi ale aerodinamicii pentru ca aceste lucruri să devină realitate. În prezent, o companie aerospațială lucrează chiar la un vehicul care, zic ei, peste zece ani va transporta oameni de la New York în California în doar 12 minute. Tot astfel, din această carte veți afla „legile” *Tehnologiilor de Performanță Optimă (Optimum Performance Technologies®)* care vă vor permite accesul la niște resurse de care nu ați fi fost vreodată conștienți că le aveți.

„Pentru fiecare efort susținut există o răsplată înzecită.”

– Jim Rohn

Oamenii care au atins desăvârșirea urmează o cale sigură către succes. Eu o numesc *Formula Succesului Suprem*. Primul pas pe această cale este să îți conștientizezi rezultatul, adică să-ți definești precis ceea ce vrei. Al doilea pas este să acționezi – altfel dorințele vor rămâne în faza de visuri. Acțiunile întreprinse nu duc întotdeauna la rezultatele așteptate, așa încât al treilea pas este dezvoltarea unei acuități senzoriale pentru a putea recunoaște tipurile de răspunsuri și rezultate pe care le obții în urma acțiunilor tale astfel încât să îți dai seama cât se poate de repede dacă ele te apropie sau te îndepărtează de scopurile pe care le urmărești. Trebuie să știi ce obții în urma acțiunilor tale, fie dintr-o conversație, fie din obiceiurile tale din viața de zi cu zi. Dacă ceea ce afli nu corespunde cu ceea ce urmărești, trebuie să îți minte la ce rezultate ai ajuns în urma acțiunilor tale, așa încât să înveți câte ceva din orice experiență umană. Și apoi treci la pasul următor – al patrulea – care constă în dezvoltarea flexibilității pentru schimbarea comportamentului tău până când atingi ceea ce dorești. Dacă te uiți la oamenii realizați, constai că au făcut toți acești pași. Au pornit la drum având o țință, căci nu o poți atinge dacă nu există. Au trecut la acțiune, pentru că nu ajunge doar să știi. Și-au dezvoltat capacitatea să-i citească pe alții, ca să știe ce răspuns obțineau. Și s-au tot adaptat, și-au tot schimbat comportamentul până când au reușit să afle ce anume funcționa.

Să luăm un exemplu: Steven Spielberg a devenit cel mai bun realizator de filme din istorie, la vârsta de 36 de ani. Este deja autorul a patru filme din zece filme de mare excepție din toate timpurile, din care face parte și E.T., Extra-Terestrul, cel mai bine vândut film făcut vreodată. Cum a ajuns oare la această performanță fiind atât de tânăr? Este o poveste remarcabilă.

Încă de când avea 12 sau 13 ani, Spielberg știa că vrea să devină regizor de film. Viața lui s-a schimbat într-o după-amiază în care a vizitat Studiourile Universal pe când avea 17 ani. Ceea ce a văzut acolo nu l-a mulțumit și atunci s-a strecurat pe un platou unde chiar se turna un film.

A sfârșit prin a face cunoștință cu șeful departamentului editorial al studiourilor Universal, care a stat de vorbă cu el o oră arătându-și interesul față de ideile lui Spielberg.

Pentru cei mai mulți dintre oameni, povestea s-ar fi terminat aici. Dar Spielberg nu făcea parte din această categorie. El avea o putere interioară. Știa ce voia. A învățat ceva din prima lui vizită și, prin urmare, și-a schimbat modul de abordare. A doua zi, s-a îmbrăcat în costum, a luat geanta diplomat a tatălui său în care și-a pus doar un sandwich și două acadele, și s-a întors la studiouri ca și când acolo îi era locul. A trecut plin de importanță prin fața paznicului de la intrare în ziua aceea. A găsit o rulotă părăsită și, folosind niște litere de plastic, a scris pe ușă: Steven Spielberg, Regizor. Apoi și-a petrecut vara cunoscând regizori, scriitori, redactori, tânjind la marginile unei lumi în care își dorea să fie, trăgând învățăminte din orice discuție, observând și dezvoltându-și tot mai mult o acuitate senzorială pentru a putea înțelege ce anume făcea lumea filmului să funcționeze.

În cele din urmă, la vârsta de 20 de ani, după ce a ajuns un obișnuit al locurilor, Steven a arătat celor de la Universal un film modest pe care îl încropise, și i s-a oferit un contract pe 7 ani ca să regizeze un serial TV. Își transformase visul în realitate.

A aplicat deci Spielberg *Formula Succesului Suprem*? Sigur că da. Stăpânea acea cunoaștere specializată care îi permitea să știe ce voia. A trecut la fapte. Avea acuitatea senzorială care îl ajuta să știe ce anume urmărea, dacă acțiunile sale îl apropiau sau îl îndepărtau de ținta lui. Avea flexibilitatea să-și transforme comportamentul pentru a obține ceea ce voia. Teoretic, orice persoană realizată pe care o cunosc eu face același lucru. Cei care reușesc sunt sigur dispuși să se schimbe oricât și să fie flexibili până când își clădesc viața pe care și-o doresc.

Să luăm alt exemplu: Barbara Black, decanul Facultății de Drept a Universității Columbia, care a visat să ajungă decan. Tânără fiind, a reușit să pătrundă într-un domeniu în care bărbații sunt majoritari și să-și ia licența în drept de la Universitatea Columbia. S-a decis apoi să lase deoparte pentru moment cariera și și-a stabilit un alt țel: întemeierea unei familii. După 9 ani a hotărât că este gata să-și urmeze din nou țelul în carieră și s-a înscris la un curs postuniversitar la Yale în cadrul căruia și-a dezvoltat capacitățile de predare, cercetare și scris care au condus-o către „postul la care visase dintotdeauna”. Și-a perfecționat sistemul de convingeri – și-a schimbat felul de a aborda lucrurile și a combinat cele două țeluri în viață, iar acum este decanul uneia dintre cele mai prestigioase facultăți de drept din America. A spart tiparele și a dovedit că succesul poate fi creat simultan la toate nivelurile. A aplicat ea oare *Formula Succesului Suprem*? Sigur că a făcut-o. Știind bine ce voia, ea a încercat ceva și dacă nu a mers, s-a tot schimbat până când a ajuns să învețe cum să păstreze un echilibru în viață. Nu numai că se află în fruntea unei importante facultăți de drept, dar este și mamă și are și o viață de familie.

Iată un alt exemplu: ați mâncat vreodată la KFC (Kentucky Fried Chicken)? Știți cum a clădit colonelul Sanders un imperiu care l-a făcut milionar și a schimbat obiceiurile culinare ale unei națiuni? Atunci când a început, nu era decât un pensionar care avea o rețetă de gătit pui. Atât și nimic altceva. Avusese un restaurant, dar era pe calea falimentului pentru că traseul autostrăzii fusese dirijat prin altă parte. Când și-a încasat primii bani din ajutorul social s-a gândit să încerce să câștige ceva vânzându-și rețeta de gătit puiul. Mai întâi a vrut să vândă rețeta unor proprietari de restaurante care să-i dea un procent din vânzarea produsului.

Dar nu este întotdeauna nevoie de cea mai realistă idee pentru a începe o afacere. Și după cum s-a și dovedit, nu l-a propulsat dintr-o dată pe culmile gloriei. A pornit la volan prin țară, dormea noaptea în mașină, apoi continua să caute pe cineva care să-l susțină financiar. Își tot schimba ideea și tot bătea pe la uși. A fost refuzat de 1.009 ori, dar apoi s-a întâmplat ceva fantastic. Cineva a spus „da”. Colonelul intrase din nou în afaceri.

Câți dintre voi aveți o rețetă? Câți dintre voi aveți puterea fizică și farmecul unui bătrânel bondoc îmbrăcat într-un costum alb? Colonelul Sanders a făcut avere pentru că a avut capacitatea să intre în acțiune cu toată forța. A avut puterea lăuntrică necesară ca să obțină rezultatele pe care le dorea. A avut tăria să audă cuvântul „nu” de o mie de ori, dar a găsit o cale de comunicare cu el însuși care l-a îndemnat să mai bată la o ușă, convins fiind că atunci îi va răspunde cineva „da”.

Într-un fel sau altul, tot ce este scris în această carte este menit să ofere creierului vostru cele mai eficiente semnale care să vă dea puterea să acționați pentru reușită. Aproape în fiecare săptămână, conduc un seminar de 4 zile cu titlul „Revoluția Minții”. În cadrul acestui seminar îi învățăm pe oameni totul, de la felul în care să-și controleze creierul mai eficient până la cum să mănânce, să respire și să exerseze în așa fel încât să își crească la maximum energia personală. Întâlnirea din prima seară este intitulată „Teama în putere”. Rostul seminarului este să îi învețe pe oameni să se mobilizeze în loc să rămână blocați de spaimă. La sfârșitul seminarului, participanților li se oferă ocazia să calce pe cărbuni încinși – pe un pat de 3-4 m –, iar grupurile avansate merg chiar câte 12 m. Mersul pe foc a fascinat presa într-atât încât mi-e teamă că mesajul acestei acțiuni se pierde. Important este nu mersul în sine, pe cărbuni încinși. Cred că este cinstit să vă spun că acei care o fac nu au cine știe ce avantaj economic sau social dacă se plimbă extaziați pe un pat de cărbuni încinși. Mersul acesta reprezintă o experiență pentru puterea personală și o metaforă pentru posibilități, o ocazie pentru oameni să obțină rezultate pe care înainte le considerau imposibile.

Oamenii practică diferite versiuni ale mersului pe cărbuni încinși de mii de ani. În unele colțuri ale lumii, acesta reprezintă un test religios pentru credință. Atunci când eu inițiez o astfel de acțiune, aceasta nu reprezintă o parte dintr-o experiență religioasă în sens convențional. Ea reprezintă o experiență în materie de încredere. Îi învățăm pe oameni în

sensul cel mai intim cu putință că ei se pot schimba, se pot dezvolta, se pot întinde, pot face lucruri pe care nu le crezuseră niciodată posibile, că spaiemele și interdicțiile lor cele mai mari sunt autoimpuse.

Singura deosebire între putința și neputința de a merge pe cărbuni încinși este doar capacitatea de a comunica cu voi înșivă în așa fel încât să treceți la fapte, în ciuda tuturor temerilor voastre preconceptuate din trecut, legate de ceea ce trebuie să vi se întâmple. Lecția constă în faptul că oamenii pot, teoretic, să întreprindă orice atâta timp cât găsesc resursele să creadă că sunt în stare și să treacă efectiv la fapte.

Unde duc toate acestea este un lucru simplu care nu-i poate scăpa nimănui. Succesul nu este un accident. Diferența dintre cei care obțin rezultate pozitive și cei care nu le obțin nu stă în rostogolirea întâmplătoare a zarurilor. Există tipare logice, solide de acțiune, căi specifice către desăvârșire, care sunt la îndemâna oricărui dintre noi. Cu toții putem da frâu liber farmecului din noi. Trebuie să învățăm doar cum să fim receptivi și să ne folosim mintea și trupul în modurile cele mai avantajoase și mai puternice.

V-ați întrebat vreodată ce-ar putea avea în comun un Spielberg și un Springsteen? Cum se face că un John F. Kennedy și un Martin Luther King, Jr. au afectat și au impresionat atâtia oameni atât de profund? Prin ce ies în evidență din mulțime un Ted Turner sau o Tina Turner? Dar un Pete Rose sau un Ronald Reagan? Cu toții s-au dovedit capabili să treacă hotărâți la fapte pentru a-și îndeplini visurile. Dar oare ce îi face să continue zi de zi să pună tot ce au în tot ceea ce fac? Sigur că există mai mulți factori. Consider totuși că sunt șapte trăsături de caracter pe care ei și le-au cultivat, șapte caracteristici care îi însușesc să facă orice ca să reușească. Iată care sunt cele șapte mecanisme fundamentale care pot să asigure și reușita voastră:

Trăsătura nr.1: Pasiune! Toți acești oameni și-au descoperit un motiv, un țel mistuitor, dătător de putere, aproape obsedant, care îi îndeamnă să facă mai mult, să se dezvolte mai mult, să fie mai mult decât sunt! Le dă combustibilul care face să meargă trenul succesului lor și îi face să elibereze adevăratul lor potențial. Pasiunea este aceea care îl împinge pe Pete Rose să se lanseze cu capul înainte către baza secundă ca și când ar fi un începător la primul său meci adevărat de ligă. Pasiunea este aceea care îi dirijează acțiunile unui Lee Iacocca, făcându-le să nu semene cu cele ale multor altora. Pasiunea este aceea care îl mână pe savantul informatician de-a lungul anilor de muncă devotată să ajungă la acele descoperiri epocale datorită cărora pot fi trimiși oameni în spațiu și pot fi aduși înapoi. Pasiunea este aceea care îi face pe oameni să stea până târziu și să se trezească dimineața devreme. Pasiune este ceea ce își doresc oamenii în relațiile dintre ei. Pasiunea dă vieții putere, savoare și sens. Nu există măreție fără pasiunea de a fi măreț, indiferent dacă este aspirația unui sportiv sau a unui artist, a unui savant, părinte sau om de afaceri. Vom dezvălui în capitolul XI cum să descătușăm această forță interioară prin puterea țelurilor.

Trăsătura Nr.2: Credință! Orice carte de religie de pe această planetă vorbește despre puterea și efectul credinței și încrederii asupra oamenilor. Oamenii care reușesc pe o scară largă se deosebesc foarte mult din punctul de vedere al convingerilor lor de cei care eșuează. Convingerile noastre în legătură cu ceea ce suntem și ceea ce putem fi determină cu precizie ceea ce vom fi. Dacă noi credem în magie, vom trăi o viață magică. Dacă noi credem că viața noastră este delimitată de niște granițe înguste, dintr-o dată acele granițe vor deveni reale. Ceea ce credem noi că este adevărat, ceea ce credem noi că este posibil devine adevărat și posibil. Această carte vă oferă o cale științifică, specifică, ce să vă ajute să vă schimbați rapid convingerile astfel încât ele să vă sprijine în atingerea scopurilor spre care tindeți. Mulți oameni sunt pasionați, dar din cauza convingerilor lor limitative în legătură cu cine sunt și ce pot face, niciodată nu găsesc puterea să treacă la fapte care le-ar putea face visul să devină realitate. Oamenii care reușesc în viață știu ce vor și cred că pot obține ceea ce vor. În capitolele IV și V vom învăța despre convingeri, ce sunt ele și cum să le folosim.

Pasiunea și convingerea ajută la propulsarea către desăvârșire. Dar propulsarea nu este de ajuns. Dacă ar fi așa, atunci ar fi destul să punem combustibil într-o rachetă și să o trimitem orbește în zbor spre ceruri. Pe lângă acea putere, mai avem nevoie și de o cale, un rost înțelept al înaintării logice. Ca să reușim să atingem ținta avem nevoie de

Trăsătura Nr.3: Strategie! O strategie este un mod de organizare a resurselor. Atunci când Steven Spielberg s-a hotărât să se facă regizor, el și-a stabilit o cale pe care să o urmeze ca să ajungă în lumea pe care voia s-o cucerească. Și-a stabilit ce anume voia să învețe, pe cine trebuia să cunoască, și ce trebuia să facă. Avea o pasiune, avea un crez, dar avea și strategia care făcea ca acele lucruri să funcționeze la potențialul maxim. Ronald Reagan și-a dezvoltat anumite strategii de comunicare pe care le folosește constant pentru a obține rezultatele pe care le dorește. Orice mare amfitrion, politician, părinte sau slujbaş știe că nu este destul să ai resurse ca să reușești. Trebuie să folosești acele resurse cât mai eficient. O strategie înseamnă recunoașterea că cele mai valoroase talente și ambiții mai au nevoie și de o bună direcționare. Poți deschide o ușă spărgând-o, sau găbind cheia cu care să o deschizi păstrând ușa intactă. Vom învăța despre strategiile care conduc la desăvârșire în capitolele VII și VIII.

Trăsătura Nr.4: Limpezimea Valorilor! Dacă ne gândim la lucrurile care au adus măreția Americii, ne gândim la patriotism și mândrie, un simț al toleranței, judecăți fundamentale, etice, morale și practice pe care le emitem în legătură cu ceea ce este important, cu ceea ce contează cu adevărat. Valorile reprezintă sisteme specifice de credință pe care le avem în legătură cu ceea ce este sau nu bine să facem în viață. Sunt judecățile pe care le emitem în legătură cu lucrurile care fac viața să merite trăită.

Mulți oameni nu au o idee clară în legătură cu ceea ce este important pentru ei. Adesea unii indivizi fac lucruri de care sunt nemulțumiți apoi pur și simplu din cauză că nu le este limpede ce cred ei în mod inconștient că este bine pentru ei și pentru ceilalți. Când privim la marile reușite, constatăm că ele aparțin aproape în întregime unor oameni cu un limpede simț fundamental în legătură cu ceea ce contează cu adevărat. Gândiți-vă la Ronald Reagan, John F. Kennedy, Martin Luther King, Jr., John Wayne, Jane Fonda. Aveau viziuni diferite, însă ceea ce au cu toții în comun este o motivare morală fundamentală, un simț în legătură cu cine sunt și de ce fac ceea ce fac. O înțelegere a valorilor este unul dintre secretele cele mai recompensante și temerare către atingerea desăvârșirii. Vom discuta despre valori în capitolul XVIII.

După cum probabil ați observat, toate aceste trăsături își trag seva una din cealaltă și se întrepătrund. Să fie oare pasiunea afectată de convingeri? Bineînțeles că da. Cu cât credem mai mult că putem realiza ceva, cu atât suntem mai dornici să investim în acel lucru. Este oare convingerea suficientă pentru atingerea desăvârșirii? Este un început bun, dar dacă vă imaginați că lucrurile vor merge mai departe de la sine, veți constata că vă înșelați. Oare strategiile noastre pentru reușită sunt influențate de valorile în care credem? Nu începe nici o îndoială. Dacă strategia voastră pentru reușită vă cere să faceți ceva care nu coincide cu convingerile voastre neconștientizate privitor la ce e bine și ce nu pentru viața voastră, atunci nu va funcționa nici cea mai bună strategie. Acest lucru se întâmplă adesea celor care încep să aibă reușite și ajung să-și saboteze propriul succes. Problema este că apare un conflict intern între valorile individului și strategia lui pentru realizare.

Tot astfel, toate cele patru trăsături discutate până acum nu pot fi despărțite de

Trăsătura Nr.5: Energie! Energia poate fi angajarea vijelioasă, voioasă a unuia ca Bruce Springsteen sau a uneia ca Tina Turner. Poate fi dinamismul întreprinzător al unuia ca Donald Trump sau Steve Jobs. Poate fi vitalitatea unui Ronald Reagan sau a unei Katharine Hepburn. Este aproape imposibil să mergi cu pași mici și legănați către desăvârșire. Oamenii cu mari realizări folosesc din plin orice ocazie care le iese în cale. Trăiesc cu obsesia că asemenea ocazii extraordinare pot apărea în orice zi și recunosc că ceea ce nu au îndeajuns este timpul. Există mulți oameni în lume care au o pasiune în care cred. Știu și care este strategia care ar trebui pentru realizarea acestei pasiuni, valorile lor corespund acestei strategii, numai că nu au vitalitatea fizică să treacă la fapte. Marele succes este inseparabil legat de energia fizică, intelectuală și spirituală care ne lasă să realizăm mai tot ce avem. În capitolele IX și X vom învăța care sunt și cum să folosim instrumentele cu ajutorul cărora să ne perfecționăm imediat energiile fizice.

Trăsătura Nr.6: Priză la oameni! Aproape toți oamenii realizați au în comun o extraordinară priză la oameni, capacitatea de a se conecta și a stabili legături cu oameni de condiții diferite și cu convingeri diferite. Desigur, mai există și câte un geniu rău care inventează ceva care schimbă lumea. Dar dacă acest geniu își petrece tot timpul într-o fermă izolată, va avea o reușită la un anumit nivel, dar va eșua în alte privințe. Marile personalități precum Kennedy, King, Reagan, Gandhi au această abilitate să stabilească legături care îi unesc cu alte milioane de oameni. Cel mai mare succes nu este cel de pe scena lumii. El se află în adâncurile inimilor voastre. Acolo, în străfundurile inimii, fiecare simte nevoia unor legături durabile, vii cu alți oameni. Fără ele, orice reușită, orice desăvârșire este găunoasă. Vom învăța despre aceste legături în capitolul XIII.

Despre ultima trăsătură am mai discutat ceva mai devreme.

Trăsătura Nr.7: Măiestria Comunicării! Aceasta este esența conținutului acestei cărți. Felul în care comunicăm cu alții și felul în care comunicăm cu noi înșine determină în ultimă instanță calitatea vieții noastre. Cei care reușesc în viață sunt aceia care au învățat cum să folosească orice încercare la care îi supune viața și să-și comunice lor înșiși experiența câștigată într-un fel care îi determină să schimbe lucrurile în bine. Cei care eșuează se confruntă cu vitregiile vieții și le acceptă cu resemnare. Oamenii care ne modelează viața și cultura stăpânesc și arta comunicării cu alți oameni. Ceea ce au în comun este abilitatea de a comunica o viziune, o frământare, o bucurie sau o menire. Măiestria comunicării este calitatea unui bun părinte, unui mare artist, unui mare om politic sau unui bun dascăl. Aproape fiecare capitol din această carte abordează într-un fel sau altul problema comunicării, aruncând punți de legătură, deschizând noi căi și împărțind noi viziuni. Din prima parte a acestei scrieri puteți învăța cum să luați controlul asupra creierului și corpului vostru și cum să le dirijați mai eficient decât o făceați înainte. Ne vom ocupa de factori care influențează felul în care comunicați cu voi înșivă. În partea a doua vom căuta o cale să descoperim ceea ce vreți cu adevărat de la viața voastră și cum să comunicați mai eficient cu alții, precum și felul în care puteți anticipa tipurile de comportament pe care îl manifestă îndeobște diferite tipuri de oameni. Partea a treia a cărții privește dintr-o perspectivă mai globală, mai largă către felul în care ne comportăm, ceea ce ne motivează și cu ce contribuim la un nivel mai larg, extrapersonal. Este vorba despre cum să folosiți lucrurile nou-învățate și să deveniți un conducător.

Când am scris această carte, scopul meu inițial a fost să alcătuiesc un manual pentru dezvoltare umană – o carte care să conțină cea mai bună și cea mai recentă tehnologie a schimbării umane. Am vrut să vă înarmez cu priceperile și strategiile care să vă dea posibilitatea să schimbați tot ceea ce doriți să schimbați și s-o puteți face mai repede decât ați visat vreodată. Am vrut să creez o oportunitate pentru voi într-un mod foarte

concret, ca să puteți îmbunătăți rapid calitatea experienței voastre de viață. Am mai vrut să creez o lucrare la care să vă puteți întoarce iar și iar și să găsiți întotdeauna ceva folositor pentru viața voastră. Știam că multe dintre subiectele pe care aveam să le abordez ar putea fi baza unor cărți de sine stătătoare. Am vrut totuși să vă ofer informații care să fie complete, ceva care să poată fi folosit în orice domeniu. Sper ca această carte să fie pentru voi un ghid în toate aceste probleme.

Când manuscrisul a fost gata, primii care au citit-o au apreciat-o foarte mult, cu o singură obiecție – mai mulți mi-au spus: „Aici sunt două cărți. De ce nu le separi, să publici una acum și pe următoarea peste un an?” Scopul meu a fost să-ți ofer ție, cititorule, cât mai multe informații de calitate pe cât puteam de repede. Nu voiam să distribui cu zgârcenie aceste sfaturi, unul câte unul. M-am temut, totuși, că mulți oameni nici nu vor ajunge să parcurgă acele părți ale cărții pe care eu le consider ca fiind cele mai importante, pur și simplu pentru că, mi s-a explicat, numeroase studii au dovedit că mai puțin de 10% din cei care cumpără o carte ajung să treacă de primul capitol. La început nu am dat crezare statisticilor. Apoi mi-am amintit că mai puțin de 3% din cetățenii țării sunt independenți din punct de vedere financiar, mai puțin de 10% au un țel clar în viață, doar 35% dintre femeile americane – iar bărbați și mai puțin – se simt în formă fizică bună și că în multe state, una din două căsnicii eșuează în divorț. Doar un mic procent de oameni trăiesc viața așa cum au visat-o. De ce? Pentru că este nevoie de un efort. Și de fapte grăitoare.

Bunker Hunt, petrolistul miliardar texan, a fost întrebat odată ce sfat le-ar putea da altora ca să reușească. El a răspuns că este ușor să reușești. Mai întâi, îți stabilești exact ce anume vrei să reușești; în al doilea rând, te hotărăști dacă ești dispus să faci sacrificiul pe care îl cere reușita ta – și pe urmă, faci acel sacrificiu. Dacă nu faci cel de-al doilea pas, nu vei obține niciodată ceea ce dorești, pe termen lung. Îmi place să-i numesc pe cei care sunt dispuși să facă sacrificiul „acei puțini care fac”, spre deosebire de „cei mulți care zic”. Vă provoc să vă jucați cu acest material, să-l citiți, să împărtășiți și altora ceea ce învățați și să vă bucurați de el.

În acest capitol am subliniat prioritatea trecerii la fapte. Există însă mai multe moduri de a trece la fapte. Cele mai multe dintre ele depind de încercare și eșec. Majoritatea celor care au reușit din plin s-au orientat și reorientat de nenumărate ori până când au obținut ceea ce au dorit. Metoda încercării și eșecului este bună cu o singură obiecție: este nevoie de o mare cantitate dintr-o resursă pe care nimeni dintre noi nu o are nelimitat – timp.

Ce-ați zice dacă ar exista o cale mai scurtă să treceți la fapte care ar grăbi procesul de învățare? Ce-ați zice dacă v-aș arăta cum să învățați exact lecțiile pe care le-au învățat deja cei împliniți? Acest lucru se poate realiza prin modelare, o cale de a reproduce exact felul de desăvârșire al altora. Ce anume fac ei ca să se evidențieze în comparație cu alții care se rezumă doar să viseze la reușită? Haideti să descoperim...