

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

DEL SESTO, DEAN

**Schimă-ți modul de gândire : 200 de metode
cu ajutorul cărora poți avea o viață mai bună /**

Dean Del Sesto - București : Amaltea, 2018

ISBN 978-973-162-183-8

159.9

SHIFT YOUR THINKING

200 WAYS TO IMPROVE YOUR LIFE

DEAN DEL SESTO

Copyright © 2013 by Dean Del Sesto

Originally published in English under the title

Shift Your Thinking

by Revell, a division of Baker Publishing Group,

Grand Rapids, Michigan, 49516, U.S.A.

All rights reserved.

SCHIMBĂ-ȚI MODUL DE GÂNDIRE

200 DE METODE CU AJUTORUL CĂRORA

POȚI AVEA O VIAȚĂ MAI BUNĂ

DEAN DEL SESTO

ISBN 978-973-162-183-8

© EDITURA AMALTEA

SCHIMBĂ-ȚI MODUL DE GÂNDIRE

**200 de metode
cu ajutorul cărora poți
avea o viață mai bună**

DEAN DEL SESTO



EDITURA AMALTEA

www.amaltea.ro

Oamenii au la dispoziție multe branduri din care să aleagă. Tu ești unul dintre ele!

Dacă ai fi un brand, te-ai alege pe tine sau ți-ai continua cumpărăturile? Poate că nu te-ai gândit foarte mult la asta, dar ești un brand pentru toți cei care te cunosc. Brandul tău personal comunică întotdeauna și, ca toate brandurile, este permanent analizat pe toate părțile, existând uneori și riscul să se prăbușească. Fiindcă îți cuprinde integritatea, felul tău de a fi și, evident, rezultatele pe care le obții zi de zi, felul în care cei din jur rezonează cu el îți va afecta profund relațiile, oportunitățile profesionale și elanul. În același timp, el te poate împiedica să avansezi dacă nu îți exprimi clar identitatea, relevanța și beneficiile pe care le oferi. Respectarea promisiunilor, punctualitatea, o excelentă etică a muncii, răspunsurile trimise în timp util, felul în care te ocupi de detalii și valoarea pe care o transmiți celor din jur sunt alte câteva moduri în care îți este măsurat brandul. În lumea în care trăim, în care totul este evaluat în mod constant, păstrarea integrității brandului personal este vitală dacă vrei să îți menții influența, poziția și capacitatea de a face față unor situații noi printr-o atitudine pozitivă și prin credibilitate. Este suficientă o singură interacțiune sau o simplă căutare pe internet ca să se afle cum este brandul tău. Cei care îl privesc vor fi atrași de el sau îl vor respinge? Îi vor acorda atenție sau vor trece mai departe? Totul depinde de experiența pe care o au cu brandul tău, în mediul

online sau în viața de zi cu zi. Ca să îți menții standardele și reputația brandului personal este nevoie de muncă, dar alternativa este una extrem de neplăcută. O analiză personală ocazională, dar și un feedback onest din partea celor din jur te vor ajuta să îți construiești un brand care să îi atragă într-o măsură din ce în ce mai mare pe cei interesați.

Asigură-te că brandul tău corespunde tipului de persoană care ți-ai dori să fii începând chiar de acum!

- *Cum îi influențează brandul meu pe cei din jur la nivel personal, profesional sau social?*
- *Există trăsături sau conduite pe care ar trebui să le încorporez sau să le elimin din brandul meu personal astfel încât să am o viață mai bună?*

Expresia „cât mai repede posibil” nu denotă implicare, ci confuzie

Ai cerut vreodată să fie finalizată o sarcină și ți s-a spus: „O termin cât mai repede posibil” sau „Revin cu un răspuns cât mai repede posibil”? De obicei, asemenea conversații se termină cu o stare de nesiguranță și de confuzie, în sensul că nimeni nu știe ce anume se va petrece și când se va termina de lucrat. Sincer să fiu, „cât mai repede posibil” este o expresie pe care nu o rostește nici o persoană care are de gând la modul serios să facă ceva concret. Este o strategie care denotă tendința de a amâna, o performanță scăzută, încălcarea angajamentelor; de asemenea, reprezintă principala cauză a punctelor slabe ale echipelor ai căror membri se bazează unul pe celălalt ca să termine totul în timp util. „Cât mai repede posibil” este

o altă manieră de a spune că suntem implicați doar pe jumătate. Este o expresie destinată celor care se simt mai confortabil să facă promisiuni nedefinite în loc să comunice clar. Fiindcă nu se specifică un termen de finalizare, denotă lipsa de preocupare față de implicarea și responsabilitățile celor din jur. Este o formă de ambiguitate care, într-un final, va presupune mai multă muncă decât dacă totul ar fi fost specificat clar de la bun început... mai mult efort... și anxietate... și conflicte de natură relațională ș.a.m.d. În ce măsură am putea fi mai eficienți dacă fiecare conversație pe care o purtăm ar fi una la obiect?

Oamenii apreciază atunci când le spunem ceva real, fiindcă doar așa pot da dovadă de responsabilitate, explicându-le și altora detaliile specifice și urmărindu-și progresele înregistrate pe parcurs. Iată un exemplu relevant: dacă ai avea nevoie de un medicament vital pentru o infecție letală, ai prefera să auzi „Ți-l aduc cât mai repede posibil” sau „Ți-l aduc până la ora două”? Soluția care îți permite să fii mai productiv și să reduci nivelul de stres constă în mare parte în lucrurile pe care ne putem baza – și este imposibil să ne bazăm pe expresia „cât mai repede posibil”.

la-ți la revedere imediat de la expresia „cât mai repede posibil”!

- *Care sunt acele laturi ale vieții mele în care evit să îmi asum responsabilitatea și sunt foarte vag atunci când dau detalii despre ele?*
- *Ce preț plătesc – eu și cei din jur – pentru angajamentele mele parțiale sau lipsite de claritate?*

Ratăm de multe ori oportunitatea de a învăța ceva doar fiindcă insistăm să vorbim încontinuu

Dacă suntem cu adevărat onești, puține lucruri ne aduc în viață o satisfacție mai mare decât momentele în care spunem lucruri inteligente, grozave sau relevante – din care ceilalți să poată învăța ceva și care să ne pună într-o lumină bună. Dacă aceeași energie și atenție la nivel de conversație sunt folosite ca să punem întrebări și să învățăm ceva de la cei din jur, faptul că apărem într-o lumină bună va păli în comparație cu valoarea lucrurilor pe care le învățăm. Să nu mă înțelegi greșit; faptul că vorbești și te exprimi inteligent este un activ neprețuit. Dacă vorbești însă prea mult și ascuți mai puțin, cei din jur abia vor aștepta să se îndepărteze, indiferent că ai spus ceva interesant sau nu. Mai mult, ești realmente dezavantajat dacă doar tu încerci să transmiți ceva și eviți în mod intenționat să ascuți ceea ce au de spus alții.

Evident, există și momente în care, atunci când vorbesc, încerc să îi conving pe interlocutori (și pe mine însumi) că sunt inteligent. În realitate, în timpul anumitor conversații, continui să vorbesc până când sunt aproape sigur că tot ceea ce am spus e catalogat drept inteligent. Pentru asta e nevoie însă de ceva timp, astfel că „victima“ din celălalt capăt al monologului nu merită să fie acaparată de dorința mea de a fi considerat special. Mai există și momente în care mă concentrez în mod special pe ideea de a asculta și, deși nu e la fel de distractiv ca vorbitul, mă asigur întotdeauna că sunt mult mai inteligent decât atunci când vorbesc. Un alt beneficiu este că interlocutorul va termina conversația simțindu-se mai apreciat și considerându-mă mai inteligent fiindcă am ascultat. Adevărul este că tot ceea ce mi-am dorit sau am avut nevoie vreodată să știu aș fi putut învăța dacă pur și simplu i-aș fi ascultat pe ceilalți ce au de spus.

Ascultă mai mult și vorbește mai puțin; vezi ce poți învăța și cum reacționează cei din jur!

- *Când și unde simt nevoia mai degrabă de a vorbi decât de a asculta?*
- *Cât de bine mă pricep să observ ce au cei din jur mai fascinant?*

Când începi să te gândești mai puțin la ce cred alții despre tine, abia atunci vei putea gândi cu adevărat!

Grija referitoare la ceea ce gândesc cei din jur despre tine îți afectează capacitatea de a gândi clar și în liniște?

Dacă măsurăm cât de mult timp petrecem gândindu-ne la ceea ce cred alții despre noi, am vedea că este un procent destul de mare. Depunem un efort ca să ne „cățărăm“ pe scena vieții și să ne desfășurăm astfel încât să obținem aprobarea altora. Uneori nu e vorba despre foarte mult timp, însă alteori tot acest efort ne consumă, producând pagube inutile la nivel relațional. Stă în natura umană să îți dorești să fii apreciat. Însă atunci când aprobarea celor din jur se transformă într-o sursă de anxietate, de nesiguranță și de concentrare asupra propriei persoane – consumându-ți extrem de multă energie mentală – este momentul să regândești totul. Așadar, în loc să încercăm să prezentăm totul într-o lumină mai bună, ne putem petrece timpul mai util, încercând să fim noi înșine, indiferent ce presupune asta.

Asumă-ți riscul și fii tu însuși. Ieși din tiparul descris mai sus și dă dovadă de curaj ca să fii așa cum ești. Deși vei mai întâmpina și dificultăți, vei evolua și vei fi autentic, nu doar o simplă fațădă. Vei

avea sentimentul că ai scăpat de o mare povară emoțională. Relațiile pe care le ai îți vor aduce mai multe beneficii și vei descoperi o liniște despre care erai sigur că a dispărut demult.

M-am gândit la un moment dat la mine stând întins în coșciug și m-am întrebat: „Toată teama pe care am resimțit-o fiindcă mă gândeam doar cum mă percep ceilalți a meritat, mi-a adus ea ceva de valoare?” Răspunsul a fost negativ și mi-am dat seama cât de adevărat este, chiar dacă doar în imaginația mea.

**Încearcă să nu îți mai pese ce cred alții despre tine.
Fii tu însuși și vezi pur și simplu cum vor reacționa
oamenii!**

- *Cât timp aloc încercând să fac o impresie bună comparativ cu situațiile în care încerc să fac o diferență în bine?*
- *Voi avea nevoie de aproximativ o săptămână ca să îmi dau seama cum ar fi să fiu eu însumi?*

**Ce-ar fi dacă acea carieră la care
visezi este tocmai cea pe care o
ai acum, dar, ca să ajungi în punctul
dorit, este nevoie de un nivel mai
mare de implicare din partea ta?**

Vechiul proverb care ne spune că iarba este mai verde de cealaltă parte a gardului este unul drăguț, fără să reușească însă să definească exact ce vom vedea de cealaltă parte odată ce vom ajunge acolo. E posibil ca pășunile acelea verzi să nu fie chiar atât de verzi cum credeam, în special atunci când nu mai avem la dispoziție in-

strumentele care să ne ajute să privim totul în perspectivă sau experiența necesară. Așadar, ne găsim într-o situație nouă, dar cu același bagaj vechi și cu o mulțime de provocări la care nu ne-am așteptat, multe dintre ele identice cu cele pe care le-am lăsat în urmă.

La modul cel mai sincer, „cealaltă parte” – așa cum o numim – este adesea un miraj, iluzia că ceva nou va însemna automat și ceva mai bun, dar și că respectiva schimbare va înlătura ca prin minune obstacolele și ne va dezvolta noi trăsături de caracter. Doar foarte rar se întâmplă însă așa ceva. Să recunoaștem – în perioadele mai grele suntem tentați să credem că trebuie să trecem într-o nouă etapă și să lăsăm ceva în urmă. Dacă am măsura timpul pe care îl petrecem ca să ne gândim ce putem face în viitor, am descoperi motivul pentru care nu ne merge chiar atât de bine în prezent. Atenția distrasă ne afectează prezentul. Dacă am folosi timpul irosit pe visare și ne-am concentra asupra prezentului, iarba de pe pășunea pe care ne aflăm chiar acum va deveni mai verde înainte să ne dăm seama. Nu aș vrea să fiu însă înțeles greșit: nu e nimic rău în a contempla și a ne gândi la viitor. Însă atunci când visatul cu ochii deschiși ne împiedică să ne asumăm responsabilitatea pentru prezent, nu numai că vom rata oportunități, dar se va dovedi a fi chiar cel mai negru coșmar.

**Valorifică la maximum circumstanțele prezente și vezi
ce anume este posibil chiar acum!**

- *Sunt implicat așa cum ar trebui în viața pe care o am în prezent?*
- *Faptul că visez cu ochii deschiși la schimbare îmi afectează situația prezentă?*

Nu permite ca televizorul să îți acapareze viața

Ti se pare imposibil să încetezi să te mai uiți la televizor? Acum șaptezeci de ani, o cutie mică, de culoare neagră, își făcea apariția în locuințe. Timp de câteva sezoane, în jurul ei se reuneau uneori mai multe familii, însă în scurtă vreme aproape toată lumea și-a permis să își cumpere câte unul, două sau chiar cinci. Fiecare membru stătea în camera lui, uitându-se la propria cutie, începând astfel o divizare a familiei. Obiectivele și activitățile în comun au fost date uitării, de dragul unor emisiuni facile, care țineau creierul ocupat. Tragic! Nu cred că există un dispozitiv care să fi furat într-o măsură mai mare viața, viziunea și potențialul oamenilor și ale familiilor. În spatele știrilor, al sitcomurilor și al reality show-urilor sunt hobby-uri, țeluri și relații abandonate. Lucrurile sau oamenii cărora ne dorim să le acordăm atenție au trebuit deodată să aștepte, fiindcă începem în câteva minute emisiunea preferată. După două ore și câteva sute de calorii ingerate, viziunea asupra vieții este mult mai încețoșată, fiindcă televiziunea ne zăpăcește. În condițiile în care avem atât de multe opțiuni când vine vorba de emisiuni, dar și posibilitatea de a achiziționa un televizor la prețul unei perechi de adidași, totul s-a transformat într-o adevărată epidemie, iar aparatul în sine face tot posibilul să ne țină lipiți de el. Supraviețuirea televiziunilor depinde în totalitate de audiență, iar companiile respective, ce difuzează din ce în ce mai mult conținut de proastă calitate, nu sunt sub nici o formă interesate de obiectivele tale sau ale familiei. Sunt preocupate doar de ratinguri – pur și simplu. Sunt oare diabolice? Evident că nu. Este tot o chestiune de opțiune și de preferință personală. Se estimează însă că, până la vârsta de 65 de ani, o persoană petrece opt ani uitându-se la televizor... mai exact, o optime din viață.

Fă niște calcule elementare: o carieră se construiește de la zero într-un an de zile, afaceri în valoare de mai multe miliarde de dolari se clădesc în trei ani, cărțile sunt scrise în șase luni, relațiile se revigorează într-o lună ș.a.m.d. Televizorul provoacă o dependență care

ți răpește potențialul. Te împiedică să te bucuri de viață, de dragoste, de relații sau de pasiune, în condițiile în care telecomanda a devenit realmente o prelungire a mâinii.

Poate că ar fi cazul să ne uităm mai puțin la televizor și să ne trăim viața cu adevărat.

- *La ce pasiuni și obiective am renunțat doar fiindcă mă uit excesiv la televizor?*
- *Există emisiuni care îmi pot îmbogăți viața și obiectivele?*

Schimbarea subtilă a cuvintelor pe care le folosim poate face diferența

Cuvintele ne ies uneori din gură într-un ritm destul de rapid și, cu cât vor ieși mai repede, cu atât vor fi mai puțin productive și mai dăunătoare. Cei mai mulți dintre noi au obiceiul să vorbească sub imperiul *emoțiilor*, fără să mai *gândească* înainte. Cu toate acestea, dacă ne-am gândi puțin înainte să deschidem gura, am avea foarte mult de câștigat. Sincer să fiu, putem spune aproape orice oricui, atât timp cât este spus în așa fel încât să poată fi *auzit*.

De exemplu, atunci când eu și soția mea am încercat ca, timp de câteva luni, să reducem cheltuielile, am analizat plățile cu cardurile de credit și am sesizat (cel puțin eu) un număr uimitor de mare de programări la coafor, spa și cosmetică. Valoarea totală achitată în fiecare lună era substanțială. Subliniez că îmi iubesc soția și nu am vrut să creadă că o învinovățesc, pentru că și eu am propriile probleme cu cheltuielile. Am vrut să dau dovadă de înțelegere și să fiu eficient în același timp, așa că ne-am așezat la o masă și i-am spus următoarele: „Draga mea, știi foarte bine că tot încercăm să ne reducem

cheltuielile; m-am uitat puțin pe ceea ce ai cheltuit în fiecare lună și am înțeles în cele din urmă cum de am cea mai tare soție de pe planetă. " Ea mi-a zâmbit jenată și am izbucnit amândoi în râs; ulterior, am făcut câteva schimbări și am mers mai departe. Discuția ar fi putut degenera într-o ceartă; în schimb, a fost pur și simplu distractiv, doar fiindcă am apelat la creativitate și m-am gândit puțin în prealabil.

Reține aceste subtilități în comunicare: „Faceți-mi o ofertă în acest sens“ versus „Faceți-mi o ofertă *corectă*“. „Ești un ratat“ versus „Cred că ai de pierdut în viață“. „Ia niște lapte în drum spre casă“ versus „Draga mea, poți să-mi faci o favoare și să iei niște lapte?“; „Nu ești serios“, față de „Mi-e destul de greu să fac afaceri cu tine“. Indiferent de circumstanțe, există întotdeauna o modalitate de a comunica ce ai de spus care va funcționa mai bine decât dacă vorbești sub imperiul emoțiilor.

Începând de acum, fii cu băgare de seamă la ce spui!

- *Cuvintele pe care le rostesc sunt controlate de emoții sau de caracter?*
- *Mă voi strădui ca, prin ceea ce spun, să dau dovadă de înțelepciune?*

Cei care prețuiesc mai mult oamenii decât profitul vor avea de câștigat

Pentru tine oamenii sunt în primul rând un mijloc de a-ți satisface nevoile sau îi prețuiești așa cum se cuvine?

În lumea afacerilor, întrebarea „Voi ajunge mai departe dacă iau câte ceva de la fiecare sau dacă dăruiesc?“ este la limita dintre egoism

și altruism. Sincer, progresele în lumea corporativă pot fi făcute în ambele sensuri, dar adevărata pace și prosperitate în viață este rareori regăsită în dilema dintre a oferi *versus* a lua. Pe termen lung, relațiile profitabile și durabile sunt cele în care mai degrabă oferi decât iei. În sfera afacerilor, relațiile sunt ca bătaile inimii. Ele contribuie la creșterea companiei, a profitului și consolidează capitalul de brand al companiei, dar și al persoanelor care lucrează acolo. Un singur eșec în ceea ce privește relațiile poate contribui la ascensiunea sau decăderea unei afaceri sau a unei cariere.

Trebuie să recunosc că o lungă perioadă din viața mea de afaceri, oamenii au fost doar un mijloc pentru a-mi îndeplini obiectivele, nimic mai mult. Îi reduceam doar la ceea ce mi-ar fi putut da, iar relațiile mele erau goale, viața mea nu avea nici un echilibru și în ciuda faptului că aveam succes, mă simțeam mizerabil în fiecare moment. Da, eram înstărit, dar singurătatea mă copleșea și făcea ca tot ce aveam să nu reprezinte decât un mijloc de a scăpa de relațiile disfuncționale în care eram implicat și de suferința care venea odată cu ele. Așadar, în loc să fie o binecuvântare pentru mine, averea era doar un medicament care îmi amorțea durerea. Și am spus suficient... În momentul în care mi-am dat seama că oamenii erau mai importanți decât viziunea și obiectivele mele și că puteam face o schimbare în viziunea și obiectivele lor, a venit și adevăratul succes. Nu doar sub formă de bani, ci în liniște, bucurie, relații și un real potențial în viitor.

Începând chiar de acum, pune un preț mai mare pe oameni decât pe propriile obiective!

- *Cum mă folosesc de oamenii din viața mea și cum îmi afectează acest lucru relațiile?*
- *Ce înseamnă pentru mine să pun un accent mai mare pe oameni, nu pe profit?*