

Brian Tracy și „succesul personal“
sunt sinonime.

222

JIM CATHCART

Brian Tracy

Transformarea Phoenix

12 calități ca să
te reinventezi



Cuprins

<i>Prefață</i>	7
1. Schimbă-ți modul de a gândi, schimbă-ți viața	11
2. Descătușează-ți potențialul	27
3. Cum ajungi la performanțe înalte prin motivație	47
4. Cum să îi influențezi pe ceilalți	63
5. Obiective: fundamente	83
6. Cum să îți organizezi timpul	93
7. Crearea bogăției	103
8. Cum să devii milionar	119
9. Antreprenor de succes	131
10. Autodisciplina	141
11. În fața obstacolelor	157
12. Simplifică-ți viața	173
13. Transformarea completă	189

Prefață

Mitul Phoenixului e bine-cunoscut: o pasăre cu penaj purpuriu ce împrăștie raze de lumină, care trăiește sute de ani înainte să izbucnească în flăcări și să piară astfel, renăscând apoi din propria cenușă și începând o nouă viață.

Marele poet latin Ovidiu ne spune o poveste ușor diferită în *Metamorfoze*: „Există o singură pasăre care reappare și renaște prin sine însăși. Asirienii o numesc Phoenix. Ea nu trăiește cu semințe, nici cu iarbă, ci cu lacrimi de tămâie și cu suc de enibahar. Când împlinește cinci secole de viață, își face cu ciocul și cu unghiile, în ramurile din vârful unui palmier, un cuib în care, după ce așterne scortîșoară și flori de levănțică moale și mirt galben cu smirna, se așază deasupra și își sfârșește viața în mireisme. Se spune că de aci, din capul părintesc, se naște un mic Phoenix care trebuie să trăiască tot atâția ani. Când se face mare și poate purta sarcini, ridică în unghii cuibul care a fost leagănul său și mormântul tatălui său și, zburând prin văzduhul ușor, ajunge la orașul lui Hyperion, unde depune cuibul în fața templului lui Hyperion.”¹

Phoenixul apare, de asemenea, în istorie. Tacitus, unul dintre cei mai mari istorici latini, povestește că a fost văzut în Egipt

1. Traducere de David Popescu, Editura Științifică, București, 1959, p. 423. (N. trad.)

în anul 34 al erei noastre (în vreme ce alte surse indică anul 36). Datorită duratei de viață a păsării, apariția a fost considerată semn prevestitor al unei noi epoci.

Firește, fiecare epocă se consideră a fi una nouă, și pe bună dreptate, deoarece fiecare prezintă situații, dificultăți și oportunități unice. Epoca noastră nu face excepție.

Un vechi proverb arab, citat frecvent, spune: „Ne asemănăm vremurilor de acum mai mult decât părinții noștri.“ Asta înseamnă că, pentru a supraviețui și a duce o viață mai bună, trebuie să înțelegem epoca în care trăim și să ne adaptăm la ea. Întocmai ca Phoenix, trebuie să ne metamorfozăm pentru noile vremuri.

În 1983, am creat programul intitulat „Psihologia succesului“, devenit unul dintre cele mai populare programe audio despre succes și împlinire personală din istorie, ascultat de peste 1 milion de oameni. A fost tradus în mai bine de 20 de limbi și a schimbat mai multe vieți decât pot să țin socoteala.

„Psihologia succesului“ se ocupa cu ceea ce numeam „jocul interior al succesului“: cum să-ți organizezi gândurile și atitudinile, cum să-ți exploatezi trăsăturile personalității și să-ți fixezi obiectivele, cum să te înțelegi cu ceilalți și pe tine însuși și cum să-ți deblochezi frânele interioare ca să obții lucruri extraordinare.

Din 1983 încoace, au avut loc schimbări spectaculoase. Am asistat la apariția internetului și la avântul fenomenului dot-com; am trecut printr-o revoluție tehnologică accelerată; prin schimbări politice și mandate prezidențiale de orientări diferite. În 1983, China era o țară înapoiată. Azi, are una dintre cele mai înfloritoare economii din lume.

Deseori, cei din jur vorbesc despre „reinventarea de sine“. De obicei, acest lucru are legătură cu imaginea exterioară, cu nevoia

reală sau imaginară de a fi în pas cu moda, cu ultimele tendințe, de a fi mai rafinat și la curent cu inovațiile tehnologice și ultimele gadgeturi.

Da, e bine să te reinventezi, dar schimbarea de imagine e doar o mică parte din ce trebuie să faci – și nici pe departe cea mai importantă. Vrei rezultate diferite, și mai bune, decât în trecut? Nu e suficient să-ți cumperi o nouă pereche de ochelari de firmă. Trebuie să te reînnoiești și să te reconstruiești din „cuibul“ vechii tale personalități, întocmai ca pasărea Phoenix.

În cartea de față, îți voi arăta cum să faci asta. Mi-am actualizat programul *Psihologia succesului* astfel încât să conțină date din ultimele cercetări și concepte inovatoare relevante pentru lumea globalizată și interconectată în care trăim și activăm. *Transformarea Phoenix* conține o serie de idei puternice pe care le-am dezvoltat pentru a te ajuta să înfrunți această lume nouă – idei pe care le poți folosi ca să obții în următoarele săptămâni, luni și în ani mai multe decât ai visat vreodată până acum.

Fiecare capitol e dedicat uneia dintre cele 12 etape pe care trebuie să le parcurgi pentru a ajunge la rezultate remarcabile. Sunt ele secrete? Nicidecum, e vorba despre principii cunoscute de toată lumea, dar fiindcă sunt puțini cei care le aplică, ai putea foarte bine să le consideri secrete. Doar o mică minoritate aplică aceste concepte. Oamenii respectivi au un lucru în comun: sunt învingători în orice competiție.

Cele 12 competențe ale oamenilor de succes

1. Înțeleg – și folosesc – puterea minții.
2. Își eliberează potențialul concentrându-se asupra dorințelor lor.
3. Sunt optimiști, se motivează singuri pentru a da tot ce au mai bun.
4. Știu să se facă plăcuți și respectați.
5. Își fixează obiective și sunt consecvenți în efortul de a le atinge.
6. Își organizează timpul în cel mai eficient mod.
7. Știu cum să atragă bogăția.
8. Vizează independența financiară.
9. Cunosc și știu să folosească secretele antreprenoriatului.
10. Sunt maeștri ai autodisciplinii.
11. Au o extraordinară capacitate de a rezolva probleme.
12. Își simplifică viața concentrându-se asupra lucrurilor care le aduc bucurie.

CAPITOLUL 1

Schimbă-ți modul de a gândi, schimbă-ți viața

Prima etapă se referă la o extraordinară sursă de putere pe care cineva a avut-o vreodată: mintea.

Am pornit mai degrabă modest în viață. N-am trecut bacul, renunțând la școală într-a douăsprezecea, și nu găseam de lucru decât la munca de jos. Prima mea slujbă a fost la spălatul vaselor într-un hotel mic. După ce am pierdut-o, am spălat mașini. Dat afară și de la acest loc de muncă, am ajuns să spăl podelele ca angajat la o firmă de curățenie. Îmi închipuiam că îmi voi petrece toată viața făcând curat la alții. După cum probabil că îți dai seama, de fapt o luam încet la vale.

Tinerețea este un eufemism pentru „reîncadrare profesională involuntară”: e acea perioadă când ai ocazia neașteptată să explorezi noi meserii. Azi, politica firmelor este să-i dea șansa angajatului să ajungă la finalul săptămânii sau chiar al lunii. Pe vremea mea, te puteau concedia în aceeași zi, la 11:55 sau la 16:55. Venea patronul, îți arunca o privire de te băga în speriet și zicea: „Uite aici banii, uite colo ușa. Nu mai avem nevoie de serviciile tale.“

Mergeam din ușă-n ușă în căutare de lucru. „Caut de lucru“, spuneam. „Momentan, n-avem nevoie de ajutor“, mi se răspundea. „În cazul ăsta, sunt fix ce vă trebuie, că nu prea vă pot fi de ajutor“, le-o întorceam eu, ceea ce nu-mi era tocmai de folos. Am lucrat în construcții, cărând diverse chestii grele. Am dat la joagăr, am aranjat bușteni, am tăiat planșee. Într-o vară, am forat puțuri. Am tăiat copaci în pădure. Am lucrat într-o fabrică, la piulițe și șuruburi. Am muncit la bordul unei nave în Atlanticul de Nord, în ferme și în ranch-uri. La un moment dat, am locuit chiar și în mașină.

La 23 de ani, munceam în agricultură ca sezonier itinerant. Dormeam în fân, în hambarul vreunui fermier. Când ne sculam, la 5 dimineața, afară era încă beznă. Luam micul-dejun împreună cu familia fermierului. Trebuia să fim pe câmp la crăpatul zorilor, în fiecare zi, ca să strângem recolta înainte să dea primul îngheț. Fără școala terminată și fără să mă pricep la mare lucru, după ce recolta era strânsă, eram din nou șomer.

Legea cauzei și a efectului

Când n-am mai găsit de lucru ca muncitor necalificat, am intrat în vânzări. Am urmat un program în trei etape: „Uite cărțile de vizită, uite broșurile, uite ușa.“ Asta era tot. Cât era ziua de lungă, băteam la uși, deranjam oamenii, mă răsuceam pe călcâie și porneam mai departe. Era incredibil de frustrant și situația a durat mult.

Cam după șase luni, am observat că unul dintre băieții de la firma noastră făcea de vreo zece ori mai multe vânzări decât oricare dintre noi. L-am abordat, întrebându-l ce face diferit de mine. Mi-a explicat, iar sfatul lui avea să-mi schimbe viața.

Din acea zi, m-am întrebat: „Cum de au unii oameni mai mult succes decât ceilalți? De ce unii o duc mai bine, câștigă mai mulți bani, locuiesc în case frumoase, merg la restaurante faine și

în vacanțe încântătoare?“ Și totuși, majoritatea oamenilor – în jur de 80 de procente, după cum singuri recunosc – își trăiesc viața într-o disperare fără glas. Au o vagă impresie că ar putea să se descurce mai bine, dar nu știu ce trebuie să facă.

Am găsit în cele din urmă răspunsuri la întrebările mele și le-am pus în practică. În vânzări, legea cauzei și a efectului este foarte simplă: dacă faci ce fac cei mai buni vânzători, vei obține aceleași rezultate.

Primul care a enunțat legea cauzalității a fost Aristotel, în jurul anului 350 î.H., pe vremea când lumea credea în zei, în hazard și în noroc. El a spus ceva de genul: „Nu, nu. Nimic nu e întâmplător. Totul are o cauză, că o știm sau nu, pentru că universul e guvernat de legi.“

Când am început să studiez acest principiu, am făcut o descoperire și mai profundă: gândurile noastre sunt cauzele, iar condițiile sunt efectele. Gândurile noastre ne creează împrejurările vieții.

Iată principiul de bază pe care, în cele din urmă, toți oamenii măreți, bărbați sau femei, îl vor descoperi: *dacă îți schimbi modul de a gândi, îți schimbi viața*. Schimbând cauza, schimbi efectul. Nu se poate altfel. Mai mult decât orice altceva, calitatea gândurilor e cea care determină calitatea vieții. De fapt, devii ceea ce gândești în cea mai mare parte a timpului. Când îți modifici gândirea, îți modifici viața.

În cadrul unui studiu întins pe 22 de ani, efectuat de University of Pennsylvania pe 350 000 de antreprenori, diverși profesioniști din domeniul afacerilor și al vânzărilor au fost întrebați: „La ce vă gândiți în majoritatea timpului?“ Tu știi la ce se gândesc oamenii de succes? Cei 10% cei mai bogați se gândesc la lucrurile pe care și le doresc și la cum să le obțină. Ei reflectează asupra obiectivelor și asupra felului în care le pot atinge.

Știi la ce se gândesc în general cei incapabili de succes? Se gândesc la ce *nu* vor, la lucrurile care îi îngrijorează, la cele din trecut care îi supără și îi întristează. Și, în special, încearcă să dea vina pe alții pentru situația în care se află.

Cei mai buni se gândesc la lucrurile dorite și la felul în care să le obțină. Oamenii obișnuiți – la ce nu vor să li se întâmple și la cei responsabili pentru nefericirea lor.

Poți să înțelegi asta imaginându-ți un reflector a cărui rază e orientată dintr-o parte în alta. Când îți întorci proiectorul minții spre obiectivul tău și spre modalitatea de a-l atinge, viața ta începe să se îmbunătățească. Începi să-ți revizuiesti felul de a gândi și accepți faptul că ești un om remarcabil, capabil să facă lucruri nemaipomenite și să-și împlinească visurile.

Călătoresc în numeroase locuri și întâlnesc mereu oameni care au mult succes. Îi întreb: „Cum a fost copilăria dumneavoastră?” De obicei, îmi spun că au avut părinți care le repetau: „Poți să faci orice îți pui în minte.”

Cuvintele părinților s-au întipărit în mințile lor fragede și, la maturitate, au devenit deviza lor: „Pot să fac orice îmi pun în minte. Am un potențial nelimitat.”

Gândurile tale dominante depind de conceptul tău de sine. Descoperirea conceptului de sine a fost una dintre cele mai mari realizări ale psihologiei din secolul al XX-lea. Conceptul tău de sine este o sumă de convingeri despre tine însuși, despre aptitudinile tale și despre perspectiva ta asupra vieții. Nu vezi lumea așa cum este ea, ci așa cum ești tu. Privești lumea prin conceptul tău de sine.

Conceptul de sine

Conceptul tău de sine este alcătuit din trei părți. Prima e reprezentată de *sinele* tău *ideal*: combinația de valori și idealuri cu care

te identifici, de calitate și virtuți pe care vrei să le ai și obiective pe care vrei să le îndeplinești. Cu alte cuvinte, e vorba despre cum îți imaginezi că ai fi perfect: să fii cea mai bună versiune a ta, să ai cele mai bune calități, cea mai bună viață posibilă și să faci cele mai importante lucruri pentru tine. Este idealul în ce te privește. Cu cât idealurile tale sunt mai clare, cu atât e mai simplu să iei cele mai bune decizii pe termen scurt pentru a deveni genul de om care vrei să fii pe termen lung.

Ființele superioare – femeii și bărbații pe care îi admirăm și îi respectăm – au idealuri foarte precise. Ratații și nefericiții au idealuri tulburi. Cei din prima categorie nu-și vor compromite idealurile și valorile pentru nimic în lume. Oamenii obișnuiți fac deseori compromisuri în schimbul unor mici avantaje pe termen scurt. În consecință, punctul de plecare al succesului este forma pe care o dai conceptului tău de sine, o formă cât mai coerentă a eului tău perfect, clarificând cine ești, în ce crezi și ce este cel mai important pentru tine.

Partea a doua a conceptului de sine este *imaginea de sine*. Reprezintă felul în care te percepi și gândești despre tine. Imaginea de sine îți influențează puternic performanțele și capacitatea de a îndeplini diverse sarcini și de a efectua anumite activități. Modificând modul în care te percepi, îți modifici performanțele și capacitățile. Cel pe care îl vezi cu ochii minții este cel care vei fi.

Psihologii numesc uneori imaginea de sine *oglinda interioară*: te privești în ea înaintea unui eveniment, ca să știi cum să te porți. Când ai o imagine de sine clară, îți faci apariția destins, zâmbitor și încrezător în tine. Surpriză, surpriză! Imaginea interioară devine realitatea exterioară.

Iată o descoperire interesantă privitoare la dezvoltarea imaginii de sine: oricine își fixează o imagine a sa în minte înainte să apară în societate. Oamenii de succes reiau o imagine care

i-a însoțit în momentele de reușită anterioare; ceilalți – o imagine din momentele de eșec. Subconștientul nu știe dacă e vorba despre o experiență reală sau despre una imaginară. Când reproduci în minte o experiență pozitivă din oricare domeniu, subconștientul înregistrează o nouă experiență reușită. În cele din urmă, când te pregătești să înfrunți o situație nouă, subconștientul îți spune: „Păi, ai mai făcut asta. Ești as la așa ceva, pentru că ai reușit deja de cincizeci de ori.“ Și astfel abordezi acea situație cu o formidabilă siguranță și stăpânire de sine.

Întotdeauna poți alege gândurile și imaginile pe care să le reiei. Alege să te gândești la cele mai bune experiențe ale tale, indiferent de ocazie.

A treia componentă a conceptului de sine este *stima de sine*. Este chiar miezul conceptului. Stima ta de sine depinde de cât de mult te placi. E puterea personalității tale. Sursa energiei tale, a entuziasmului, atitudinii, personalității și fericirii tale.

De fiecare dată când te comporți în concordanță cu propriul ideal, stima de sine crește. Altfel spus, când te comporți ca și cum ești cea mai bună versiune a ta, te placi mai mult. În acest fel, îți întărești stima de sine, ești mai fericit, mai entuziasmat, iar cei din jur îți plac mai mult.

Când îți fixezi țeluri clare și faci eforturi zilnice pentru a le îndeplini, te vei iubi și te vei respecta mai mult. Sentimentul propriei valori va fi mai puternic. Te vei respecta mai mult și vei fi mai mândru de tine. Simplul fapt de a-ți stabili obiective mărețe te va determina să te placi mai mult și să te vezi într-o lumină mai bună.

Pe scurt, gândurile tale despre tine însuși trebuie să fie mai bune, trebuie să te simți cât mai bine în pielea ta și să acționezi cât mai eficient în orice situație. Postulatele tale îți hotărăsc cursul vieții. Fiecare dintre noi are anumite idei despre sine însuși, idei

care îi influențează decisiv imaginea de sine, precum și relațiile cu cei din jur.

Renunță la abordarea explicativă

Din nefericire, postulatul cel mai des întâlnit – și probabil cel mai rău – este „Nu sunt suficient de bun“. Acesta descrie sentimentul că nu te afli în locul potrivit, că ești incompetent, că nu te ridici la înălțimea celorlalți. Odată fixată adânc în minte, ideea că nu ești suficient de bun devine sursa celor mai multe probleme.

Medicul și psihanalistul Alfred Adler afirma că fiecare dintre noi are un sentiment al propriei inferiorități. Nu e vorba despre un complex de inferioritate. Un complex e ceva fixat, ca o pată de cerneală pe o foaie – nu-l poți face să dispară. În schimb, sentimentul de inferioritate poate fi modificat.

Există mai multe feluri în care ne putem simți inferiori. Chiar dacă nu se bazează pe fapte reale, acest sentiment ne afectează comportamentul. Pentru a ne schimba viața și, astfel, lumea exterioară, trebuie să ne reprogramăm subconștientul și să facem schimbări în lumea interioară.

Cel mai mare obstacol în calea performanței, a fericirii, a sănătății și a oricărui obiectiv pe care vrei să-l atingi sunt emoțiile negative. Majoritatea sunt bazate pe teamă și pe îndoială și, în general, sunt declanșate de criticile primite de la părinți în copilărie. Aproape toate disfuncțiile de la maturitate își au originea într-o copilărie disfuncțională, când părinții te-au criticat aspru și te-au pedepsit fizic sau emoțional.

Frica de eșec și frica de a fi respins ori criticat sunt cele două tipare mintale care te țin cel mai mult pe loc. Căutând scuze pentru faptele proprii sau dând vina pe alții, întărești sursa celor mai multe emoții negative. În schimb, dacă îți scurtcircuitezi emoțiile negative și îți asumi în totalitate responsabilitatea propriilor

acțiuni și a felului tău de a fi, preiei controlul asupra stimei de sine.

Punctul de plecare al transformării gândirii este modificarea abordării explicative: maniera în care îți interpretezi experiențele. Doi oameni au pornit cu mașina spre serviciu și au nimerit într-un ambuteiaj. Unul este furios, frustrat și lovește cu pumnii în volan. Celălalt își spune: „Iată o bună ocazie de a cugeta, de a asculta un program educativ sau de a mă pune la curent cu ce se mai întâmplă.“ Două persoane, o singură situație, două abordări explicative diferite. Când începi să-ți explici lucrurile într-un mod optimist, te simți mult mai bine.

Niciodată nu e prea târziu să ai o copilărie fericită. Asta înseamnă că emoțiile neplăcute pe care majoritatea le avem față de copilărie sunt legate de modul în care le interpretăm. Imaginează-ți că acea perioadă ți-a fost dată ca să înveți lecții prețioase, de care ai nevoie pentru a reuși în viață, pentru a fi fericit și a-ți întemeia o familie minunată. Îți amintești de copilărie și-ți zici: „Chiar am fost norocos că mi s-au întâmplat toate acele lucruri rele, pentru că așa am învățat cum să fiu mult mai bun ca adult și ca membru al propriei familii.“ Îți poți reinterpretă copilăria și o poți percepe ca pe una fericită. Ești liber să alegi.

Feedback, nu eșec

Nu există eșecuri, există doar feedback. Dacă ceva te face să dai înapoi, ia-o ca pe un feedback: te ajută să-ți corectezi greșelile, să-ți înveți lecția și să-ți vezi de drumul spre succes. Dacă vei considera orice experiență neplăcută ca pe un feedback trimis cu scopul de a te impulsiona să te perfecționezi, vei deveni mai optimist și mai eficient.

Când îți propui să-ți schimbi modul de a gândi și chiar viața, punctul de plecare trebuie să fie visurile mărețe.

Iată câteva întrebări pentru tine.

Care ar fi acel lucru nemaipomenit la care ai visa dacă ai fi convins că ar fi imposibil să dai greș încercând să-l obții? Dacă ți-ai putea împlini prin magie o singură dorință, mică sau mare, cu consecințe pe termen scurt sau pe termen lung, care ar fi aceea? Răspunsul ar putea să îți spună care îți e menirea. Îți dezvăluie rațiunea adevărată, precisă de a fi pe acest pământ.

A doua întrebare este: *Ce obiectiv ți-ai fixa dacă n-ai fi limitat de nimic?* Am vorbit deja despre premise. Unii pornesc de la premisa că sunt limitați: că nu sunt la fel de creativi, de inteligenți sau de cultivați precum ceilalți. Dacă ai avea tot talentul, inteligența, banii, prietenii și relațiile din lume, ce ai face? Care ți-ar fi obiectivele? Ce ai face diferit de ceea ce ai făcut până acum?

Iată și a treia întrebare: *Dacă ai fi independent financiar și ai putea fi oricine, ai putea avea orice vrei, ce ai schimba chiar în acest moment?* Să zicem că ai câștigat la loto și ai devenit peste noapte fabulos de bogat, ce schimbări ai face pe loc? Gândește-te la ele începând chiar de azi, fiindcă sunt soluțiile la obstacolele din calea ta și a menirii tale pe pământ.

Oricare ar fi răspunsurile tale, notează-le. Calculează prețul pe care va trebui să-l plătești ca să ajungi acolo și începe să-l plătești de azi. Întrebat care e cheia succesului, miliardarul Haroldson Lafayette Hunt a răspuns: „Înainte de toate, înseamnă să știi exact ce vrei. În al doilea rând, să calculezi prețul pe care îl ai de plătit pentru acel lucru. În al treilea, să te hotărăști să-l plătești. Succesul e cât se poate de simplu. Vine după ce ai plătit prețul. Pentru început, faci ce trebuie să faci și apoi obții rezultatele. Nu se poate altfel.“

Mulți își zic: „De-ndată ce-o să obțin ce vreau, o să plătesc cât trebuie.“ Însă așa cum susține Earl Nightingale, pionier

al literaturii motivaționale, asta e ca și cum i-ai spune sobei: „Imediat ce începi să te încălzești, o să bag în tine niște lemne.“ Nu așa merge treaba.

Apropo, cum vei ști dacă ai plătit deja prețul succesului? E simplu: aruncă o privire la condițiile tale de trai. Conform legii cauzei și a efectului, ceea ce ai investit se întoarce la tine sub formă de rezultat. Ce ai semănat, aia culegi.

Fixează-ți obiectivul de a deveni bogat

Ești stăpân absolut pe ceea ce semeni azi. Dacă vrei ceva diferit de la viitor, trebuie să semeni altceva. Spune-ți cu hotărâre: vreau să fiu bogat. Unii devin bogați pentru că așa au decis. Alții vor avea probleme financiare toată viața fiindcă nu s-au hotărât să se îmbogățească.

Când eu vorbesc în public despre bani, unii se simt jigniți. Le spun: „Sunteți săraci, pentru că ați decis să fiți săraci. Cei bogați sunt bogați, pentru că au decis să fie bogați. Așa că dacă vreți să deveniți independenți financiar, hotărâți-vă să vă câștigați independența financiară.“ Ei mi-o întorc: „Păi, am făcut asta.“ „Nu. N-ați luat această decizie“, le răspund eu. „Ați dorit, ați sperat, v-ați rugat, ați citit cărți care vă spun că vă puteți îmbogăți fără să munciți, dar n-ați luat decizia irevocabilă de a deveni bogați, de a deveni independenți financiar, pentru că, odată ce-ați fi făcut-o, viața v-ar fi luat-o în altă direcție.“

Cea mai mare parte a milionarilor și a miliardarilor din prezent sunt bogați la prima generație. Au pornit de la zero, gândind și acționând cum se cuvine până au obținut primul milion sau miliard.

Fixează-ți obiectivul de a câștiga primul milion în următorii 10-20 de ani. Notează-l. Stabilește un plan cu sumele pe care le vei obține an de an.

Odată ce ai stabilit că vrei să valorezi 1 milion de dolari, întreprinde o analiză financiară completă a valorii tale nete curente. Cât valorezi azi în termeni monetari? Trebuie să știi exact de unde pornești. Alcătuieste o listă cu douăzeci de lucruri pe care le poți face chiar azi pentru a demara procesul în urma căruia vei deveni independent financiar. Odată ce ai terminat-o, selectează unul dintre ele și pune-l în aplicare imediat.

Amicul meu englez Peter Thomson propune următorul exercițiu formidabil: „Imaginează-ți că ți-ai atins obiectivul și că valorezi 1 milion de dolari în clipa de față. Ia o foaie de hârtie și scrie sus «Valorez 1 milion de dolari azi, deoarece...» și notează 20 de lucruri pe care le-ai fi făcut ca să ajungi la această sumă.“

Asta înseamnă să călătorești în viitor ca să privești spre trecut. Astfel, te vei gândi la tot ce ai face ca să ajungi la 1 milion de dolari și îți vor veni idei care nu ți-ar fi venit dacă n-ai fi făcut exercițiul.

Citește cărți ca *Milionarul de lângă noi*¹ de Thomas J. Stanley și William Danko și *Gândirea milionarului american*² de Thomas J. Stanley. Învață tot ce poți despre cum gândesc, cum iau decizii și cum acționează milionarii. Imaginează-ți că ești deja milionar și comportă-te ca atare.

Stabilește-ți ca ideal excelența

O altă cale spre o viață minunată este să țințești spre excelență. Niciunul dintre cei care au cunoscut un succes remarcabil, atât pe plan financiar, cât și personal, nu a făcut economie de timp și de mijloace când a fost vorba să devină excelent în domeniul lui. Decenii de cercetare au ajuns la concluzia că e nevoie de cinci

1. Amaltea, București, 2013. (N. trad.)

2. Traducere de Sanda Ilieș, Acvila '93, Oradea, 2001. (N. trad.)

până la șapte ani ca să stăpânești un domeniu, fie că vrei să fii neurochirurg sau mecanic auto (ca să ajungi un vânzător foarte bun îți trebuie cam tot atât). Mulți au o atitudine care reflectă o dorință de a se îmbogăți peste noapte. Sunt în permanentă căutare de procedee facile și rapide, de scurtături care să-i ducă la averi mari, însă nu există scurtături care să funcționeze pe termen lung.

Întreabă-te mereu: „Care e competența unică pe care, dacă o dezvolt până la excelență, mă va ajuta să-mi ating obiectivele financiare? Prin ce competență unică mă voi propulsa în carieră și îmi voi împlini visurile?”

Oricare ar fi răspunsurile tale, trebuie să ai în vedere excelența. Notează-le, elaborează un plan și acționează zilnic în scopul de a te perfecționa până ajungi la obiectivul propus.

Unii îmi spun că cinci, șapte ani e prea mult. Ideea e următoarea: timpul oricum trece. La finalul celor cinci sau șapte ani, vei fi cu cinci sau șapte ani mai bătrân. Cine vei fi la capătul acestei perioade? Vei fi printre cei mai buni din domeniul tău sau vei sta în continuare pe locurile ieftine alături de oameni obișnuiți care n-au făcut niciun efort să progreseze? Propune-ți chiar acum să ajungi printre primii 10% cei mai buni din domeniul tău. Ține minte: cei care au ajuns printre primii 10% cei mai buni au făcut parte la început dintre cei 10% cei mai slabi.

Ca să-ți păstrezi mintea în formă, alimentează-o regulat cu materiale bune. Așa cum devii ceea ce mănânci, și în cazul gândirii ești ceea ce consumi mintea ta în mod obișnuit. Citește lucruri instructive, care te inspiră și te motivează, jumătate de oră, o oră pe zi. Începe-ți ziua cu proteine mintale, nu cu dulciuri precum revistele ușurele sau emisiunile TV. Citind șaiszeci de minute pe zi, vei termina o carte consacrată domeniului tău pe săptămână. O carte pe săptămână înseamnă cincizeci de cărți

pe an. Dacă parcurgi cincizeci de cărți pe an, obții an de an echivalentul unui doctorat. Citind o oră pe zi, vei ajunge unul dintre acei oameni instruiți și bine plătiți din domeniul tău în doar doi, trei ani.

Ascultă în mod regulat programe educaționale în timp ce conduci, evită muzica și canalele de știri de la radio. Dacă șofatul este jobul tău, vei petrece între cinci sute și o mie de ore la volan anual. Este echivalentul a trei luni, sau douăsprezece săptămâni a câte patruzeci de ore fiecare. Să ascuți programe educaționale în mașină e ca și cum ai urma studii universitare în calitate de audient fără obligații. Poți să devii unul dintre cei mai inteligenți și cultivați oameni din domeniul tău transformându-ți timpul parcurs pe drum într-un timp al învățăturii, transformându-ți automobilul într-o sală de curs mobilă, într-o academie pe roți. Ascultă toate cursurile și seminarele posibile.

Alege-ți anturajul potrivit

Stabilește legături cu oameni optimiști și orientați spre reușită. Stai în preajma învingătorilor și nu-ți pierde timpul cu cei care rătăcesc prin viață fără niciun scop.

Oamenii trebuie să fie prioritatea ta, dacă vrei să ai succes. Fii selectiv când vine vorba despre cei care fac parte din viața ta personală. Fără îndoială, cei cu care alegi să te întovărășești au asupra vieții tale și a succesului tău un impact mult mai mare decât orice alt factor.

Creează o „alianță a creierelor“, un grup de trei, cinci oameni optimiști, ambițioși, care au un scop în viață. Luați masa împreună o dată pe săptămână și vorbiți despre ce-ați mai făcut și ce idei v-au mai venit. Împrumutați-vă unii altora cărți și reviste, ajutați-vă și încurajați-vă reciproc pentru a deveni și mai de

succes. Napoleon Hill, autorul clasicului volum *De la idee la bani*¹, a cercetat activitatea a sute de oameni bogați. A descoperit că aceștia au început să-și exploateze potențialul abia după ce au format astfel de grupuri de minți strălucite și s-au întâlnit în mod regulat cu alți oameni de succes care au o gândire optimistă și creativă.

De fiecare dată când te vei întâlni cu cineva încrezător în sine, vei găsi ideile și inspirația de care ai nevoie pentru a fi mai fericit și a obține mai mult succes. O asociere pozitivă între doi oameni, bărbat și femeie, poate deveni cea mai puternică alianță spirituală pe drumul spre reușită.

Cele șapte orientări

1. Orientarea spre viitor
2. Orientarea spre obiective
3. Orientarea spre excelență
4. Orientarea spre rezultate
5. Orientarea spre soluții
6. Orientarea spre progres
7. Orientarea spre acțiune

Cele șapte orientări

Dacă vrei să-ți schimbi viața, iată șapte moduri de gândire, sau *orientări*, adoptate de oamenii de succes. O orientare e definită ca o tendință generală a gândirii: chiar dacă se întâmplă să te abați de la ea, revii întotdeauna la această tendință.

1. Traducere de Alina-Gabriela Rudeanu, ediția a III-a, Curtea Veche Publishing, București, 2021. (N. trad.)

Sunt orientări puse în practică de către cei 10% cei mai buni în domeniul lor.

Prima este *orientarea spre viitor*. Îți crezi o viziune clară, optimistă și plină de entuziasm privitoare la viitor, te vezi pe tine însuși peste cinci ani. E o viziune care acționează ca o motivație puternică, determinându-te să rămâi optimist și vizionar. Orice lider adevărat are o viziune, spre deosebire de oamenii obișnuiți. Creându-ți o viziune plină de entuziasm, preiei conducerea asupra propriei vieți.

A doua orientare este *cea spre obiective*. Te vei orienta spre scopuri alcătuiind o listă de zece obiective pe care vrei să le atingi în anul următor. Alege cel mai important țel din listă. Alcătuieste un plan de bătaie, apoi pune-l în aplicare în fiecare zi până îți atingi scopul. Acest exercițiu îți va schimba viața. Îți voi oferi mai multe amănunte mai târziu.

A treia este *orientarea spre excelență*. Propune-ți să dai tot ce ai mai bun începând chiar de azi, să intri în rândul celor mai buni 10% din domeniul tău. Alege una dintre competențele care te pot ajuta mai mult decât celelalte să devii profesionist în meseria ta. Fii din ce în ce mai bun, folosindu-ți câte un talent pe rând.

A patra orientare este *orientarea spre rezultate*. În cele din urmă, ești recompensat doar pentru rezultatele care le sunt utile celorlalți. Concepe un plan zilnic. Organizează-l în funcție de priorități. Concentrează-te asupra sarcinilor astfel încât să nu pierzi timp prețios. Întreabă-te mereu: „Ce pot să fac eu, și numai eu, pentru a realiza ceva cu adevărat important în viață?” Fă acel lucru, și doar pe acela.

A cincea orientare este *cea spre soluții*. Viața e alcătuită dintr-o serie de probleme, de dificultăți, provocări, răsturnări de situație, circumstanțe neprevăzute și eșecuri temporare. Succesul și fericirea ta sunt în mare parte influențate de reacția pe care

o ai la suișuri și coborâșuri. Concentrează-te asupra soluțiilor, nu asupra problemelor. Avându-le mereu în minte și discutând despre ele, vei tinde să rezolvi problemele apărute în timp ce avansezi spre îndeplinirea obiectivului.

A șasea este *orientarea spre progres*. Dedică-ți viața învățării permanente. Ca să câștigi mai mulți bani, trebuie să înveți mai multe. Investește cel puțin la fel de mult în creierul tău pe cât investești în mașina ta. Dacă vei cheltui la fel de mulți bani ca să devii mai deștept în domeniul tău pe cât cheltui pentru întreținerea automobilului tău, vei fi mai bogat și mai fericit.

A șaptea orientare, soluția tuturor problemelor, este *orientarea spre acțiune*. Acțiunea este totul. Obișnuiește-te să treci la fapte imediat. Mișcă-te rapid printre oportunități și probleme. Perfecționează-ți înclinația spre acțiune. Nu te opri niciodată în drumul tău spre îndeplinirea obiectivelor. Spune-ți mereu: „Acționează acum. Acționează acum. Acționează acum.“

În tine se ascunde un geniu. Treaba ta e să-ți descătușezi puterile minții, gândindu-te neîncetat la dorințele tale și la direcția în care trebuie să mergi. Refuză să te gândești la lucrurile care te fac nefericit, la probleme sau obstacole și, de asemenea, să le aduci în discuție. Rămâi concentrat asupra celor mai importante obiective, sarcini și activități. Gândește și discută în termeni de rezolvări și oportunități și, în plus, acționează continuu, de dimineața până seara, zilnic, ca să obții lucrurile pe care ți le dorești cu adevărat.

**Brian Tracy te ajută
să-ți stabilești obiectivele
și să le atingi într-un timp record,
urmând pas cu pas un proces
de lucru bine pus la punct.**

THE COACHING ACADEMY

De ce calități ai nevoie ca să atingi succesul? Iată o întrebare frecventă, fără un răspuns definitiv. Pornind de la cel mai cunoscut mit al transformării de sine, cel al păsării Phoenix, Brian Tracy le oferă tuturor celor preocupați de dezvoltarea personală o perspectivă practică și încurajatoare. Poți să-ți îmbunătățești cariera, dar mai ales să-ți schimbi viața din temelii, dacă începi să lucrezi susținut la șlefuirea unor calități esențiale.

Adoptă obiceiuri noi și schimbă-ți modul de a gândi, începând prin a-ți organiza timpul mai eficient. Nu știi cum să-ți stabilești obiective? Vrei să-ți dezvolti autodisciplina, principala calitate a oamenilor de succes? Tracy vine acum în sprijinul tău: *Transformarea Phoenix* cuprinde cele mai la îndemână modalități de autoperfecționare, menite să te ajute pas cu pas să-ți îndeplinești potențialul.



cărți cheie

curteaveche.ro

ISBN 978-606-44-1510-3



9 786064 415103