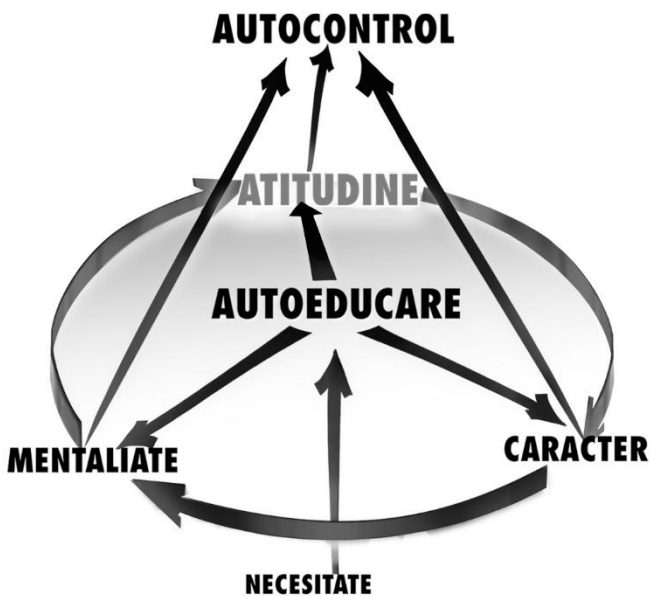


ATITUDINEA CONDUCĂTORULUI DE OAMENI



Cum să-i determinăm pe subalterni să dorească să îi conducem

Brașov 2018

ISBN : 978-973-0-20803-0

Autor: Aurel Boncioagă
Braşov, 2016

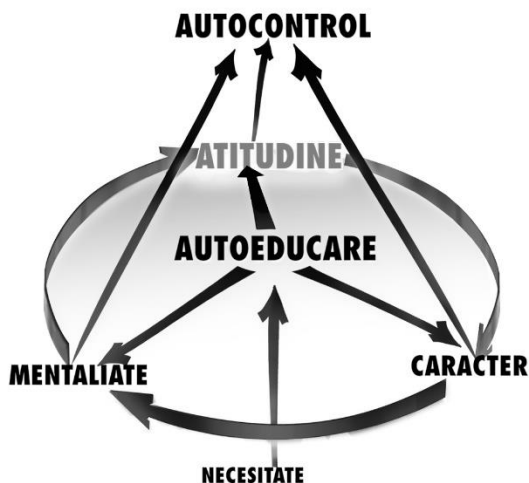
boncioaga.aurel@gmail.com
0744 564998; 0744 374833
www.powerway.ro

Corectura : Violeta Irimie - www.scriebine.ro
Coperta : Lucian Ţoit - www.soitdesign.ro
Tipărit : S.C.Yolans Com S.R.L. Braşov

CUPRINS:

PARTEA I - Despre succes	pag. 7
1. Succesul în general	pag. 8
2. Succesul managerului	pag. 11
3. Succesul Managerului Vânzări.....	pag. 15
PARTEA a II a - Mecanismul acțiunii umane.....	pag. 19
1. Procesul devenirii umane	pag. 20
2. Procesul schimbării umane.....	pag. 28
a. Procesul schimbării mentalității	pag. 28
b. Autoeducare	pag. 35
3. Procesul perfecționării umane	pag. 43
4. Procesul dezvoltării umane	pag. 56
a. Mecanismul mentalității umane	pag. 57
b. Necesitate – autoeducare – autocontrol	pag. 66
5. Mecanismul acțiunii umane	pag. 73
PARTEA a III a - Cum să-i determinăm pe subalterni să dorească să îi conducem.....	pag. 87
1. Ne cultivăm atitudinea pozitivă?	pag. 91
2. Reacționăm sau răspundem?	pag. 105
3. Căutăm la subalterni ce este bun în ceea ce sunt și în ceea ce fac?	pag. 111
a. Criticăm fapta, nu omul care a făcut-o!	pag. 111
b. Lăudăm, nu lingușim!	pag. 118
c. Le recunoștem meritele și în scris!	pag. 122
d. Recompense cu valoare emoțională mare!.....	pag. 124

4. Ne așteptăm, de la subalterni, la ce este mai bun? pag. 126
- a. Obținem doar ceea ce așteptăm să obținem! pag. 128
- b. Să le spunem „ce vedem” în viitor!..... pag.134
- c. Să rezolvăm problemele împreună! pag. 139
5. Îi ascultăm pe subalterni? pag. 142
6. Ne motivăm subalternii? pag.150
- a. Calitatea mediului de lucru pag.152
- b. Sancțiuni pag.155
- c. Evaluarea performanței profesionale prin feedback individual pag.159
7. Ne controlăm subalternii? pag.164



CUVÂNT ÎNAINTE

Sunt multe lucruri pe care nu le putem controla: comportamentul altora, lucrurile pe care viața ni le aruncă în față. Niciunul dintre noi nu deținem controlul asupra vieții dar deținem controlul asupra propriei persoane, deciziile pe care le luăm, gândurile pe care le avem...

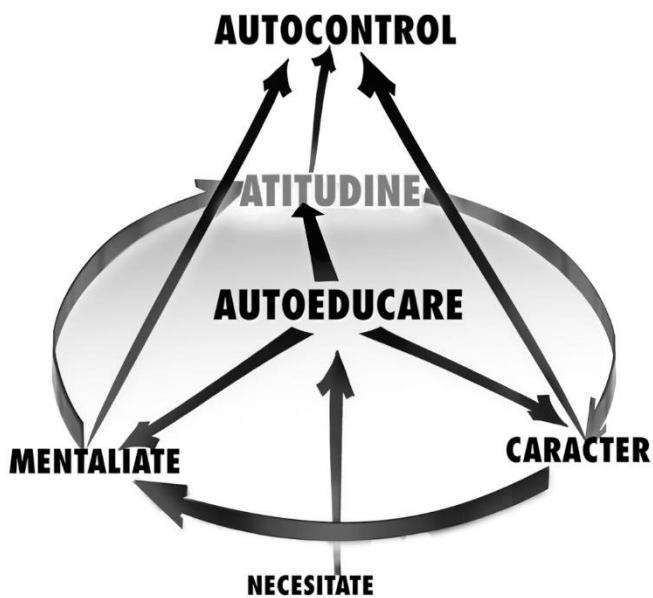
Succesul deseori nu e dat de lucrurile incontrolabile, ci de lucrurile controlabile. Nu-ți mai face griji pentru lucrurile pe care nu le poți face sau controla, gândește-te la lucrurile pe care le poți controla, și anume lucrurile minuscule care vor deveni importante în viața ta, cum ar fi deciziile, atitudinea și valorile morale.

Acele lucruri fac diferența.

Autocontrolul ne spune că putem și ar trebui să fim responsabili pentru propria persoană.

John Maxwell

www.johnmaxwellteam.ro/autocontrol



PARTEA I – DESPRE SUCCES

Poate doar pentru mine dilema existenței și devenirii Managerului Vânzări este ceva important. Poate că pentru tine totul este clar: cine ești (chiar dacă ești sau încă nu ești un Manager Vânzări!), unde mergi, cum mergi, care îți este capătul drumului. Atunci, felicitări! Dă-mi voie să mă plec în fața ta pentru claritatea viziunii tale, pentru capacitatea ta umană incredibilă pe care ți-ai valorificat-o din plin! Încă o dată, mă bucur pentru tine și, dă-mi voie să-ți mărturisesc respectul și admirația pe care ți le port! Dacă vei vrea să fim împreună prin intermediul acestei cărți, mă simt onorat!

Dacă însă, din diverse motive (iar cel mai important, pentru că ești un om!), cauți drumul spre performanța ta supremă, umană și profesională, ca și Manager Vânzări, atunci, fii binevenit! Hai să mergem împreună și să descifrăm ce înseamnă, de fapt, a fi Mana

ger Vânzări de succes.

Succesul Managerului Vânzări este o noțiune vastă pentru că este doar vag definită. Ce poate însemna de fapt? Bani, mulți bani, mașină de un anumit tip, poziție socială, statut, putere asupra altor oameni? Ce este de fapt? O aspirație, un crez, un țel sau o satisfacere a unor orgolii sau a unor frustrări personale?

Ce înseamnă pentru tine, chiar dacă ești sau încă nu ești Manager Vânzări, succesul într-o astfel de poziție?

Prin ceea ce va urma putem ca împreună să parcurgem drumul *clarificării și al conștientizării de sine*.

Cred cu tărie că acest drum este vital pentru orice om care vrea să fie actor, nu spectator în propriul viitor.

După ce am avut contact cu multe sute de Manageri Vânzări în peste 20 de ani de vânzări, sunt convins, că acesta merită să fie pasul fundamental pentru cei care vor ca într-adevăr să fie puncte de referință pentru cei din jurul lor, care vor să rămână în memoria colectivă.

1

Ce este succesul, în general?

Dacă e să privim DEX (Succés, succese, s. n. Rezultat favorabil, pozitiv (al unei acțiuni); reușită, izbândă) constatăm că accepțiunea este pentru acțiuni disperate, petrecute din când în când, fără a fi o obligativitate sau restricție în privința continuității.

Și atunci, când ne referim la viața unui om, succesul ce înseamnă? Probabil, suma rezultatelor favorabile ale acțiunilor sale (cât este de vast sensul acesta!). De acord, dar cum se măsoară? Cine, ce sau cum dă verdictul pentru cantitatea și calitatea rezultatelor care să însemne sau nu succes?

Ei bine, iată întrebările de la care cred că merită să plecăm atunci când vine momentul în viața fiecăruia să-și statueze *propriul sistem de valori*. Pentru că, mai devreme sau mai târziu, vine și vremea pentru așa ceva (bine ar fi ca fiecare să-și decidă momentul cât mai devreme în propria-i viață!).

Probabil, dacă ne-am găsi timpul pentru a ne răspunde, noua înșine, la aceste întrebări ne-am fi mult mai utili pentru a ne defini reperele fundamentale care să ne conducă în viață.

În ceea ce mă privește, am curajul să cred că succesul reprezintă starea de mulțumire personală realizată concomitent pe mai multe planuri: fizic, mental, spiritual, relațional, profesional, financiar.

Și iată, în sinteză, câteva considerații despre ce cred că înseamnă succesul personal.

a) Nimeni nu poate să stabilească succesul sau insuccesul altcuiva.

Nu cred că există o instanță supremă, cu atât mai puțin un om sau alt om, care să acorde „certIFICATELE DE SUCCES”. Nu! *Este doar o alegere personală, conștientă, a propriilor acțiuni și a reperelor de finalitate ale acestora.*

Cu alte cuvinte, succesul este de natură subiectivă iar singurul care poate decide asupra cantității sau calității rezultatului este fiecare om pentru sine. Cu atât mai mult, dacă acceptăm subiectivismul aprecierii succesului, cum ar putea oricine altcineva să dea verdictul în privința altuia? În ce calitate și cu ce drept?

Succesul reprezintă starea de mulțumire personală realizată concomitent pe mai multe planuri: fizic, mental, spiritual, relațional, profesional, financiar.

b) Succesul nu este un ceva efemer, diluat sau difuz.

El merită să fie o aspirație, un țel, o credință a unui om (alegerea este din nou, total subiectivă!). Cu atât mai mult, când vorbim despre viața unui om!

Nu cred că doar o privire mai mult sau mai puțin superficială a cuiva, la un moment dat, este suficientă pentru a-i da posibilitatea să constate succesul/insuccesul altcuiva. Viața este un parcurs ce însumează zeci de ani. Viața este un lung, foarte lung, șir de decizii și acțiuni personale. Unele sunt bune, altele nu. Unele aduc rezultate remarcabile, altele eșec. Este mersul firesc al vieții!

Cred cu putere că succesul se poate constata doar în intervale mari de timp (ani). Trăgând linie mult mai repede (săptămâni, luni) doar pentru acțiuni disperate nu cred că propria concluzie este chiar relevantă. Decizii, multe decizii și multe, multe acțiuni pot să-ți spună ceva rezonabil despre tine.

c) Succesul este concomitent pe multiple planuri.

Eu cred în cele șase: fizic, mental, spiritual, relațional, profesional, financiar. În egală măsură, nu pot să cred că cineva poate să se considere cu succes dacă într-unul sau mai multe dintre acestea are probleme. Până la urmă este alegerea lui în privința stabilirii nivelului propriului succes!

Dar cred că atunci *când ai o suferință sau o neîmplinire majoră, într-unul sau altul dintre aceste planuri, ar merita să gândești ceva mai mult* în privința a ceea ce înseamnă această stare, succes.

d) Nivelul realizărilor de atins în fiecare plan este doar o opțiune personală.

Aici cred că primordial este gradul de educație, cultură, civilizație al fiecăruia. Este doar o alegere personală care se face exact pe baza acestor elemente! Dar și așa, nimeni, niciodată, nu cred că ar merita să aibă posibilitatea să-și emită „judecățile de valoare” despre țintele de atins de către altcineva în propria-i viață.

Este dreptul natural al fiecăruia de a fi stăpânul absolut al vieții sale.

2

Ce înseamnă manager de succes?

Manager de succes - este o expresie foarte des întâlnită. Se folosește și la munte și la mare și ... în orice împrejurare. Am sentimentul că deja a devenit o conveniență socială, un automatism verbal. Ba chiar mai mult de atât, cred că a devenit o adevărată etichetă socială pentru a diferenția oamenii, un premiu care se acordă doar „aleșilor”.

Te rog, gândește-te la tine, de câte ori ai pronunțat aceste cuvinte în ultima săptămână sau lună de zile? Se adună de câteva ori! (Dacă nu iese decât zero la socoteală, înseamnă că lumea în care ești nu este preocupată de performanță. O fi de bine, o fi de rău? Doar tu știi!). Și în aceste ori, de câte ori, înainte de a le pronunța te-ai gândit la sensul și esența acestora?

În ceea ce mă privește sunt împotriva conveniențelor sociale de acest tip, a automatismelor verbale. În fond, este dreptul meu natural de a gândi și de a alege numai ceea ce cred că îmi folosește.

Iar pentru a da o variantă de răspuns la această întrebare, gândesc că merită să plec de la rezultatul final al muncii de conducător: *subalternul*.

De fapt, ce așteaptă oricare om atunci când se angajează sau rămâne în continuare într-o firmă?

Imensa majoritate își dorește (conștient sau inconștient!) confort psihic, să se simtă în largul său, să se simtă Om.

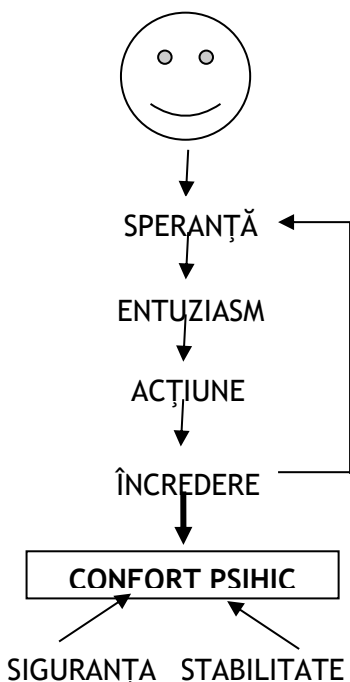
Ei bine, cum putem obține la locul de muncă acest deziderat? *Eu cred că siguranța și stabilitatea sunt pilonii confortului psihic al angajatului.*

Fără bla, bla doct iată ce spune DEX despre acestea:

SIGURANȚĂ, siguranțe, s. f. - Sentiment de liniste și încredere pe care îl dă cuiva faptul de a se ști la adăpost de orice pericol.

STABILITĂTE s. f. - Faptul de a-și păstra locul, de a nu fi mișcat din loc;

Cum se ajunge la confort psihic? La modul simplu, începutul este în *speranța* noului angajat. Aceasta îi dă



entuziasm și, implicit, începe să facă ceva-ul pentru care a fost angajat. Iar rezultatul favorabil, evident că îi construiește încrederea în sine, în oamenii din jur, în firmă. Și de aici, *sentimentul de siguranță, de stabilitate* și, implicit, *confort psihic*.

Ai dreptate, este o schemă redusă la simplu (asta și îmi doresc pentru tot ce fac în viața mea: vreau să reduc totul la miez, fără bla, bla inutil!).

Nuanțele interpretărilor care apar din simplitatea ei

îți aparțin (asta și îmi doresc de la această carte: nu vreau să învăț nimic, pe nimeni, vreau doar „să deschid porți” pentru cei care doresc să înțeleagă mecanismul acțiunii umane, de fapt, al succesului personal și să-și răspundă la propriile întrebări!)

Dar revenind la manager, în general, este limpede că *dezvoltarea de la speranță la confort psihic este responsabilitatea lui*. Dacă punem această dezvoltare ca fiind necesară pentru orice subordonat al său, indiferent de când este acesta în firmă, atunci responsabilitatea devine mult mai puternică. Și atunci, oamenii din subordine, ce sunt de fapt? Un instrument de lucru sau partenerii tăi? Pare o întrebare cu răspuns cunoscut dar nu este suficient. Este nevoie să fie în tine, în ființa ta, în fibra ta, să fie crezul tău: parteneri (doar redus la colegi mi se pare difuz, diafan, diluat și sigur, neproductiv!).

Iar de aici, la ce înseamnă manager de succes, cred că mai este doar un pas. Succesul managerului înseamnă numai atingerea obiectivelor de către echipa care o conduce (cifre și atâ!) sau *merită să fie condiționat și de confortul psihic pe care îl resimte echipa sa?* Aceasta este credința mea, nu trebuie să fii de acord cu ea! Mult mai importantă este părerea ta! Numai în acest mod vom putea să ne clarificăm noi pe noi despre ce să facem sau să nu facem ca și conducători de oameni!

*Oamenii din subordine,
ce sunt de fapt?*

*Un instrument de lucru
sau partenerii tăi?*

Iar dacă ești de acord cu concluzia mea de mai sus, înseamnă că acel plan al succesului - profesional (unul din cele șase!) nu este numai rezultate concrete, certe, măsurabile ci și resorturile umane care au determinat

echipa din subordine să le genereze. Prin combinarea celor două putem intui ce va fi în viitor, ce rezultate sunt de așteptat și în ce orizont de timp.

Atunci, pentru a însemna ceva important pentru oamenii din subordine ca și conducător, sper să fii de acord că planurile fizic, mental, spiritual, relațional sunt

Manager = să fii cel mai bun din tot ceea ce poți fi în toate cele șase planuri, concomitent, pentru a aduce subalternilor tăi confortul psihic în condițiile realizării tuturor indicatorilor de performanță.

importante pentru un manager adevărat. Reducerea succesului managerului doar la profesional (și acesta doar la rezultate certe, materiale!) nu cred că este benefică deoarece o astfel de

credință deconcentrează de la obiectivele adevărate.

Cred cu tărie în această intercondiționare reciprocă a celor șase planuri pentru că numai echilibrul emoțional este cel care aduce succesul oricărui om, în general și oricărui manager, în special.

Rezumând, cu permisiunea ta, îți ofer o definiție a managerului: să fii cel mai bun din tot ceea ce poți fi în toate cele șase planuri, concomitent, pentru a aduce subalternilor tăi confortul psihic în condițiile realizării tuturor indicatorilor de performanță.

3

Ce înseamnă Manager Vânzări de succes?

Managerul Vânzări, printr-o evaluare superficială, făcută de cineva care nu a fost nici o secundă în această postură (din păcate, „păreriiști” sunt puhoi!), poate fi catalogat ca fiind - un manager ca oricare altul. Oare chiar așa să fie? Oare abilitățile, aptitudinile, capacitățile, deprinderile Managerului Vânzări sunt identice cu ale celorlalți manageri? Evident, nimic mai fals decât atât!

Doar dacă vorbim de particularitățile umane și profesionale necesare diferitelor funcții manageriale și constatăm rapid că fiecare are o anumită identitate, recte, anumite cerințe specifice. Cu atât mai mult diferențierea apare când ne raportăm la Managerul Vânzări. Și am curajul să-mi asum această afirmație gândindu-mă la specificul evident al „obiectului muncii” - oamenii de vânzări din subordine.

Oare siguranța și stabilitatea oamenilor de vânzări, pilonii confortului psihic, sunt identice cu ale oricărui alt angajat?

În privința *oamenilor de vânzări buni*, lucrurile sunt puțin diferite. Pentru că ei, prin natura lor, sunt puternici, foarte personali, hotărâți și capabili să-și asume riscuri iar stabilitatea le este mai puțin importantă. Pentru această categorie umană *siguranța le este prioritară*.

Dar și aceasta este valabilă în anumite limite care sunt *date de gradul lor de independență*.

Când vorbim de *oamenii de vânzări foarte buni* care,

mai mult, sunt capabili și de autocontrol, automotivare, autoperfecționare, ei au o siguranță de sine importantă și, de aceea, partea de „a se ști la adăpost de orice pericol” le este numai oarecum importantă.

În cea mai mare măsură confortul psihic le este dat de *siguranța pe care o resimt în echipa de vânzări din care fac parte, în general, dar, îndeosebi, de liniștea și încrederea pe care le-o inspiră Managerul Vânzări.*

(Te rog, ia în considerare oamenii tăi de vânzări foarte

Diferența radicală dintre Managerul Vânzări și alte categorii de manageri: particularitățile de natură umană ale oamenilor de vânzări care generează necesitatea unui stil unic de conducere.

buni și buni, nucleul tău de bază, despre ceilalți, „papagalii de vânzări”, pe care-i cumperi „la legătură” nu-ți face griji, sunt doar rulaj inerent! Important este procentul nucleului de bază din total!)

Aceasta cred cu putere că este diferența radicală dintre Managerul Vânzări și alte categorii de manageri: particularitățile de natură umană ale oamenilor de vânzări care generează necesitatea unui stil unic de conducere.

Atunci, ce reprezintă și pe ce se bazează succesul Managerului Vânzări?

Iată ce crede John Maxwell despre eficiență, inclusiv la nivel managerial: 1. consecvenți în comportamentul lor; 2. clari în așteptările lor; 3. să creeze un mediu de încredere care să le permită oamenilor să creadă în ei și să facă în mod eficient lucrurile care li se cer.

Eu împărtășesc 100% această viziune și cred foarte puternic în ea. Mergând mai departe, îmi pun întrebarea:

cine sau ce poate să dea un fundament solid pentru aceste acțiuni Managerului Vânzări?

Am curajul să cred că *numai propriile principii și valori morale pot să genereze perseverența în realizarea lor*. Cu alte cuvinte, numai fiecare pentru sine poate să-și stabilească principiile și valorile morale care îi conduc viața și pe care le respectă cu încredințare indiferent cât îi este de bine sau de rău într-un moment sau altul al vieții sale.

Pe de altă parte, ce unește toate cele șase planuri concomitente ale succesului personal?

Eu cred că singurul mod palpabil de statuire și evaluare a realizărilor în fiecare plan este dat tot de aceleași proprii principii și valori morale.

Iar dacă suntem de acord cu aceste afirmații, atunci merită să înțelegem că *principiile și valorile morale derivă din misiune personală*, acea credință proprie în menirea pe care o avem pe Pământ, valorificându-ne superior talentele și harurile cu care suntem înzestrați fiecare dintre noi, în mod particular.

Revenind la Managerul Vânzări și particularitățile conducerii sale cred că valorile morale definitorii, *comune cu ale oricărui alt om de vânzări*, sunt: autocontrol, autoperfecționare, automotivare. În plus, dincolo de acestea, probabil că *ar putea fi*: responsabilitate, credibilitate, eficiență, autenticitate (sinceritate), încredere, respect, verticalitate iar lista poate continua în fel și chip. Rețete nu cred că se pot da sub nici o formă pentru că principiile și valorile morale personale sunt esența devenirii fiecăruia, sunt parte din ființa fiecăruia.

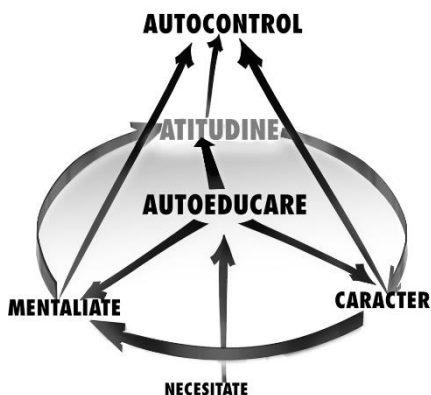
Pentru a avea succes cred că fiecare Manager Vânzări merită să-și găsească misiunea sa pe Pământ (cu cât această clarificare are loc mai devreme în viață, cu atât

mai bine!) apoi să-și identifice valorile morale care îl animă pentru a și-o duce la bun sfârșit iar, pe baza acestora, să-și definească principiile pe care se va conduce în întreaga viață.

Pentru a avea succes cred că fiecare Manager Vânzări merită să-și găsească misiunea sa pe Pământ (cu cât această clarificare are loc mai devreme în viață, cu atât mai bine!) apoi să-și identifice valorile morale.

Evident, valorile morale și principiile merită să fie statu-ate atât pe plan profesional dar și pentru fizic, mental, spiritual, relațional, financiar.

În final, dă-mi voie să-ți ofer o definiție a succesului Managerului Vânzări: capacitatea de a realiza concomitent cele șase planuri ale succesului, bazându-se pe principiile și valorile morale personale, în condițiile realizării indicatorilor de performanță, cu subalterni radical diferiți de majoritatea angajaților.



PARTEA a II a – MECANISMUL ACTIUNII UMANE

Tot în partea aceasta de început, de clarificări conceptuale, dă-mi voie să abordez un ceva care pentru tine poate ar merita să fie o esență a construirii succesului tău ca și Manager Vânzări, dar și ca om.

Este vorba de a înțelege *mecanismul acțiunii umane* (de ce facem sau nu facem ceva) dar și *mecanismul mentalității umane* (cum ajungem să gândim, fiecare în felul său). Am curajul să cred, atât timp cât nu vrem să înțelegem aceste resorturi ale faptelor oamenilor, nici nu ne vom înțelege noi pe noi, ca oameni, dar, cu atât mai mult, nu vom înțelege comportamentele subalternilor noștri.

Iar dacă vrem să *conducem individualizat, particularizat* în funcție de specificul personal al fiecărui subaltern (în fond, cum îl privim, o ființă a cărei menire pe Pământ este să îndeplinească vrerea noastră sau un partener capabil de performanță profesională și umană?) cred că avem nevoie ca de aer de astfel de informații. Este nefiresc să știm sau simțim că avem nevoie de abordări diferite în conducerea unor oameni diferiți, dar să nu facem efortul personal de a descifra mecanismele umane, care, de altfel, sunt identice la toți oamenii.

Tot ceea ce urmează, dă-mi voie să te previn încă de acum, nu sunt într-un mod sau stil doct sau scolastic. Dacă îți dorești o astfel de abordare în ceea ce este mai jos, te va dezamăgi! Este o abordare simplă, comestibilă, digerabilă pentru orice om de vânzări care vrea să se înțeleagă pe

sine dar și pe cei din jurul său. Nu mi-am dorit un Copy Paste după niște scrieri mai mult sau mai puțin erudite de psihologie pentru că sunt foarte complicate ca stil și abordare (astfel de lucrări care sunt scrise doar să le citească psihologii între ei nu au o adresare pentru publicul larg - dacă, totuși, ai curajul să vrei să le citești, sigur ai nevoie să stai cu dicționarul alături și să-l folosești foarte des!). Am vrut doar să-ți ofer un mod simplu de a înțelege, dacă vrei, mecanismul uman. Iar ceea ce va fi, nu este luat de la nimeni, nu este copiat, este doar rodul gândurilor și gândirii mele. Mi-am dorit să mă înțeleg pe mine (de ce fac sau nu fac ceva!), am dorit să înțeleg oamenii din jurul meu (de ce fac sau nu fac ceva!) și mi-am dat o parte din viață pentru a studia psihologia umană (nu sunt absolvent al unei facultăți de psihologie, sunt autodidact!), dar, mai mult de atât, pentru a studia faptele oamenilor (avantajul meu este dat de vârstă - acum am 54 de ani - și am avut șansa să văd aceeași oameni în urmă cu 10, 20, 30 de ani!). De fapt, *procesul acțiunii umane este, pentru mine, un scop și o pasiune în același timp.*

Iar rodul acestui parcurs ți-l ofer acum!

1

Procesul devenirii umane

Dacă vrem să simplificăm până la esență, miez, pentru a înțelege limitările succesului personal, eu cred să sunt doar două (mari și tari, dar sub controlul fiecăruia dintre noi, dacă vrem!): *context și conținut.*

Recunosc că revelația în privința lor am avut-o citindu-l

pe Robert T. Kiyosaki (un om de afaceri și autor genial, ale cărui cărți de educație financiară merită citite de oricare om care vrea să-și controleze devenirea sa!).

Incredibil de simplu dar extraordinar de relevant!

Noi, toți pământeni, ne mișcăm în întreaga viață între context și conținut!

Contextul este mediul în care suntem (social, economic, politic, profesional, spiritual și orice altceva dorești să iei tu în calcul!).

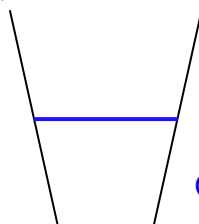
Conținutul este tot ceea ce am acumulat fiecare dintre noi din punct de vedere informațional (înțeleg aici nu numai din punct de vedere intelectual, științific, ci și din punct de vedere trăiri, emoții, sentimente!). În egală măsură, conținutul nostru este format și din faptele noastre, acțiunile sau nonacțiunile noastre. Conținutul este o sumă a ce știm, ce simțim și ce facem.

În concluzie, *în fiecare moment din viață suntem într-un context dat și avem un anumit conținut.*

Contextul este obiectiv și dinamic, este într-o continuă transformare (gândește-te doar la 1989 în România sau căderea Cortinei de Fier sau 11 septembrie 2001 sau Internetul, la nivel mondial!). Același lucru și la nivel micro, pentru fiecare în parte: profesional, emoțional, spiritual, relațional, etc.

Ce crezi, dacă în noul context mai mare, tu ca om, vrei să-ți păstrezi cu încredințare conținutul, te avantajează?

CONTEXT



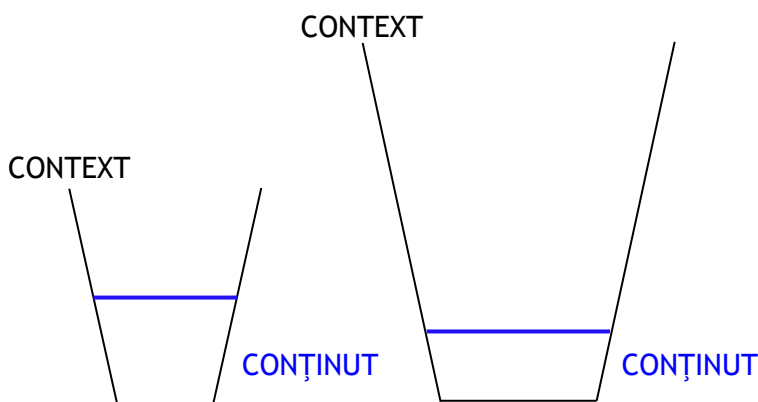
CONȚINUT

Privește, te rog desenul, și constată cât de puțin acoperă același conținut în noul context!

Prinzi acum de unde ți se trag o mulțime de neîmpliniri ale dorințelor, aspirațiilor tale?

Nu contextul este problema ta (el oricum, și fără voia ta, se transformă!!!!), ci conținutul pe care îl ai în noul context!

Problema este cu tine și în tine, nu în exteriorul tău!



Oricât ne-am dori, oricât ne-am strădui să găsim inovații în exteriorul nostru (Guvern, Parlament, rude, șefi, vecini, colegi etc.!!!) nu vom face decât să evităm cu înrâncenare asumarea responsabilității personale.

Da, sunt de acord că un context poate să ne fie potrivit la un moment dat. El poate să ne țină pe loc sau să ne determine regresul și de aici nemulțumirea noastră profundă cu exprimările sale dureroase: teamă, frustrare, panică, depresie etc..

De ce oare ne complicăm singuri viața concentrându-ne în aceste momente doar pe schimbarea contextului?

- .
- .
- .
- .
- .
- .
- .
- .
- .
- .
- .
- .
- .
- .
- .

4

Procesul dezvoltării umane

Succesul în sine nu este un dat, nu face parte din zestrea genetică pe care o primim prin naștere. În schimb, avem în ADN o mulțime de daruri, fiecare om este „echipat” la venirea printre oameni cu multe capacități sau abilități. Toți, dar absolut toți pământeni „știu” de la începutul venirii pe lume să meargă, să vorbească, să zâmbească, să râdă, să plângă, să o mulțime enormă de alte acțiuni. Dar nu numai atât: dorința, bucuria, teama, entuziasmul, tristețea, frica, mânia sunt emoțiile înscrise în codul genetic. Iar dincolo de toate acestea, optimismul, perseverența, speranța ne însoțesc din primele clipe de

viață. Cu alte cuvinte, am fost creați cu tot ceea ce avem nevoie pentru a avea succes. Doar trebuie să le apreciem, să ne bucurăm din plin de ceea ce am primit și să le valorificăm, să le folosim prin acțiune și să le dezvoltăm în lungul drum care înseamnă viață.

Și mai avem un ceva foarte important în codul nostru genetic: talentele. Este dincolo de orice dubiu că fiecare dintre noi avem aceste daruri incredibile care ne fac unici și care sunt parte inegalabilă a magiei Creației. Probabil ar fi mult mai simplu și mult mai rapid pentru a cunoaște succesul dacă ni le-am înțelege și recunoaște la timp, le-am folosi cu toată puterea noastră și, mult mai important, le-am dezvolta cu toată ardoarea voinței noastre.

De fapt, am vrut să-ți spun prin cele de mai sus credința pe care o am: cu toții putem să avem succesul, așa cum ni-l înțelegem sau definim fiecare, cu o singură condiție fundamentală: să vrem să dezvoltăm la maximum nostru posibil tot ceea ce am primit prin naștere: capacități, abilități, emoții, talente.

a. Mecanismul mentalității umane

Principial, totul este simplu. Declarativ, o mulțime foarte mare de oameni acceptă necesitatea dezvoltării personale ca parte vitală a succesului personal. De aici și până la cei puțini care se bucură trăind succesul este totuși o diferență numerică relevantă. De ce oare este așa? Succesul este oferit prin naștere doar aleșilor sau tuturor muritorilor? Oare poate face parte din viața oricărui Om?

Am curajul să cred că diferența nu stă în nicio variabilă neștiută sau greu de găsit, în niciun secret ascuns cu grijă celor mulți și neinițiați în tainele „aleșilor” ci, pur și simplu

în dorința personală de dezvoltare. Tot ce merită să-mi amintesc în fiecare clipă este credința pe care o am: pentru ce m-am născut, să înving sau doar să îndur? Și dacă știu că am venit pe Pământ cu un scop, o misiune de îndeplinit, atunci este limpede că succesul este singura variantă pe care o am la dispoziție. Iar, de aici încolo, multe se simplifică: este limpede, este clar că numai dezvoltarea mea îmi va da succesul pe care îl merit.

Este doar o alegere dar și o hotărâre personală! În rest, este doar acțiune personală!

Este o parte a mentalității mele!

În continuare vreau să-ți ofer viziunea mea despre cum funcționează mentalitatea (felul propriu de a gândi), mecanismul mentalității mentale, cea care ne diferențiază radical pe fiecare de fiecare, pe de o parte și cea care ne determină acțiunile sau nonacțiunile, pe de altă parte.

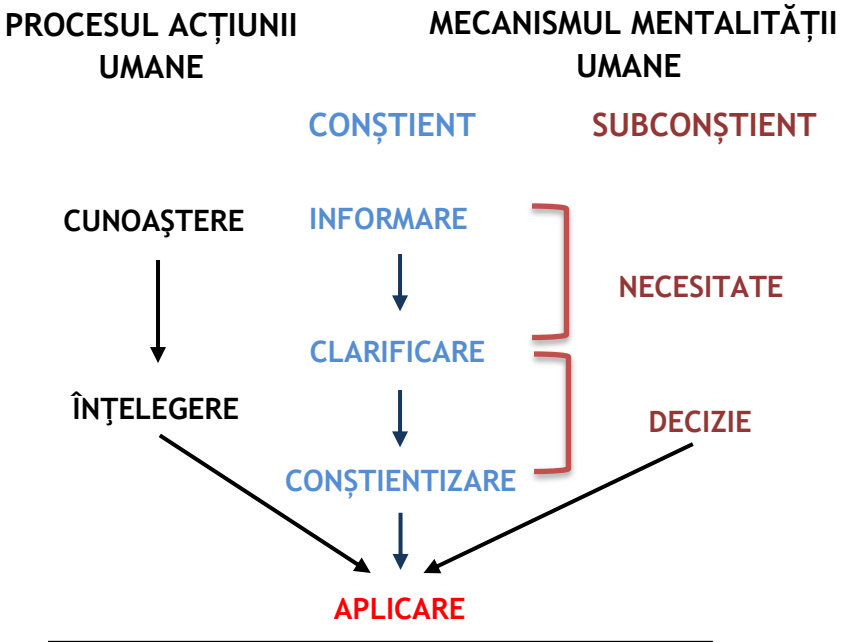
Începutul este în procesul acțiunii umane (cunoaștere-înțelegere-aplicare), cel pe care l-am dezvoltat la începutul a acestei a doua părți din carte.

Folosesc noțiuni diferite pentru că asta vom descifra în continuare, un *proces* (cel al acțiunii umane, de ce facem sau nu facem ceva) și un *mecanism* (cel al mentalității, modul particular de a gândi).

Conform DEX: PROCÉS -e n. 1) Desfășurare în timp a unui eveniment sau a unui fenomen. 2) Succesiune de acțiuni sau de operații prin care se realizează o lucrare.

Iar MECANISM -e n. 1) Ansamblu de elemente, coordonate între ele, care formează un întreg, funcționând ca un organism viu. 2) Mod de funcționare.

Legat de *mecanismul mentalității umane*, eu cred că se derulează pe două planuri care interferează și se intercondiționează reciproc: *conștient și subconștient*.



Un exemplu simplu pentru a-ți argumenta această departajare: de când citești aceste rânduri, chiar dacă numai de câteva minute, în acest timp ai respirat, inima ți-a bătut, toate organele tale interne au funcționat, multe miliarde de celule din care ești construit și-au făcut fiecare în parte, impecabil, datoria. Cât din timpul care a trecut de când citești l-ai acordat pentru funcționarea ireproșabilă a acestora, cât te-ai concentrat asupra lor? Nicio microsecundă! Dar în tot acest timp ele au funcționat normal! Atunci, dacă nu tu, prin conștientul tău, ai comandat, supravegheat, controlat funcționarea acestora, atunci cine a făcut-o în locul conștientului tău? Nu cumva subconștientul tău?

Și este doar un exemplu banal!

Tu crezi în ce dorești, este dreptul tău, dar dacă ai dubii, doar atât, informează-te!

La *nivelul conștient al mecanismului mentalității umane*, echivalentul primei etape a procesului acțiunii - cunoaștere - cred că poate fi numit *informare*. Este vorba de ansamblul informațiilor pe care le primim în fiecare clipă prin organele de simț și pe care le resimțim ca fiind relevante pentru sine, care ies în evidență și au sens pentru fiecare, în felul său. Restul informațiilor se acumulează în acel loc, insuficient definit sau cunoscut, subconștientul uman (probabil că majoritatea informațiilor se duc acolo!). Este o acumulare permanentă de informații mai mult sau mai puțin relevante pentru fiecare.

Ce face diferența în privința relevanței? Cred cu putere că este făcută de principiile și valorile noastre morale care, până la urmă, sunt generate de gradul personal de educație, cultură, civilizație. De aici și diferențele uluitoare în etapele procesului acțiunii umane. Dacă din start am exclus sau clasificat ca fiind lipsită de sens o informație, și asta doar prin subiectivitate, este normal ca imboldul pentru a face ceva concret să nu existe.

Iar înțelegerea o văd ca fiind constituită în modul nostru particular de a gândi ca o trecere prin două etape distincte: clarificare și conștientizare. Prima, *clarificarea*, este cea în care facem conexiuni logice între informațiile actuale primite (le punem cap la cap!), pe de o parte, și între acestea și altele din trecut (pe care subconștientul ni le livrează!), pe de altă parte. Este etapa în care creierul nostru face legături, judecăți, interpretări, asocieri, dar, în egală măsură, elimină informațiile care au trecut de prima etapă, informare, însă acum le consideră irelevante în contextul dat. Dacă vrei, exemplul cel mai simplu pentru a

înțelege ce spun mai sus este acesta: când vorbești cu cineva, când chiar îl asculți cu interes, ce face creierul tău în perioadele în care taci și primești informații? Nu cumva, una peste alta, te clarifici? La fel, atunci când asculți știri importante la radio sau TV, când citești ceva care chiar te interesează. Extinzând, nu este vorba numai de ochi și urechi, ci și de celelalte organe de simț.

Conștientizarea este o continuare firească, pentru că, la un moment dat, creierul va genera concluzii, etichete, păreri, impresii, hotărâri. Cu alte cuvinte, prin prisma logicii personale (în care, din nou, intervine gradul de educație, cultură, civilizație - principii, valori morale, misiunea personală), tot ceea ce ne-am clarificat anterior acum se cumulează, se adună și se coagulează în ceva concret care, în final, este o decizie personală.

Acum, cred că este vremea să introducem și **subconștientul în mecanismul mentalității umane**. Fără dorința de a insista prea mult asupra existenței acestuia, dă-mi voie să-ți spun că eu cred cu tărie în puterea subconștientului, iar aceasta s-a întâmplat după ceva ani de studiu și multă exersare (simt că m-au marcat efectiv două cărți: *Efectul umbrei* - Deepak Chopra, Debbie Ford, Marianne Williamson și *Sistemul Maestrului* - Charles F. Haanel).

Acesta ne guvernează viața, este dincolo de noi și conștientul nostru și este cel care ne dă sensul vieții și al devenirii fiecăruia dintre noi.

La fel cred și despre gândurile noastre! De când ne naștem, acumulăm informații. În fiecare clipă, de-a lungul întregii noastre vieți, primim prin cele cinci organe de simț o enormitate de informații. Ele se stochează, se adună undeva. Unde? Nu cumva în subconștientul nostru? (Dacă

iau în calcul viziunea unor gânditori că fiecare suntem în legătură cu întregul Univers și suntem depozitarii informațiilor Acestuia, atunci, pentru mine, lucrurile se complică și mai mult!).

Ele sunt acolo în întreaga noastră viață. Iar în anumite conjuncturi, contexte sau situații, trecând prin anumite filtre, ajung la nivelul conștient, sunt gândurile noastre pe care ni le știm dar, uneori, nu înțelegem cum de ne-au venit sau că sunt ale noastre.

*Puntea de legătură dintre ceea ce la nivel personal conștient este informarea și clarificarea am curajul să cred că, la nivel subconștient, este și se numește **necesitate**.*

Informațiile conștiente actuale suprapuse cu informațiile anterioare, acumulate în timp și „depozitate” undeva, în subconștient, generează la un moment dat o conexiune între unele dintre ele și astfel ne clarificăm, conștient, dacă vrem un sau o ceva (lucru, persoană, acțiune, fenomen, stare, trăire, emoție etc.). Cu alte cuvinte, necesitatea pentru a vrea sau a nu vrea este construită, dictată, hotărâtă de subconștientul nostru (vreau sau nu să mai trăiesc aceeași experiență, vreau sau nu să trec prin același proces, vreau sau nu să-mi generez aceeași stare, vreau sau nu să determin la altcineva o anumită reacție sau un anumit comportament etc.).

Este, pur și simplu, ceea ce denumim în mod uzual „simt că...” sau, dacă vrei, feeling. De fapt, este doar o traducere, o explicare la nivel logic a necesității create de subconștient.

*Iar trecerea de la clarificare la conștientizare din partea conștientului cred că, la nivel subconștient, se numește **decizie**.* Este parcursul pe care-l face subconștientul nostru de la - simt că... la - vreau să... Este

trecerea pe care ne-o conferă subconștientul de la căutarea unei soluții la definirea acelei soluții. Iar noi, la modul conștient, avem soluția, ne-am cristalizat-o, am determinat-o.

Cum se întâmplă toate acestea? Prin depozitarul dintotdeauna al tuturor informațiilor, experiențelor, stărilor și emoțiilor asociate acestora, subconștientul. El combină variantele posibile și, prin filtrele sale (generate de ceea ce i-am oferit anterior - atitudine, valori morale, principii, norme etice, propria misiune), ne oferă ce crede că este în favoarea noastră. În subconștient, **în funcție de nivelul intensității necesității**, se formează hotărârea de a avea sau a nu avea, de a face sau a nu face, concretul pentru a deține/a realiza ceva-ul de ordin personal. Acolo, în subconștient, se cristalizează ce și cum vom face sau nu vom face în mod concret. Practic, acțiunea (nonacțiunea) noastră conștientă este generată de subconștientul nostru.

La nivel conștient, stabilim detaliile pentru ceea ce vrem să facem, planul de acțiune simplu sau extrem de complex. Dar baza, punctul de plecare în acest ansamblu, îl reprezintă decizia generată de subconștientul nostru.

Desigur, tu poți să ai o altă părere (majoritatea răspund chiar oferind argumente logice - spun ei! - că întregul proces, care este gândirea lor, este cerebral și se bazează pe controlul lor în totalitate!). Dar am să-ți pun o întrebare: de ce ai conștientizat un ceva azi, și nu ieri sau alaltăieri, sau în urmă cu „x” zile sau ani? La această întrebare ce-ți mai răspunde conștientul tău?

Și o altă întrebare pe care vreau să ți-o adresez: dintre cele două punți de legătură, necesitatea și decizia, care crezi că este mai importantă în mecanismul mentalității?

Este întrebarea pe care am pus-o multor sute de oameni în cadrul cursului "Atitudinea mea - succesul meu", iar răspunsul, în majoritatea cazurilor, a fost - decizia. Poate că așa am fost educați, deciziile sunt cele mai importante în viața noastră, poate pentru că sună mai puternic, poate... Eu am credința că ***necesitatea este mult mai importantă în acest ansamblu decât decizia.***

În primul rând, pentru că *determină soliditatea și stabilitatea deciziei.* Fără să ne fi clarificat în prealabil, fără să ne fi înțeles pe noi înșine, fără să ne fi definit necesitatea deciziei (de ce oare am nevoie de asta?) care se conturează și pe care o conștientizăm la un moment dat, ulterior, o vom abandona rapid. Doar pentru că necesitatea nu a fost puternică, nu a fost arzătoare, nu am considerat-o vitală, ne vom angrena în ceva, vom face ceva, vom promite ceva, dar când greul va veni, vom renunța sau vom uita decizia luată cândva („orice minune ține trei zile!”).

Întâlnesc foarte des în consultața pentru (re)proiectarea Sistemului de vânzări al IMM manageri vânzări sau proprietari IMM care, atunci când le prezint argumentele pentru o anumită acțiune de făcut (vreau să-i sprijin să se clarifice, să-și stabilească necesitatea!), grăbiți, dau la o parte această etapă și-mi spun: bine, bine, am înțeles despre ce este vorba, ce trebuie să fac? Și am experimentat de suficiente ori pentru a mă convinge, acești oameni fie au făcut ce era de făcut total superficial, fie au abandonat după primele încercări nereușite.

Concluzia mea: cu cât gradul de instruire, educație, civilizație crește, cu atât oamenii sunt mai dornici de „a arde” cât mai rapid necesitatea și de a trece la decizie.

De ce ne mirăm oare că trăim cum trăim în această țară?

Este doar defecțiunea mentalității umane! Nu vrem să ne concentrăm pe ceea ce chiar merită, necesitatea care se generează în subconștientul nostru!

În al doilea rând, pentru că *determină dimensiunea deciziei*. În noi, oamenii, sunt o mulțime de emoții negative: teama, frica, panica, frustrarea, neîncrederea, insecuritatea etc. Sunt și există în noi, în subconștientul nostru, formate, cristalizate și acumulate în timp prin prisma experiențelor trăite anterior (se pare că în timpul copilăriei timpurii!). Ei bine, dacă le luăm în calcul existența, când și cum oare lucrează în gândirea noastră? Nu cumva prezența lor acută este în perioada informare - clarificare de la nivelul conștientului nostru, recte, necesitatea din subconștientul nostru? Nu crezi că în acest timp toate aceste emoții negative filtrează necesitatea și, de fapt, o diminuează dramatic? Gândește-te, te rog, ai în față o nouă situație de viață sau o nouă provocare. Informațiile despre această noutate vin spre creierul tău prin organele de simț (se trece de la informare la clarificare). Aduni noi informații cu dorința sinceră de a te clarifica, de a avea un „simt că...” foarte precis.

Bun, dar subconștientul tău îți aduce prin emoții negative eșecurile din trecut în situații similare, amintirile neplăcute sau dureroase legate din astfel de întâmplări deja trăite, toate resentimentele și ideile preconceptuate. Practic, îți „vămuiește” necesitatea, ți-o diminuează substanțial.

Când conștientizezi decizia, oare aceasta este cea care chiar te favorizează, este ceea ce chiar ți-ar trebui pentru viața ta și aspirațiile tale? Prinzi acum de ce noi, oamenii, de foarte multe ori hotărâm să facem sau să nu facem ceva, deși ne e limpede că ar fi meritat să facem exact

opusul? Este doar defecțiunea mentalității umane! Nu vrem să ne concentrăm pe ceea ce chiar merită, necesitatea care se generează în subconștientul nostru

b. Necesitate – autoeducare – autocontrol

Am simțit nevoia să dezvolt mai sus credința pe care o am în privința mecanismului mentalității umane pentru a face acum o legătură simplă între necesitate, procesul schimbării umane și procesul perfecționării umane.

De ce o astfel de alăturare? Pentru că dezvoltarea umană este un drum de străbătut. Este normal, este în firea vieții.

Dacă privim dezvoltarea fizică a omului înțelegem că totul este cunoscut, este previzibil. Știința ne dă posibilitatea să știm în detaliu toate transformările morfoanatomice pentru diferite vârste (de altfel, există programe care pot să-ți arate cum va arăta fața ta peste zeci de ani!). Iar acest drum, al fizicului nostru, este foarte clar și foarte bine jalonat - este dovedit științific ce anume trebuie să mâncăm, să bem, cât să dormim, ce exerciții fizice să facem etc. - dacă vrem o dezvoltare fizică care să ne fie un sprijin pentru toată viața.

La fel, dezvoltarea mentală este o certitudine care însoțește omul. Tu, cel de azi, sigur nu mai gândești la fel cum o făceai în urmă cu 5, 10 sau 15 ani. Transformarea este evident că s-a produs și sigur se va produce în anii care vin. Ce nu știm (și nimeni, niciodată, nu va ști!) în ce direcție o va lua această dezvoltare și la ce dimensiuni va ajunge. De data aceasta previzibilul nu mai există pentru că nu mai depinde de concretul sau măsurabilul uman ci totul este doar... o decizie personală. Ce aleg azi, acum, va fi reperul la care pot să mă întorc mâine, poimâine sau peste ani, dacă vreau să-mi înțeleg modul de a gândi pe care l-am avut cândva. În schimb, atunci, în viitor, va fi un azi în care pot să simt doar rezultatele deciziei din azi-ul de acum care atunci ... va fi doar trecut.

Din nou, mă opresc la jaloanele drumului pentru că este normal să le știu, să le înțeleg, să le verific. Spun jaloane deoarece ele îmi sunt vizibile pentru perspectiva îndepărtată a drumului sau ele îmi sunt punctele de reper sau control pentru perspectiva apropiată.

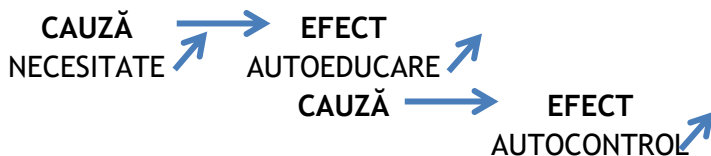
Iar pentru dezvoltarea mentală, care ne pot fi jaloanele?

Cred cu putere că acestea sunt:

1. Necesitatea;
2. Procesul schimbării umane;
3. Procesul perfecționării umane.

Iar mai pe scurt, mai rapid, aceste jaloane pot să fie simplificate la:

1. Necesitatea;
2. Autoeducarea;
3. Autocontrolul.



Totul începe cu mine, nimic, niciodată nu se va întâmpla în viața mea fără să mă implice, să mă facă parte, pe mine. Sunt proprietar al vieții mele, nu sunt doar un chiriaș al ei. Am posibilitatea și, indiscutabil, capacitatea de a face alegeri. Este un drept pe care l-am primit prin naștere. Este o binecuvântare care mi-a fost oferită necondiționat și a însoțit venirea pe această lume ca și OM. Este o obligație pe care mi-o asum față de mine pentru că vreau să mă bucur de viață și de succes pe parcursul ei. Iar alegerile mele se materializează concret în decizii care, de fapt, sunt hotărârile, soluțiile mele pentru viața mea.

Suportul major pentru coerența și trăinicia deciziilor proprii rămâne *misiunea personală*. Aici cred că este cheia succesului personal - să știu pentru ce exist, să știu pentru ce lupt, să știu unde mă îndrept, să știu ce vreau să am, să realizez, să împlinesc. Este destul de complicat să vrei să ajungi undeva fără să ai definit suportul pe care te vei baza atunci când va fi greu (indiferent la cât bine mă aștept să am, indiferent de cota optimismului pe care îl dețin sau cultiv, garantat, mai devreme sau mai târziu, greul sau foarte greul, va veni!). Misiunea personală este crezul propriu, este ceea ce mi-am ales să-mi conducă viața, este ce mă animă, îmi dă energie și dorință uriașă de a lupta. Iar din aceasta derivă trăinicia și soliditatea drumului de parcurs. Fără întoarceri, fără abandon, fără renunțare. Doar, înainte!

Cu alte cuvinte, la acest mod cred că putem, fiecare dintre noi, să ne construim *necesitatea*. Aceasta este începutul, este cheia, este piatra unghiulară. Dacă vrem să ni se petreacă ceva important în viață, dacă intenționăm să fim părtași ai propriei vieți, nu doar spectatori, atunci ar merita să ne concentrăm pe a ne defini, înțelege, accepta propria necesitate. De ce să fac așa? De ce să suport asta? De ce să accept acest mod? De ce...? De ce? Aceasta este marea întrebare la care, pentru început, ar merita să-mi răspund!

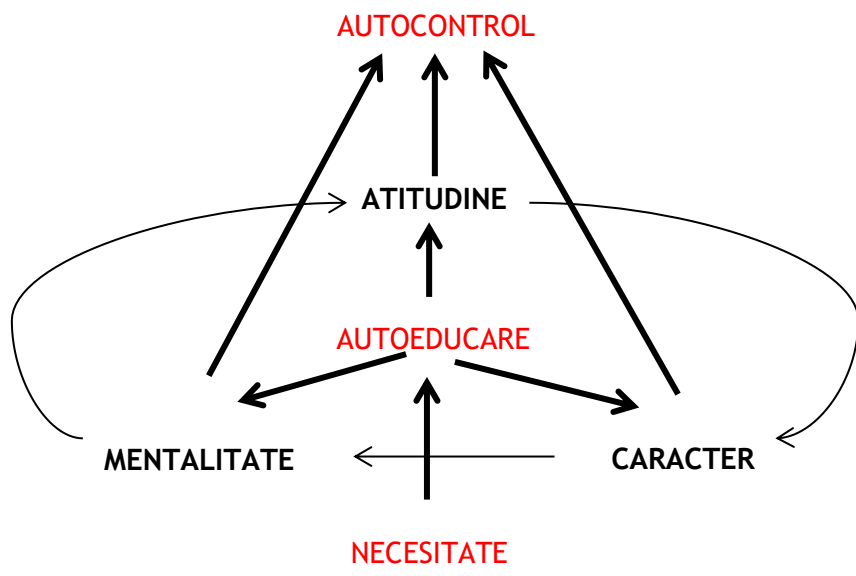
Rezumând scurta pledoarie de mai sus:

- a. misiunea personală este fundamentul necesității;
- b. necesitatea este determinanta alegerilor personale.
- c. alegerile înseamnă acțiunea ulterioară sau ... lipsa acesteia!

Alegerile care ne favorizează sunt multiple. Mi-e greu să fac o trecere în revistă a multitudinii acestora. Ce știu

foarte clar este că o alegere uriașă, care asigură succesul pe timpul întregii vieți, este *autoeducarea*. Am detaliat anterior viziunea pe care o am despre aceasta, m-aș opri foarte puțin în continuare la o formă incredibil de puternică de autoeducare - școala vieții.

Este la îndemâna oricui, este parte din cotidian. Oricum în fiecare clipă ni se întâmplă ceva! Chiar îmi este indiferent de ce și/sau cum mi s-a întâmplat? Nu ar fi corect, inteligent, de bun simț, util, necesar să-mi găsesc răgazul și dorința de a mă întreba: De ce a fost așa? Ce ar fi meritat să fac, să spun sau să gândesc altfel? M-ar fi favorizat cu mult mai mult acest altfel?



Doar atât! Să vreau să aflu, să știu, să cunosc, să înțeleg, să perfecționez!

Iar restul este banal - doar creier, inteligență, analiză și sinteză!

Dar, pentru a (nu) vrea acest demers, această învățare, vitală este necesitatea! De ce aș face-o?

Iar școala vieții este cea mai crudă și mai crâncenă școală pentru că pedepsește negreșit iar, uneori, cumplit, cu durere imensă. Pe mine nu mă mai impresionează de mult diplomele obținute în școlile clasice - în fond, ele

Mărimea succesului personal este dat de autoeducare - a se educa pe sine - iar pilonul fundamental al acesteia este școala vieții.

atestă că cineva a frecventat o anumită școală suficient de mult pentru a nu fi exmatriculat iar la finalul acesteia avea cunoștințe evaluate

cu o anumită notă finală, mai mică sau mai mare, mai mult sau mai puțin reală în raport cu acestea. Nu îmi doresc să las impresia că sunt împotriva diplomelor sau că acestea nu înseamnă chiar nimic. Nici vorbă! Eu am adunat în viața mea 22 de ani de studii, începând cu clasa a I a (fără să calculez și diversele cursuri urmate), și multe diplome. Spun doar atât: să nu supralicităm în drumul succesului personal diplomele, nu ele dau dimensiunea valorii umane personale.

Mărimea succesului personal este dat de autoeducare - a se educa pe sine - iar pilonul fundamental al acesteia este școala vieții. Ce învăț în fiecare clipă din tot ceea ce mi se întâmplă. Cât sunt de capabil să nu mai repet în viitor ceea ce am constatat că îmi este defavorabil azi. Ce fac, pe baza experiențelor, să fiu mai bun azi decât ieri, să fiu mai bun mâine decât azi.

Simplu? Da! Ușor? Nu! Necesar? Da!

Doar dacă îți vrei cu foarte mare putere succesul! Poate, mai bine ar fi spus, dacă îl vrei cu ardoare, îl simți

ca o necesitate care te mistuie, care nu-ți dă pace nici o microsecundă din ceea ce este fiecare zi a ta!

Iar autoeducarea este cea care conferă capacitatea și intensitatea *procesului schimbării mentalității* (atitudine-caracter-mentalitate). Neîndoielnic, doar prin autoeducare intensă și direcționată vom beneficia de o atitudine pozitivă puternică și statornică care, fără doar și poate, va genera nevoia unui caracter puternic, bazat pe principii, valori umane, morală și etică. Cum se realizează această modelare a caracterului personal? Doar ... autoeducarea poate fi răspunsul potrivit! Ea este cea care conferă intensitatea și tăria modelării, atitudinea pozitivă este suportul care sprijină procesul.

Iar un caracter sănătos, invariabil va genera un mod constructiv de a gândi, favorizant ascensiunii personale. Care este drumul de parcurs pentru schimbarea mentalității? Doar ... autoeducarea poate fi răspunsul potrivit! Ea este cea care conferă intensitatea și tăria dezvoltării gândirii, caracterul este suportul care sprijină procesul.

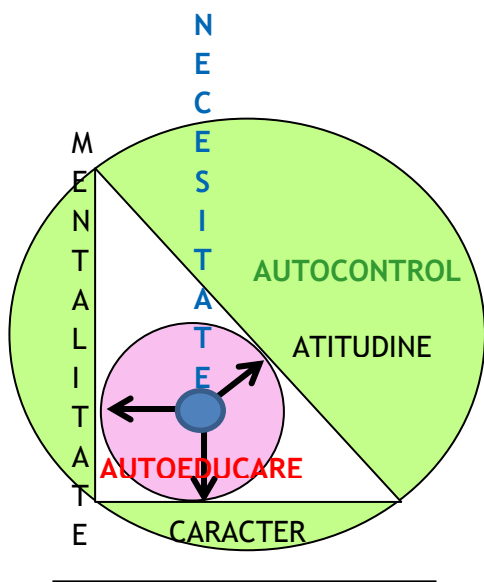
Acesta este *procesul schimbării umane!* Autoeducarea este esența lui!

Procesul schimbării mentalității umane (atitudine-caracter-mentalitate) este determinant pentru nivelul și valoarea autocontrolului. Este dincolo de orice dubiu că numai atitudinea pozitivă, caracterul puternic și mentalitatea favorabilă creșterii proprii pe toate planurile până la succesul profund vor genera și determina în mod cert necesitatea autocontrolului și exersarea asiduă a lui, cu durerile și bucuriile de rigoare.

Acesta este *procesul perfecționării umane!* Autocontrolul este esența lui!

Așadar, iată jaloanele care marchează procesul dezvoltării mentale - necesitate, autoeducare, autocontrol dar și intercondiționările existente între ele. Privind schema anterioară (p. 69), putem vedea sub formă grafică toate elementele concurente la succesul personal și modul în care, mai mult sau mai puțin, fiecare determină pe fiecare la nivel individual sau la nivel de procese: al schimbării mentalității umane, al schimbării umane, al perfecționării umane. În integralitatea lui, **acesta este procesul dezvoltării umane.**

Acceptând și varianta reprezentării geometrice, atunci vedem că a apărut o noutate: un mic cerc dezvoltat în centrul cercului autoeducării reprezentând necesitatea.



Este inima, esența întregului proces al dezvoltării umane și este evident că razele lui sunt date tot de autoeducare.

Imaginează-ți că suprafața acestui mic cerc se mărește prin creșterea razelor autoeducării. Deci, suprafața totală a cercului autoeducării crește. Mai devreme sau mai târziu (dar cu siguranță va avea loc!) suprafața triunghiului procesului schimbării mentalității umane va crește.

Ce s-a întâmplat de fapt?

