

Elogii pentru *Principiile succesului*

Principiile lui Canfield sunt simple, însă rezultatele pe care le vei realiza vor fi extraordinare!

Anthony Robbins, autor al cărților *Awaken the Giant Within* (*Trezește uriașul din tine*) și *Unlimited Power* (*Putere nemărginită*)*

Dacă ai putea citi doar o singură carte anul acesta, atunci ea se află în mâinile tale.

Harvey Mackay, autor al bestsellerului *Swim with the Sharks Without Being Eaten Alive* (*Înoată cu rechinii fără să fii mâncat de viu*), ajuns pe primul loc în *New York Times*

Când Jack Canfield scrie, eu ascult. Aceasta este cea mai bună lucrare a lui Jack și îți va influența viața pentru totdeauna.

Pat Williams, vicepreședinte senior al Orlando Magic din NBA

Jack Canfield este un maestru al mediului său, oferind oamenilor care sunt însetați de mai multă viață înțelepciunea, pătrunderea, înțelegerea și inspirația de care au nevoie pentru a îndeplini acest scop. O carte grozavă, o lectură grozavă, un dar grozav pentru oricine s-a angajat pe calea de a deveni un Maestru al Vieții!

Michael E. Gerber, autor al seriei de cărți *The E-Myth* (*Mitul întreprinzătorului***)

Într-o singură carte, *Principiile succesului* îți oferă strategiile de bază pentru succes, pe lângă strategiile avansate care te vor ajuta să devii un maestru de succes. Personal, am învățat o grămadă de la Jack Canfield și am încredere că și tu vei învăța.

Dr. John Gray, autor al cărții *Men are from Mars, Women are from Venus* (*Bărbații sunt de pe Marte, femeile sunt de pe Venus****)

Înainte să îți schimbi viața, trebuie să îți schimbi modul de gândire. Jack și Janet au creat o hartă inspirațională și motivațională pentru succesul tău personal! Cursul meu prin corespondență în afaceri imobiliare a ajutat mii de persoane să devină investitori imobiliari încrezători și de succes. Sunt convins că *Principiile succesului* va schimba modul în care gândești, modul în care acționezi și te va ajuta să îți schimbi viața în mo-

* Ambele cărți se află în curs de apariție, în format audiobook, la Editura ACT și Politon (n. red.).

** Carte apărută în limba română la editura Amaltea, București, 2003. O nouă ediție a acestei cărți se află în curs de apariție la editura ACT și Politon (n. red.).

*** Carte apărută în limba română cu acest titlu la Editura Vremea, București, 2012 (n. red.).

duri la care nu ai visat niciodată că ar fi posibile! Nu doar că aş recomanda această carte studenţilor mei, ci şi oricărei persoane care s-a dedicat faptului de a avea succes – dincolo de cele mai îndrăzneţe visuri ale sale! Te îndemn să citeşti această carte minunată. Te va ajuta categoric să îţi schimbi viaţa în bine!

Carleton Sheets, autor al cursului prin corespondenţă „No Down Payment Real Estate” (*Nicio proprietate imobiliară cu avans*)

Canfield şi Switzer şi-au prezentat metodele de a avea succes într-o carte edificatoare şi accesibilă. Învăţătura lui Jack este extrem de eficientă, iar această nouă carte va fi darul de oferit anul acesta.

Ken Blanchard, coautor al cărţilor *The One Minute Manager* (*Manager la minut**) şi *Customer Mania* (*Mania clientului*)

În *Principiile succesului*, Jack Canfield dezvoltă metodologia specifică şi principiile orientate spre rezultat, care se cer pentru succes şi împlinire maximă. Indiferent dacă trebuie să creşti vânzările la birou, să extinzi creativitatea sau să creezi mai mult echilibru în viaţa ta, această carte va pava drumul pentru realizarea celui mai înalt succes!

Peter Vidmar, dublu medaliat olimpic cu aur la gimnastică şi membru al U.S. Olympic Hall of Fame

Principiile succesului te va inspira şi îţi va da putere să duci o viaţă mai satisfăcătoare. Pregăteşte-te pentru câteva schimbări care vor veni cu această carte!

Kathy Smith, renumit instructor de fitness, expertă în starea de bine din Statele Unite ale Americii

Mesajul lui Jack este simplu, puternic şi practic. Dacă faci principiile să funcţioneze, principiile funcţionează. O lectură obligatorie pentru cei care vor să creeze viaţa de succes la care visează.

Andrew Puzder, preşedinte şi director executiv al companiilor CKE Restaurants, Inc., Carl's Jr., Hardee's şi La Salsa

Ce carte grozavă! *Principiile succesului*, de Jack Canfield, este o carte de referinţă pentru oricine este interesat cu adevărat să aibă viaţa la care a visat. Păstrează această carte cu tine, foloseşte-o ca ghid şi inspiraţie ca să te ajute să îţi atingi potenţialul cel mai înalt şi pacea interioară pe care o doreşti. Ai nevoie de această carte.

Marilyn Tam, fost preşedinte al Reebok Apparel Products Group şi autoare a cărţii *How to Use What You've Got to Get What You Want* (*Cum să foloseşti ceea ce ai pentru a obţine ceea ce vrei*)

* Carte apărută în limba română cu acest titlu la Editura Curtea Veche, Bucureşti, 2009 (n. red.).

Dacă ai crezut că știai totul despre cum să ai succes în afaceri, așteaptă până vei citi ceea ce conține cartea *Principiile succesului*. De la întreprinzători aflați la început de drum până la cei mai puternici directori executivi din lume, această carte poate și va învăța pe oricine cum să aibă un succes mai mare și cum să fie mai fericit făcând ceea ce îi place.

John Assaraf, RE/MAX Indiana, inclus pe lista de bestselleruri a publicațiilor *New York Times* și *Wall Street Journal*, autor al cărții *The Street Kid's Guide to Having It All (Ghidul băiatului de cartier pentru a avea tot ce își dorește)*

Cel mai bun sistem de a realiza tot ce îți dorești, pagină cu pagină. Pregătește-te pentru călătoria vieții tale. Nu am putut să o las din mână!

Marcia Martin, fost vicepreședinte la *EST (Erhard Seminars Training)* și instructor transformațional

Uimitoarea abilitate a lui Jack Canfield de a fi extrem de articulat, inteligibil și accesibil face ca *Principiile succesului* să fie nu doar o schiță pentru succes ci și o lectură ce emană fericire pură.

Jim Tunney, Ed. D., fost arbitru NFL, pedagog și autor al *It's the Will, Not the Skill (Contează voința, nu îndemânarea)*

Am fost martor direct al tenacității lui Jack Canfield de a folosi principiile din această carte. Datorită hotărârii și credințelor sale s-a născut seria de cărți *Chicken Soup for the Soul (Supă de pui pentru suflet)*. *Principiile succesului* nu este doar o carte extraordinară care îți va oferi un ghid pentru realizări extraordinare, ci este în sine și dovada că principiile funcționează.

Peter Vegso, președintele companiei *Health Communications, Inc.*, și editorul cărții *Chicken Soup for the Soul (Supă de pui pentru suflet)*

Cei mai mulți dintre noi știu ce vor de la viață, însă doar câțiva dintre noi au învățat cum să obțină acest lucru. Acum, *Principiile succesului* nu doar că vă oferă harta, ci vă oferă și cheile de contact și vă pune combustibil în rezervor! Luați-vă niște biscuiți și nu lăsați această carte din mână până ce nu v-ați însușit mesajul.

Wally Amos, autor al cărții *The Cookie Never Crumbles (Biscuitele nu se sfărâmă niciodată)*

Bunul meu prieten Jack Canfield este unul dintre cei mai profunzi oratori și învățători din lumea de astăzi. După ce ai petrecut ceva timp împreună cu el, internalizându-i ideile și intuițiile, vei fi schimbat într-un mod pozitiv pentru tot restul vieții tale.

Brian Tracy, una dintre cele mai mari personalități din Statele Unite ale Americii din domeniul dezvoltării potențialului uman și al

* Carte apărută în limba română cu acest titlu la Editura Adevăr Divin, București, 2012 (n. red.).

eficienței personale, autor al cărților *Success Is a Journey* (*Succesul este o călătorie*), *Million Dollar Habits* (*Obiceiuri de un milion de dolari*) și *The Traits of Champions* (*Trăsăturile campionilor*)

Aliniindu-ți acțiunile cu principiile și valorile fundamentale ale lui Jack, poți atinge orice succes pe care îl cauți, inclusiv pacea interioară. Jack a scris harta către acel scop, în *Principiile succesului*. Tot ce trebuie să faci este să o urmezi.

Hyrum W. Smith, vicepreședinte și fondator al companiei
FranklinCovey

Pe piața supercompetitivă de astăzi, învingătorii de profesie sunt acei oameni care urmează o abordare sistematică a succesului lor. Acum, în cea mai bună carte despre succes din ultimele decenii, devenită un titlu clasic, *Principiile succesului* cataloghează și explică aceste sisteme într-un limbaj simplu, cu instrucțiuni pas cu pas, și prezintă povești inspiratoare ale altora, care au urmat această cale înaintea ta. Dacă scopul tău este să ai realizări mai mari, mai mulți bani, mai mult timp liber și mai puțin stres, citește și aplică principiile dovedite în această carte.

Les Brown, autorul cărților *Live Your Dreams* (*Trăiește-ți visurile*) și *Conversations on Success* (*Conversații despre succes*)

Ce colecție grozavă de gânduri și idei de „succes”... unele simple, altele profunde și toate „esențiale” în lumea complexă de astăzi... o lectură obligatorie!

Dr. Steven Stralser, director și profesor clinic la Global Entrepreneurship Centre, Thunderbird: Școala Garvin pentru management internațional și autor al cărții *MBA in a Day: What You Would Learn in Top-Tier Schools of Business – If You Only Had the Time* (*MBA într-o zi: Ce ai putea învăța în cele mai bune școli de afaceri – dacă doar ai avea timp*)

După ce vei citi *Principiile succesului*, vei aborda scopurile tale pe termen scurt și lung într-un mod cu totul nou și entuziast. Această carte subliniază instrumentele de care ai nevoie pentru a obține tot ce vrei de la viață și chiar mai mult! Propriul succes al lui Canfield și Switzer este dovada faptului că aceste principii funcționează și pot fi aplicate cu ușurință oricărui scop.

Rita Davenport, fostă președintă a companiei Arbonne International

Succesul este un lucru pe care aproape toată lumea îl dorește, iar mulți petrec o viață sperând să îl obțină. Unii nu îl găsesc niciodată, în timp ce alții îl realizează devreme în viață. Indiferent unde te afli în viața ta, oprește-te și citește această carte minunată de Jack Canfield și Janet

Switzer. Poate că ești deja acolo sau încerci să ajungi acolo, sau ești pierdut undeva între dorința și realizarea succesului personal. După ce vei termina *Principiile succesului: Cum să ajungi de unde ești acolo unde vrei să fii*, vei ști imediat unde te afli, unde vrei să fii și cum să ajungi acolo. Aceasta este o carte care ar trebui să devină un manual și o lectură necesară, înainte de a ajunge la „vârsta adultă.”

Dave Liniger, președinte al consiliului companiei RE/MAX International

Jack Canfield a comis-o din nou! În *Principiile succesului*, el explică cu mare ușurință și compasiune tehnicile testate în timp, folosite de învingătorii de profesie din toate planurile vieții – tehnici care te pot purta oricât de departe ai îndrăzni să visezi. Indiferent care este definiția ta asupra „succesului”, această carte te va purta în acea direcție!

Jeff Liesener, președinte al High Achievers Network

Dacă ți-ai dorit vreodată ca Jack Canfield să fie mentorul tău personal pentru realizarea viziunii tale supreme, această carte este cel mai bun lucru, după cel de a-l avea drept ghid personal. Este bogată în informații, inspirație și – cel mai important – înțelegere. Pe lângă aceste strategii dovedite, sprijinul, compasiunea și integritatea lui Jack traversează toată cartea.

Marshall Thurber, cofondator al Excelerated Business School și al cursului Money and You

Principiile succesului din această carte sunt atât de simplu de respectat, însă, în același timp, atât de puternice! Ele sunt esențiale pentru atingerea scopului tău. Jack are un talent de a transforma învățarea în ceva distractiv și amuzant. Această carte este o adevărată câștigătoare!

Kathy Coover, cofondator și vicepreședinte executiv al companiei Isagenix International

Într-o lume plină de căi îndoielnice către succes, *Principiile succesului* identifică pașii dovediți pe care cele mai mari nume ale momentului și cele mai strălucitoare staruri îi folosesc pentru a realiza viitorul lor ideal. Nu mă pot gândi la o metodă mai bună de a ajunge de unde ești acolo unde vrei să fii.

Bill Harris, director al Centerpoint Research

Dacă ai o viziune măreață și planuri mărețe, citește *Principiile succesului* și pune în aplicare ceea ce ai învățat. Până la urmă, meriți să ai mai mult din ceea ce vrei de la viață.

Dr. H. Ronald Hulnick, rectorul Universității din Santa Monica

O combinație unică între lecții și tehnici, cu anecdote desprinse din viață și umor, transformă *Principiile succesului* într-o lectură grozavă. Educativă, plină de umor și extrem de practică, această carte folosește abilitatea lui Jack Canfield de a motiva și inspira, fără o atitudine exagerată de „senzaționalistă”. Aceste principii ale succesului oferă o valoare importantă oricărui cititor.

Christen Brown, președinte al companiei On Camera Entertainment și autor al cărții *Star Quality (Calitate de star)*

Indiferent care este ideea ta despre succes, Jack Canfield te poate ajuta să ajungi aici. *Principiile succesului* este o carte de referință în viață atât pentru tineri, cât și pentru adulți. Transformă-ți visurile despre succes în realitate. Cumpără această carte astăzi.

Gary T. Van Brunt, vicepreședinte al Discount Tire Co.

Principiile succesului dovedește încă o dată că împlinirea personală nu este un accident al nașterii sau un privilegiu. Mai degrabă este rezultatul gândirii și al acțiunii – al planificării și al perseverenței. Dar cel mai important, puterea de a realiza ceva este o *abilitate* care poate fi *predată* – și nimeni nu o predă într-un mod mai admirabil decât Jack Canfield.

Catherine B. Reynolds, președinte al consiliului Fundației
Catherine B. Reynolds

Această carte este o lectură obligatorie! Canfield și Switzer explică formulele specifice, pas cu pas, pe care fiecare dintre noi le poate folosi pentru a avea mai mult succes în carierele și viețile noastre personale. Dacă faptul de a face mai mulți bani, de a juca un joc mai important și de a-ți realiza stilul de viață de vis sunt ceea ce vrei, *Principiile succesului* le livrează cu măiestrie.

Dr. Gay Hendricks, autor al cărții *Conscious Living (Trăirea conștientă)* și coautor (împreună cu Dr. Kathlyn Hendricks) al cărții *Conscious Loving (Iubirea conștientă)*

Indiferent în ce punct te afli cu viața ta, *Principiile succesului* îți oferă strategii dovedite și sisteme testate în timp pentru a crea un viitor mai luminos. Alătură-te celor mai mari învingători din zilele noastre citind și aplicând ceea ce îți recomandă această carte clasică despre succes. Apoi plănuiește să obții un exemplar pentru un prieten.

Paul R. Scheele, autor al cărților *Natural Brilliance (Strălucire naturală)*, *Genius Code (Codul geniului)*, *Abundance for Life (Abundență pentru viață)* și *The PhotoReading Whole Mind System (Fotocitirea prin sistemul care implică întreaga minte*)*

*Carte apărută în limba română cu titlul *FotoCitirea. Cum să citești o carte în 7 minute* la editura Vidia, București, 2012 (n. red.).

Această carte este strălucit scrisă, o sintetizare abilă a principiilor călăuzitoare și a proceselor disponibile astăzi pentru crearea adevăratului succes în viața ta.

Hale Dvoskin, autor al bestsellerului inclus în topul *New York Times* *The Sedona Method: Your Key to Lasting Happiness, Success, Peace, and Emotional Well-being* (*Metoda Sedona: Cheia ta pentru fericire durabilă, succes, pace și stare de bine emoțională*)

Succesul în toate domeniile vieții tale poate fi al tău! Urmează principiile și strategiile lui Jack Canfield pentru a atinge orice obiectiv! *Principiile succesului* oferă un ghid detaliat, însă ușor de înțeles, pentru a realiza mai mult din ceea ce TU îți dorești. Este o carte plăcută și eficientă. Citește-o astăzi!

Erin Saxton, Eleven Communications

Să citești *Principiile succesului* este ca și cum l-ai avea pe Jack Canfield ca instructor personal. Jack are abilitatea de a îmbina inteligența și compasiunea, astfel încât cartea să devină extrem de abordabilă. Principiile cărții și poveștile celorlalți, care au folosit aceste principii, sunt eficiente și inspiratoare. Despre această carte dinamică se va vorbi în anii ce vor veni!

George R. Walter, autorul cărții *Heat Up Your Cold Calls* (*Încălzește-ți apelurile reci*)

Dacă ești în căutarea unei soluții magice pentru a-ți îmbunătăți viața, cariera și relațiile, *Principiile succesului* le oferă din plin. Dar nu cumpără pur și simplu această nouă și impresionantă carte clasică pentru a o ține pe un raft. Citește-i strategiile dovedite, aplică-i sistemele testate în timp, apoi pregătește-te să te alături celor mai mari învingători ai lumii!

Raymond Aron, instructorul de afaceri și investiții numărul unu din Canada

Ce colecție grozavă de gânduri și idei de „succes”... unele simple, altele profunde și toate „esențiale” în lumea complexă de astăzi. O lectură obligatorie! Am folosit principiile din această carte pentru a-mi propulsa site-ul web de la 100 de vizitatori pe lună la peste 5 000 de vizitatori pe lună.

Zev Saftlas, autor al cărții *Motivation that Works* (*Motivația care funcționează*) și fondator al site-ului empoweringmessages.com

Principiile succesului, de Jack Canfield, împletește strategiile pentru succes cu exemple și povești dovedite. Cartea ar trebui să fie o lectură obligatorie pentru oricine caută să ajungă pe noi culmi în viață. Este vreo cale să transformăm această carte într-o lectură obligatorie pentru generațiile viitoare? Aș fi vrut să am aceste informații cu douăzeci de ani în urmă!

Arielle Ford, autoare a cărții *Hot Chocolate for Mystical Soul* (*Ciocolată caldă pentru sufletul mistic*)

Canfield și Switzer au creat o carte care este plină de intelect, compasiune și umor. Aceasta este una dintre cele mai bune cărți despre succes pe care le-am citit vreodată! Dacă ai un vis pe care nu l-ai atins încă, lasă-l pe Jack Canfield să-ți arate drumul. Vei fi fericit că ai făcut acest lucru.

Bill Cirone, director al Biroului districtual pentru educație din Santa Barbara

Dacă scopurile tale sunt extinderea oportunităților tale, crearea unor noi alianțe, ajutarea mai multor oameni și trăirea din plin a fiecărui minut din viața ta, *Principiile succesului* îți poate aduce aceste rezultate. Mi-a plăcut la nebunie!

John Demartini, director executiv al Demartini Seminars și fondator al Concourse of Wisdom

Oamenii de succes știu că investiția cea mai semnificativă pe care o poți face este în tine însuși. *Principiile succesului* te ajută să stăpânești seturile de abilități care vor atrage oameni grozavi, oportunități grozave și o mare bogăție în viața ta. Permite acestei investiții să dea roade pentru tine.

Cynthia Kersey, autoarea cărților *Unstoppable (De neoprit)* și *Unstoppable Women (Femei de neoprit)*

Dacă a existat vreodată o carte care să dezvăluie strategiile secrete ale celor mai mari învingători din zilele noastre, atunci ea este *Principiile succesului*. Accesibilă, ușor de înțeles și de pus în practică. Este cel mai bun instrument pentru succes care a apărut de ani de zile.

Dr. Bill Bauman, fondatorul seminarelor și școlilor de mentorat Bill Bauman

În sfârșit, iată o carte care pune în practică ceea ce susține. *Principiile succesului* chiar îți duce viața la următorul nivel și te ajută să realizezi tot ceea ce ai visat vreodată. Folosind principiile din această carte, care l-au transformat pe Jack Canfield, precum și pe numeroșii bărbați și femei în oameni de succes, și tu poți ajunge la realizări extraordinare. Citește această carte astăzi!

Tom Hill, fondatorul Institutului Eagle și autorul cărții *Living at the Summit: A Life Plan (Cum să trăiești în vârf: un plan de viață)*

Dacă ești în căutarea unui plan câștigător pentru succes, nu căuta mai departe de *Principiile succesului*, de Jack Canfield.

Suzanne de Passe, producător de televiziune

Jack Canfield este un adevărat maestru. El înțelege de ce anume este nevoie pentru a duce o viață de succes, iar în *Principiile succesului*, el adună toate elementele-cheie într-un loc pentru ca tot restul lumii să le vadă.

T. Harv Eker, autorul cărții *Secrets of the Millionaire Mind (Secretele minții de milionar)*

Am fost student al lui Jack Canfield timp de peste un deceniu și am folosit principiile pe care le predă în această carte pentru a accelera propriul meu succes și succesul oamenilor pe care îi antrenez și manageriez la Muzeul Henry Ford. Cartea are recomandările mele cele mai călduroase. Îți va schimba viața.

Jim Van Bochove, director al dezvoltării forței de muncă la
The Henry Ford: America's Greatest History Attraction

Principiile succesului, de Jack Canfield, împărtășește în mod strălucit și succint formula încercată și adevărată pentru a trăi o viață de succes, împlinită. Vei găsi inspirație și motivație pe fiecare pagină.

Debbie Ford, autoarea cărților bestseller *The Dark Side of the Light Chasers (Partea întunecată a vânătorilor de lumină)* și *The Best Year of Your Life (Cel mai bun an din viața ta)*

Jack Canfield a creat, cu o claritate de diamant, manualul definitiv pentru succes. Este manualul cu care aș fi dorit să îmi încep căutarea a ceea ce este mai bun.

Maestra Mary Louise Zeller, „Ninja Grandma”, medaliată cu aur de douăsprezece ori la campionatele naționale și de cinci ori medaliată cu aur la campionatele internaționale, la stilul olimpic Tae Kwon Do

Indiferent dacă ești un întreprinzător la început de drum, dacă ai făcut afaceri de zeci de ani sau doar ai absolvit liceul, *Principiile succesului* de Jack Canfield este o lectură obligatorie. Cartea te poartă pas cu pas prin etapele succesului și realizărilor, și te va propulsa spre nivelul următor (și, cel mai probabil, dincolo de acesta, de asemenea)! Stilul pragmatic al lui Jack și limbajul direct permit oamenilor obișnuiți să se bucure de această carte incredibil de completă, cuprinzătoare și inteligentă.

Linda Distenfeld, președinte, și Ira Distenfeld, director executiv al organizației We The People

Încă ascult *Principiile succesului* în mașină, în timpul „drumului până la universitate”. În doar trei ani, am trecut de la marginea falimentului la deținerea unei companii imobiliare cu șapte persoane, care produce 2% din toți agenții de top din Arizona. Am construit o firmă de avocatură specializată în drept imobiliar, iar acum am încheiat un parteneriat pentru o companie de achiziționare a terenurilor și dezvoltare. Temelia succesului meu are o legătură directă cu lecțiile pe care le-am învățat din această carte.

Jason Wells, Tempe, Arizona

* Carte apărută în limba română cu titlul *Partea întunecată a căutărilor de lumină*, Editura For You, București, 2001 (n. red).

După ce am citit *Principiile succesului*, am cumpărat câte un exemplar pentru personalul de la cabinetul stomatologic al soțului meu. Prin urmare, am decis să deschidem o școală pentru asistenți stomatologici, care să ofere asistenți stomatologici cu o pregătire excelentă, care să își găsească cu ușurință de lucru. Acum cumpăr un exemplar al cărții pentru fiecare student și discut despre principii-cheie la ceremonia noastră de absolvire. *Principiile succesului* le oferă tot ceea ce au nevoie pentru a avea succes în orice domeniu al vieții lor.

Helen Hussey, Arlington, Washington

În cei doi ani de când am citit *Principiile succesului*, am primit o ofertă de lucru ca director al departamentului de psihologie al unui institut proeminent din Qatar; am pornit într-o vacanță fabulos de lungă în Thailanda, Marea Britanie și India; am devenit coproprietar al unui imobil cu apartamente și camere; mi-am publicat prima carte la Editura Hay House; am creat un plan eficient de a-mi manageria finanțele, taxele și averea – și, între timp, am devenit milionar.

Dr. A. Moosani, Mumbai, Maharashtra, India

Timp de 10 ani am lucrat ca doctor în diferite țări și domenii medicale, dar deși pare interesant, nu am fost niciodată fericită cu slujbele din spital, ceea ce m-a făcut să mă simt tristă și epuizată. *Principiile succesului* m-au făcut să înțeleg că pot să spun „nu” și m-au învățat să „cercetez din interior” ceea ce părea corect pentru mine. Când am văzut o reclamă pe internet, postată de un serviciu aerian de ambulanță, care căuta un medic de zbor, a părut o oportunitate fantastică, deși nu eram sigură dacă aveau să fie interesați. Am aplicat oricum – și am fost angajată. Este de departe cea mai bună slujbă pe care am avut-o vreodată!

Johanna Gnad, Vienna, Austria

După o pauză de 34 de ani de la competițiile de wrestling pentru amatori, am decis să concurez la Campionatele naționale ale veteranilor. Avându-l pe fiul meu ca antrenor, am folosit vizualizarea, mi-am schimbat dieta, am făcut exerciții viguroase și nu mi-am dezlipit ochii de la premiu. Chiar și când avionul nostru și-a schimbat traseul și am ajuns la 2 noaptea, tot am perseverat. Pe parcursul a doar câtorva ore de somn, mi-am practicat afirmația și m-am vizualizat câștigând. Câteva ore mai târziu, eram Campion național la stil liber.

Skip Mondragon, Evans, Georgia

Această carte a fost catalizatorul care mi-a reunit familia și mi-a salvat căsnicia! Eram pe drumul către divorț – mă despărțisem de soț și mă mutasem în celălalt colț al țării. Când scriu aceste rânduri, soțul meu și cu mine ne-am împăcat, iar familia noastră este din nou împreună. Am

împărtășit această carte și ceea ce am învățat cu soțul și copiii mei, și chiar am condus săptămânal „o ședință dedicată lui Jack” pentru biroul nostru. Mă simt atât de împlinită că împărtășesc și altora ceea ce am învățat!

Carole Murphy, Columbus, Ohio

Fiul meu este un tip foarte inteligent, dar nu și-a găsit niciodată locul în sistemul educațional. În timp ce se chinuia să termine primul an la universitate, i-am dat un exemplar din *The Success Principles*. El și-a citit cartea și, la scurt timp după aceea, a părăsit universitatea pentru a-și urma visul de a deveni antreprenor. Asta s-a întâmplat cu cinci ani și două companii în urmă. Mulțumesc.

Janet Barlow, Ajax, Ontario, Canada

Când am imigrat în Germania cu cinci ani în urmă, trăiam cu 500 de euro pe lună, temându-mă de viitor. Am găsit *Principiile succesului* într-una dintre casele unde am lucrat ca babysitter – și la două luni după ce am început să urmez principiile, am primit o slujbă de consultant, unde eram plătită 200 de euro pe zi – sau 4 000 de euro pe lună. Un an mai târziu, dorind să îmi continui doctoratul, am primit o bursă pentru a merge la universitate, pentru care aplicaseră 200 de studenți.

Maria Fernanda Valdes, Berlin, Germania

Urmând *Principiile succesului*, am fost în stare să îmi îndeplinesc visul de-o viață, de a călători în jurul lumii. Acum am călătorit pe șase dintre cele șapte continente și în peste 40 de țări, și am ajutat numeroși copii și familiile lor în timpul călătoriei. În 2013, am fost pe drum timp de aproape nouă luni ale anului, călătorind prin America de Sud și Centrală, Europa, Africa și Orientul Mijlociu. A fost un an extraordinar!

Antoinette Bernardo, Brooklyn, New York

Eram în pragul sinuciderii după o concediere și un sezon dificil de muncă pe cont propriu. După ce am citit *Principiile succesului*, m-am dedicat scrierii unei cărți, câștigând un concurs Toastmaster și găsind un mentor care să mă aducă la următorul nivel. În 24 de luni, mi-am terminat cartea *Live a More Excellent Life (Trăiește o viață mai excelentă)*, finalistă în topul 20 al Concursului Internațional de oratorie Toastmaster's, din 35 000 de concurenți, iar acum sunt orator, trainer și instructor profesionist.

J. Loren Norris, Euless, Texas

După ce am citit *Principiile succesului*, am fost în stare să îmi transform viața cu 360 de grade. Am pornit de la o datorie de peste 30 000 de dolari, ajungând să îmi salvez afacerea de la eșec, plătindu-mi datoria și creând economii substanțiale pentru o casă nouă și pentru pensie – totul în doar mai puțin de un an!

Jenny Cleary, Chicago, Illinois

Jack mi-a redat stima de sine și curajul de a-mi urmări visurile. Astăzi, sunt independent din punct de vedere financiar și sunt proprietarul unei companii care îi ajută pe oameni să își plănuiască viața. Organizez seminare cu experți în domeniu, în fața unor audiențe între 800 și 1 000 de persoane. Sunt foarte respectat în comunitatea mea și președinte al Asociației părinților la școala fiului meu. Toate acestea au fost posibile deoarece Jack mi-a restituit ceea ce pierdusem: PUTEREA MEA.

Puja Gupta, Chennai, India

Datorită principiului „Respinge respingerea”, am devenit maestru-patiser după ce mi s-a spus că este imposibil din moment ce nu-mi făcusem ucenicia la o vârstă fragedă – și deoarece am trei copii mici și un soț cu o carieră solicitantă. Am tot bătut la uși până ce una s-a deschis – și sunt mândră să spun că acum lucrez la cea mai bună patiserie franceză din Calgary, Canada. Mulțumesc!

Mariko Tancon, Calgary, Alberta, Canada

Principiile succesului

The Success Principles (10th Anniversary edition)

Copyright © 2005, 2015 by Jack Canfield

Originally published in 2015 by William Morrow an Imprint of HarperCollins Publishers.

© 2015 Editura ACT și Politon pentru prezenta versiune românească
Publicat prin acordul cu HarperCollins Publishers, Inc.

Editura ACT și Politon

Str. Încălnată, nr. 129, Sector 5, București, România, C.P. 050202.

tel: 0723 150 590, e-mail: office@actsipoliton.ro

www.ACTsiPoliton.ro | www.blog.ACTsiPoliton.ro

Traducător: Vighi Ioana

Redactor: Teodora Nicolau

Tehnoredactor: Teodora Vlădescu

Coperta: Marian Iordache

Editor: Georgian Toader

Corector: Carla Francesca Schoppel

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

CANFIELD, JACK

Principiile succesului : cum să ajungi de unde ești, acolo unde vrei să fii / Jack Canfield & Janet Switzer; trad.: Vighi Ioana. - București:

Act și Politon, 2015

ISBN 978-606-8637-58-7

I. Switzer, Janet

II. Vighi, Ioana (trad.)

159.923.2

AVERTISMENT: Distribuirea, copierea sau piratarea în orice fel a acestei cărți nu este pedepsită numai prin lege, dar contravine și tuturor normelor și principiilor etice și sănătoase pe care un astfel de titlu le promovează. Ce fel de efect va avea energia pe care vreți să o transmiteți mai departe, dacă aceasta vine prin furt, ilegalitate și lipsă de respect față de autor și față de toți cei care au contribuit la crearea acestei cărți, astfel ca ea să ajungă la dumneavoastră? Împărtășiți cu ceilalți informațiile importante, valorile și lecțiile pe care le-ați aflat din acest material, într-un mod corect și responsabil.

Jack Canfield

ÎN COLABORARE CU
Janet Switzer

PRINCIPIILE SUCCESULUI

**CUM SĂ AJUNGI DE UNDE EȘTI ACOLO
UNDE VREI SĂ FII**

Traducere din limba engleză:
Vighi Ioana

 ACT și Politon

2015

Principiile succesului

CUM SĂ AJUNGI DE UNDE EȘTI ACOLO UNDE VREI SĂ FII

A zecea ediție aniversară

Jack Canfield

Coautor al seriei *Chicken Soup for the Soul*
(*Supă de pui pentru suflet*)

Profesor invitat în documentarul *The Secret* (*Secretul*)

ÎN COLABORARE CU

Janet Switzer

Această carte îi este dedicată lui Patty Aubery, partenera mea de afaceri, președintele companiilor mele și – timp de 25 de ani – sfătuitoarea mea de taină, confidenta și cea mai apropiată prietenă a mea.

De la acele zile de început, când tasta la calculator poveștile din Chicken Soup for the Soul (Supă de pui pentru suflet), până la crearea unei companii cu un succes uriaș, care a extins impactul meu în lumea întreagă, Patty a contribuit la călăuzirea carierei mele, a promovat aceste învățături și a avut o viziune asupra acestei lucrări, care este mai mare și mai îndrăzneată decât orice aș fi putut visa vreodată.

*Cuvintele nu pot exprima recunoștința pentru energia ta nesfârșită, concentrarea altruistă și dedicarea de o viață față de această lucrare.
Ești o comoară.*

Viața este ca un cifru; treaba ta este să găsești numerele corecte, în ordinea corectă, astfel încât să ai tot ce îți dorești.
BRIAN TRACY

Dacă am face toate lucrurile de care suntem capabili, ne-am surprinde pur și simplu pe noi înșine.
THOMAS A. EDISON

CUPRINS

<i>Cuvânt înainte</i>	25
<i>Introducere</i>	35
I. Fundamentele succesului	
1. Asumă-ți 100% responsabilitatea pentru viața ta	45
2. Clarifică-ți de ce ești aici	66
3. Decide ce vrei	74
4. Crede că este posibil	87
5. Crede în tine	94
6. Utilizează Legea Atracției	106
7. Dezlănțuie puterea stabilirii obiectivelor	125
8. Împarte obiectivul mare în părți mai mici	140
9. Succesul lasă indicii	146
10. Decuplează frânele	149
11. Vezi ce îți dorești, obține ce vezi	161
12. Poartă-te ca și cum	178
13. Treci la acțiune	189
14. Lasă-te pur și simplu purtat de val	200
15. Trăiește-ți teama și acționează oricum	208
16. Fii dispus să plătești prețul	222
17. Cere! Cere! Cere!	234
18. Respinge respingerea	242
19. Utilizează feedback-ul în favoarea ta	252
20. Dedică-te îmbunătățirii constante și nesfârșite	264
21. Ține scorul succesului	268
22. Practică insistența	272
23. Exersează regula celor 5	280
24. Întrece-ți așteptările	283
II. Transformă-te pentru succes	
25. Ieși din clubul celor care spun „nu-i așa că e oribil” ... și înconjoară-te cu oameni de succes	291
26. Recunoaște-ți trecutul pozitiv	297
27. Ține-ți ochii pe premiu	307
28. Fă ordine în dezordine și definitivează lucrurile incomplete	310
29. Încheie socotelile cu trecutul pentru a îmbrățișa viitorul	318
30. Confruntă-te cu ceea ce nu funcționează	330
31. Îmbrățișează schimbarea	335
32. Transformă-ți criticul intern în <i>coach</i> intern	338
33. Depășește-ți credințele limitative	352

34. Dezvoltă patru noi obiceiuri ale succesului pe an	357
35. 99% e o sarcină grea 100% e o sarcină ușoară	361
36. Învață mai mult ca să câștigi mai mult	365
37. Rămâi motivat împreună cu maestrul	374
38. Alimentează-ți succesul cu pasiune și entuziasm	379

III. Creează-ți echipa de succes

39. Rămâi concentrat asupra nucleului tău de geniu	387
40. Redefinind timpul	392
41. Construiește o echipă de sprijin puternică și delegă activitățile	398
42. Spune pur și simplu Nu!	404
43. Devino un lider pe care merită să-l urmezi	411
44. Creează o rețea de mentori și alții care te vor ajuta să te ridici	424
45. Angajează un <i>coach</i> personal	440
46. Pune-ți la cale drumul spre succes	447
47. Informează-te	454

IV. Creează relații de succes

48. Fii aici și ascultă	469
49. Vorbește din inimă	474
50. Spune adevărul mai repede	480
51. Vorbește impecabil	491
52. Când ai îndoieli, verifică	497
53. Exersează o apreciere ieșită din comun	502
54. Ține-te de înțelegerile făcute	510
55. Fii un exemplu de clasă	516

V. Succesul și banii

56. Dezvoltă o conștiință pozitivă a banilor	525
57. Primești lucrurile asupra cărora te concentrezi	533
58. Plătește-te mai întâi pe tine	539
59. Stăpânește jocul cheltuielilor	548
60. Pentru a cheltui mai mult, întâi fă mai mulți bani	555
61. Oferă mai mult pentru a primi mai mult	569
62. Găsește o modalitate de a servi	576

VI. Succesul în era digitală

63. Stăpânește tehnologia de care ai nevoie	585
64. Fă-ți propria marcă din identitatea ta online	597
65. Utilizează rețelele de socializare în așa fel încât să-ți consolidezi reputația	613
66. Utilizează puterea exponențială a <i>crowdfundingului</i>	620
67. Conectează-te cu oamenii care-ți pot extinde viziunea	629

<i>Postfață: Încurajează-te pe tine în timp ce-i încurajezi pe ceilalți</i>	634
<i>Adu puterea schimbării în organizația ta</i>	645
<i>Sugestii de lectură și resurse suplimentare pentru succes</i>	646
<i>Despre autori</i>	648
<i>Mulțumiri</i>	652



CĂRȚI DE AUTOPERFECTIONARE

CĂRȚI DE AUTOPERFECTIONARE
NOI ȘI PERFECȚIONATE

Dave Goppender...

CUVÂNT ÎNAINTE

Acum un deceniu, Janet Switzer și cu mine ne închipuiam un timp în care *Principiile succesului* să fie citită în zeci de limbi și urmărită în peste 100 de țări – un timp în care indivizi din toate categoriile sociale și din grupuri de toate tipurile să îl folosească precum un ghid pentru a avea vișuri mai mărețe, pentru a plănuși rezultate mai mărețe, pentru a acționa într-un fel mai măreț și pentru a se bucura de un stil de viață expansiv, abundent care, pentru ei, nu părușe niciodată posibil înainte.

Ne-am închipuit un timp în care educatorii, managerii de corporații și liderii de grupuri mici ne-ar accepta provocarea de a promova mesajul *Principiilor succesului* prin antrenarea altora în aceste principii de bază ale potențialului uman – un timp în care să privim în urmă cu mândrie la milioanele de vieți care au fost afectate de mesajul universal și de principiile dovedite din această carte.

Sunt fericit să spun că acest timp este acum.

De peste 10 ani, nu doar că *Principiile succesului* s-au răspândit în 108 țări în 30 de limbi, dar și feedbackul și poveștile de succes pe care le-am primit ne-au încântat – și ne-au făcut mai umili. Bărbați, femei, adolescenți, studenți, sportivi, antreprenori, părinți casnici, vedete de corporații în devenire și alți oameni de succes s-au dedicat creării unor vieți pline de abundență, bucurie, împlinire profesională și realizare personală.

Ei sunt dovada vie că aceste principii funcționează – dacă le faci să funcționeze.

Printre nenumăratele povești și relatări care mi-au încălzit inima, am urmărit cum s-a desfășurat acest fenomen, pe măsură ce cititorii au ajuns dincolo de cultura de astăzi a resemnării și mediocrității pentru a-și crea viața captivantă, incitantă a visurilor lor.

Și-au depășit propriile limite – fie că au fost provocări fizice, greutăți economice, eșecuri din trecut sau simple convingeri limitative – pentru a atinge un succes uluitor.

La un moment dat, poate chiar ca tine acum, se întrebau cum o singură carte le-ar putea schimba viețile.

Doug Wittal, un constructor din Kamloops, Columbia Britanică, Canada, și-a dublat venitul într-un an, cât timp a aplicat ceea ce a învățat, apoi l-a dublat încă o dată, 12 luni mai târziu. A început să se bucure de un timp liber substanțial mai mare și a construit patru case magnifice pentru ca el și familia lui să își poată petrece verile și iernile în climate temperate.

Cu câteva zile înainte să vorbesc cu Doug, am primit vești de la Miriam Laundry – o mamă care visa să transmită aceste concepte de încredere în sine unui număr de peste 100 000 de copii, să schimbe viețile și comunitățile din toată lumea. Nu doar că și-a depășit propriul obiectiv în mai puțin de un an, ci a intrat în Cartea Recordurilor Guinness pentru realizarea ei.

Sean Gallagher, un antreprenor irlandez de succes, a apărut timp de trei sezoane la emisiunea de succes *Dragon's Den* (*Arena leilor*, în România)*, și mai târziu și-a îndeplinit cel mai îndrăzneț obiectiv, când a candidat la președinția Irlandei. Acum este un orator cunoscut și un scriitor, care ajută la informarea și inspirarea următoarei generații de lideri de afaceri irlandezi.

Justin Bendel – un ambițios muzician – a utilizat *Principiile succesului* pentru a se vizualiza cântând la un concert de talie mondială dintr-un amfiteatru a cărui poză o avea de ani de zile. Deși nu cunoștea numele sălii de concerte din poză, a lipit-o oricum pe panoul viziunii. Curând, a primit o bursă plătită integral pentru a urma studiul muzicale și, în primul an de facultate, a fost ales să cânte alături de orchestra Universității la Carnegie Hall din New York – sala de concerte din fotografia pe care o avea lipită pe panoul viziunii.

Utilizând *Principiul 24: Întreze așteptările*, proprietara canadiană a unei francize, Natalie Peace, în vârstă de 25 de ani, a construit unul dintre barurile cu sucuri naturale pentru a înregistra profituri, apoi l-a vândut pentru cea mai mare sumă primită vreodată pentru acea franciză. De atunci, și-a luat doctoratul și acum (printre altele), predă cursuri de administrare a afacerilor studenților din anul patru – recomandând *Principiile succesului* ca pe o carte puternică pentru viitori antreprenori.

După ce unul dintre cititorii mei – un om de afaceri de succes maa-laezian – a fost încarcerat în condiții extrem de dure în China, soția lui a convins gardienii să-i paseze exemplarul său zdrențuit, cu pagini îndoite și însemnat, din *Principiile succesului*, ca să poate rămâne motivat pe durata celor 20 de luni de chin. Nu doar că a recitit-o de sute de ori, dar a și utilizat-o pentru a se transforma într-o persoană și mai motivată, entuziastă și neînfricăată care – de la eliberarea sa – a lansat o afacere de succes în domeniul tehnologiei informației, a pus bazele a două restaurante și a achiziționat un portofoliu de proprietăți internaționale împreună cu un grup de investitori imobiliari.

Pavel Popiolek – principalul importator de echipamente pentru computer din Cehia, cu o afacere de 600 de milioane de dolari de administrat – a utilizat ce a învățat în *Principiile succesului* pentru a găsi

* Emisiune de tip reality-show, în cadrul căreia un juriu format din oameni de afaceri selectează cele mai bune planuri de afaceri prezentate de antreprenori aflați la început de drum, pentru a obține finanțare (n. tr.).

echilibrul dintre viață și muncă, făcându-și timp pentru adevărata sa pasiune – ciclismul competițional. Până acum, a câștigat cursa de ciclism de la Val d'Aran din Pirinei, din cadrul Turului Mondial de Ciclism, organizat de Uniunea Internațională de ciclism, s-a calificat la Campionatul Mondial de Ciclism Profesionist și i s-a dedicat un articol în revista *Men's Health*.

Bineînțeles, dincolo de succesul în afaceri și împlinirea profesională, sunt acei cititori ale căror vieți s-au schimbat în întregime pentru că au implementat principiile din această carte.

Heather O'Brien Walker, care a suferit o leziune groaznică la cap într-un accident de muncă într-un depozit, a auzit prima dată de *Principiile succesului* pe patul său de spital, în timp ce logodnicul ei îi citea cu voce tare în timpul celor 30 de zile de recuperare. Deși nu putea merge sau vorbi – și nici măcar să funcționeze normal – a început să-și vizualizeze ziua nunții și a făcut din *mersul spre altar* unul dintre obiectivele ei revoluționare. Procesul de a învăța să meargă din nou a fost chinător. Dar astăzi, Heather nu doar că și-a revenit, dar își împărtășește mesajul său de depășire a necazurilor vorbind la evenimente și prin cartea sa *Don't Give Up, Get up (Nu renunța, ridică-te)*.

Akshay Nanavati, un fost soldat în marină, care a fost diagnosticat cu tulburare de stres posttraumatic după ce s-a întors din Irak, utilizează principiile pentru a-și învinge afecțiunea. Visul său? Să alerge în toate țările din lume, de la o graniță la alta, pentru următorii 25 de ani – nu doar ca o modalitate de a-i inspira pe ceilalți, dar și de a-și oferi lui însuși inspirația de a se ridica și de a întreprinde o acțiune în fiecare zi.

Iar Lewis Pugh din Marea Britanie este singura persoană care a finalizat traseul înotului de cursă lungă în fiecare ocean al lumii. Pe o perioadă de 27 de ani, a fost primul care a înotat în cele mai ostile ape de pe Pământ, inclusiv în Oceanul Antarctic, la Polul Nord și în Munții Himalaya, dobândind o înțelegere a frumuseții și fragilității vieții și numeroaselor sale ecosisteme. Milioane de oameni i-au ascultat discursurile la TED Global și participă neobosit la campania pentru crearea Ariilor Marine Protejate și pentru schimbările cadrului legislativ ce are în vedere oceanele. Și da, și el este un cititor al *Principiilor succesului*.

Cu asemenea povești – și altele mii care au sosit cu duimul – când a venit timpul să pregătesc a zecea ediție aniversară a *Principiilor succesului*, mi-am dat seama subit că aș putea să produc o întreagă carte auxiliară doar cu poveștile inspiraționale și fascinante pe care le-am primit de la cititori pe durata ultimului deceniu. Nenumărați alți oameni au utilizat ceea ce au învățat ca să devină autori de bestselleruri, să pună afaceri pe picioare, să achiziționeze investiții imobiliare, să se căsătorească, să piardă în greutate, să primească onoruri profesionale, promovări la slujbă, să călătorească în jurul lumii, să iasă din datorii, să crească niște copii minunați și câte și mai câte.

Dar în timp ce mulți dintre acești cititori știau exact ce doreau să realizeze când au pus mâna pe exemplarul lor din *Principiile succesului*, mulți alții nu au știut. Pentru unii cititori, realizarea părea atât de departe, că singura lor „dorință” era ca viața să devină măcar mai bună.

Forrest Willett era unul dintre acești cititori.

La 31 de ani, viața lui Forrest era pe drumul cel bun. Avea trei case și șapte afaceri. Era căsătorit de șapte ani cu o femeie frumoasă și avea un fiu de doi ani. Era în culmea fericirii. Asta până când lumea lui s-a întors pe dos. *La propriu*. A fost implicat într-un accident în urma căruia mașina i-a fost răsturnată de trei ori, lăsându-l cu o leziune catastrofală la creier.

Brusc, Forrest s-a trezit incapabil să îndeplinească până și cele mai simple sarcini – cu frumoasa sa soție, care acum îl învăța să se spele pe dinți și să-și pieptene părul. Deși știa că este norocos să fie în viață, a început să se afunde din ce în ce mai repede în abisul adânc al depresiei, al furiei și al disperării.

La început, ca unul care a supraviețuit unui atac cerebral, avea dificultăți de conversație chiar și la nivelul cel mai de bază. Umilința lui l-a făcut să rămână în casă și, curând, oboseala și apatia au început să-i domine existența. Ore întregi, Forrest zăcea pe canapea, dormind sau uitându-se la televizor. Doctorii, logopedul, terapeutul ocupațional, fizioterapeutul – esențialmente, toți experții – i-au spus că întoarcerea la o viață productivă cu promisiunea succesului nu era posibilă. Așa că Forrest a abandonat orice speranță de a mai avea vreodată o existență normală – cu atât mai puțin o viață care să-i împlinească visurile.

Apoi, într-o zi, în timp ce zăcea în pat, zapând amorțit canalele TV, cuvintele „Dacă vrei să ajungi de unde ești acolo unde vrei să fii...” i-au atras atenția. Forrest s-a îndreptat de spate suficient cât să se concentreze asupra a ceea ce spunea prezentatorul știrilor. „Urmează Jack Canfield”, ca să discute cartea *Principiile succesului*. Cu cea mai mărunță fărâmă de speranță reînviată, Forrest a cumpărat cartea despre care vorbeau ei – prima ediție din *Principiile succesului*, care avea peste 400 de pagini. La acea vreme, Forrest abia învăța să citească din cărțile fiului său – un bărbat de 35 de ani care citea cărți de grădiniță. Logopedul lui a crezut că o carte de peste 400 de pagini era o chestiune prea ambițioasă. Dar Forrest era mai mult decât pregătit să ajungă de unde era acolo unde voia să fie.

Și astfel, și-a început călătoria.

La început, cititul, chiar și al unei singure pagini, era încet și laborios. Deși era motivat, Forrest a început să se întrebe dacă terapeutul lui nu avusese cumva dreptate. Poate că *era* prea motivat.

Apoi, după câteva luni de când începuse *Principiile succesului* – și la cinci ani împliniți de la accident – a avut cea mai mare revelație a sa. La aniversarea de șapte ani a fiului său Hunter, Forrest era afară, în curte, cu

băiatul și cu un grup de prieteni, în timp ce Hunter își deschidea cadourile. Ridicând un pachet de formă rotundă din vârful grămezii, Hunter a rupt ambalajul și a dat la iveală o minge de baseball. Zâmbind plin de încântare, imediat a aruncat-o la pământ. În mod firesc, mingea a aterizat cu o bufnitură și s-a rostogolit câțiva metri în praf. Hunter a ridicat-o și a azvârlit-o din nou la pământ, de unde s-a îndepărtat încă o dată de el rostogolindu-se. Înainte să mai încerce o dată, prietenul care i-a dat mingea a strigat: „Hunter, mingile de baseball nu sar!”

În momentul acela, Forrest a fost străfulgerat de impactul absenței sale, care s-a prăvălit peste el ca o tonă de cărămizi. *Cum ar putea fiul lui să știe lucrurile astea? Niciodată nu au aruncat mingea împreună.*

Forrest și-a dat seama că și-a petrecut mai mult timp cu gândurile sale negative decât cu fiul său – l-a abandonat, în esență, la fel ca pe soția sa. Știa că dacă nu avea să-și ia viața în propriile mâini, avea să se aleagă praful de el. Avea să se trezească divorțat, fără adăpost sau poate și mai rău.

Scânteia dinlăuntrul său s-a transformat într-o flacără. S-a întors la primul dintre principiile succesului, *Asumă-ți 100% responsabilitatea pentru viața ta*, și l-a abordat la modul serios.

În cazul său, a-și asuma 100% responsabilitate pentru viața sa însemna să se oprească din dialogul negativ cu sine: gata cu „Sărmanul Forrest” și „De ce mi s-a întâmplat mie asta?” Fără acest fundal negativ constant care să-l distragă, Forrest a putut să vadă că nu fusese un participant activ la propria sa reabilitare. Își lăsase fizioterapeutul să îl suprasolicite – apoi se întreba de ce nu prindea puteri. Obişnuia să stătea pasiv ascultând în timp ce logopedul îi citea – apoi se plângea că abilitățile sale de citire nu se îmbunătățeau.

Acum Forrest a început să creadă că viața sa putea fi diferită, că putea să o *facă* diferită. Și tot atunci lucrurile au început să se schimbe.

Aproape imediat, conștientizarea sa de sine a început să crească. A început să înregistreze lucrurile care până atunci îi trecuseră pe lângă urechi. Unde erau toți prietenii săi? Răspunsul era pe cât de dureros, pe atât de clar: el i-a abandonat, la fel cum și-a abandonat familia. Toți încetaseră să mai sune cu multă vreme în urmă, alungați de negativitatea lui Forrest – iar el era mult prea absorbit de sine ca să-i pese. Doar faptul că a observat aceste lucruri era un succes în sine, se gândea Forrest. Făcea progrese.

Apoi a decis să renunțe să se învinuiască și să se mai plângă – nu era o sarcină ușoară. A devenit ceva atât de obișnuit, că Forrest nici nu și-a dat seama că o face. Așa că a rugat oamenii din jurul lui să-l ajute să devină conștient de momentele când recădea în obiceiurile sale vechi. De fapt, soția lui și terapeutul aveau un semn: dacă Forrest începea să se învinuiască sau să se plângă, aveau să-l înștiințeze trăgându-se de lo-

bul urechii. Când vedea asta, se oprea la mijlocul frazei, orice ar fi spus, trăgea aer adânc în piept și avea mai multă grijă cu următoarele cuvinte.

Nu că vorbitul – la modul pozitiv *sau* negativ – ar fi fost ușor pentru el. Forrest nu își recâștigase încă pe deplin facultățile de vorbire, și uneori era incapabil să își găsească cuvintele de care avea nevoie sau se bâlbâia. Din cauza asta, nu dorea să meargă la alimentară sau la poștă, în caz că ar fi dat peste cineva pe care-l cunoștea. Pentru a combate asta, s-a concentrat pe Principiul 22: „Practică insistența”. În fiecare zi citea *Principiile succesului* timp de douăzeci de minute și practica ieșirea din zona de confort. Zi după zi, o practica din ce în ce mai mult și mergea puțin mai departe.

Unul dintre pașii săi în afara zonei de confort l-a dus la o cafenea. Timp de ani de zile, Forrest își înclina capul și trecea de cafenea, cu privirea ațintită în asfalt. Dar în această zi, a pășit înăuntru – amintindu-și de Principiul 15: „Trăiește-ți frica și acționează oricum.” Din păcate, s-a întâlnit imediat cu cea mai mare frică a sa. O cunoștință mai veche l-a recunoscut și l-a strigat.

Deși dădea înapoi de rușine în sinea lui, Forrest a rămas calm, a înaintat și s-a așezat. A explicat cât de bine a putut ce s-a întâmplat. S-a mirat cât de bine se simțea de fapt să-și susțină cauza. În zilele următoare, Forrest a încercat asta și cu alții, și cu timpul, vorbitul a devenit mai ușor. A descoperit că erau oameni în jurul său care doreau să-l sprijine – în special acum, că Forrest era dispus să se sprijine singur.

A văzut și că nu era singur în lupta cu fricile și provocările vieții. Toți cei cărora le vorbea păreau să aibă conflicte și suferințe proprii. Această înțelegere l-a ajutat să-și depășească rușinea pe care o purtase în el de atâta timp.

Pe măsură ce timpul trecea, nici nu-i venea să creadă noile succese pe care le avea. În interval de un an de când a aplicat aceste principii, Forrest făcea toate lucrurile pe care doctorii spusese că nu le va face niciodată. S-a întors la școală. A renunțat la medicamente, atât la cele pentru durere, cât și la cele pentru depresie. S-a apucat de voluntariat. A început să convertească tot ce este negativ în ceva pozitiv.

Și de atunci, tot face asta.

Astăzi, este greu de crezut că a existat un timp, nu demult, în care Forrest nu putea vorbi fluent – nici nu putea citi sau scrie prea bine. Dar a întors asta în favoarea sa atât de mult, încât a scris o carte despre experiențele sale! Drept rezultat, primește aproape zilnic solicitări de a împărtăși povestea sa în fața unui public. Și, deși în timpul perioadei sale întunecate nu ar fi crezut că este posibil, astăzi iubește vorbitul în public și crede că și-a găsit munca pentru care era menit. Este încântat să călătorească și să vorbească grupurilor din jurul lumii.

Faptul de a citi *Principiile succesului* i-a schimbat lui Forrest și felul cum gândea asupra succesului în general. Înainte de accident, „succesul” pentru el însemna mai mulți bani și mai multe lucruri – o casă mai mare, o barcă mai mare, să-și deschidă mai multe afaceri, să dețină mai multe lucruri. După accident, a renunțat la ideea că avusese vreodată *vreun* succes, oricum l-ai defini.

Astăzi, mulțumită *Principiilor succesului*, a învățat profundul adevăr că a avea toate lucrurile din lume nu înseamnă nimic, dacă nu trăiești cu adevărat – ceea ce Forrest înțelege acum prin asta e să dăruiești și să primească iubire. Dacă valuta s-ar număra în prieteni și iubire, Forrest ar fi cel mai bogat om din lume.

În timp ce Forrest Willett a utilizat *Principiile succesului* pentru a defini și a realiza succesul pentru el însuși, modul în care *tu* definești succesul stă exclusiv în puterea *ta*. Pentru tine, „succesul” poate însemna un venit substanțial, răsplată financiară fără efort și luxul unui stil de viață cu valoare netă mare. Poate fi recunoaștere profesională sau realizări legate de hobby-ul tău, sau inițiative filantropice. Poate însemna să ai copii sănătoși, fericiți și implicați – sau o viață de familie care să aducă zi de zi încântare și fericire. Sau poate fi intrarea ta pe scena lumii cu un proiect sau un subiect de care ești pasionat. Oricare ar fi definiția *ta* asupra succesului, fii sigur că ții în mână harta drumului spre a-l atinge.

CHIAR ȘI CÂND EȘTI SCEPTIC, PRINCIPIILE FUNȚIONEAZĂ ÎNTOTDEAUNA

Una dintre poveștile mele preferate, de-a lungul celor zece ani, este de la un cititor din Filipine care la început era sceptic, dar care s-a angajat să aplice principiile oricum – doar pentru un an.

În ultima mea oprire din turneul asiatic prin șase orașe, în care conduceam seminarele pentru *Principiile succesului*, un tânăr pe nume John Calub s-a apropiat de mine la o sesiune de autografe din cel mai mare mall din Manila. Scria un editorial despre oameni de succes pentru unul dintre cele mai mari ziare din Filipine, și mi-a cerut un interviu. La sfârșitul unei ore cât se poate de antrenante, i-am spus că era un interviuator minunat și l-am întrebat de când face asta. Cu un simț al mândriei, mi-a răspuns că acesta este primul lui interviu.

A continuat să spună că, până nu demult, el și cei doi parteneri au deținut și au administrat cu succes trei restaurante, dar că cearta dintre parteneri a dus în cele din urmă la eșecul afacerii. John era acum fără adăpost, sărac și dormea prin apartamentele prietenilor, pe canapea. Venise cu transportul în comun până la sesiunea de autografe pentru că nu mai avea mașină. Și toți banii pe care-i mai avea erau cei 3 dolari din buzunar.

Când am auzit asta și pentru că John îmi plăcea, i-am cumpărat un exemplar din *Principiile succesului* din librărie și i l-am oferit, împreună cu un loc gratuit la workshopul de a doua zi. I-am dat 20 de dolari să-și cumpere de mâncare și i-am smuls promisiunea că, dacă îi va plăcea, va scrie un articol despre workshop în ziar.

Doi ani și jumătate mai târziu, m-am întors la Manila ca să conduc un alt workshop. Când mă pregăteam să încep, am observat un bărbat bine îmbrăcat într-un sacou albastru și pantofi Doc Marten aurii, urmat de o suită de zece oameni, toți purtând tricouri polo cu un logo strălucitor pe ele. Eram curios, așa că m-am dus spre grup și – spre surpriza și încântarea mea – bărbatul în sacoul albastru era John Calub!

Mi-a spus că a devenit unul dintre cei mai de succes oameni de afaceri din Manila. Când John mi-a relatat povestea succesului său, am fost atât de mișcat, că l-am rugat pe John să o împărtășească – cu propriile sale cuvinte.

Stând la seminar, cu brațele încrucișate strâns la piept, ascultam cu atenție, în timp ce Jack Canfield își descria principiile pentru succes. La început am fost foarte sceptic. Avea idei nebunești – cum ar fi să tai poze, să le lipești de un panou și să te uiți la ele în fiecare zi, apoi să *simți* ca și cum ai avea deja ce îți dorești. Minte mea rațională spunea *Ce glumă. De parcă să mă uit la niște poze o să mă ajute să obțin ce doresc.*

La un moment dat, Jack a vorbit chiar și despre faimosul experiment al Dr. Masaru Emoto cu cristalele de apă și a arătat poze cu apa care era afectată de gânduri, cuvinte și sentimente. Deși eram intrigat, nu eram convins încă.

Cu mintea plină de îndoieli și întrebări, m-am întors acasă de la seminar și m-am gândit mai mult la ceea ce împărtășise Jack. Curând, m-am luminat: Jack era un tip cu foarte, foarte mult succes, care a utilizat aceste principii – și iată-mă aici pe mine, sărac. *De cine ai vrea să ascuți?* m-am întrebat. Mai mult, pierdusem totul – nu mai aveam ce să pierd.

Am decis să citesc cartea pe care mi-a dat-o și să urmez cu sârguință principiile timp de un an.

În fiecare săptămână lucram cu un principiu diferit. Am început să utilizez vizualizarea și chiar să creez acele panouri „nebunești” ale visurilor în legătură cu care eram atât de sceptic.

Prima imagine pe care am decupat-o a fost poza unui BMW – mașina visurilor mele. La vremea aceea, eram atât de departe de a-mi permite orice mașină, darămite un BMW. Pentru a mă deplasa dintr-un loc în altul, mergeam pe jos sau mă plimbam într-un Jeepney, un mijloc de transport foarte aglomerat din Filipine. Curând, totuși, am

utilizat principiul pentru a-mi transforma îndoiala în încredere. A funcționat! Și, într-un an, mi-am cumpărat primul meu BMW.

Un alt principiu pe care l-am descoperit a fost Principiul 2: „Clarifică-ți de ce ești aici.” Când eram mai tânăr, săream de la o slujbă la alta – doar ca să-mi câștig existența și să-mi plătesc facturile. Apoi, în timpul seminarului, Jack ne-a ghidat spre un exercițiu pentru a ne identifica cea mai profundă pasiune. Nu doar că mi-am dat seama că iubesc să predau, dar am început să identific asta cu adevăratul meu har și scop. Pentru a începe să acționez în privința acestui scop, am creat un obiectiv revoluționar în cadrul seminarului, de a deveni cel mai de succes *coach* din Filipine.

Am lansat o serie de seminarii – să predau principiile pe care le-am învățat de la Jack. Am inițiat *coaching*-ul și am început să dau consultații pentru diferite companii. Venitul meu a crescut rapid și, curând, câștigam peste un milion de pesos – ceea ce în Filipine este o grămadă de bani! Apoi am combinat interesul meu pentru călătorii cu pasiunea de a preda și am început să conduc seminarii în toată lumea.

Astăzi, compania mea de training este cel mai mare centru de profit dintre toate companiile pe care le dețin. Înainte, nu făceam ceea ce îmi place – așa că succesul meu venea la nimereală. Acum sunt atât de entuziasmat de predarea acestor principii, că oamenii se adună în grupuri să vină să mă vadă – am câștigat într-o zi și o sumă cu șapte zerouri!

Jack m-a ajutat să văd că, într-adevăr, poți să ai totul. Primul meu panou al viziunii a fost creat în 2006, și de atunci am realizat mai mult de 70% din ceea ce mi-am propus. Datorită *Principiilor succesului*, sunt cel mai bine plătit orator motivațional din țară și sunt pe cale să devin numărul unu în Filipine în *coaching*-ul despre succes. Dacă eu pot să trec de la a fi sărac la a deveni o vedetă în domeniul meu doar trăind din aceste principii, oricine poate.

Am văzut de asemenea rezultate în viețile clienților mei, pe măsură ce mii dintre compatrioții mei și-au atins *propriile* visuri. Mulți duceau o existență de pe o zi pe alta, dar acum sunt pe cale să devină multimilionari. Suntem cu toții dovada vie a faptului că principiile funcționează întotdeauna, dacă tu faci principiile să funcționeze.

John Calub a experimentat puterea *Principiilor succesului* – și tu, de asemenea, vei vedea schimbări în viața ta când vei aplica aceste principii clasice, împreună cu noile informații din această *Ediție aniversară de 10 ani*.

Te salut. Te felicit. Îți urez bun-venit în această călătorie.

Pentru succesul tău,
Jack Canfield

INTRODUCERE

Dacă un om are, dintr-un motiv oarecare, oportunitatea de a duce o viață extraordinară, nu are niciun drept să o păstreze pentru sine.

JACQUES-YVES COUSTEAU

Explorator subacvatic legendar și regizor

Dacă un om scrie o carte, lasă-l să aștearnă pe hârtie doar ce știe. Opinii proprii am și eu suficiente.

JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Poet, romancier, dramaturg și filosof german

Aceasta nu este o carte cu idei bune. Aceasta este o carte a principiilor atemporale utilizate de bărbați și femei de succes de-a lungul istoriei. Am studiat aceste principii ale succesului mai bine de 30 de ani și le-am aplicat în viața mea. Fenomenalul nivel al succesului de care mă bucur acum este rezultatul aplicării acestor principii zi de zi, de când am început să le învăț în 1968.

Succesul meu include faptul că sunt autorul și editorul a peste 200 de cărți – inclusiv 60 de bestselleruri în topul *New York Times*, cu peste 500 de milioane de exemplare tipărite în 50 de limbi din întreaga lume; dețin un record mondial Guinness pentru că pe data de 24 mai 1998, am avut șapte cărți pe lista *New York Times* a celor mai bine vândute cărți; am un venit net de milioane de dolari în fiecare an, în ultimii 20 de ani; locuiesc pe o frumoasă proprietate din California; apar în emisiunile cele mai importante din America (de la *Oprah*, *Montel*, *Larry King* la *Good Morning America*), am o rubrică săptămânală la un ziar, citită de milioane de oameni, țin discursuri plătite cu sume între 25 000 și 60 000 de dolari; mă adresez companiilor din topul Fortune 500 din toată lumea; sunt câștigătorul a numeroase premii profesionale și cetățenești; am o relație incredibilă cu uimitoarea mea soție și minunații mei copii, și am ajuns la un nivel stabil de bunăstare, echilibru, fericire și pace interioară.

Socializez cu directorii executivi ai companiilor din topul Fortune 500; cu vedete de film, televiziune și muzică; autori celebri; și cu cei mai buni maestri și lideri spirituali. Am rostit discursuri în fața mem-

brilor Congresului, sportivilor profesioniști, managerilor de corporații și supervedetelor în vânzări, în cele mai mari stațiuni și centre de retrageri – de la Four Seasons Resort în Indiile de Vest Britanice, până la cele mai rafinate hoteluri din Acapulco și Cancun. Mă distrez la schi în Idaho, California și Utah, fac rafting în Colorado și drumeții în munții din California și Washington. Și mă duc în vacanțe în stațiunile cele mai bune din lume în Hawaii, Australia, Thailanda, Maroc, Franța, Bali și Italia. Pe scurt, viața e minunată!

Cu toate acestea, ca mulți dintre voi, cei care citiți această carte, viața mea a început foarte mediocru. Am crescut în Wheeling, Virginia de Vest, unde tatăl meu lucra la o florărie, unde făcea 8000 de dolari pe an. Mama mea era alcoolică și tatăl meu *workaholic*. Lucram în timpul verilor ca să reușesc s-o scot la capăt (ca salvamar la piscină și la aceeași florărie ca tatăl meu). Am mers la facultate cu bursă și serveam la mese micul dejun într-unul din cămine, ca să-mi plătesc cărțile, hainele și întâlnirile cu fetele. Nimeni nu mi-a dat nimic pe tavă. În ultimul an de facultate, aveam o slujbă cu jumătate de normă ca profesor, care-mi aducea 120 de dolari la fiecare două săptămâni. Chiria era de 79 de dolari pe lună, așa că îmi rămâneau 161 de dolari pentru toate celelalte cheltuieli. La sfârșitul lunii, mâncam ceea ce avea să devină cunoscut drept cina mea de 21 de cenți – o conservă de bulion de roșii de 10 cenți, sare cu usturoi și apă peste un pachet de spaghetate de 11 cenți. Știu ce înseamnă să te afli pe cea mai joasă treaptă de pe scara economică.

După ce am absolvit, mi-am început cariera ca profesor de istorie de liceu într-o școală doar cu elevi de culoare, aflată în partea de sud a orașului Chicago. Și apoi l-am întâlnit pe mentorul meu, W. Clement Stone. Stone era un multimilionar realizat prin forțe proprii, care m-a angajat să lucrez la fundația lui, unde m-a antrenat în privința principiilor fundamentale ale succesului pe care încă le aplic până astăzi. Slujba mea era să predau aceleași principii celorlalți. De-a lungul anilor, am trecut de la a-mi petrece timpul cu Stone la a intervieva sute de oameni de succes – sportivi olimpici și profesioniști, artiști celebri, autori de bestselleruri, lideri de afaceri, lideri în politică, antreprenori de succes și oameni de vânzări de top. Am citit efectiv mii de cărți, am participat la sute de seminarii și am ascultat mii de ore de programe audio, care să-mi dezvăluie principiile universale pentru crearea succesului și fericirii. Am aplicat apoi acele principii în viața mea. Cele care au funcționat sunt cele pe care le predau în discursurile mele, seminare și workshopuri pentru mai bine de două milioane de oameni din toate cele 50 de state ale Americii... și în 36 de țări din jurul lumii.

Aceste principii și tehnici nu doar că au funcționat pentru mine, dar i-au ajutat și pe sutele de mii de studenți de-ai mei să atingă succesul în carierele lor, o bogăție financiară mai mare, relații mai pline de viață și de bucurie, și o mai mare fericire și împlinire în viețile lor. Studenții mei au pornit afaceri de succes, au devenit milionari prin forțe proprii, au ajuns vedete ale sportului, au primit contracte profitabile de înregistrări, au fost distribuiți în roluri de filme și de televiziune, au dobândit funcții politice, au avut impact imens în comunitățile lor, au scris cărți de succes, au fost numiți profesorul anului în școala din districtul lor, au bătut toate recordurile de vânzări la companiile lor, au scris scenarii care au câștigat premii, au devenit președinții corporațiilor lor, au primit recunoștință pentru contribuțiile lor filantropice uluitoare, și-au creat relații de mare succes și au crescut copii neobișnuit de fericiți și plini de succes.

PRINCIPIILE FUNCȚIONEAZĂ ÎNTOTDEAUNA, DACĂ TU FACI PRINCIPIILE SĂ FUNCȚIONEZE

Toate aceste rezultate sunt posibile și pentru tine. Știi sigur că și tu poți atinge niveluri inimaginabile ale succesului. De ce? Pentru că principiile și tehnicile funcționează întotdeauna – tot ce trebuie să faci este să le faci să funcționeze pentru tine.

Acum câțiva ani eram la o emisiune în Dallas, Texas. Am susținut că, dacă oamenii ar folosi aceste principii pe care le predau, ar putea să-și dubleze veniturile și să-și dubleze timpul liber în mai puțin de doi ani. Femeia care mă interviewa era extraordinar de sceptică. I-am dat un exemplar al unuia dintre programele mele audio și i-am spus că, dacă va folosi principiile și tehnicile timp de doi ani, și nu își va dubla venitul și nici timpul liber, mă voi întoarce în emisiunea ei și îi voi scrie un cec de 1000 de dolari. Dacă principiile aveau să funcționeze, ea trebuia să mă cheme în emisiune și să le spună telespectatorilor ei că au funcționat. Peste doar 9 luni, am dat peste ea la congresul Asociației Naționale a Oratorilor din Orlando, Florida. Mi-a spus nu doar că *deja* și-a dublat venitul, dar s-a și mutat la un post de televiziune mai mare, cu un salariu substanțial mărit, a început o carieră în oratorie și deja și-a terminat și a și vândut o carte – toate acestea în doar 9 luni!

Adevărul este că oricine poate produce cu consecvență și în mod regulat acest tip de rezultate. Tot ceea ce trebuie să faci este să decizi ce anume vrei, să crezi că meriți acest lucru și să pui în practică principiile succesului din această carte.

Fundamentele sunt aceleași pentru toți oamenii și toate profesiile – chiar dacă acum ești șomer. Nu contează dacă obiectivele tale sunt de a fi un om de vânzări de top în compania ta, de a obține doar note de zece la școală, de a pierde în greutate, de a-ți cumpăra casa visurilor tale – sau de a deveni un sportiv profesionist de talie mondială, o vedetă rock, un jurnalist premiat, un multimilionar sau un antreprenor de succes. Principiile și strategiile sunt aceleași. Și dacă le înveți, le asimilezi și le aplici cu disciplină în fiecare zi, îți vor transforma viața dincolo de cele mai îndrăznețe visuri ale tale.

„NU POȚI SĂ ANGAJEZI PE ALTCINEVA SĂ FACĂ FLOTĂRILE ÎN LOCUL TĂU”

Așa cum spunea filosoful motivațional Jim Rohn, atât de nimerit, „Nu poți angaja pe altcineva să facă flotările în locul tău”. Trebuie să le faci tu însuși, dacă vrei să tragi învățăminte din ele. Fie că sunt exerciții fizice, meditație, lectură, studiu, învățatul unei noi limbi, crearea unui grup de minți strălucite, fie că îți stabilești obiective măsurabile, că vizualizezi succesul, că repeți afirmații sau practici o nouă aptitudine, *tu* ești cel care va trebui să le faci. Nimeni altcineva nu le poate face pentru tine. Îți voi da harta acestui drum, dar tu trebuie să fii la cârmă. Eu te voi învăța principiile, însă tu va trebui să le aplici. Dacă alegi să depui efort, îți promit că răsplata va fi pe măsură.

CUM ESTE STRUCTURATĂ ACEASTĂ CARTE

Ca să te ajut să înveți rapid aceste principii puternice, am organizat această carte în șase secțiuni. Partea I „Fundamentele succesului”, conține 25 de capitole, care reprezintă noțiunile de bază absolute pe care trebuie să le aplici, ca să ajungi de unde ești acum acolo unde vrei să fii. Vei începe prin a explora necesitatea absolută a asumării 100% a responsabilității pentru viața și rezultatele tale. Pornind de aici, vei învăța cum să-ți clarifici scopul vieții tale, viziunea ta pentru viața ta ideală și ceea ce dorești cu adevărat să realizezi.

Apoi o să examinăm modul în care să-ți construiești o încredere de nezdruncinat în propria persoană și în visurile tale. Apoi te voi ajuta să-ți transformi viziunea într-un set de obiective concrete și într-un plan de acțiune pentru a le atinge. O să te învăț și cum să utilizezi puterea incredibilă a afirmațiilor și vizualizării – unul dintre

cele mai mari secrete ale succesului tuturor sportivilor olimpici, antreprenorilor de top, liderilor lumii și oamenilor de mare succes. Următoarele câteva capitole trebuie să se ocupe de efectuarea acelor pași necesari, dar uneori înfricoșători, spre acțiune, obligatorii pentru a-ți transforma visurile în realitate.

Partea a II-a, „Transformă-te pentru succes”, se adresează muncii interioare importante pe care trebuie să o faci – muncă ce te va ajuta să înlături orice blocaje mentale sau emoționale pe care ai putea să le ai în fața succesului. Nu este suficient să știi ce să faci. Sunt multe cărți care îți spun asta. Trebuie să și înțelegi metodologia de înlăturare a convingerilor contrare propriilor noastre interese, a fricii și obiceiurilor care te țin pe loc. Ca și cum ai conduce mașina cu frâna de mână trasă, tot astfel, aceste blocaje pot să-ți încetinească semnificativ progresul. Trebuie să înveți să slăbești frânele sau vei trăi viața ca pe o luptă și nu vei atinge obiectivele pe care ți le-ai propus.

Partea a III-a, „Construiește-ți echipa de succes”, dezvăluie cum ar trebui să-ți construiești diferite tipuri de echipe de sprijin, ca să poți să-ți petreci timpul concentrându-te exclusiv pe geniul tău interior. Vei învăța și cum să redefinești timpul, să găsești un *coach* personal și să-ți accesezi *propria* înțelepciune interioară – o resursă neatinsă, dar ultrabogată.

În Partea a IV-a, „Creează-ți relații de succes”, te voi învăța un număr de principii, precum și câteva tehnici practice, pentru a construi și a menține relații de succes. În aceste zile ale alianțelor strategice și ale rețelelor de putere, este practic imposibil să construiești un succes pe scară largă, durabil, fără aptitudini de talie mondială în relaționare, inclusiv pe rețelele de socializare.

Apoi, pentru că foarte mulți oameni echivalează succesul cu banii și pentru că banii sunt vitali pentru supraviețuirea noastră și calitatea vieții, partea a V-a este intitulată „Succesul și banii”. Te voi învăța cum să-ți dezvolți o conștiință mai pozitivă a banilor, cum să te asiguri că ai suficienți bani să trăiești viața pe care dorești să o trăiești, atât acum, cât și atunci când te vei pensiona, și importanța contribuției și serviciului pentru garantarea succesului tău financiar.

În sfârșit, în partea a VI-a, pentru că tehnologia este atât de importantă astăzi, am perfecționat cele mai importante principii pe care oamenii de succes le urmează în „Succesul în era digitală” – o privire asupra modalității de a stăpâni numai acea tehnologie de care ai nevoie, cum să devii un „brand” și să-ți dezvolți o voce unică online, cum să folosești rețelele de socializare pentru a te conecta și a dezvolta re-

lații valoroase, și cum să folosești *crowdfundingul**, *crowdsourcingul*** și alte strategii ale Internetului pentru a găsi oamenii și resursele care te pot ajuta să-ți atingi cele mai importante obiective.

CUM SĂ CITEȘTI ACEASTĂ CARTE

Fiecare învață în mod diferit, și probabil tu știi cum înveți cel mai bine. Și deși felurile în care poți citi această carte sunt multe, mi-ar plăcea să îți fac câteva sugestii pe care alți cititori le-au considerat de ajutor.

Poate vei vrea să citești această carte o dată, doar pentru a-ți face o părere despre întregul proces, înainte să începi munca de creare a vieții pe care o dorești cu adevărat. Principiile sunt prezentate într-o ordine în care se construiesc unul peste celălalt. Sunt precum numerele dintr-o combinație de seif – ai nevoie de toate numerele și ai nevoie de ele în ordinea corectă. Nu contează ce culoare, rasă, sex sau vârstă ai. Dacă știi combinația, seiful se va deschide pentru tine.

În timp ce citești, te încurajez cu putere să notezi tot ceea ce simți că este important pentru tine. Ia notițe pe margine legate de lucrurile pe care le vei pune în practică. Apoi reia acele notițe și subliniază secțiunile din nou și din nou. Repetiția este cheia adevăratei învățări. De fiecare dată când vei reciti porțiuni din această carte, îți vei „re-aminti” la propriu ceea ce trebuie să faci ca să ajungi de unde ești acolo unde vrei să fii. Așa după cum vei descoperi, în timp, ai nevoie de expunere repetitivă la o idee nouă, înainte ca ea să devină o parte naturală a felului tău de a gândi și de a fi.

Poate că vei descoperi, de asemenea, că îți sunt familiare anumite principii de aici. Asta e minunat! Dar întreabă-te: *Le pun în practică acum?* Dacă nu, promite-ți să le pui în aplicare – acum!

Ține minte, principiile funcționează doar dacă *tu* faci principiile să funcționeze.

A doua oară când vei citi această carte, vei vrea să citești câte un capitol pe rând, apoi să îți acorzi tot timpul necesar pentru a pune în practică principiul și tehnicile care îl însoțesc. Dacă deja faci unele dintre aceste lucruri, continuă să le faci. Dacă nu, începe acum.

* Metodă de finanțare prin care cei care au nevoie de finanțarea unui proiect de afaceri sau de altă natură, umanitar, de exemplu, se adresează publicului larg prin intermediul unei platforme online prin care potențialii doritori pot să sprijine financiar respectivul proiect (n. red.).

** Termenul se referă la externalizarea unui serviciu nu către un contractor sau un colaborator, ci către un grup de specialiști sau o comunitate, sub forma unei competiții (n. red.).

Ca mulți studenți și clienți de-ai mei din trecut, și tu probabil că te vei trezi că opui rezistență unor pași spre acțiune. Dar experiența mi-a arătat că pașii cărora le rezizi cel mai mult sunt cei pe care ai nevoie să îi accepți cel mai mult. Ține minte, faptul de a citi această carte nu înseamnă că o și pui în practică, la fel cum a citi o carte despre pierderea în greutate nu înseamnă că și mănânci automat mai puține calorii și faci mai multe exerciții fizice.

Poate vei găsi că e util să iei legătura cu unul sau doi oameni care vor dori să ți se alătore ca partener de responsabilitate (vezi pagina 452) și să vă asigurați că fiecare implementează cu adevărat ceea ce învață. Adevărata învățare are loc doar când asimilezi și aplici informația nouă – când există o schimbare în comportamentul tău.

UN AVERTISMENT

Bineînțeles, orice schimbare are nevoie de efort susținut pentru a depăși anii de rezistență externă și internă. Inițial, poate că te vei entuziasma foarte mult din cauza atâtor noi informații. Poate că vei regăsi speranța și entuziasmul pentru o nouă viziune asupra vieții tale, așa cum ar trebui să fie. Asta este bine. Dar te avertizez că vei începe să trăiești, de asemenea, și alte sentimente. Vei simți și frustrare la gândul că n-ai știut aceste lucruri mai devreme, furie că părinții și profesorii tăi nu te-au învățat aceste concepte importante acasă și la școală, sau furie pe tine însuși că deja ai învățat multe dintre aceste lucruri, dar nu le-ai pus în practică.

Respiră pur și simplu adânc și dă-ți seama că toate acestea fac parte din procesul călătoriei tale. Tot ce e în trecut a fost, de fapt, perfect. Tot ce e în trecutul tău te-a condus spre acest moment de transformare din timp. Fiecare om – inclusiv tu – a făcut întotdeauna tot ce a putut cu ceea ce știa în acel moment. Acum ești gata să afli mai mult. Celebrează această nouă conștientizare! E pe cale să te elibereze.

Ai putea descoperi, de asemenea, că există momente în care te întrebi: *De ce toate astea nu funcționează mai repede? De ce nu mi-am atins deja obiectivul? De ce nu sunt deja bogat? De ce nu am încă în viața mea bărbatul sau femeia visurilor mele? Când voi atinge greutatea ideală?* Succesul necesită timp, efort, perseverență și răbdare. Dacă aplici toate principiile și tehnicile cuprinse în această carte, îți vei atinge obiectivele. Dar nu se va petrece peste noapte.

În cele din urmă, este natural ca în drumul spre atingerea oricăru-i obiectiv să întâlnești obstacole, să te simți temporar blocat într-o

fază de plafonare. E normal. Oricine a cântat la un instrument muzical, a făcut sport sau a practicat artele marțiale știe că ajunge la faza de plafonare când i se va părea că nu face niciun fel de progres. Acela e momentul în care cei neinițiați adesea renunță, pleacă, se lasă sau încep să învețe un nou instrument sau sport. Dar cei înțelepți au descoperit că doar dacă vor continua să cânte la instrument, să practice sport sau artele marțiale (sau, în cazul tău, principiile succesului din această carte), în cele din urmă vor face ceea ce se va simți ca un salt brusc spre un nivel superior de competență. Fii răbdător. Rezistă. Nu renunța. *Vei reuși.* Îți promit – principiile funcționează întotdeauna.

Ok, hai să începem.

E timpul să începi să trăiești viața pe care ți-ai imaginat-o.

HENRY JAMES

Autor american a 20 de romane, 112 povestiri și 12 piese de teatru

PARTEA I

FUNDAMENTELE SUCCESULUI

*Învață fundamentele jocului și ține-te de ele.
Soluțiile temporare nu rezistă niciodată.*

JACK NICKLAUS

Legendă a golfului profesionist

PRINCIPIUL

1

ASUMĂ-ȚI 100% RESPONSABILITATEA PENTRU VIAȚA TA

Trebuie să îți asumi personal responsabilitatea. Nu poți să schimbi nici circumstanțele, nici anotimpurile, nici vântul, dar te poți schimba pe tine.

JIM ROHN

Cel mai important filosof de afaceri al Americii

Unul dintre cele mai pătrunzătoare mituri în cultura americană de astăzi este că suntem îndreptățiti să avem o viață minunată – că cineva (cu siguranță nu noi), cumva, undeva este responsabil cu faptul de a ne umple viețile cu fericire continuă, cu opțiuni entuziasmante de carieră, cu timp pentru a avea grijă de familia noastră și cu relații personale fericite din simplul motiv că existăm.

Dar purul adevăr – și singura lecție pe care se bazează întreaga carte – este că există o singură persoană responsabilă pentru calitatea vieții pe care o trăiești.

Acea persoană ești *tu*.

Dacă vrei să ai succes, trebuie să-ți asumi responsabilitatea 100% pentru tot ceea ce trăiești în viața ta. Acest lucru include nivelul împlinirilor tale, rezultatele pe care le produci, calitatea relațiilor tale, starea sănătății tale și condiția fizică, venitul tău, datoriile tale, sentimentele tale – totul!

Acest lucru nu este ușor.

De fapt, pentru părțile din viața noastră care nu ne plac, majoritatea dintre noi am fost condiționați să dăm vina pe ceva din afara noastră. Dăm vina pe părinții noștri, pe șefii noștri, pe prietenii noștri, pe colegii de muncă, pe partenerul de viață, pe vreme, pe economie, pe guvern, pe harta noastră astrologică, pe lipsa banilor – oricine sau orice pe care putem să aruncăm vina. Niciodată nu vrem să privim spre adevărata problemă – *noi înșine*.

Există o poveste minunată despre un bărbat care se plimbă într-o noapte și întâlnește un alt bărbat îngenucheat, ce căuta ceva la lumina stâlpului stradal. Trecătorul se interesează ce anume caută celălalt bărbat. Acesta îi răspunde că își caută cheia pe care a pierdut-o. Trecătorul își oferă ajutorul și se așază în genunchi și îl ajută să-și caute cheia. După o oră de căutări zadarnice, acesta spune: „Am căutat peste tot și nu am găsit-o. Sigur ai pierdut-o aici?”

Celălalt bărbat răspunde: „Nu, am pierdut-o acasă, dar sub acest stâlp am mai multă lumină.”

E timpul să te oprești din a căuta în afara ta răspunsuri la întrebarea de ce nu ți-ai creat viața și rezultatele pe care le dorești, pentru că tu ești cel care creează calitatea vieții pe care o duci și rezultatele pe care le produci.

Tu – nimeni altcineva!

Ca să obții un mare succes în viață – ca să obții acele lucruri care sunt cele mai importante pentru tine – trebuie să-ți asumi responsabilitatea 100% pentru viața ta. Nimic mai puțin de atât nu va funcționa.

100% RESPONSABILITATE PENTRU TOT

Așa cum am menționat în introducere, în 1969 – la un an după absolvire – am avut marele noroc să lucrez pentru W. Clement Stone. Era un multimilionar care s-a realizat prin propriile mijloace, cu 600 milioane de dolari la acea vreme. Stone era și principalul guru al succesului în America. Era editorul revistei *Success Magazine*, autorul cărții *The Success System That Never Fails* (*Sistemul succesului care nu dă greș niciodată*) și coautor, împreună cu Napoleon Hill, al cărții *Success Comes Through a Positive Mental Attitude* (*Succesul vine printr-o atitudine mentală pozitivă*).

După ce mi-am încheiat prima săptămână de orientare, domnul Stone m-a întrebat dacă îmi asum responsabilitatea 100% pentru viața mea.

„Așa cred”, i-am răspuns.

„Aceasta este o întrebare cu răspuns da sau nu, tinere. Ori o faci, ori n-o faci.”

„Păi, cred că nu sunt sigur.”

„Ai dat vina vreodată pe cineva pentru vreo circumstanță din viața ta? Te-ai plâns vreodată de ceva?”

„Ăă... mda... Cred că da.”

„Nu crede. Gândește.”

„Da, am făcut-o.”

„În regulă, atunci. Asta înseamnă că nu-ți asumi responsabilitatea sută la sută pentru viața ta. A-ți asuma responsabilitatea 100% înseamnă să recunoști că tu crezi tot ceea ce ți se întâmplă. Înseamnă să înțelegi că *tu* ești cauza tuturor experiențelor tale. Dacă vrei cu adevărat să ai succes, și știu că vrei, atunci trebuie să renunți să dai vina și să te plângi, și să-ți asumi responsabilitatea totală pentru viața ta – asta înseamnă pentru toate rezultatele tale, atât succesele, cât și eșecurile tale. Este condiția necesară pentru a-ți crea o viață de succes. Doar prin a recunoaște faptul că tu ești cel care a creat totul până acum poți să îți asumi răspunderea pentru crearea viitorului pe care îl dorești.”

„Vezi tu, Jack, dacă îți dai seama că tu ai creat condițiile actuale, atunci le poți desființa și recrea după bunul plac. Înțelegi asta?”

„Da, domnule, înțeleg.”

„Ești dispus să îți asumi responsabilitatea sută la sută pentru viața ta?”

„Da, domnule, sunt dispus!”

Și am fost.

TREBUIE SĂ RENUNȚI LA TOATE SCUZELE TALE

Nouăzeci și nouă la sută din toate eșecurile vin de la oamenii care au obiceiul de a-și inventa scuze.

GEORGE WASHINGTON CARVER

Chimistul care a descoperit peste 325 de moduri de utilizare a arahidei

Dacă *tu* vrei să crezi viața visurilor tale, atunci *tu* va trebui să îți asumi și responsabilitatea 100% pentru viața ta. Asta înseamnă că trebuie să renunți la toate scuzele tale, la toate poveștile tale de victimă, la toate motivele pentru care nu poți sau nu ai făcut-o până acum, și la toată vina pe care o arunci asupra circumstanțelor din exterior. Trebuie să renunți pentru totdeauna la ele.

Trebuie să îți asumi poziția că dintotdeauna ai avut puterea să faci lucrurile diferit, să le faci bine, să produci rezultatul dorit. Oricare ar fi fost motivul – din ignoranță, lipsa conștientizării, frică, nevoia de

a avea dreptate, nevoia de a te simți în siguranță – ai ales să nu exerciți acea putere. Cine știe de ce? Nu contează. Trecutul e trecut. Tot ce contează acum este că, din acest moment, alegi – corect, este o alegere – să acționezi ca și cum ți-ai asuma responsabilitatea 100% pentru tot ceea ce ți se întâmplă sau nu.

Dacă ceva nu se petrece așa cum ți-ai plănuit, te vei întreba: *Cum anume am creat asta? Ce gândeam? Care erau convingerile mele? Ce am spus sau ce nu am spus? Ce am făcut sau nu am făcut ca să creez acest rezultat? Cum l-am făcut pe celălalt să acționeze în felul acela? Ce trebuie să fac diferit data viitoare ca să obțin rezultatul pe care-l vreau?*

La câțiva ani după ce l-am întâlnit pe domnul Stone, Dr. Robert Resnick, un psihoterapeut din Los Angeles, m-a învățat o formulă simplă, dar foarte importantă, care a făcut ca această idee a responsabilității de 100% să-mi devină și mai clară. Formula este:

$$\mathbf{E + R = Re}$$

(Eveniment + Reacție = Rezultat)

Ideea de bază este că fiecare rezultat pe care îl trăiești în viață (fie că este succes sau eșec, bogăție sau sărăcie, sănătate sau boală, intimitate sau înstrăinare, bucurie sau frustrare) este rezultatul modului în care ai reacționat față de un eveniment sau evenimente anterioare din viața ta.

Dacă nu îți plac rezultatele pe care le obții acum, există două alegeri de bază pe care poți să le faci.

- 1. Poți să dai vina pe eveniment (E) pentru lipsa ta de rezultate (Re).** Cu alte cuvinte, poți să dai vina pe economie, pe vreme, pe lipsa banilor, pe lipsa ta de educație, pe rasism, diferențele de sex, administrația actuală de la Washington, părinții tăi, soția sau soțul tău, atitudinea șefului, angajații tăi, pe sistem sau lipsa unui sistem și așa mai departe. Dacă joci golf, probabil ai dat vina chiar și pe croșe și pe terenul pe care ai jucat. Fără îndoială că toți acești factori există, dar dacă ei ar fi *factorul* decident, nimeni n-ar mai fi reușit vreodată.

Jackie Robinson n-ar mai fi jucat niciodată baseball în prima ligă, Barack Obama nu ar mai fi devenit niciodată președintele Statelor Unite, Sidney Poitier și Denzel Washington nu ar fi devenit niciodată vedete de cinema, Dianne Feinstein

și Barbara Boxer nu ar fi devenit niciodată senatoare ale SUA, Bill Gates nu ar fi fondat niciodată Microsoft și Steve Jobs nu ar fi pus niciodată bazele Apple Computers. Pentru fiecare motiv pentru care ceva nu este posibil, există sute de oameni care s-au confruntat cu aceleași circumstanțe și au reușit.

Mulți oameni au depășit așa-numiții factori limitativi, deci nu factorii limitativi sunt cei care te limitează. Nu condițiile exterioare și circumstanțele sunt cele care te împiedică – tu ești acela! Noi ne împiedicăm singuri! Noi gândim gânduri limitative și ne implicăm în comportamente contrare propriilor noastre interese. Noi ne apărăm obiceiurile autodistructive (cum ar fi băutul și fumatul) cu o logică imposibil de apărut. Noi ignorăm feedback-ul folositor, eșuăm în a ne educa în mod constant și a învăța noi aptitudini, ne pierdem timpul cu aspectele triviale ale vieții, ne prindem în bârfe prostești, mâncăm mâncare nesănătoasă, nu facem mișcare, cheltuim mai mulți bani decât producem, nu investim în viitorul nostru, evităm conflicte necesare, nu spunem adevărul incomod, nu cerem ce vrem – și apoi ne întrebăm de ce viețile noastre nu funcționează.

- 2. Poți, în loc de asta, să schimbi pur și simplu reacțiile (R) la evenimente (E) – modul în care sunt lucrurile – până când obții rezultatele (Re) pe care le dorești.** Poți să-ți schimbi modul de a gândi, să îți schimbi modul de comunicare, să schimbi imaginile pe care le ai în minte (imaginile despre tine și despre lume) – și poți să-ți schimbi comportamentul – lucrurile pe care le faci. Adică, toate lucrurile asupra cărora ai oricum controlul. Din păcate, majoritatea dintre noi suntem atât de erodați de propriile obiceiuri, că nu își mai schimbă niciodată comportamentul. Rămânem blocați în reacțiile noastre condiționate – față de soț și de copiii noștri, față de colegii de muncă, de cumpărătorii sau clienții noștri, de studenții noștri și față de lume în general. Suntem un mănunchi de reflexe condiționate, care operează în afara controlului nostru. Trebuie să-ți recâștigi controlul asupra gândurilor tale, imaginilor din minte, visurilor tale și visărilor tale cu ochii deschiși, și asupra comportamentului tău. Tot ce gândești, spui și faci trebuie să devină intenție și aliniat cu scopul, valorile și obiectivele tale.

DACĂ NU-ȚI PLAC REZULTATELE, SCHIMBĂ-ȚI REACȚIILE

Să ne uităm la niște exemple referitoare la modul cum funcționează acest lucru.

Îmi amintesc că locuiam în Los Angeles când s-a produs un cutremur teribil. Două zile mai târziu, am urmărit cum un reporter CNN a intervievat oamenii ce făceau naveta spre serviciu. Cutremurul distrusese una dintre autostrăzile principale care duceau spre oraș. Traficul a rămas blocat, iar drumul cu mașina, care dura în mod normal o oră, s-a transformat într-un drum de 2 – 3 ore.

Reporterul de la CNN a ciocănit în geamul uneia dintre mașinile blocate în trafic și l-a întrebat pe șofer cum se simțea.

Acesta i-a răspuns mânios: „Urăsc California. La început, au fost incendiile, apoi inundațiile, și acum un cutremur! Oricât de devreme aş pleca dimineața de acasă, întârzii oricum la serviciu. E nasol!”

Apoi reporterul a ciocănit la geamul mașinii din spate și l-a întrebat pe cel de-al doilea șofer același lucru. Acest șofer era numai un zâmbet. I-a răspuns: „Nu e nicio problemă. Am plecat de acasă la cinci dimineața. Nu cred că șeful meu poate să-mi ceară mai mult în circumstanțele actuale. Am o grămadă de muzică și lecțiile mele de spaniolă. Am telefonul mobil. Am cafea în termos, prânzul – mi-am adus și o carte cu mine să citesc. Așa că sunt în regulă.”

Acum, dacă într-adevăr cutremurul și traficul (*evenimentul*) ar fi variabilele decidente, atunci toți ar fi trebuit să se înfurie. Dar nu toți s-au înfuriat. *Reacția* lor individuală la trafic a fost cea care le-a oferit *rezultatul* particular. Tocmai gândirea negativă sau gândirea pozitivă, plecatul de acasă pregătit sau nepregătit au făcut diferența. O chestiune de atitudine și comportament a creat fiecăruia experiențe complet diferite.



AM AUZIT CĂ VA FI O RECESIUNE; AM DECIS SĂ NU PARTICIP

Un prieten de-al meu are un magazin de vânzare a automobilelor Lexus în Sudul Californiei. Când a izbucnit Războiul din Golf, oamenii nu au mai venit să cumpere mașini Lexus. Prietenul meu știa că dacă nu își vor schimba reacția (R) la eveniment (E), și anume că nu mai intra nimeni în showroom, aveau să dea încet faliment. Reacția lor în mod normal (R) ar fi fost aceea de a continua să dea anunțuri în ziar și la radio, apoi să aștepte ca oamenii să vină la magazin. Dar asta nu funcționa. Rezultatul (Re) pe care îl obțineau era o scădere constantă a vânzărilor. Așa că au încercat câteva lucruri noi. Singurul lucru care a funcționat a fost să ducă o flotă de mașini noi acolo unde locuiau cei bogați – la cluburile country, în porturile de agrement, la terenurile de polo, la petrecerile din Beverly Hills, Westlake Village și Lake Sherwood – și apoi i-au invitat la o tură într-un Lexus nou.

Acum gândește-te la asta... ai făcut vreodată o cursă de probă într-o mașină nouă și te-ai întors apoi la mașina ta veche? Ții minte sentimentul de nemulțumire pe care l-ai avut când ai comparat mașina veche cu cea nouă pe care tocmai ai condus-o? Mașina ta veche era bună până acum. Dar deodată știai că există un model și mai bun – și îl voiai. Același lucru li s-a întâmplat și acestor oameni. După ce au condus de probă noua mașină, un procentaj mare dintre ei a cumpărat sau a luat în leasing un nou Lexus.

Magazinul de vânzare de automobile și-a schimbat reacția (R) la un eveniment neașteptat (E) – războiul – până când a obținut rezultatul (Re) pe care îl voia... vânzări mai mari. De fapt, a ajuns să vândă mai multe mașini pe săptămână decât înainte să înceapă războiul.

TOT CE TRĂIEȘTI ASTĂZI ESTE REZULTATUL ALEGERILOR PE CARE LE-AI FĂCUT ÎN TRECUT

Tot ce experimentezi în viață – atât în interior, cât și la exterior – este rezultatul felului în care ai reacționat la un eveniment anterior.

Eveniment: Ți se dau 400 de dolari bonus.

Reacție: Îți cheltuiești pe o ieșire de o seară în oraș cu prietenii.

Rezultat: Ești falit.

Eveniment: Ți se dau 400 de dolari bonus.

Reacție: Îi investești în fondul tău mutual.

Rezultat: Ai o valoare netă crescută.

Ai control doar asupra a trei lucruri în viața ta – gândurile pe care le gândești, imaginile pe care le vizualizezi și acțiunile pe care le întreprinzi (comportamentul tău). Cum folosești aceste trei lucruri determină tot ceea ce trăiești. Dacă nu îți place ce produci sau trăiești, trebuie să-ți schimbi reacțiile. Schimbă-ți gândurile negative cu unele pozitive. Schimbă-ți visurile cu ochii deschiși. Schimbă-ți obiceiurile. Schimbă ce citești. Schimbă-ți prietenii. Schimbă felul în care îți vorbești ție și altora.

DACĂ VEI CONTINUA SĂ FACI CEEA CE AI FĂCUT DINTOTDEAUNA, VEI CONTINUA SĂ PRIMEȘTI CEEAA CE AI PRIMIT DINTOTDEAUNA

Programele în doisprezece pași, cum ar fi Alcoolicii Anonimi, definesc *nebunia* drept „faptul de a continua să ai același comportament și de a aștepta un rezultat diferit”. Asta nu o să se întâmple! Dacă ești alcoolic și continui să bei, viața ta nu se va îmbunătăți. La fel, dacă o să continui cu comportamentele tale actuale, viața ta nu se va îmbunătăți nici ea.

Ziua în care îți vei schimba reacțiile este ziua în care viața ta va începe să se îmbunătățească! Dacă ceea ce faci în acest moment ar fi produs acel ceva de „mai mult” și „mai bine” pe care îl cauți în viața ta, ai fi avut deja mai mult și mai bine! Dacă vrei ceva diferit, va trebuie să *faci* ceva diferit!

TREBUIE SĂ RENUNȚI SĂ ÎNVINUIEȘTI

*Toată vina este o pierdere de timp. Oricâte defecte i-ai găsi
celuilalt și indiferent cât de mult ai da vina pe el,
asta nu te va schimba pe tine.*

WAYNE DYER

Coautor al *How to Get What You Really, Really, Really, Really Want*

(Cum să obții ceea ce vrei cu-adevărat, cu-adevărat, cu-adevărat, cu-adevărat)

Nu vei avea niciodată succes atât timp cât vei continua să învinuiești pe altcineva sau altceva pentru lipsa succesului tău. Dacă vrei să

fii un învingător, trebuie să recunoști adevărul – *tu* ești cel care a întreprins acțiunile, a gândit gândurile, a creat sentimentele și a făcut alegerile care te-au adus unde ești acum. Tu ai fost!

Tu ești cel care a mâncat mâncare nesănătoasă.

Tu ești cel care nu a spus „nu!”

Tu ești cel care a acceptat slujba.



Tu ești cel care a rămas la slujbă.

Tu ești cel care a ales să-i creadă.

Tu ești cel care și-a ignorat intuiția.

Tu ești cel care și-a abandonat visul.

Tu ești cel care a cumpărat acel lucru.

Tu ești cel care nu a avut grijă de acel lucru.

Tu ești cel care a decis că trebuie să o facă de unul singur.

Tu ești cel care a avut încredere în el.

Tu ești cel care a spus „da” câinilor.

Pe scurt, tu ai gândit gândurile, tu ai creat sentimentele, tu ai făcut alegerea, tu ai spus cuvintele, și de asta ești unde ești acum.

TREBUIE SĂ RENUNȚI SĂ TE MAI PLÂNGI

Omul care se plânge de felul cum sare mingea este, cel mai probabil, acela care a scăpat-o.

LOU HOLTZ

Singurul antrenor din istoria NCAA* care a dus șase echipe diferite de colegiu în postsezonul campionatului de fotbal american și câștigătorul onorurilor pentru campionatul național și antrenorul anului; în prezent, analist de fotbal american pentru postul de televiziune ESPN

Să ne luăm un moment de răgaz ca să înțelegem ce înseamnă a te plânge. Ca să te plângi de ceva, trebuie să crezi că există ceva mai bun. Trebuie să ai un punct de referință pentru ceva ce preferi și pentru crearea căruia nu ești dispus să-ți asumi responsabilitatea. Să privim mai cu atenție.

Dacă nu ai crede că ceva mai bun este posibil – mai mulți bani, o casă mai mare, o slujbă care să te îplinească mai bine, mai multă distracție, un partener de viață mai iubitor – nu ai putea să te plângi. Deci ai această imagine despre ceva mai bun și știi că l-ai prefera, dar nu ești dispus să îți *asumi riscurile care sunt necesare pentru a-l crea*. Să te plângi este o reacție inefficientă la un eveniment care nu produce un rezultat mai bun.

Gândește-te la asta... oamenii se plâng doar de lucrurile față de care ar putea să facă ceva. Nu ne plângem de lucrurile asupra cărora nu avem putere. Ai auzit pe cineva care să se plângă de gravitație? Nu, niciodată. Ai văzut vreodată vreun bătrân îndoit de spate din cauza vârstei mergând pe stradă și plângându-se de gravitație? Bineînțeles că nu.

Dar de ce nu? Dacă nu ar exista gravitația, oamenii nu ar cădea de pe scări, avioanele nu s-ar prăbuși, nu am sparge farfuriile. Dar nimeni nu se plânge de ea. Și motivul este că gravitația există pur și simplu. Nimeni nu poate face nimic legat de gravitație, așa că o acceptăm pur și simplu. Știm că faptul de a ne plânge nu o va schimba, așa că nu ne plângem de ea. De fapt, pentru că ea există pur și simplu, ne folosim de gravitație în avantajul nostru. Construim apeducte prin munți care să poarte apa spre noi și folosim canale de scurgere pentru deșeuri.

* Acronim pentru *National Collegiate Athletic Association* (Asociația sportivă a colegiilor naționale) – o asociație sportivă americană, care organizează programele sportive pentru numeroase școli și universități importante din Statele Unite (n. red.).

Chiar mai interesant de atât este că alegem să ne jucăm cu gravitația, să ne distrăm cu ea. Aproape fiecare sport pe care-l facem utilizează gravitația. Schiem, sărim cu parașuta, facem sărituri cu prăjina, aruncăm discuri și sulițe, jucăm baschet, baseball și golf – toate acestea necesită gravitație.

Circumstanțele de care te plângi sunt, prin natura lor, situații pe care le poți schimba – dar tu ai ales să nu o faci. Poți avea o slujbă mai bună, să găsești un partener mai iubitor, să faci mai mulți bani, să locuiești într-o casă mai frumoasă, să locuiești într-un cartier mai bun, să mănânci mai sănătos. Dar toate lucrurile astea necesită ca tu să te schimbi.

Apelează la lista de la pagina 53 Ai putea să:

Înveți să gătești mâncare mai sănătoasă.

Să spui „nu” presiunii exercitate de comunitatea ta.

Să îți dai demisia și să găsești o slujbă mai bună.

Să îți faci timp pentru a efectua o analiză a conturilor.

Să ai încredere în propria intuiție.

Să te întorci la școală ca să-ți urmezi visul.

Să ai mai multă grijă de bunurile tale.

Să cauți ajutor.

Să-i rogi pe ceilalți să te asiste.

Să participi la un curs de dezvoltare personală.

Să vinzi sau să dai câinii.

Dar de ce nu faci pur și simplu lucrurile astea? Deoarece ele implică riscuri. Riști să rămâi șomer, părăsit sau ridiculizat și judecat de ceilalți. Riști eșecul, confruntarea sau greșeala. Riști ca mama ta, vecinii sau partenerul tău de viață să nu fie de acord cu tine. Să faci o schimbare poate presupune efort, bani și timp. Poate fi inconfortabil, dificil sau derutant. Și astfel, pentru a evita să riști oricare dintre aceste sentimente și experiențe inconfortabile, nu îți schimbi atitudinea și te plângi de asta.

Așa cum am spus și mai devreme, a te plânge înseamnă că ai un punct de referință pentru un lucru mai bun pe care l-ai prefera, dar în privința căruia nu ești dispus să-ți asumi riscul de a-l crea. Fie accepti că alegi să rămâi unde ești, să-ți asumi responsabilitatea pentru ale-

gerea ta și încetezi să te mai plângi... fie... îți asumi riscul de a face un lucru nou și diferit în vederea creării vieții tale exact așa cum ți-o dorești.

Dacă vrei să ajungi de unde ești acum acolo unde vrei să fii, bineînțeles că va trebui să-ți asumi acest risc.

Așa că ia decizia să nu te mai plângi, să nu mai petreci timpul cu persoanele care se plâng și să începi să crezi în continuare viața vișurilor tale.

Pete Carroll, antrenorul echipei de fotbal din NFL* Seattle Seahawks, care a câștigat Cupa Super Bowl în 2014, are trei reguli pentru echipa lui: 1. ÎNTOTDEAUNA protejează echipa. 2. Nu te vâicări, nu te plânge și fără scuze. 3. Să ajungi devreme. Acestea sunt regulile unei echipe care a câștigat Super Bowl-ul. Merită să fie adaptate.

JOCUL DE UN LEU

Iată un exercițiu pe care îl poți face acasă sau la birou. Este unul pe care îl facem cu noi și la seminarele noastre. Fă rost de un borcan mare sau un acvariu pentru pești și lipsește pe el eticheta cu FĂRĂ ÎNVINOVĂȚIRI, FĂRĂ PLÂNGERI, FĂRĂ SCUZE. De fiecare dată când tu sau altcineva din grupul tău se trezește că dă vina pe altcineva, se plânge de ceva sau găsește scuze pentru lipsa rezultatelor, contravenientul trebuie să pună 1 leu în borcan – nu ca pedeapsă, ci ca o tehnică de a aprofunda conștientizarea tuturor că aceste comportamente au un preț.

TE PLÂNGI PERSOANEI NEPOTRIVITE

Ai observat că aproape întotdeauna oamenii se plâng persoanei nepotrivite – cuiva care nu poate face nimic în legătură cu plângerile lor? Se duc la serviciu și se plâng de partenerul lor de viață; apoi vin acasă și se plâng partenerului de oamenii de la serviciu. De ce? Pentru că este mai simplu; este mai puțin riscant. E nevoie de curaj să spui partenerului de viață că nu ești fericit de modul în care merg lucrurile acasă. E nevoie de curaj să ceri o schimbare de comportament. E nevoie de curaj și să ceri șefului să planifice mai bine, astfel încât să

* *National Football League (Liga Națională de Fotbal)* – cea mai importantă competiție a fotbalului american profesionist (n. red.).

nu ajungi să lucrezi și în weekenduri. Dar numai șeful tău poate face ceva legat de asta. Partenerul tău de viață tău nu poate.

Învață să înlocuiești plângerea ta cu solicitări și întreprinderea acțiunilor care vor duce la realizarea rezultatelor dorite. Asta fac oamenii de succes. Așa funcționează. Dacă te găsești într-o situație ce nu îți place, fie te străduiești să o îmbunătățești, fie pleci. Fă ceva să o schimbi sau pleacă naibii de acolo. Acceptă să lucrezi la relația ta sau divorțezi. Lucrează la îmbunătățirea condițiilor de muncă sau găsește-ți alt serviciu. Oricum ar fi, vei obține o schimbare. Cum spune vechea zicală, „Nu sta (și te plânge), fă ceva”. Și ține minte, depinde de tine să faci schimbarea, să faci ceva diferit. Lumea nu îți datorează nimic. Tu trebuie să crezi schimbarea.

FIE CREEZI, FIE PERMIȚI CA LUCRURILE SĂ ȚI SE ÎNTÂMPLE

Pentru a fi puternic, trebuie să adopți poziția de a crea sau de a permite ca lucrurile să ți se întâmple. Prin *a crea*, vreau să spun că tu, în mod direct, faci un lucru să se întâmple prin acțiunile sau lipsa ta de acțiune. Dacă te duci la un bărbat dintr-un bar, care este mai voinic decât tine, care în mod evident bea de ceva timp și îi spui „Ce urât și prost ești, pe bune”, iar el sare de pe scaunul de la bar, te lovește în falcă și ajungi la spital – tu ai creat asta. Este un exemplu ușor de înțeles.

Iată și unul care e mai greu de digerat: lucrezi până noaptea târziu în fiecare seară. Vii acasă obosit și epuizat. Mănânci cina ca într-o transă și apoi stai în fața televizorului și te uiți la un meci de baseball. Ești prea obosit și stresat să mai faci altceva – cum ar fi să ieși la plimbare sau să te joci cu copiii. Merge așa ani de zile. Soția ta te roagă să vorbești cu ea. Tu îi spui „Mai târziu! Mă uit la meci!” Trei ani mai târziu, vii acasă, casa e goală și găsești un bilet în care ea îți spune că a plecat și a luat copiii. Și situația asta tot tu ai creat-o!

În alte momente, lăsam pur și simplu ca lucrurile să ni se întâmple prin lipsa noastră de acțiune și prin faptul că nu suntem dispuși să facem ce e necesar pentru a crea sau a menține ceea ce dorim:

- Nu te-ai ținut de cuvânt când i-ai amenințat pe copii că le iei toate privilegiile dacă nu fac curat în urma lor, și acum casa arată ca un câmp de bătălie.
- Nu i-ai cerut să meargă împreună cu tine la consiliere sau nu ai plecat de prima dată când el te-a lovit, așa că și acum te lovește.

- Nu ai participat la niciun seminar de vânzări sau motivațional pentru că erai prea ocupat, și acum puștiul nou angajat tocmai a câștigat premiul pentru cel mai bun în vânzări.
- Nu ți-ai făcut timp să duci câinii la dresaj, așa că acum au scăpat de sub control.
- Nu ți-ai făcut timp să îți întreții mașina, iar acum stai pe marginea drumului, lângă mașina ta care tocmai s-a defectat.
- Nu te-ai întors la școală, și acum ai ratat o promovare.

Înțelege că nu tu ești victima aici. Ai stat pasiv și ai lăsat lucrurile să se întâmple. Nu ai spus nimic, nu ai întrebat nimic, nu ai cerut nimic, nu ai spus nu, nu ai încercat ceva nou sau nu ai plecat.

ALERTELE GALBENE

Fii conștient de faptul că nimic nu ți se „întâmplă” pur și simplu. Ca și în „alertele galbene” din vechiul serial de televiziune *Star Trek*, aproape întotdeauna primești avertizări – care te alertează în legătură cu pericolul iminent și îți oferă timp să previi rezultatul nedorit.

Primești alerte galbene tot timpul. Există alerte galbene *externe*:

El ajunge acasă din ce în ce mai târziu cu respirația mirosind a băutură.
 Primul cec al clientului a fost respins.
 El a urlat la secretara lui.
 Mama lui te-a avertizat.
 Prietenii ți-au spus.

Și există alerte galbene *interne*:

Senzația aia din stomac.
 Gândul acela trecător că poate...
 Intuiția aceea care spunea că...
 Frica aceea care a apărut
 Visul acela care te-a trezit în mijlocul nopții

Avem un întreg limbaj care ne informează:

Indicii, bănuieli, suspiciuni
 Dezastrul iminent

Am avut sentimentul că...
Se vedea de la o poștă.
Intuiția mi-a spus-o.

Aceste alerte îți dau răgazul să îți schimbi reacția (R) în ecuația $E+R=Re$. Totuși prea mulți oameni ignoră alertele galbene pentru că a fi atent la ele le-ar cere să facă ceva ce este incomod. Este incomod să îți confrunți soțul în legătură cu țigările din scrumieră cu urme de ruj pe ele. Este incomod să spui ce gândești la o ședință a personalului, când ești singurul care simte că planul propus nu va funcționa. Este incomod să spui cuiva că nu ai încredere în el.

Așa că pretinzi că nu vezi și nu știi pentru că este mai simplu, mai convenabil și mai puțin incomod, eviți confruntarea, menții pacea și te protejezi de faptul de a-ți asuma riscuri.

VIATA DEVINE MULT MAI SIMPLĂ

Oamenii de succes, pe de altă parte, fac față lucrurilor în mod direct. Fac ceea ce este incomod și fac pași spre crearea urmărilor dorite. Oamenii de succes nu așteaptă să se întâmple dezastrele și apoi să dea vina pe ceva sau cineva pentru problemele lor.

Odată ce începi să reacționezi rapid și decisiv la semnale și evenimente, pe măsură ce se petrec, viața devine mult mai ușoară. Începi să vezi rezultate îmbunătățite, atât intern, cât și extern. Vechiul dialog cu tine însuși, cum ar fi *Mă simt ca o victimă; mă simt folosit; nimic nu pare vreodată să funcționeze pentru mine* este înlocuit de *Mă simt minunat; dețin controlul; pot să fac ca lucrurile să se întâmple*.

Rezultatele externe ca „Nimeni nu vine vreodată în magazinul nostru; am ratat obiectivele trimestriale; oamenii se plâng că noul nostru produs nu funcționează” se transformă în „Avem mai mulți bani în bancă; conduc departamentul de vânzări; produsul nostru se vinde ca pâinea caldă.”

SIMPLU NU ÎNSEAMNĂ ÎN MOD NECESAR ȘI UȘOR

Deși acest principiu este simplu, nu este în mod necesar și ușor de implementat. Necesită o conștientizare concentrată, o disciplină dedicată și disponibilitatea de a experimenta și de a-ți asuma riscuri.

Trebuie să fii dispus să acorzi atenție lucrurilor pe care le faci și rezultatelor pe care le produci. Trebuie să ceri feedback ție însuși, familiei tale, prietenilor, colegilor, managerilor tăi, profesorilor, instructorilor și clienților tăi. „Funcționează ce fac eu acum? Aș putea să fac mai bine? Ar trebui să fac ceva mai mult acum și nu fac? Există ceva ce fac acum din care ar trebui să mă opresc? Cum ți se pare faptul că mă limitez pe mine însumi?”

Să nu îți fie teamă să întrebi. Majoritatea oamenilor se tem să ceară feedback în legătură cu ceea ce fac pentru că se tem de ceea ce vor auzi. Nu ai de ce să te temi. Adevărul e adevăr. E mai bine să știi adevărul decât să nu-l știi. Și odată ce-l știi, poți să faci ceva legat de asta. Nu îți poți îmbunătăți viața, relațiile, jocul sau performanțele fără feedback.

Încetinește și fii atent. Viața îți va oferi întotdeauna feedback despre efectele comportamentului tău doar dacă ești atent. Dacă mingea de golf zboară întotdeauna spre dreapta, dacă nu vinzi nimic, dacă iei note slabe la toate cursurile de la facultate, copiii tăi sunt supărați pe tine, trupul tău e obosit și slăbit, casa ta e un haos, dacă nu ești fericit – toate acestea sunt feedback. Acestea îți spun că ceva nu este în regulă. Acum e momentul să începi să fii atent la ceea ce se întâmplă.

Întreabă-te: Cum am creat sau cum am lăsat ca asta să se întâmple? Ce anume din ceea ce fac funcționează și ar trebui să fac mai mult? Ar trebui să exersez mai mult, să meditez, să deleg, să am încredere, să ascult, să pun întrebări, să urmăresc mingea cu privirea, să fac reclamă, să spun „Te iubesc”, să îmi controlez consumul de carbohidrați?

Sau: Ce anume fac și nu funcționează? Ce anume din ce fac ar trebui să fac mai puțin? Vorbesc prea mult, mă uit prea mult la televizor, cheltuiesc prea mulți bani, mănânc prea mult zahăr, beau prea mult, întârziile prea des, bârfesc, discreditez alți oameni? Te poți întreba și: Ce anume nu fac și trebuie să încerc să văd dacă funcționează? Trebuie să ascult mai mult, să fac mișcare, să dorm mai mult, să beau mai multă apă, să cer ajutor, să fac mai mult marketing, să citesc, să fac planuri, să comunic, să deleg, să duc la bun sfârșit, să angajez un instructor, să fac voluntariat sau să îi apreciez mai mult pe cei din jur?

Această carte este plină de principii și tehnici ale succesului care au fost demonstrate și pe care le poți pune în practică imediat în viața ta. Va trebui să suspenzi judecata, să te lași în voia destinului, să acționezi ca și cum ar fi adevărate și să le încerci. Doar atunci vei avea o experiență nemijlocită legată de eficiența lor în viața ta. Nu vei ști

dacă funcționează până când nu le vei încerca. Și aici e problema – nimeni altcineva nu poate să o facă în locul tău. Doar tu o poți face.

Dar formula este simplă – fă mai mult din ceea ce funcționează, fă mai puțin din ceea ce nu funcționează și încearcă noi comportamente, ca să vezi dacă produc rezultate mai bune.

FII ATENT... REZULTATELE TALE NU MINT

Cea mai simplă, cea mai rapidă și cea mai bună cale de a descoperi ce funcționează și ce nu este să fii atent la rezultatele pe care le produci chiar acum. Fie ești bogat, fie nu ești. Fie impui respect, fie nu. Fie ai lovituri bune la golf, fie nu ai. Fie îți menții greutatea ideală, fie nu. Fie ești fericit, fie nu. Fie ai ceea ce-ți dorești, fie nu. Este atât de simplu. Rezultatele nu mint!

Trebuie să renunți la scuze și justificări, și să accepți rezultatele pe care le produci. Dacă ești subponderal sau supraponderal, nici toate motivele din lume nu vor schimba asta. Singurul lucru care îți va schimba rezultatele este schimbarea comportamentului. Prospectează mai mult, mergi la cursuri de vânzări, schimbă-ți prezentarea produselor, schimbă dieta, consumă mai puține calorii, fă mai multă mișcare – acestea sunt lucrurile care vor face diferența. Dar trebuie în primul rând să fii dispus să privești spre rezultatele pe care le produci. Singurul punct de pornire care funcționează este realitatea.

Așa că începe să fii atent la ceea ce este astfel. Privește în jur la viața ta și la oamenii din ea. Ești fericit și sunt și ei fericiți? Există echilibru, frumusețe, confort și ușurință? Sistemele tale funcționează? Obții ceea ce dorești? Valoarea ta netă este în creștere? Sunt notele tale satisfăcătoare? Ești sănătos, în formă și fără dureri? Devii mai bun în toate domeniile vieții? Dacă nu, atunci ceva trebuie să se întâmple și doar tu ești cel care poate face să se întâmple acest lucru.

Nu te amăgi. Fii nemilos de cinstit cu tine însuși. Fă-ți inventarul.

DE LA A FI VICTIMĂ LA VICTORIE

Raj Bhavsar s-a născut să fie gimnast. A fost o alegere firească pentru un copil care – la vârsta de 4 ani – trăia ca să se cațere pe tot felul de lucruri, inclusiv în copaci și pe mobilă, și să sară de pe ele. Părinții lui, îngrijorați că se va răni și că va distruge casa, l-au înscris

la cursuri de gimnastică la o sală din apropiere. Raj s-a îndrăgostit repede de sport și, la vârsta de 10 ani, dorea să fie cel mai bun la acest sport, pe care îl iubea, și să-și reprezinte țara la Olimpiadă.

A început să se concentreze intens pe faptul de a deveni un gimnast mai bun și, curând, succesul a început să se arate. A început să câștige locurile întâi și doi la competiții și, până să fie admis la liceu, a ajuns de cinci ori campion al Texasului.

Anii de liceu și colegiu au fost plini de premii și campionate: campion regional, campion național, campion la echipa de seniori, fiind apoi inclus în două echipe medaliante la campionat. În mintea lui, era de neoprit.

În 2004, Raj concura pentru un loc în echipa olimpică de gimnastică a Statelor Unite. Dintre cele 12 exerciții de rutină pe care le-a executat, 11 dintre ele au fost perfecte. Toată lumea a fost de acord că avea să intre. Euforic, se gândea: *Grecia, așteaptă-mă*, că vin!

Dar la sfârșitul probelor, după ce au fost citite numele olimpicilor, el nu era pe listă. Apoi a auzit cuvintele „Raj Bhavsar, rezervă.” În momentul acela, toată lumea lui – toate eforturile lui de un deceniu și jumătate – s-a prăbușit. Așteptările lui erau foarte mari și amestecate cu propria mândrie, așa că atunci când nu s-a ridicat la nivelul acestora, în acea zi îngrozitoare din 2004, s-a prăbușit la pământ. În următorii ani, în el ardea o singură dorință: să afle de ce fusese respins. Avea nevoie să găsească pe cineva pe care să dea vina.

Deși Raj s-a dus în Grecia ca rezervă, a fost o experiență amară să își vadă colegii de echipă cum colaborează și concurează zi după zi. În mod neoficial, făcea parte din echipă, și totuși era clar că nu era unul dintre membrii acesteia. Nu a avut niciodată o șansă să concureze și s-a întors din călătorie deziluzionat și pierdut.

Odată întors acasă, a făcut o introspecție serioasă. S-a întrebat pe sine *Chiar îmi place atât de mult gimnastica? Iubesc competiția fără să-mi pese de victorii și premii?* Răspunsul lui a fost *Da!* Așa că s-a decis să se dedice din nou gimnasticii, și de data asta să se implice total în sport – nu doar să câștige competiții, ci din pasiune și pentru că îl iubea.

Din păcate, fără motivația intensă de a câștiga, performanța lui a avut de suferit. La Naționalele din 2007, cu nouă luni înainte de selecțarea echipei olimpice din 2008, a fost un fiasco total. Performanța lui a fost slabă și pentru prima dată în nouă ani, n-a ajuns nici măcar în echipa națională. Trebuia să privească adevărul în față: ce făcea el nu funcționa.

Câteva zile mai târziu, un prieten de-al lui, participant el însuși la Olimpiada din 2000, i-a înmănat o carte și a spus: „Trebuie să citești asta.” Raj a luat-o și a văzut pe copertă o poză cu un individ cu păr alb și cu un zâmbet larg, și cuvintele *Cum să ajungi de unde ești acolo unde vrei să fii*. El s-a gândit: *Nicio carte nu mă poate duce acolo unde vreau să fiu; problema mea e diferită*. Dar când antrenorul i-a recomandat aceeași carte câteva zile mai târziu, Raj a decis să-i acorde o șansă.

Îl las pe Raj să spună restul poveștii:

Cartea era *Principiile succesului* și primul lucru pe care l-am învățat a fost că, pentru a avea succes, trebuie să îți asumi responsabilitatea 100% pentru tot ceea ce se petrece în viața ta. A fost o pastilă greu de înghițit, având în vedere că fusesem convins – timp de ani de zile – că viața fusese împotriva mea. Curând, totuși mi-am dat seama că a nutri resentimente și a insista pe „ce s-a întâmplat” nu mă dusesse nicăieri. Deodată, în loc să continui să caut pe cineva pe care să dau vina, am început să dau formă acelei energii înlăuntrul meu și să examinez felul în care propria mea mentalitate, a fricii și a negativității, a contribuit la performanța mea recentă. *De unde venea frica mea și ce anume cauza aceste gânduri negative în mintea mea?*

Întotdeauna am crezut că frica însemna că sunt distrus – dar Jack m-a învățat că oamenii de succes trăiesc frica și negativitatea la modul zilnic și totuși ei aleg să meargă mai departe spre obiectivele lor. Gândurile negative, respingerea, frica – ele doar fac parte din proces! Deodată, aceste gânduri au devenit mai degrabă provocări de depășit, decât blocaje sau dovada eșecului meu. Mă aflu pe un traseu cu totul nou. Instructorul meu a văzut lumina din mine. A fost ca un întrerupător aprins, a spus el. Lucrând împreună cu el la un nou plan de antrenament, m-am reîncredințat visului meu de a deveni olimpic – dar acum doream să fiu un olimpic în *viață*. Am creat un panou al viziunii și o hartă pentru minte – nu doar pentru a mă ajuta să vizualizez succesul, ci și să împart obiectivul meu uriaș, măreț, copleșitor de a fi olimpic în zone ale concentrării zilnice pe care o puteam gestiona. Când s-au ținut probele de calificare pentru Olimpiada din 2008, am trecut cu ușurință de competiție. Mă simțeam fericit, cu mintea limpede și în formă maximă. Mi-au reușit toate exercițiile. Cu toată munca pe care o depusesem cu mine însumi, eram încrezător că mă vor numi în echipă de data asta.

Dar când au strigat numele membrilor echipei finale, numele meu nu a fost strigat. *Ce?!*

Într-o repetare crudă a ceea ce fusese în 2004, am auzit: „Raj Bhavsar, rezervă.”

Când un reporter de la NBC m-a întrebat cum mă simt după ce am fost numit rezervă a doua oară, i-am răspuns într-o singură frază: „Niciun eveniment exterior nu poate învinge simțul împlinirii mele interioare.”

Totuși, eram cu adevărat nedumerit că – după tot ce făcusem – visul meu tot era departe de mine. Deși o parte din mine era gata să renunțe să fie olimpic, ceva înăuntrul meu a spus: „Menține visul în viață! Nu se poate să se termine.”

În următoarea dimineață, am sunat oficialii din comitetul de Gimnastică al Statelor Unite și am reconfirmat că sunt onorat să fiu rezervă. În următoarea săptămână m-am antrenat din greu și am rămas pregătit. Apoi am fost anunțat că Paul Hamm – medaliatul cu aur la Olimpiada din 2004 și un membru al echipei olimpice pentru 2008 – a luat decizia de a se retrage din cauza accidentărilor. Comitetul avea să decidă pe care dintre cele trei rezerve avea să o aleagă să-l înlocuiască. Așteptarea deciziei a fost cea mai chinuitoare, și totuși cea mai incitantă perioadă de 24 de ore din viața mea.

În ziua următoare la sală, antrenorul meu, consilierul meu pe probleme de performanță sportivă și cu mine eram la telefon cu oficialii de la comitetul de Gimnastică din SUA, când președintele organizației a venit la telefon să ne facă anunțul oficial. Când a început să facă anunțul – spunând cât de bucuroși au fost de decizie și tot așa – în sinea mea imploram *Spune numele odată! Sunt eu sau nu?*

„În acest moment”, a spus în cele din urmă, „am vrea să anunțăm noul membru al echipei olimpice pentru 2008... Raj Bhavsar.”

Cu un strigăt, Raj a căzut în genunchi. Apoi, zâmbind și plângând în același timp, s-a ridicat și și-a îmbrățișat antrenorul. Și-a îmbrățișat consilierul. A îmbrățișat pe toată lumea.

Dar Raj știa și că drumul dinaintea lui avea să fie dificil. Fără Paul Hamm, niciunul dintre membrii echipei de olimpici nu avea vreo experiență la olimpiadă. Presa sportivă – chiar și cei din comunitatea sportivă – s-au îndoit de echipă și că vor ajunge în finală. Acela a fost

momentul în care Raj și-a lua angajamentul că va face orice îi va sta în putință să le mențină perspectiva pozitivă.

În seara de dinaintea competiției, i-a adunat pe toți cei șase membri ai echipei și le-a cerut să își ia angajamentul că vor avea grijă unul de celălalt, ca ființe umane mai întâi, și în al doilea rând ca sportivi. În acel moment, fiecare dintre ei a știut că este în grija colegului de echipă. În dimineața următoare, echipa a pășit în sala de concurs cu capetele sus și într-o uluitoare agitație – cu întregul stadion ovaționând *USA! USA!* – Raj și coechipierii săi i-au întrecut pe germani, câștigând medalia de bronz la Olimpiadă.

PRINCIPIUL

2

CLARIFICĂ-ȚI DE CE EȘTI AICI

Decide asupra scopului tău major și definitiv din viață, și apoi organizează-ți toate activitățile tale în jurul său.

BRIAN TRACY

Una dintre cele mai importante personalități ale Americii din domeniul dezvoltării potențialului uman și al eficienței personale

Cred că fiecare dintre noi s-a născut cu un scop în viață. A identifica, a recunoaște și a onora acest scop este probabil cea mai importantă acțiune pe care oamenii de succes o întreprind. Ei își iau răgazul de a înțelege ce anume trebuie să facă aici – și apoi urmează acest lucru cu pasiune și entuziasm.

CE ANUME AI FOST PUS SĂ FACI PE ACEST PĂMÂNT?

Am descoperit acum mult timp ce anume am fost pus să fac pe acest pământ. Mi-am stabilit adevăratul scop în viață, „modul meu de viață potrivit”. Am descoperit cum să insuflu pasiune și hotărâre în fiecare acțiune pe care o inițiez. Și am aflat în ce mod scopul poate aduce un aspect de distracție și împlinire în practic tot ce fac.

Acum aș vrea să te ajut dezvoltându-ți și ție același secret.

Vezi tu, fără un scop în viață, este simplu să rămâi pe margine pe durata periplului vieții tale. Este simplu să pribegesti și să te lași dus de valurile vieții, fără să realizezi mare lucru.

Dar având un scop, totul în viață pare să capete un sens. Să ai „un scop” înseamnă să faci ce îți place, să faci lucrul la care ești bun și să realizezi ce este important pentru tine. Când ai cu adevărat și cu pasiune un scop, oamenii, resursele și oportunitățile de care ai nevoie gravitează în mod natural spre tine. Și lumea are de câștigat pentru că, atunci când acționezi în armonie cu adevăratul scop al vieții tale, ceea ce la o primă impresie ar putea să pară egoist, toate acțiunile tale servesc altora în mod automat.

CÂTEVA ENUNȚURI PERSONALE DESPRE SCOPUL VIEȚII

Scopul vieții mele este de a inspira și a da putere oamenilor să își trăiască viziunea cea mai înaltă într-un context al iubirii și bucuriei. Inspir oamenii să trăiască viziunea lor cea mai înaltă, adunând și răspândind povești inspiraționale prin seria *Chicken Soup for the Soul* (*Supă de pui pentru suflet*) și prin ideile esențiale din discursurile mele inspiraționale. Dau putere oamenilor să-și trăiască visurile scriind cărți practice de *self-help* cum ar fi aceasta, *Tapping Into Ultimate Success* (*Tapotarea pentru succesul ultim*) și *The Power of Focus* (*Puterea concentrării*); concep cursuri pentru elevii din liceu și studenții de la colegiu și conduc seminare și workshopuri pentru adulți și corporații, care îi învață despre uneltele puternice de creare a idealului în viață, la serviciu sau acasă.

Iată enunțurile despre scopul vieții, ale câtorva dintre prietenii mei. Este important de observat că toți au devenit milionari prin forțe proprii, împlinindu-și scopul vieții lor.

- Să inspir și să dau putere oamenilor să-și împlinească destinul¹
- Să înalț conștiința umanității prin afaceri²
- Să Îl slujesc cu umilință pe Domnul, fiind un exemplu de iubire, veselie, putere și pasiune al bucuriei absolute, care stă la îndemâna tuturor în momentul în care ne bucurăm de darurile lui Dumnezeu și iubim și slujim în mod sincer toate creațiile sale³
- Să las lumea mai bună decât atunci când am găsit-o, pentru cai și pentru oameni, de asemenea⁴

Odată ce afli care este scopul vieții tale, îți poți organiza toate activitățile în jurul acestuia. Tot ce faci ar trebui să fie o expresie a scopului tău. Dacă o activitate nu se aliniază cu acest scop, nu ar trebui să o faci. Punct.

¹ Robert Allen, coautor al *The One Minute Millionaire* (*Milionar la minut*) – nota autorului.

² D.C. Cordova, cofondator al Școlii de Excelență în Afaceri – nota autorului.

³ Anthony Robbins, autor al *Personal Power* (*Putere personală*) și *Get the Edge* (*Obține avantajul*), antreprenor și filantrop – nota autorului.

⁴ Monty Roberts, autor al *The Man who Listens to Horses* (*Omul care ascultă caii*) – nota autorului.

CARE ESTE „DE CE”-UL DIN SPATELE A TOT CEEA CE FACI?

Fără scopul pe post de compas care să te ghideze, obiectivele și planurile tale de acțiune nu te vor împlini în cele din urmă. Nu vrei să ajungi în vârful scării doar ca să afli că o sprijineai de fapt de peretele care nu trebuie.

Când Julie Marie Carrier era doar un copil, era o mare admiratoare a animalelor. În consecință, tot ce a auzit când a crescut a fost „Julie, ar trebui să te faci veterinar. Vei fi un veterinar grozav. Asta ar trebui să faci.” Așa că atunci când a intrat la Universitatea de Stat din Ohio, a mers la cursuri de biologie, anatomie și chimie, și a început să studieze ca să devină veterinar. O bursă Rotary Ambassadorial i-a permis să-și petreacă ultimul an studiind în Manchester, Anglia. Departate de familie și de presiunile facultății de acasă, s-a trezit într-o zi mohorâtă stând la birou, înconjurată de cărți de biologie și privind lung pe fereastră, când deodată a avut o revelație: Știi ce? Sunt complet nefericită. De ce sunt atât de nefericită? Ce fac? Nu vreau să devin veterinar!

Julie s-a întrebat apoi: *Care este slujba pe care aș iubi-o atât de mult că aș face-o pe gratis, dar pentru care de fapt să fiu plătită? Nu e să fiu veterinar. Nu asta e slujba potrivită.* Apoi s-a gândit la toate lucrurile pe care le-a făcut în viață și la ce anume a făcut-o cea mai fericită. Deodată a avut o revelație – erau toate acele conferințe de leadership pentru tineri la care se oferise voluntară și cursurile de leadership și comunicare pe care le alesese ca materii facultative la Universitatea din Ohio.

Cât de ignorantă am putut să fiu? s-a gândit ea. Iată-mă în al patrulea an de școală și abia acum realizez că mă aflu pe calea greșită și că nu fac lucrul potrivit. Dar acesta a fost chiar aici, în fața mea, tot timpul. Doar că nu mi-am luat timp să recunosc asta până acum.

Încurajată de noua ei descoperire, Julie și-a petrecut restul anului în Anglia, mergând la cursuri de comunicare și producții media. Când s-a întors în Ohio, a reușit într-un final să convingă administrația să îi permită să creeze propriul ei program în „studii de leadership” și, deși i-a luat cu doi ani mai mult ca să termine facultatea, a ajuns consultant senior de management în trainingul pe leadership și dezvoltare pentru Pentagon. A câștigat și concursul Miss Virginia SUA, ceea ce i-a permis să-și petreacă mare parte din an adresându-se copiilor din întregul stat, inițiind, în același timp, o carieră națională în oratorie pentru a da putere celor tineri cu mesaje de leadership și caracter. Apropo, Julie a fost în stare să facă toate acestea doar la 26 de ani – o dovadă a puterii pe care claritatea scopului îl poate crea în viața ta.

Astăzi, Julie a ajuns la peste un milion de tineri, ca fiind unul dintre oratorii de vârf la nivel național din domeniul leadershipului pentru tineri, participând la conferințe pentru studenți, în licee, colegii și la programe pentru tineri din toată lumea. Poate că deja ai văzut-o pe NBC la *Today Show* sau la *Fox News*, în *New York Times*, ori ca un *coach* al succesului pentru adolescenți și tinere, apărând la o emisiune despre stabilirea obiectivelor de pe MTV (Julie a primit chiar și o nominalizare la Emmy⁵).

Vestea bună este că nu trebuie să te duci până în Anglia să descoperi pentru ce ești aici, pe pământ. Poți însă efectua două exerciții simple care te vor ajuta să îți clarifici scopul.

SISTEMUL CĂLĂUZIRII TALE INTERIOARE ESTE BUCURIA TA

*Este datoria sufletului să fie loial propriilor sale dorințe.
Trebuie să se abandoneze pe sine pasiunii sale supreme.*

DAME REBECCA WEST

Autoare de bestselleruri

Te-ai născut cu un sistem al călăuzirii interioare care îți spune când ești sau nu în acord cu scopul tău, prin cantitatea de bucurie pe care o trăiești. Lucrurile care îți aduc cea mai mare bucurie sunt în armonie cu scopul tău. Pentru a începe să fii dirijat spre scopul tău, iată o listă cu câteva exerciții. Primul este să faci o listă cu toate momentele în care te-ai simțit cel mai bucuros și cel mai viu. Care sunt elementele comune ale acestor experiențe? Poți să-ți dai seama cum ai putea să îți câștigi existența făcând aceste lucruri?

Pat Williams este vicepreședinte senior al echipei de baschet Orlando Magic din NBA. A scris de asemenea peste 70 de cărți și este orator profesionist. Când l-am întrebat care crede el că este cel mai mare secret al succesului, mi-a răspuns: „Dă-ți seama ce-ți place să faci cât mai devreme și apoi organizează-ți viața pornind de la faptul de a-ți da seama cum să faci ca să trăiești din asta.” Pentru tânărul Pat, a fost sportul – mai precis, baseballul. Când tatăl l-a dus la primul său meci de baseball în Philadelphia, s-a îndrăgostit de joc. Cu ajutorul secțiunii de sport din *New York Times* a învățat să citească. A știut că

⁵ Află mai multe despre Julie pe www.TheSuccessPrinciples.com/resources - nota autorului.

atunci când va fi mare, va dori să aibă o carieră în sport. Și-a dedicat aproape fiecare moment acestuia. Colecționa cartonașe cu jucători de baseball, făcea sport și scria în secțiunea de sport pentru ziarul școlii.

Pat a ajuns să aibă o carieră în biroul echipei de baseball Philadelphia Phillies, apoi la echipa de baschet Philadelphia 76ers. Când NBA a avut în vedere să ofere o franciză a echipei în extindere pentru Orlando, Pat a fost acolo să conducă bătălia. Acum trecut de șaptezeci de ani, Pat s-a bucurat de cei peste cincizeci de ani în care a făcut ceea ce iubea să facă și s-a bucurat de fiecare minut. Odată ce clarifici ce anume îți aduce cea mai mare bucurie, vei avea parte de o înțelegere mai mare legată de scopul tău.

Al doilea exercițiu este o modalitate simplă, dar puternică, de a crea o afirmație convingătoare despre scopul vieții tale, care să îți poată călăuzi comportamentul. Acum fă-ți timp să completezi următorul exercițiu.

EXERCİȚIU PENTRU SCOPUL VIEȚII⁶

1. Enumeră două dintre calitățile tale personale unice, cum ar fi *entuziasmul și creativitatea*.

2. Enumeră una sau două modalități prin care îți place să-ți exprimi acele calități când interacționezi cu ceilalți, cum ar fi *a sprijini și a inspira*.

3. Prespune că lumea este perfectă acum. Cum arată această lume? Cum interacționează oamenii unii cu alții? Cum se simte asta? Scrie răspunsul tău ca pe o afirmație, la timpul prezent, descriind condiția cea mai bună, lumea perfectă așa cum o vezi și o simți. Ține minte, o lume perfectă este un loc distractiv.

*EXEMPLU: Toți își exprimă în mod liber propriile talente unice.
Toată lumea lucrează în armonie. Toată lumea exprimă dragoste.*

⁶ Există multe modalități de abordare a definirii scopului tău. Am învățat această versiune a exercițiului pentru scopul vieții de la Arnold M. Patent, *coach* spiritual și autor al *You Can Have It All (Poți să ai totul)*. Cea mai recentă carte a sa este *The Journey (Călătoria)*. Poți citi mai multe despre cum să îl contactezi pe Walter la www.TheSuccessPrinciples.com/resources – nota autorului.

4. Combină cele trei subdiviziuni anterioare ale acestui paragraf într-o singură afirmație.

EXEMPLU: Scopul meu este să-mi folosesc creativitatea și entuziasmul pentru a-i sprijini și inspira pe alții să-și exprime talentele într-o manieră armonioasă și plină de iubire.

Iată câteva exemple de enunțuri despre scopul vieții pe care le-au scris oamenii la workshopurile mele recente:

- Să-mi folosesc umorul, creativitatea și cunoașterea pentru a inspira, ridica starea de spirit și pentru a da putere oamenilor aflați în stadiul de recuperare, ca să nu mai bea. (Coach de recuperare și autor)
- Să inspir și să dau putere proprietarilor de mici afaceri pentru a sistematiza metode mai simple de generare a profitului. (Consultant pentru mici afaceri și autor)
- Să inspir oamenii să aibă credință în ei înșiși și să creadă în geniul lor natural (angajat în sistemul educației)
- Să cresc niște copii sănătoși și prosperi, care să facă diferența în lume (Casnică cu normă întreagă)
- Să creez o lume în care oamenii trăiesc o viață sustenabilă din punct de vedere ecologic, împlinită spiritual și corectă pe plan social. (Ecologist și activist social)
- Să-mi folosesc vastele cunoștințe de medicină integrativă pentru a educa, inspira și a da putere oamenilor să ducă vieți mai îndelungate și mai sănătoase. (Doctor specializat în medicină holistică)
- Să trăiesc fiecare zi la maximum și să ofer cât mai mult posibil, în tot acest timp, apreciind pe cineva special în fiecare zi. (Contractant și constructor de case)
- Să-mi trăiesc viața cu integritate și compasiune în timp ce îi slujesc pe ceilalți și să valorific întotdeauna neașteptatul. (Pompier)

RĂMÂI LA SCOPUL TĂU

Odată ce ți-ai stabilit și ți-ai așternut pe hârtie scopul vieții, citește-l în fiecare zi, de preferat dimineața. Dacă ești o fire artistică sau ai o natură puternic vizuală, vei vrea să desenezi sau să pictezi un simbol sau un tablou care să reprezinte scopul vieții tale și apoi să-l agăți undeva (pe frigider, vizavi de biroul tău, lângă pat), de unde îl poți vedea în fiecare zi. Asta te va ține concentrat asupra scopului tău.

Pe măsură ce înaintezi spre următoarele capitole pentru a-ți defini viziunea și obiectivele, asigură-te că ești în armonie cu scopul tău și contribui la împlinirea acestuia.

O altă abordare spre a-ți clarifica scopul este să-ți faci un pic de timp pentru a reflecta în liniște – timp pentru o perioadă de meditație. (Vezi Principiul 47). După ce ai devenit mai relaxat și ai intrat într-o stare de profundă pace și iubire de sine, întreabă-te: *Care este scopul pentru care trăiesc?* sau *Care este unicul meu rol în univers?* Permite răspunsului să vină la tine pur și simplu. Lasă-l să fie pe cât de expansiv îți poți imagina. Cuvintele care vin nu trebuie să fie înflorite sau poetice; important este cât de inspirat te fac cuvintele să te simți.



Dacă într-adevăr vrei să aprofundezi acest exercițiu, poți să faci încă două exerciții, pe care le realizăm în Trainingul „Revoluția către Succes”. Primul este Testul Pasiunii. Este o mostră de exercițiu pe care îl poți efectua singur sau cu un partener. Procedeeul poate fi găsit în cartea *The Passion Test (Testul pasiunii)* de Janet și Chris Attwood (Plume, 2008).

Celălalt exercițiu, pe care mulți oameni îl consideră cel mai puternic, este Vizualizarea ghidată spre scopul vieții – parte din setul meu de CD-uri de meditații *Awakening Power (Puterea trezirii)*⁷.

⁷ Acest program de 6 CD-uri conține 11 vizualizări ghidate, narate de mine și Dr. Deborah Sandella. Poți comanda acest program audio la www.JackCanfield.com – nota autorului.

PRINCIPIUL

3

DECIDE CE VREI

Primul pas indispensabil spre a obține lucrurile pe care le vrei de la viață este acesta: decide ce vrei.

BEN STEIN

Actor și autor

Odată ce ai decis de ce ești aici, trebuie să decizi ce vrei să faci, să fii, să ai. Ce vrei să realizezi? Ce vrei să trăiești? Și ce bunuri vrei să dobândești? În călătoria ta de unde ești acum spre ce vrei să fii, trebuie să decizi unde vrei să fii. Cu alte cuvinte, cum arată succesul pentru tine?

Unul dintre principalele motive pentru care majoritatea oamenilor nu obțin ce vor este că nu au *decis* ce *doresc*. Nu și-au definit dorințele cu claritate și în detalii.

PROGRAMAREA TIMPURIE DIN COPILĂRIE STĂ DE MULTE ORI ÎN CALEA A CEEA CE VREI

În fiecare dintre noi există acea sămânță minusculă a acelu „tu” care ai fost destinat să devii. Din păcate, poate că ai îngropat acea sămânță ca reacție față de părinții, profesorii, instructorii tăi și față de alte modele de adulți când ai crescut.

Ai pornit în viață ca un bebeluș care știa exact ce voia. Știai când îți era foame. Scuipai mâncărurile care nu-ți plăceau și le devorai avid pe cele care îți plăceau. Nu aveai nicio problemă în a-ți exprima nevoile și dorințele. Pur și simplu țipai din răsputeri – fără inhibiții sau rețineri – până când obțineai ce voiai. Erai hrănit, schimbat și ținut în brațe. Pe măsură ce ai crescut, ai început să mergi de-a bușilea, îndreptându-te spre orice lucru ce îți stârnea cel mai mare interes. Ți-era clar ce voiai și te îndreptai direct spre acel lucru fără teamă.

Deci ce s-a întâmplat? Undeva, pe drum, cineva a spus...

Nu te atinge de aia!

Stai departe de locul acela!

Ia-ți mâinile de pe aia!

Mănâncă tot din farfurie, fie că-ți place sau nu!

Nu te simți cu adevărat astfel!

Nu vrei cu adevărat asta!

Ar trebui să-ți fie rușine!

Nu mai plânge!

Nu te mai purta ca un bebeluș!

Pe măsură ce-ai crescut, ai auzit...

Nu poți avea tot ce-ți dorești doar pentru că-ți dorești.

Banii nu cresc în copaci.

Nu te poți gândi la altcineva în afară de tine?!

Nu mai fi atât de egoist!

Nu mai face ce faci acum și vino să faci ce vreau eu să faci!

NU TRĂI VISURILE ALTCUIVA

După mulți ani de asemenea sancțiuni, mulți dintre noi pierd, în cele din urmă, legătura cu nevoile trupurilor și cu dorințele inimilor lor – și, cumva, rămân blocați încercând să își dea seama ce doresc alți oameni ca ei să facă. Am învățat cum să acționăm și cum să intrăm în grațiile lor. Drept rezultat, acum facem multe lucruri pe care nu vrem să le facem, dar care fac pe plac multor altor oameni:

- Mergem la Facultatea de Medicină pentru că așa a vrut tata pentru noi.
- Ne căsătorim ca să-i facem mamei pe plac.
- Ne luăm o „slujbă adevărată”, în loc să ne urmăm visul de a avea o carieră în artă.
- Mergem direct la facultate în loc să amânăm cu un an și să mergem cu rucsacul prin Europa.

Cu scopul de a fi rezonabili, ajungem în cele din urmă să ne amărim propriile dorințe. Nu e de mirare că atunci când întrebăm adolescenții ce vor să facă sau să fie, răspund cu sinceritate: „Nu știu”. Sunt prea multe straturi de „ar trebui”, „se cuvine să” și „ai face bine să” îngrămădite peste și sufocând ceea ce-și doresc cu adevărat.

Deci cum te revendici pe tine însuși și dorințele tale adevărate? Cum te întorci spre ceea ce vrei cu adevărat, fără frică, rușine sau inhibiție? Cum te reconectezi la adevărata ta pasiune? Începi de la cel mai mic nivel, onorându-ți preferințele în orice situație – indiferent că sunt mari sau mici. Nu le considera ca fiind mărunte. Pot fi neimportante pentru altcineva, dar nu și pentru tine.

NU TE MAI MULȚUMI CU MAI PUȚIN DECÂT ÎȚI DOREȘTI

Dacă ai de gând să reintri în posesia propriei tale puteri și să obții ce vrei cu adevărat de la viață, va trebui să renunți la a mai spune: „Nu știu; nu-mi pasă; nu contează pentru mine” – sau expresia preferată actuală a adolescenților „Mă roog”. Când te confrunți cu o alegere, oricât de mică sau de insignifiantă, acționează ca și cum ai avea o preferință. Întreabă-te: *Dacă aș ști, ce aș alege? Dacă mi-ar păsa, pe care aș prefera-o? Dacă ar conta, ce aș prefera să fac?*

Să nu îți fie clar ceea ce dorești și să faci ca nevoile și dorințele altor oameni să fie mai importante decât ale tale este doar un obicei. Poți renunța la el punând în practică obiceiul opus.

CAIETUL GALBEN

Acum mulți ani, am participat la un workshop împreună cu experta în stimă de sine și motivare Chérie Carter-Scott, autoare a cărții *If Life is a Game, These are The Rules (Dacă viața este un joc, acestea sunt regulile)*. Când grupul nostru de 24 de participanți a intrat în sala de training, am fost conduși să luăm loc pe scaunele puse cu fața spre încăperea. Pe fiecare scaun era câte un caiet cu spirală. Unele erau albastre, unele galbene, unele roșii. Cel de pe scaunul meu era galben. Îmi amintesc că mă gândeam *Urăsc galbenul. Aș fi vrut unul albastru.*

Apoi Chérie a spus ceva care mi-a schimbat viața pentru totdeauna: „Dacă nu vă place culoarea caietului pe care-l aveți, schimbați-l cu

altcineva și luați-l pe cel pe care-l doriți. Meritați să aveți în viață totul exact așa cum vă doriți.”

Uau, ce concept radical! Timp de 20 și ceva de ani, eu nu acționasem pornind de la premisa asta. Mă împăcasem cu ideea, gândindu-mă că nu pot avea tot ce îmi doresc.

Așa că m-am întors spre persoana din dreapta mea și i-am spus: „Te superi dacă schimbăm caietul tău albastru cu caietul meu galben?”

Ea mi-a răspuns: „Deloc. Îmi place galbenul. Îmi place luminozitatea culorii.”

Acum aveam caietul meu albastru. Nu e un mare succes în schema mai amplă a lucrurilor, dar a fost începutul revendicării dreptului meu din naștere de a-mi recunoaște preferințele și de a obține exact ce doresc. Până atunci, mi-aș fi desconsiderat preferința ca fiind ceva neînsemnat și pentru care nu merita să acționez. Aș fi continuat să-mi amortesc conștientizarea a ceea ce voiam. Acea zi a fost un moment de cotitură pentru mine – când am început să-mi permit să cunosc și să acționez asupra dorințelor și vrerilor mele într-un mod mult mai puternic.

FĂ-ȚI O LISTĂ CU „EU VREAU”

Una dintre cele mai simple modalități de a începe clarificarea a ceea ce-ți dorești cu adevărat este să faci o listă cu 30 de lucruri pe care vrei să le faci, 30 de lucruri pe care vrei să le ai și 30 de lucruri pe care vrei să le întruchipezi înainte să mori. Este o modalitate minunată de a pune lucrurile în mișcare.

O altă tehnică puternică de a-ți scoate dorințele la iveală este să-ți rogi un prieten să te ajute să faci o listă cu „Eu vreau”. Roagă-ți prietenul să te întrebe constant „Ce vrei? Ce vrei?” timp de 10 până la 15 minute și notează-ți răspunsurile. Vei vedea că primele dorințe nu sunt chiar atât de profunde. De fapt, majoritatea oamenilor de obicei se aud spunând „Vreau un Mercedes. Vreau o casă mare la ocean.” Și tot așa. Totuși, după 15 minute de exercițiu, adevăratul tu începe să vorbească: „Vreau ca oamenii să mă iubească. Vreau să mă exprim pe mine însumi. Vreau să fac o schimbare. Vreau să mă simt puternic...”, dorințe care sunt expresiile cele mai adevărate ale valorilor tale esențiale.

FĂ O LISTĂ CU „20 DE LUCRURI PE CARE ÎMI PLACE SĂ LE FAC”

Ce îi împiedică adesea pe oameni să-și exprime adevăratele dorințe este că nu cred că pot să își câștige existența făcând ceea ce le place.

„Ce îmi place să fac este să ies în oraș ca să vorbesc cu oamenii”, ai putea spune.

Păi, Oprah Winfrey își câștigă existența ieșind în oraș și vorbind cu oamenii. Și prietena mea, Diane Brause, care este un ghid turistic internațional, își câștigă existența ieșind în oraș și vorbind cu oamenii în cele mai incitante și exotice locuri din lume.

Lui Tiger Woods îi place să joace golf. Lui Ellen DeGeneres îi place să-i facă pe oameni să râdă. Surorii mele, Kimberly Kirberger, îi place să creeze și să confecționeze bijuterii. Lui Donald Trump îi place să încheie afaceri și să construiască clădiri. Mie îmi place să citesc și să împărtășesc ce am învățat cu alții prin cărți, discursuri și workshopuri. Este posibil să îți câștigi existența făcând ceea ce îți place.

Fă o listă cu 20 de lucruri pe care îți place să le faci și apoi gândește-te la modalități prin care ai putea să-ți câștigi existența făcând unele dintre acele lucruri. Dacă îți place sportul, ai putea face un sport, ai putea fi jurnalist sportiv sau fotograf, sau ai putea lucra în managementul sportului ca agent, ori în biroul unei echipe profesionale. Ai putea fi antrenor, manager sau observator. Ai putea fi crainic, operator sau publicistul echipei. Sunt mii de moduri de a face bani într-un domeniu care îți place.

Pentru moment, decide doar ceea ce ți-ar plăcea să faci, iar în următoarele capitole, îți voi arăta cum să ai succes și să scoți bani din asta.

CLARIFICĂ-ȚI VIZIUNEA ASUPRA VIETII TALE IDEALE

Tema acestei cărți este despre cum să ajungi de unde ești acum acolo unde vrei să fii. Pentru a realiza asta, trebuie să știi două lucruri – unde ești acum și unde vrei să ajungi. Viziunea ta este o descriere detaliată a locului unde vrei să ajungi. Îți descrie în detaliu cum arată și cum se simte destinația ta. Pentru a-ți crea o viață echilibrată și plină de succes, viziunea ta trebuie să includă următoarele șapte domenii: munca și cariera, finanțele, recreerea și timpul liber, sănătatea și condiția fizică, relațiile, obiectivele personale și contribuția ta în comunitatea mai largă.

În această etapă a călătoriei, nu este necesar să știi exact cum vei ajunge acolo. Tot ce e important este ca tu să îți dai seama unde se află acel „acolo”. Dacă îți vei clarifica ce trebuie să faci, ți se va arăta și modul în care să faci acel lucru.

PROPRIUL TĂU SISTEM INTERIOR DE POZIȚIONARE GLOBALĂ

Procesul de a ajunge de unde ești acolo unde vrei să fii este ca și cum ai utiliza tehnologia sistemului de navigație GPS (Sistemul de Poziționare Globală) pentru mașină sau telefonul inteligent. Pentru ca sistemul să funcționeze, trebuie pur și simplu să afle unde ești acum și unde vrei să ajungi. Sistemul de navigație își dă seama unde ești prin utilizarea unui computer de bord care receptează semnale de la mai mulți sateliți și îți calculează poziția exactă. Când îți tastezi destinația, sistemul de navigație îți pune la punct traseul perfect. Tot ce trebuie să faci este să urmezi instrucțiunile.

Succesul în viață funcționează la fel. Tot ce trebuie să faci este să decizi unde dorești să mergi clarificându-ți viziunea, apoi să îți fixezi destinația prin stabilirea obiectivelor, afirmațiilor, vizualizării și să pornești în direcția cea bună. Sistemul tău interior de GPS îți va dezvălui treptat ruta pe măsură ce înaintezi. Cu alte cuvinte, odată ce ți-ai clarificat viziunea și ai rămas concentrat pe aceasta, pașii exacti vor apărea constant pe parcursul drumului. Odată ce ți-e clar ce dorești și îți păstrezi constant mintea concentrată asupra acestui lucru, modalitatea prin care se va realiza ți se va arăta – uneori exact când ai nevoie de ea și nicio secundă mai devreme.



ÎNVIŢĂTORII DE CLASĂ AU VIZIUNI MAI CUPRINZĂTOARE

*Pericolul mai mare pentru majoritatea dintre noi nu este
că ţinta noastră e prea sus şi că o vom rata, ci că ar putea
fi prea jos şi că o vom atinge.*

MICHELANGELO

Sculptor şi pictor din perioada Renaşterii, care şi-a petrecut patru ani întins
pe spate pictând tavanul din Capela Sixtină

Vreau să te încurajez să nu-ţi limitezi viziunea în niciun fel. Las-o să fie cât de mare este. I-am luat interviu lui Dave Liniger, preşedinte al consiliului RE/MAX, cea mai mare companie imobiliară în sistem de franciză din ţară, şi el mi-a zis: „Visează întotdeauna visuri mari. Visurile mari atrag oameni mari.” Generalul Wesley Clark, fostul comandant suprem al Forţelor Aliate NATO în Europa, mi-a spus odată: „Nu îţi ia mai multă energie să-ţi crezi un vis mare decât îţi ia să-ţi crezi un vis mărunţ.” Experienţa mea este că una dintre puţinile diferenţe dintre superînvingători şi restul lumii este că superînvingătorii au pur şi simplu visuri mai mari. John F. Kennedy a visat să trimită un om pe Lună. Martin Luther King Jr. a visat la o ţară lipsită de prejudecăţi şi nedreptate. Bill Gates visează la o lume în care în fiecare casă există un computer conectat la internet. Buckminster Fuller a visat la o lume unde fiecare are acces la electricitate.

Aceşti mari învingători văd lumea dintr-o cu totul altă perspectivă – ca pe un loc în care lucruri minunate se pot întâmpla, unde miliarde de vieţi pot fi îmbunătăţite, unde noua tehnologie poate să schimbe felul în care trăim şi unde resursele lumii să fie canalizate pentru cel mai mare câştig mutual posibil. Ei cred că orice e posibil şi cred că fac parte integrantă din crearea acestuia.

Când Mark Victor Hansen şi cu mine am publicat prima dată *Chicken Soup for the Soul (Supă de pui pentru suflet)*, ceea ce noi numeam „viziunea anului 2020” a fost şi ea ceva măreţ – să vindem 1 miliard de exemplare din *Chicken Soup* şi să strângem 500 milioane de dolari pentru caritate (prin donarea unei părţi din toate profiturile noastre) până în anul 2020. Aveam şi avem foarte clar în minte ce dorim să realizăm. Până în 2015, am vândut deja peste 500 de milioane de exemplare, traduse în 47 de limbi.

Dacă îți limitezi alegerile doar la ceea ce pare a fi posibil sau rezonabil, te deconectezi de la ceea ce vrei cu adevărat, și tot ce mai rămâne este un compromis.

ROBERT FRITZ

Autor al *The Path of Least Resistance (Calea celei mai mici rezistențe)*

NU LĂSA PE NIMENI SĂ TE CONVINĂ SĂ RENUNȚI LA VIZIUNEA TA

Există oameni care vor încerca să te convingă să renunți la viziunea ta. Îți vor spune că ești nebun și că nu se poate. Prietenul meu Monty Roberts, autorul cărții *The Man who Listens to the Horses (Bărbatul care ascultă caii)*, care a stat 58 de săptămâni pe lista cu bestselleruri a *New York Times*, îi numește pe acești oameni hoții de visuri. Nu îi asculta.

Când Monty era la liceu, profesorul a dat o temă elevilor, să scrie despre ce vor să fie când vor fi mari. Monty a scris că el vrea să dețină o fermă de 80 de hectare și să crească, pentru curse, cai din rasa pur-sânge englez. Profesorul său i-a dat 5 și i-a spus că nota reflectă faptul că visul lui era nerealist. Niciun băiat care trăiește într-o rulotă instalată pe o camionetă n-ar putea fi capabil să strângă suficienți bani să cumpere o fermă, să cumpere cai de prăsilă și să plătească salariile pentru angajații la fermă. Când i-a oferit șansa lui Monty să-și rescrie lucrarea pentru o notă mai mare, Monty i-a spus: „Păstrează tu cinciul. Eu îmi păstrez visul.”

Astăzi, în fermele Flag Is Up de 62 de hectare ale lui Monty, din Solvang, California, cresc cai de curse din rasa pur-sânge englez de curse și se pregătesc sute de antrenori de cai pentru a practica o metodă mai umană de a se „împrieteni cu” și pentru a antrena caii.¹ Munca lui a dat opt campioni naționali în arenele lumii și mai bine de 300 de cai premiați la concursurile internaționale pentru cai pur-sânge.

¹ Pentru a afla mai multe despre Monty și opera sa, vizitează www.TheSuccessPrinciples.com/resources sau citește una dintre cărțile sale: *The Man Who Listens to Horses (Bărbatul care ascultă caii)*, *Shy Boy (Băiatul timid)*, *Horse Sense for People (Simțul cailor pentru oameni)*, *From my Hands to Yours (Din mâinile mele în ale tale)* – nota autorului.

EXERCIȚIU DE VIZIUNE

Creează-ți viitorul din viitorul tău, nu din trecutul tău.

WERNER ERHARD

Fondator al instruirii EST (Erhard Seminars Training
„Antrenarea prin seminarele Erhard”) și al Forumului Landmark

Următorul exercițiu este conceput să te ajute să îți clarifici viziunea. Începe prin a pune o muzică relaxantă și prin a sta în liniște și confortabil într-un mediu în care nu vei fi deranjat. Apoi închide ochii și roagă-ți mintea subconștientă să-ți dea imagini ale felului cum ar arăta viața ta ideală dacă ai putea să o ai exact așa cum ți-o dorești, în fiecare dintre următoarele categorii:

1. În primul rând, concentrează-te asupra zonei financiare a vieții tale. Care este venitul tău anual și fluxul de numerar lunar? Câți bani ai în economii și investiții? Care este valoarea ta netă totală?

Apoi... cum arată casa ta? Unde este situată? Are o priveliște? Ce fel de curte și peisaj are? Are o piscină sau grajduri pentru cai? Ce culori au pereții? Cum arată mobila? Există tablouri pe pereții din camere? Cum arată? Plimbă-te prin casa ta perfectă, adăugând toate detaliile.

În acest punct, nu te îngrijora de felul cum vei obține acea casă. Nu te autosabota spunându-ți „Nu pot să trăiesc în Malibu pentru că nu câștig suficienți bani”. Odată ce-i oferi ochiului minții imaginea asta, mintea ta va rezolva provocarea legată de „bani insuficienți.”

Apoi vizualizează ce tip de mașină conduci și orice alte bunuri importante pe care finanțele tale ți le-au procurat.

2. Apoi vizualizează slujba sau cariera ta ideală. Unde lucrezi? Ce faci? Cu cine lucrezi? Ce tip de clienți sau cumpărători ai? Care e salariul tău? Este propria ta afacere?
3. După aceea, concentrează-te asupra timpului tău liber, asupra timpului tău de recreere. Ce faci cu familia și prietenii în timpul liber pe care l-ai creat pentru tine? Cu ce hobby-uri te ocupi? Ce fel de vacanțe ai? Ce faci ca să te distrezi?
4. Apoi, care este viziunea ta ideală asupra corpului și sănătății tale fizice? Nu ai nicio boală? Nu te doare nimic? Cât trăiești? Ești deschis, relaxat, într-o stare de extaz și fericire pe tot parcursul zilei? Ești plin de vitalitate? Ești flexibil și puternic

- în același timp? Faci mișcare, mănânci mâncare bună și bei multă apă? Ce greutate ai?
5. Apoi treci la viziunea ta ideală asupra relațiilor cu familia și prietenii tăi. Cum este relația cu partenerul tău de viață și cu familia ta? Cine sunt prietenii tăi? Cum ți se par acele prietenii? Sunt pline de iubire, te sprijină, îți dau putere? Ce fel de lucruri faceți împreună?
 6. Dar sfera personală a vieții tale? Te vezi întorcându-te la școală, instruindu-te, participând la workshopuri de dezvoltare, mergând la terapie pentru o suferință din trecut sau scriindu-ți autobiografia? Vrei să participi la un maraton sau să urmezi un curs de artă? Vrei să călătorești în alte țări?
 7. În cele din urmă, concentrează-te asupra comunității în care ai ales să trăiești. Cum arată atunci când funcționează perfect? Ce tipuri de activități ale comunității au loc acolo? Ce gen de acțiuni caritabile, filantropice sau de voluntariat? Ce faci ca să-i ajuți pe alții și să faci o diferență? Cât de des participi la aceste activități? Pe cine ajuți?

Poți să-ți scrii răspunsurile pe parcurs sau poți să faci întreg exercițiul înainte și apoi să deschizi ochii și să scrii. În orice caz, asigură-te că vei cuprinde totul în scris de îndată ce vei termina exercițiul.

În fiecare zi, treci în revistă viziunea pe care ai scris-o. Astfel, mintea ta conștientă și cea subconștientă vor rămâne concentrate pe viziunea ta și, pe măsură ce vei aplica celelalte principii din această carte, vei începe să manifesti toate diferitele aspecte ale viziunii tale.

ÎMPĂRTĂȘEȘTE-ȚI VIZIUNEA PENTRU MAXIMUM DE IMPACT

După ce ți-ai terminat de scris viziunea, împărtășește-o cu un prieten bun în care ai încredere că va fi pozitiv și te va susține. S-ar putea să îți fie teamă că prietenul tău va crede că viziunea ta este prea neobișnuită, imposibil de atins, prea idealistă, nerealistă sau materialistă. Aproape toți oamenii au aceste concepții când se gândesc să-și împărtășească propria viziune. Dar adevărul este că majoritatea oamenilor, în adâncul inimilor lor, doresc exact aceleași lucruri pe care le dorești și tu. Fiecare vrea abundență financiară, o casă confortabilă

lă, un serviciu care să conteze și de care să se bucure, o stare de sănătate bună, timp pentru a face ce le place, relații înfloritoare cu familia și prietenii, și o oportunitate de a face diferența în lume. Dar prea puțini recunosc asta.

Vei descoperi că atunci când îți vei împărtăși viziunea, unii oameni vor dori să te ajute să o duci la îndeplinire. Alții îți vor face cunoștință cu prieteni și resurse care să te ajute. Vei descoperi și că de fiecare dată când îți împărtășești viziunea, ea devine tot mai clară și pare tot mai reală și mai realizabilă. Și cel mai important, de fiecare dată când îți împărtășești viziunea, întărești propria ta credință subconștientă că o vei atinge.

DE LA A TRĂI ÎN ADĂPOSTUL MISIONAR LA A TRĂI MISIUNEA

În iulie 2010, Logan Doughty stătea în fața unui adăpost pentru oamenii străzii, așteptând să fie preluat într-un program de reabilitare pe termen lung, fără costuri suplimentare. De curând, atinsese pragul de jos din cauza alcoolului și a drogurilor. Părinții și frații lui nu mai voiau să-l primească în casă, iar el nu putea să își controleze alcoolismul și nici temperamentul, suficient de mult timp, astfel încât ceilalți nu puteau face nimic altceva decât să-i arate ușa. Era consumat emoțional, obosit fizic și stresat la modul foarte serios.

Pe măsură ce lunile treceau la adăpostul Rescue Mission, mintea lui a început treptat să se mai limpezească. Și cu ajutorul unui program în 12 pași, pe lângă care s-au adăugat niște creștini cumsecade (dar stricți), a început să creadă că *ar putea* să-și revină din acest capitol devastator al vieții sale.

În cele din urmă, membrii familiei lui au început să-l invite din când în când în vizită și chiar să le facă plăcere să-l aibă în preajmă. De Crăciun, în acel an, sora lui, Alice, i-a dat un exemplar din *Principiile succesului*. El s-a gândit că darul era puțin cam demodat, dar i-a mulțumit totuși și l-a adăugat la teancul lui de cărți de citit.

Logan scrie:

O respect pe sora mea, așa că știam că această carte nu avea cum să fie o mizerie. Dar, sincer, cu greu m-am lăsat convins. M-am gândit *Se vede* că tipul e bogat. Cum ar putea să știe prin ce trec eu?

Spre surprinderea mea, Jack părea un tip real. Nu s-a născut bogat și mi-a satisfăcut partea cinică explicându-mi cu detalii minuțioase procesul prin care oamenii normali și-ar putea schimba cu adevărat viața.

Citeam cartea în fiecare zi și chiar făceam exercițiile pe care mi le sugera Jack. Apoi, pe 26 martie 2011, la 9:11 seara, am avut un moment în care mi-am zis „AHA!” – un moment care va rămâne cu mine pentru totdeauna. În timp ce citeam capitolul „Decide ce dorești”, mi-am dat seama că, în trecut, obișnuiam să mă gândesc cum să fac bani – dar rareori mă concentram pe *ceea ce îmi plăcea cel mai mult și ce doream să fac*.

Cu mare entuziasm, am început să-mi creez lista:

- Să mă antrenez
- Kung Fu
- Să merg cu bicicleta
- Să predau autoapărare...

Când am ajuns să scriu punctul 10) *Să încurajez oamenii*, lucrurile mi-au devenit dintr-odată clare. Am știut instantaneu ce doream să fac – să creez și să predau un sistem de autoapărare care să încurajeze și să dea putere oamenilor! Mi-am dat seama până și de faptul că sunt singurul potrivit să îi ajut pe ceilalți într-un fel atât de specific.

Timp de ani de zile, fusesem un practicant serios de arte marțiale, iar cu ceva vreme în urmă, începusem să dezvolt un program de autoapărare pentru femei. Dar odată cu decăderea mea în alcoolism, disciplina și onoarea, care sunt atât de vitale pentru practicantul de arte marțiale, s-au evaporat odată cu stima de sine. Făcând exercițiul lui Jack, „20 de lucruri pe care îți place să le faci”, am descoperit că experiența mea cu artele marțiale – combinată cu energia și concentrarea mea nou regăsită – îmi făcea posibilă predarea artelor marțiale din care să-mi câștig existența. De fapt, eram excepțional de calificat să stau în fața unui grup de femei și să le vorbesc cu autoritate și înțelegere. Am fost martor la ceea ce li s-a întâmplat femeilor pe străzi și în adăposturi – am văzut cum cei puternici îi vânează pe cei slabi. Fără această experiență, aș fi doar un profesor – cineva care a studiat artele marțiale, dar nu le-a aplicat niciodată în situațiile vieții reale, în condiții de stres și traumă.

Mi-am dat seama că unica mea experiență, aptitudinile și dorințele mele se armonizează toate cu o singură activitate din care aș putea chiar să-mi câștig existența. A fost de parcă m-ar fi lovit un fulger.²

La șase luni după ce și-a afirmat adevăratele dorințe, Logan a părăsit Rescue Mission cu o perspectivă complet diferită. Nu se mai simțea ca o victimă. În schimb, caută constant să vadă cât bine îi va face lumea. Îi tratează pe ceilalți cu compasiune, toleranță și răbdare. Înmarmat doar cu o bicicletă, haine și cunoașterea nou dobândită că ar putea să își schimbe mediul, Logan a pus bazele unei mici, dar de succes, afaceri de curățare a curților oamenilor și, în câteva luni, a devenit instructorul senior de autoapărare al adăpostului, predând voluntarilor și personalului cum să se descurce cu comportamentul distructiv și potențial periculos din acea organizație. În același timp, își dezvoltă și predă cu normă întreagă programul său de autoapărare.

Așa cum spune Logan, „Datorez atât de mult din succesul meu *Principiilor succesului*. Acum știi cine sunt și încotro mă îndrept. Și asta nu mi-o poate lua nimeni niciodată.”

² Poți citi mai multe despre călătoria înduioșătoare și emoționantă a lui Logan Doughty pe www.TheSuccessPrinciples.com/stories – nota autorului.

CREDE CĂ ESTE POSIBIL

Problema numărul unu care împiedică oamenii să câștige în Statele Unite ale Americii de astăzi este lipsa încrederii în sine.

ARTHUR L. WILLIAMS

Fondator al Companiei de asigurări A.L. Williams, care a fost vândută companiei Primerica cu 90 milioane de dolari

Napoleon Hill, autorul cărții *Think and Grow Rich (Gândește și îmbogățește-te)**, spunea: „Orice lucru pe care mintea îl poate concepe și crede, îl poate realiza”. De fapt, mintea este un instrument atât de puternic, încât îți poate livra la propriu tot ce îți dorești. Dar mai întâi trebuie să *crezi* că ceea ce vrei este posibil. Iar credința este o alegere. Este pur și simplu un gând pe care alegi să-l gândești iarăși și iarăși până când devine automat.

OBȚII CEEA CE AȘTEPTI

Oamenii de știință obișnuiau să creadă că oamenii reacționează la valul de informații care le năvălește în creier din lumea exterioară. Dar astăzi, ei află, în schimb, că noi reacționăm la ceea ce creierul, pe baza experiențelor anterioare, așteaptă să se întâmple în viitor.

Cercetătorii de la Colegiul de Medicină Baylor College, spre exemplu, au studiat recent rezultatul operației artroscopice la genunchi la pacienții cu genunchi dureroși, uzați, cărora li s-a făcut una dintre cele două tipuri de operații artroscopice – fie raclarea articulației genunchiului, fie curățarea lui. Rezultatele lor au fost apoi comparate cu cele ale pacienților care, fără să știe, au trecut printr-o operație „falsă”, în care doctorii au făcut doar incizii minuscule în genunchi, ca și cum ar urma să insereze instrumentele chirurgicale, dar nu au făcut nimic.

* Carte apărută în limba română cu titlul *De la idee la bani*, Editura Curtea Veche, București, 2011 (n. red.).

Doi ani mai târziu, pacienții care au trecut prin operația falsă au raportat aceeași ameliorare cu privire la alinarea durerii și la funcționarea genunchiului ca și acei pacienți care au fost operați cu adevărat. Creierul *s-a așteptat* ca operația imaginară să amelioreze funcția genunchiului, și așa *s-a întâmplat*. Acest lucru este cunoscut ca efectul placebo.

De ce funcționează creierul astfel? Neuropsihologii care studiază teoria expectanței spun că este din cauză că ne petrecem întreaga viață devenind condiționați. De-a lungul unei vieți pline de evenimente, creierul nostru învață de fapt la ce să se aștepte în viitor – fie că se întâmplă în cele din urmă sau nu. Și deoarece creierul nostru se așteaptă ca ceva să se petreacă într-un anumit fel, deseori realizăm exact ceea ce anticipăm.

De aceea este atât de important să avem în minte așteptări pozitive. Când înlocuiești așteptările negative cu cele mai pozitive – când începi să crezi că ceea ce dorești este posibil – creierul tău va prelua de fapt munca îndeplinirii acelei posibilități pentru tine. Ba mai mult, creierul tău chiar se va aștepta să obțină acel rezultat.



„TREBUIE SĂ CREZI”

Poți fi tot ce dorești să fii, doar dacă vei crede cu convingere suficientă și vei acționa în conformitate cu credința ta; pentru că orice lucru pe care mintea îl poate concepe și crede, mintea îl poate realiza.

NAPOLEON HILL

Autorul bestsellerului *Think and Grow Rich* (*Gândește și îmbogățește-te*)

Când aruncătorul Tug McGraw de la echipa de baseball Philadelphia Phillies – tatăl legendarului cântăreț de muzică country Tim McGraw – l-a eliminat pe jucătorul de la serviciu, Willie Nelson, aducând titlul de campioană națională echipei Phillies în 1980, revista

Sports Illustrated a surprins o imagine de neuitat de jubilară de pe movila aruncătorului – o imagine despre care puțini oameni știau că s-a petrecut *exact așa cum McGraw și-a plănuțit-o*.

Când am avut ocazia de a-l întâlni pe Tug, într-o după-amiază în New York, l-am întrebat despre experiența de pe movilă din acea zi.

„Era ca și cum aș fi fost acolo de o mie de ori înainte”, a zis el. „Când eram mic, îi aruncam tatălui mingea în curtea din spate. Ajungeam întotdeauna în același punct tensionat din finala campionatului național, când jocul se termina cu doi oameni afară și trei oameni la bază. Întotdeauna îi depășeam și îi eliminam.” Deoarece Tug își condiționase creierul zi după zi în curtea din spate, în cele din urmă a sosit și ziua în care a trăit acel vis aievea.

Reputația lui McGraw de om cu gândire pozitivă a început cu 7 ani mai devreme, în timpul sezonului de campionat din Liga Națională din 1973, cu echipa New York Mets, când Tug a inventat expresia „Trebuie să crezi”, în timpul uneia dintre întâlnirile cu echipa. Același echipă Mets, de pe ultimul loc în divizie în august, a ajuns să câștige fanionul Ligii Naționale și să ajungă la jocul numărul 7 din campionatul național, unde în cele din urmă nu a mai rezistat în fața echipei Oakland Athletics.

Un alt exemplu al veșnicei sale atitudini optimiste „trebuie să crezi” a fost atunci când, fiind purtător de cuvânt pentru Liga Juniorilor, a spus: „Copiii ar trebui să exerseze cum să dea autografe pe mingile de baseball. Este o aptitudine des trecută cu vederea în Liga Juniorilor.” Și apoi a zâmbit cu zâmbetul său molipsitor.

CREDE ÎN TINE ÎNSUȚI ȘI DĂ-I BĂȚAIE

Mai devreme sau mai târziu, cei care câștigă sunt cei care cred că pot.

RICHARD BACH

Autor al bestsellerului *Jonathan Livingston Seagull*

(*Pescărușul Jonathan Livingston**)

Tim Ferriss, autorul cărții *The 4 Hour Workweek (Săptămâna de lucru de patru ore)*, a crezut în el însuși. De fapt, a crezut atât de tare în abilitățile sale, încât a câștigat titlul național la kickboxing, stilul San Shou, la 6 săptămâni după ce s-a apucat de acest sport.

* Carte apărută în limba română la Editura Humanitas, București, 2008 (n. red.).

Fiind înainte participant la Jocurile Panamericane* și căpitanul echipei de judo la Princeton, Tim a visat dintotdeauna să câștige titlul național. A muncit din greu. Era bun la acest sport. Dar accidentările repetate de-a lungul multiplelor sezoane i-au negat constant acest vis.

Așa că atunci când un prieten de-al său l-a sunat într-o zi, cu 6 săptămâni înainte, să-l invite pe Tim să-l urmărească la campionatele de kickboxing chinezesc, Tim a decis instantaneu să i se alăture în competiție.

Pentru că, până atunci, Tim nu fusese în nicio competiție remarcabilă, a sunat la Federația americană de box să întrebe unde pot fi găsiți cei mai buni antrenori. A mers până într-un cartier dur din Trenton, New Jersey, ca să învețe de la antrenori de box care au antrenat sportivi medaliați cu aur. După patru ore istovitoare în ring pe zi, și-a dedicat mai mult timp antrenării în sala de forță. Pentru a compensa lipsa experienței în acest sport, antrenorii lui Tim s-au concentrat să-i exploateze punctele forte, în loc să încerce să compenseze pentru slăbiciunile lui.

Tim nu dorea doar să concureze. Dorea să câștige.

Când ziua competiției a venit în sfârșit, Tim a învins trei adversari extrem de ovaționați până să ajungă în finală. Pentru că a anticipat ce va trebui să facă pentru a câștiga meciul final, a închis ochii și a vizualizat înfrângerea adversarului chiar din prima rundă.

Mai târziu, Tim mi-a spus că majoritatea oamenilor eșuează nu pentru că le lipsesc aptitudinile sau abilitatea de a-și atinge obiectivul, ci pentru că pur și simplu nu cred că îl pot atinge. Tim a crezut. Și a câștigat.

CREDE, CHIAR ȘI ATUNCI CÂND NU ȘTII CUM VEI FACE FAȚĂ CERINȚELOR

Jason McDougall a crezut că este posibil. Ca angrosist care transporta bunuri pentru tradiționalul lanț de magazine canadian Fields, intuiția i-a spus că ceva nu este în regulă cu gigantul de distribuție cu amănuntul. Întrebându-se dacă lanțul de magazine nu e cumva de vânzare, Jason l-a sunat pe șeful companiei și l-a invitat la cină – fără să se îndoiască de faptul că managerul general va spune da.

* Competiție care are loc o dată la patru ani (precedând cu un an Jocurile Olimpice de vară) pentru sportivii din America de Nord, de Sud și Centrală, la mai multe discipline sportive (n. red.).

Când conversația din timpul cinei a ajuns în cele din urmă la întrebarea legată de achiziție, managerul general a răspuns: „Dacă ar fi să existe un moment potrivit pentru cumpărare, acum este.”

Au urmat 90 de zile de activitate frenetică pentru Jason – să-și pună la punct oferta și să vină cu banii. Pentru Jason și mica lui companie, tranzacția era ca și cum o plevușcă ar fi vrut să înghită o bale-nă. Nu doar că lanțul de magazine cu amănuntul era de 30 de ori mai mare decât afacerea lui Jason, dar Jason nu avea nici cea mai mică idee de unde aveau să vină banii. Cel mai mare împrumut la bancă pe care îl luase până în acel moment fusese de doar 5 000 de dolari.

Totuși, el credea că, având o convingere puternică, în cele din urmă avea să fie proprietarul magazinelor Fields.

Chiar și atunci când depozitul nerambursabil ajunsese la scadență – 150 000 de dolari pe care Jason nu îi avea – convingerea sa neclintită l-a dus într-o seară de joi la o întâlnire de afaceri, unde un vechi prieten s-a oferit să-i dea lui Jason banii în numerar, până la termenul-limită de vineri dimineța.

Într-o altă etapă, Jason a descoperit că are cu 400 000 de dolari mai puțin pentru un depozit de un milion de dolari – cu un termen-limită de 2 ore. Folosindu-se de călăuzirea lui internă și de convingerea fermă, Jason a făcut rost de bani cu câteva minute înainte ca termenul-limită să expire. Și doar cu 25 de zile mai târziu, când mai avea de dat încă 12 milioane de dolari, Jason a strâns în mod miraculos banii de la două bănci și șase investitori privați – dintre care unul s-a și grăbit cu documentația – pentru a nu depăși termenul-limită pentru finanțare.

La fiecare stadiu al tranzacției, pe măsură ce depozite nerambursabile tot mai mari își aveau scadența, Jason avea o credință absolută că afacerea urma să se producă. Trebuia să se producă. De fapt, fie venea cu banii, fie pierdea și afacerea, și toți banii pe care îi plătise până în acel moment.

Cum a reușit Jason să-și mențină această convingere nestrămutată în fața unor șanse atât de incredibile? Și-a urmat propria filosofie călăuzitoare conform căreia, dacă un lucru trebuie să se întâmple, se va întâmpla. Dacă Dumnezeu l-a așezat pe această cale, a spus el, tranzacția era menită să se întâmple. Bineînțeles, faptul că fiecare termen-limită a fost respectat prin mijloace norocoase și remarcabile doar i-a confirmat și mai mult convingerea că această afacere era menită să fie încheiată. Fiecare succes mărunț pe drumul său l-a făcut să creadă și mai mult că victoria se afla la orizont.

După ce tranzacția s-a finalizat în cele din urmă, șase luni mai târziu, Jason strânsese zeci de milioane de dolari, cumpărase o companie consacrată, care era o instituție în Canada, salvase sute de slujbe și crease o nouă afacere pentru sine.

Toate pentru că a crezut că este posibil.

Trebuie să găsești un loc în tine însuși unde nimic nu este imposibil.

DEEPAK CHOPRA

Autor al cărții *The Seven Spiritual Laws of Success*
(*Cele șapte legi spirituale ale succesului**)

NU CEEA CE NU ȘTII TE ȚINE PE LOC; CI CEEA CE ȘTII ȘI NU ESTE ADEVĂRAT

În 1983, un fermier taciturn și nesociabil de 61 de ani, care cultiva cartofi, pe nume Cliff Young, s-a înscris la Ultramaratonul de la Sydney la Melbourne, considerat una dintre cele mai dificile provocări fizice din lume – 875 de kilometri de câmpii și dealuri, care au nevoie de șase sau șapte zile pentru a fi parcurși. Alergătorilor le era permis să mănânce și să doarmă oricând voiau, și câștigătorul avea să câștige 10 000 de dolari. Când Cliff a apărut în salopetă și în cizme de cauciuc, ceilalți alergători, care erau mult mai tineri și purtau ultimele modele de echipament sportiv Nike, Reebok și Adidas, au râs de el. Oficialii cursei se îngrijorau că poate Cliff va muri de stop cardiac, dar Cliff i-a asigurat că a crescut într-o fermă, unde nu și-au permis cai și nici mașini 4x4, și că de fiecare dată când venea furtuna, alerga două sau trei zile fără să doarmă pentru a aduna cele 2 000 de oi de pe terenul de 800 de hectare ale fermei.

Când a început cursa, toți alergătorii au luat-o la goană în viteză, lăsându-l pe Cliff în urmă, într-un nor de praf. Cliff, totuși, a început cu un mers lent și apăsător, care avea să fie cunoscut mai târziu drept „mersul târșăit al lui Cliff Young”. Acum, oficialii cursei erau siguri că Cliff avea să leșine și să moară undeva pe drum.

Dar Cliff avea un secret pe care nimeni nu-l știa – nici măcar el însuși. Vedeți, Cliff nu s-a întâlnit niciodată cu un alergător de cursă lungă. Niciodată nu a vorbit cu un antrenor. Astfel că nu știa că trebu-

* Carte apărută în limba română la Editura Mix, București, 2011 (n. red.).

ia să doarmă timp de șase sau șapte ore pe noapte în timpul unei curse lungi, de duranță. În cea primă noapte, Cliff a dormit doar două ore. Alergând în timp ce ceilalți dormeau, a preluat conducerea în prima noapte și a păstrat-o pentru tot restul cursei. În următoarea zi a alergat fără oprire timp de 23 de ore, oprindu-se ca să doarmă numai o oră.

Alergând fără să fi dormit practic pe toată durata cursei, Cliff a trecut linia de sosire cu 10 ore înaintea următorului alergător. A acoperit 875 de kilometri în 5 zile, 15 ore și 4 minute – echivalentul a patru maratoane pe zi – doborând ultimul record de alergare cu peste două zile.

Povestea lui Cliff ilustrează că, uneori, nu ceea ce nu știi te oprește din a avea succes. Este ceea ce știi și nu e adevărat. Este înțelept să te îndoiești de toate presupunerile tale legate de cum se fac lucrurile și să fii deschis noilor posibilități.

PRINCIPIUL

5

CREDE ÎN TINE

Tu nu ai fost un accident. Nu ai fost producție de masă. Nu ai fost un produs pe linia de asamblare. Ai fost plănuit în mod deliberat, anume înzestrat și ai fost așezat cu iubire pe Pământ de către Maestrul Meșteșugar.

MAX LUCADO

Autor de bestseller

Dacă vrei să ai succes în a-ți crea viața visurilor tale, trebuie să crezi că ești capabil s-o faci să se întâmple. Trebuie să crezi că ai ceea ce trebuie, că ești capabil s-o scoți la capăt. Trebuie să crezi în tine. Fie că îți spui stimă de sine, încredere în sine, siguranță de sine, este o convingere adânc împământenită că ai ceea ce este nevoie – abilitățile, resursele interioare, talentele și aptitudinile pentru a-ți crea rezultatele dorite.

SĂ CREZI ÎN TINE ESTE O ATITUDINE

Să crezi în tine este o alegere. Este o atitudine pe care o dezvolți în timp. Deși te ajută dacă ai avut părinți pozitivi și încurajatori, care te-au sprijinit, realitatea e că majoritatea dintre noi am avut părinți obișnuiți, care ne-au transmis în mod nechibzuit aceleași convingeri limitative și condiții negative în care au crescut și ei.

Dar ține minte, trecutul este trecut. Nu îți este de niciun folos să dai vina pe părinții tăi pentru nivelul tău actual de încredere în tine. *Acum* este responsabilitatea ta să îți asumi propriul concept de sine și convingerile tale. Trebuie să alegi să crezi că poți face orice îți pui în minte – chiar orice – pentru că, de fapt, chiar poți. S-ar putea să te ajute dacă afli că cele mai recente studii asupra creierului indică acum că, dacă ai un dialog suficient de pozitiv cu tine însuși și o vizualizare pozitivă, combinate cu un antrenament, un *coaching* și o practică potrivită, oricine poate învăța să facă aproape orice.

Dintre sutele de oameni de supersucces pe care i-am intervievat pentru această carte și pentru altele, aproape fiecare dintre ei mi-a spus: „Nu am fost cea mai talentată sau înzestrată persoană din domeniul meu, dar am ales să cred că orice este posibil. Am studiat, am practicat, am lucrat din greu mai mult decât alții, și așa am ajuns unde sunt.” Dacă un texan de 20 de ani poate ajunge de la pasiunea pentru săniuș la proba olimpică de sanie, dacă cineva care renunță la facultate poate să devină miliardar, dacă un student dislexic care a rămas repetent de trei ori poate să devină autor de bestseller și producător de televiziune, atunci și tu poți realiza orice, dacă într-adevăr crezi că este posibil.

Dacă faci presupuneri în favoarea ta și acționezi ca și cum ar fi posibil, atunci vei face lucrurile care sunt necesare pentru a produce rezultatul. Dacă crezi că este imposibil, nu vei face ceea ce este necesar și nu vei produce rezultatul. Oricum ar fi, devine o profeție autorealizată.

ALEGEREA A CEEA CE SĂ CREZI DEPINDE DE TINE

Ia în considerare cazul lui Victor Serebriakoff, fiul unui imigrant rus, care a crescut într-un cartier mărginaș din Londra. Crezând că nu va avea niciodată vreo șansă de a-și termina școala sau de a-și găsi ceva mai serios de lucru, profesorii lui Victor l-au etichetat drept prost și i-au spus că ar trebui să se lase de școală. Cedând în fața destinului pe care alții i l-au prescris, Victor a renunțat la școală la 15 ani și a devenit muncitor itinerant, trecând de la o slujbă fără viitor la alta, deseori trăind pe străzi fără nicio altă aspirație în afara supraviețuirii.

Când a făcut 32 de ani, Victor s-a înrolat în armata britanică, unde i s-a dat un test de inteligență din care a reieșit că este înzestrat cu un IQ de 161. Era un geniu! Uluit de rezultat, Victor a hotărât, cu toate acestea, să îi creadă pe cei care i-au dat testul. Odată ce a aflat că e geniu, a decis să acționeze ca un geniu. Cât timp a fost în armată, a fost desemnat în corpul educațional pentru a antrena recruți. Când a plecat din armată, a găsit o slujbă la o companie producătoare de cherestea și, în cele din urmă, a devenit managerul unor fabrici de prelucrare a lemnului. A devenit și un tehnician în prelucrarea cherestelei și a revoluționat industria de cherestea inventând o mașină de sortare a cherestelei și introducând sistemul metric în această industrie. Mai târziu, a devenit președintele comisiei naționale de standardizare a cherestelei și a deținut câteva patentări valoroase în prelucrarea cherestelei.

Într-o zi, soția sa Mary a zărit un anunț al unei societăți care căuta oameni cu inteligență superioară. Victor a trecut testul de admitere pentru Mensa și a depășit cu ușurință singura cerință de acordare a dreptului de membru – un IQ de peste 140. Din nou, a atins 161 de puncte, plasându-se în categoria celor „excepțional înzestrați.” Câțiva ani mai târziu, acest om care se lăsase de școală a fost ales președintele Mensa International.

Deci ce a făcut diferența în viața lui Victor? Nu faptul că a devenit deștept dintr-odată. Adevărul este că fusese întotdeauna deștept. Potențialul intelectual fusese întotdeauna acolo. Ceea ce s-a schimbat a fost felul în care s-a privit pe sine însuși. Când avea 15 ani, a ales să-și creadă profesorii, care l-au considerat prost. Când avea 32 de ani, a ales să creadă testul de inteligență al armatei, care spunea că era un geniu, și atunci și-a eliberat potențialul înnăscut ce fusese dintotdeauna acolo.

Povestea lui Victor este o demonstrație minunată a puterii de a alege să crezi în tine însuși și în capacitățile tale. Ce potențial zace latent în tine și ar putea fi eliberat dacă doar ai alege să crezi în tine însuși și în capacitățile tale?

*Caut mulți oameni care au o capacitate infinită de a nu ști
ce nu poate fi făcut.*

HENRY FORD

Fondator și director general executiv al Companiei Ford Motor

TREBUIE SĂ RENUNȚI LA „NU POT”

*Expresia „Nu pot” este cea mai puternică forță a negației din
psihicul uman.*

PAUL R. SCHEELE

Cofondator al corporației Learning Strategies

Dacă intenționezi să ai succes, trebuie să renunți la expresia „nu pot” și la toate rudele sale, cum ar fi „Aș fi vrut să pot să”. Cuvintele *nu pot* îți iau de fapt puterea. De fapt, când le rostesc, ele te fac mai slab. În seminarele mele, folosesc o tehnică numită *kineziologie aplicată* pentru a testa forța mușchilor oamenilor, în timp ce rostesc anumite fraze. Îi pun să întindă brațul stâng într-o parte și trag în jos de el cu mâna stângă, ca să văd care este forța musculară obișnuită. Apoi îi pun să spună ceva ce ei cred că nu pot face, cum ar fi *Nu pot să cânt*

la pian și să o spună cu voce tare. Atunci îi trag din nou de braț. Întotdeauna e mai slab. Atunci îi pun să spună „Pot s-o fac” (pot să cânt la pian) și brațul lor devine mai puternic.

Creierul tău este menit să rezolve orice problemă și să atingă orice obiectiv pe care i-l dai. Cuvintele pe care le gândești și le spui îți afectează de fapt corpul. Vedem asta la bebeluși, de exemplu. Când erai bebeluș, nu te putea opri nimic. Credeai că poți să te cațări peste tot. Nicio barieră nu era prea mare pentru ca tu să nu încerci s-o dobori. Dar, puțin câte puțin, simțul invincibilității tale este scos din tine, condiționat de abuzul emoțional și fizic pe care îl primești din familie, de la prieteni, profesori, până când ajungi să nu mai crezi că poți.

Trebuie să îți asumi responsabilitatea de a scoate acel *nu pot* din vocabularul tău. Odată, am participat la un seminar de-al lui Tony Robbins, în care am învățat să mergem pe cărbuni încinși. Când am început, cu toții ne temeam că nu vom putea s-o facem – că o să ne ardem tălpile picioarelor. Ca parte din seminar, Tony ne-a cerut să scriem orice *Nu pot* la care ne gândeam – *Nu pot să-mi gădesc slujba perfectă, Nu pot să devin milionar, Nu pot să-mi gădesc sufletul pereche* – și apoi trebuia să aruncăm foile de hârtie peste cărbunii încinși și să le privim cum iau foc. Două ore mai târziu, 350 dintre noi au mers pe cărbunii încinși fără ca vreunul să se ardă. În acea noapte am învățat cu toții că, așa cum credeam că nu putem merge pe cărbuni încinși fără să ne ardem, fiecare credință limitativă legată de abilitățile noastre este, de asemenea, o minciună.

Când George Dantzig era masterand la Facultatea de Matematică a Universității California din Berkeley, a întârziat la un curs de statistică postuniversitar și a descoperit pe tablă două probleme de matematică despre care credea că erau temele pentru acasă, așa că le-a notat în caiet. Fără să știe că fuseseră scrise pe tablă ca exemplu de probleme de matematică „nerezolvabile”, s-a apucat să le rezolve.

Dantzig își va aminti mai târziu că „problemele păreau mai dificile decât de obicei”, dar la câteva zile după ce le-a copiat, le-a dat înapoi rezolvate, crezând în continuare că făceau parte din temele pentru acasă al căror termen fusese depășit.

Dantzig a spus: „Dacă știam că acele probleme nu erau tema pentru acasă, ci două probleme faimoase pentru faptul că erau de nerezolvat, probabil că nu aș fi gândit pozitiv, m-aș fi descurajat și niciodată nu le-aș fi rezolvat.” Povestea lui Dantzig este un exemplu minunat despre cum, atunci când îți urmezi obiectivele fără credințe limitative despre ce poți să realizezi, poți crea rezultate neașteptate și extraordinare.

NU-ȚI IROSI ANI DIN VIAȚĂ CREZÂND CĂ NU POȚI

Pe de altă parte, există și povestea lui Catherine Lanigan. Din copilărie și până în adolescență, a fost considerată o scriitoare înzestrată.

A intrat la școala de jurnalism când era la colegiu. Pe durata celui de-al doilea semestru al primului său an, a fost recomandată pentru un seminar de scriere creativă – de obicei, rezervat studenților din anii mai mari – ce avea să fie predat de un profesor invitat de la Harvard. Când și-a scris prima povestire, profesorul ei a chemat-o în biroul său pentru a discuta despre această proză. Era un profesor englez tipic: ochelari cu ramă de baga, sacou de tweed, 1,80 metri înălțime. I-a spus: „Intră, domnișoară Lanigan. Așază-te.” I-a luat manuscrisul, l-a aruncat pe birou și a spus: „Sincer, domnișoară Lanigan, stilul tău de a scrie este groaznic.”

Ea s-a simțit distrusă.

El a spus: „Nu am nicio idee cum ai ajuns la cursul meu. Nu ai niciun concept al structurii narative sau al caracterizării. Sub nicio formă nu o să faci vreun ban ca scriitoare, dar ești o tânără norocoasă, pentru că te-am prins la răscrucea vieții tale. Părinții tăi cheltuie toții banii pe educația ta, iar tu ai nevoie să-ți schimbi materia principală de studiu.”

Pentru că era prea târziu să mai renunțe la curs, el i-a spus: „Știi că vii la curs cu zece pe linie și știi că ai declarat că vrei să fii absolută *summa cum laude*. Vreau să-ți propun să facem un târg. Te trec cursul și îți dau un 9, dacă promiți că nu vei mai scrie niciodată.” Pentru că nu mai vedea nicio altă soluție, ea a acceptat târgul.

Pe seară, și-a luat povestirea și un coș de gunoi metalic, a urcat pe acoperișul căminului, a dat foc manuscrisului și a declarat cerului nopții de iarnă: „Jur că n-o să mai cred niciodată în visuri. De acum încolo, o să mă îndeletnicesc doar cu ce este real.” Apoi și-a schimbat materia principală de studiu și a ales profesoratul.

Timp de 14 ani, Catherine nu a scris nimic. Dar într-o vară, când era în San Antonio, a observat un grup de scriitori și jurnaliști la o masă pe marginea piscinei de la hotelul ei. Și-a făcut curaj, s-a dus la ei și le-a spus: „Vreau să știți că admir ce faceți voi, jurnaliștii, care caută tot timpul noi știri. Visul meu secret era să fiu scriitoare.” Unul dintre tipii mai în vârstă s-a întors și i-a zis: „Chiar așa? Pentru că, dacă ai fi vrut să fii scriitoare, ai fi fost scriitoare.”

Catherine i-a răspuns: „Cineva cu o mare competență în domeniu mi-a spus că nu am niciun pic de talent.” El a întrebat-o cine i-a spus asta, iar ea i-a spus povestea profesorului. El i-a dat cartea lui de vizi-

tă și i-a spus să-l sune dacă avea să scrie ceva. Ea i-a răspuns că nu avea să scrie nimic, la care el a răspuns: „Oh, dar vei scrie.”

Ea s-a gândit la asta, s-a dus acasă, a scris o carte și i-a trimis-o. Trei luni mai târziu, el a sunat-o și i-a spus că i-a plăcut și că a trimis manuscrisul agentului lui, care avea s-o sune în jumătate de oră. Agentul a sunat-o și a zis: „Catherine, ești un talent senzațional”. Catherine a semnat contractul cu agentul și, după trei săptămâni, avea deja două edituri care se băteau să-i publice cartea. De atunci, Catherine a publicat 33 de cărți, inclusiv *Romancing the Stone* (*Idilă pentru o piatră prețioasă*) și *Jewel of the Nile* (*Giuvaerul Nilului*), amândouă fiind adaptate în ecranizări de mare succes cu Michael Douglas și Kathleen Turner.

Gândește-te la asta un moment: Catherine a pierdut primii 14 ani din ceea ce trebuia să fie o carieră profitabilă și creativă de scriitor pentru că a crezut ce îi spusese profesorul, că nu poate scrie. Nu lăsa pe nimeni niciodată să-ți spună ce anume nu ești în stare să faci. Cu pregătire, hotărâre și muncă grea poți să faci, în cele din urmă, orice îți propui. Ține minte, credințele tale sunt o alegere. Așa că alege să crezi în tine, indiferent de ce anume îți spun alții.

NU ESTE NICIODATĂ PREA TÂRZIU!

Nu este niciodată prea târziu – niciodată prea târziu să o iei de la capăt, niciodată prea târziu să fii fericit.

JANE FONDA

Actriță câștigătoare a Premiului Oscar și un guru în fitness

Una dintre cele mai frecvente scuze pe care le spun oamenii pentru a evita riscul de a începe să-și urmeze visurile este că „Sunt prea bătrân. Este prea târziu pentru mine. Nu am început la timp.” Ei bine, asta nu e adevărat. Ia în considerare următoarele.

Julia Child, unul dintre cei mai faimoși maestri bucătari din istorie, nici măcar nu știa să gătească până la vârsta de 40 de ani, când și-a lansat *The French Chef* (*Maestrul bucătar francez*), emisiunea populară de televiziune, care avea să facă din ea o personalitate, până la vârsta de 51 de ani.

Susan Boyle a fost o amatoare necunoscută până la 48 de ani, când, în primăvara lui 2009, a urcat pe scena concursului *Britain's Got Talent* ridicând publicul în picioare cu „I Dreamed a Dream” din mu-

sicalul *Les Misérables*. De atunci, a înregistrat cinci albume care s-au vândut în peste 19 milioane de exemplare, a primit două nominalizări la Grammy și a ajuns la o avere netă estimată la peste 22 de milioane de lire sterline (37 milioane de dolari).

Ray Kroc avea 52 de ani, după ce și-a petrecut 17 ani ca vânzător de pahare de hârtie și alții 17 făcând comerț ambulant cu o mașinărie care putea să facă cinci milkshake-uri odată, până când i-a întâlnit pe frații McDonald's, care dețineau câteva restaurante grozave de hamburgeri în California, și i-a convins să-l lase să-i ajute să opereze o franciză la nivel național. Șapte ani mai târziu, Ray i-a convins să își vândă acțiunile și apoi a devenit miliardar.

Elizabeth Jolley și-a publicat prima carte la 56 de ani. Într-un singur an a primit 39 de scrisori de respingere, dar în cele din urmă, a publicat 15 romane și patru antologii de povestiri ce au avut mare succes.

Doris Haddock avea 89 de ani în 1999, când a început să parcurgă 5 150 de kilometri între Los Angeles și Washington, D.C. pentru a atrage atenția asupra problemei reformei de finanțare a campaniilor electorale. Bunicuța D., așa cum a devenit cunoscută, parcurgea 16 kilometri pe zi în călătoria ei, bazându-se pe bunătatea străinilor pentru a o adăposti și a-i oferi de mâncare, în cele 14 luni cât a durat maratonul ei. În 2004, la vârsta de 94 de ani, a încercat chiar să câștige un loc în senatul Statelor Unite, devenind astfel candidatul cel mai în vârstă care a participat vreodată la alegerile pentru o funcție publică importantă.

Anna Mary Robertson Moses, cunoscută mai ales ca Bunica Moses, este unul dintre cele mai mari nume în arta populară a Americii, și totuși n-a pus mâna pe o pensulă până la vârsta de 76 de ani. A mai pictat încă 25 de ani, ceea ce a fost suficient de mult pentru a-i permite să vadă cum tablourile pe care le vânduse inițial cu 3 dolari, se vând acum cu peste 10 000 de dolari. Astăzi, unele dintre picturile ei se vând la licitații pentru mai bine de 100 000 de dolari.

În 2007, Nola Ochs, în vârstă de 95 de ani, a absolvit Universitatea de Stat Fort Hays din Kansas, cu o diplomă în istorie, devenind astfel cea mai în vârstă persoană care a obținut o diplomă, doborând Recordul Guinness ce aparținuse până atunci Mozellei Richardson, care și-a luat diploma în jurnalism de la Universitatea din Oklahoma la 90 de ani, în 2004. Trei ani mai târziu, Nola a continuat cu studiile și și-a luat diploma de masterat la 98 de ani, devenind cea mai în vârstă persoană care și-a luat masteratul. La aniversarea de o sută de ani, Nola a început să scrie prima ei carte, *Nola Remembers* (*Nola își amintește*).

Iar apoi, ca și cum ar fi fost vreun fel de nouă competiție, în 2011, Leo Plass a absolvit, la 99 de ani, cu o diplomă de la Universitatea de Est din Oregon, stabilind un record mondial pentru cel mai în vârstă om care să-și ia diploma de colegiu. E clar că niciodată nu e prea târziu să faci ceva.

DE LA PANTOFI DE INFIRMIERĂ LA PANTOFI DE ALERGARE

Când Hellen Klein avea 55 de ani, soțul ei Norm s-a dus la ea și a rugat-o să se antreneze împreună cu el pentru maratonul de 16 kilometri. Ea fuma de 25 de ani și nu alergase un kilometru în viața ei, dar a fost de acord să încerce. Totuși, după două ture de alergat în curtea lor, gâfâind epuizată, nu mai era atât de sigură. Dar a decis să continue, și în fiecare zi alerga o tură în plus. Zece săptămâni mai târziu, a ajuns ultima la maraton, dar a terminat toată cursa de 16 kilometri.

Îmboldită de acest succes, Helen s-a înscris la alte asemenea curse „scurte”, dar și-a dat seama că nu a fost binecuvântată cu o viteză uimitoare, așa că a decis să încerce maratoanele mai lungi, unde să alerge mai încet. De atunci a alergat la mai bine de 60 de maratoane și 140 de ultramaratoane. Iată câteva dintre realizările remarcabile ale lui Helen.

La 66 de ani, a alergat la maratoane montane o distanță totală de 160 de kilometri, în 16 săptămâni. În 1991, a traversat statul Colorado în 5 zile și 10 ore, stabilind recordul mondial pentru 500 de kilometri. Ea deține și recordul grupei sale de vârstă pentru cursa de 160 de kilometri. În 1995, la 72 de ani, Helen a alergat 233 de kilometri de-a lungul Saharei și a terminat și maratonul Eco-Challenge de 595 de kilometri, în care a parcurs 57 de kilometri pe cal, a traversat 144 de kilometri printr-o căldură istovitoare în deșert, a străbătut 28 de kilometri prin văile înghețate, pline de apă, ale canioanelor, a mers cu bicicleta pe munte 48 de kilometri, a coborât în coardă 134 de metri de stâncă, a urcat 365 de metri, a vâslit 144 de kilometri pe o plută, a mai urcat 32 de km și, în cele din urmă, a vâslit în canoe 80 de kilometri până la linia de sosire. Deține și recordul mondial la maratonul pentru grupa ei de vârstă între 80 – 85 de ani, terminând maratonul de 41 de kilometri în 4 ore și 31 de minute.

Ține minte că Helen nu mai alergase niciodată până la 55 ani. Povestea ei este dovada că, într-adevăr, nu este niciodată prea târziu.

NU EȘTI NICIODATĂ PREA TÂNĂR CA SĂ ÎNCEPI

Reversul monedei ar fi că mulți oameni se înfrânează spunându-și că sunt prea tineri pentru a începe sau că nu au suficientă experiență ca să-și urmeze visurile. Și asta este o noțiune falsă. Ia în considerare următoarele: Când am vorbit la Conferința Femeilor din California, l-am întâlnit pe tânărul Ryan Ross de 12 ani, pe care presa l-a numit „Micul Trump”. La 3 ani, a început o afacere cu ouă în curtea sa. Avea 60 de găini și vindea o duzină de ouă pentru 3 dolari. Făcea 15 dolari pe zi. Când s-a săturat să vândă ouă, și-a început următoarea afacere – o afacere de tuns gazonul. Își taxa clienții cu 20 de dolari pe oră, dar pentru că era prea mic ca să mînuiască o moto-cositoare, plătea alți copii să facă asta pentru 15 dolari pe oră, ceea ce îi dădea un profit de 5 dolari pe oră. Următoarea afacere avea să fie o afacere cu aparate de curățat cu presiune, pentru care cerea 200 de dolari pe oră și plătea pe cineva cu 100 de dolari ca să muncească.

La vârsta de 5 ani, Ryan își investea deja profitul în proprietăți imobiliare din orașul său natal Toronto, din Ontario și Columbia Britanică. La vârsta de 8 ani, deținea șase clădiri și avea o avere netă personală de un milion de dolari. Ryan se implică și în activități caritabile, de pe urma cărora familii din Lumea a Treia primesc hrană și îmbrăcăminte. El mi-a spus că avea să ia prânzul cu adevăratul Donald Trump peste o săptămână.



**Împovărat de o stimă de sine scăzută,
Bob și-a luat o slujbă ca limitator de viteză.**

Când Alec Greven avea 9 ani, HarperCollins i-au publicat prima carte *How to Talk to Girls (Cum să vorbești cu fetele)*, care inițial fusese un proiect școlar. După primul an de la publicare, el a apărut în emisiuni ca *The Ellen DeGeneres Show*, *Late Night with Conan O'Brien* și *The Tonight Show with Jay Leno*. După primele trei luni, cartea a ajuns pe lista de bestselleruri a ziarului *New York Times*. Un an mai târziu, a mai publicat trei cărți: *How to Talk to Moms (Cum să vorbești cu mamele)*, *How to Talk to Dads (Cum să vorbești cu tații)* și *How to Talk to Santa (Cum să vorbești cu Moș Crăciun)*. La un an după aceea, la doar 11 ani, a publicat *Rules for School (Reguli pentru școală)*. Cărțile lui sunt acum disponibile în 17 țări.

Și mai e și povestea lui Ryan Hreljac. Când avea 6 ani, a fost șocat să afle despre copiii din Africa, ce trebuiau să meargă kilometri întregi în fiecare zi doar ca să care apă. Așa că Ryan a decis că trebuie să construiască o fântână pentru un sat din Africa. Făcând treburi domestice și vorbind în biserici și școli despre problemele generate de lipsa apei potabile, a putut să strângă suficienți bani pentru a construi prima lui fântână în nordul Ugandei, când a împlinit 8 ani. Hotărârea lui Ryan a dus la crearea organizației *Ryan's Well Foundation*, care a strâns milioane de dolari și a creat 878 de proiecte pentru infrastructura de apă și 1 120 de closete în 16 țări, făcând accesibilă apa potabilă și salubritatea pentru mai bine de 823 000 de oameni. Astăzi, la 23 de ani, Ryan și-a terminat studiile de dezvoltare internațională și științe politice la Universitatea *King's College* din Halifax, pe coasta de est a Canadei, și este încă activ în fundația sa ca orator și membru în consiliu.

Iar când Jaylen Bledsoe avea doar 13 ani, a pus bazele companiei sale de tehnologie, *Bledsoe Technologies*, specializată pe web design și alte servicii IT. În doi ani, compania lui a crescut de la doar doi angajați la 150 de angajați cu contract și a extins-o la o întreprindere globală, care valorează acum 3,5 milioane de dolari. Sunt foarte puțini adulți care pot să spună că și-au dezvoltat afacerea astfel încât să atingă mai multe milioane de dolari în doar doi ani!

La vârsta de 12 ani, Brianna și Brittany Winner și-au terminat primul lor roman, *The Strand Prophecy (Profeția de la malul mării)*, care a fost distribuită la nivel național prin *Barnes & Noble*. Când au ajuns în clasa a zecea, gemenele terminaseră deja patru cărți, un scenariu, un curs de scriere și o carte de benzi desenate. Și bagă de seamă: amândouă sunt dislexice.

SĂ NU CREZI CĂ AI NEVOIE DE O DIPLOMĂ DE LA FACULTATE!

Iată altă statistică ce arată că încrederea în sine este mai importantă decât cunoașterea, instruirea sau școlarizarea. 20% dintre milionarii americani nu au trecut pragul unei facultăți, iar 16 dintre cei 492 de americani listați ca miliardari în 2014 nu și-au luat niciodată diploma de facultate. *Doi dintre ei nu au terminat nici măcar liceul!* Deși educația și o dedicare față de învățare pe tot parcursul vieții sunt esențiale pentru succes, o diplomă formală nu este o necesitate. Asta este adevărat chiar și în lumea înaltei tehnologii a internetului. Larry Ellison, director general executiv la Oracle, a renunțat la Universitatea din Illinois și, în timp ce eu scriam la această carte, el avea o avere de 48 miliarde de dolari. Mark Zuckerberg a renunțat la Harvard după ce a fondat rețeaua Facebook, iar acum are o valoare netă de 28 de miliarde de dolari. Și Bill Gates a renunțat la Harvard și, mai târziu, a fondat Microsoft. Astăzi este considerat de *Forbes* unul dintre cei mai bogați oameni din lume, cu o avere netă de peste 76 de miliarde de dolari.

Chiar și fostul vicepreședinte Dick Cheney a renunțat la facultate. Când îți dai seama că vicepreședintele, câțiva dintre cei mai bogați oameni din America și mulți alți actori de filme, cu averi de 20 de milioane de dolari, precum și mulți dintre cei mai buni muzicieni și sportivi au renunțat cu toții la facultate, este clar că poți începe să îți creezi o viață de succes de oriunde.¹

CE CRED ALȚII DESPRE TINE NU ESTE TREABA TA

Trebuie să crezi în tine când nimeni altcineva nu o face. Asta te face un învingător.

VENUS WILLIAMS

Sportivă olimpică medaliată cu aur și campioană la tenis

Dacă ar fi o condiție a succesului ca ceilalți să creadă în tine și în visul tău, majoritatea dintre noi nu ar mai realiza nimic. Trebuie să-ți bazezi deciziile pe ceea ce vrei *tu* să faci, pe obiectivele și dorințele

¹ Din „Some Billionaires Choose School of Hard Knocks” (*Unii miliardari aleg școala dură a vieții*), 29 iunie 2000; Forbes.com, Topul 400 Forbes al celor mai bogați oameni din America pe anul 2003. Statisticile au fost revizuite pe baza ediției din 2003 a Topului 400 Forbes al celor mai bogați oameni din America; lista miliardarilor care au renunțat la facultate, disponibilă pe Wikipedia – nota autorului.

tale – nu pe obiectivele, dorințele, opiniile, judecățile părinților, prietenilor, soțului, copiilor și colegilor de serviciu. Nu te mai îngrijora în legătură cu ce cred alți oameni despre tine și urmează-ți inima.

Îmi place regula de 18/40/60, propusă de Dr. Daniel Amen: Când ai 18 ani, te îngrijorează tot ce cred ceilalți despre tine. Când ai 40, nu-ți pasă nici cât negru sub unghie de ce cred ceilalți despre tine. Când ai 60, îți dai seama că nimeni nu se gândește deloc la tine.

Surpriză, surpriză! În majoritatea timpului, nimeni nu se gândește deloc la tine! Oamenii sunt prea preocupați cu grijile din viața lor, și chiar dacă se gândesc puțin la tine, se întreabă ce gândești tu despre ei. Gândește-te – tot timpul pe care-l irosești îngrijorându-te în legătură cu ce ar putea gândi alți oameni despre ideile tale, obiectivele tale, hainele tale, părul tău și casa ta ar putea fi folosit mult mai bine dacă te vei concentra pe realizarea lucrurilor care vor duce la împlinirea obiectivelor *tale*.

PRINCIPIUL

6

UTILIZEAZĂ LEGEA ATRACȚIEI

Ceea ce radiezi prin gândurile, sentimentele, imaginile mentale și cuvintele tale este ceea ce atragi în viața ta.

CATHERINE PONDER

Autoare a cărții *The Dynamic Laws of Prosperity*
(*Legile dinamice ale prosperității*)

Una dintre cele mai puternice forțe din univers ne înconjoară, ne afectează și poate fi utilizată pentru un impact pozitiv asupra viitorului nostru. Ca și gravitația, nu poate fi pornită sau oprită după bunul plac. Și, ca și gravitația, putem alege fie să ne luptăm cu ea, fie să-i exploatăm imensele beneficii – așa cum fac oamenii de succes.

Vorbesc despre *Legea Atracției*.

Timp de secole, majoritatea oamenilor nu știa că aceasta există până când, în 2006, au fost lansate filmul documentar și cartea numite *The Secret (Secretul)*, în care apar colegii mei și cu mine, în rolul profesorilor acestei legi puternice. Am utilizat, de-a lungul vieții și în mod conștient *Legea Atracției* pentru a-mi crea succesul personal și în afaceri. Interesant este cum practicile-cheie pentru exploatarea acestei puteri sunt similare cu multe dintre principiile și practicile pe care le citești în această carte, *Principiile succesului* – comportamente cum ar fi să îți asumi 100% responsabilitatea pentru urmările din viața ta, să crezi că este posibil, să vizualizezi rezultatele dorite, să îți creezi un panou al viziunii, să repeți afirmațiile, să acționezi ca și cum lucrurile s-ar fi întâmplat deja, să menții o așteptare pozitivă, să practici iertarea, să meditezi, să practici aprecierea ieșită din comun și să dezvolți o conștiință pozitivă asupra banilor.

De vreme ce *Secretul* și *Legea Atracției* au devenit o parte atât de importantă din cultura noastră, haideți să ne luăm câteva momente pentru a descoperi ce este, cum funcționează și – cel mai important – cum poți să o utilizezi pentru a-ți crea viața și rezultatele pe care le vrei.

În forma sa de bază, Legea Atracției spune *Vei atrage lucrurile la care te gândești, despre care vorbești, în care crezi cu putere și pe care le simți intens.*

De-a lungul istoriei, cele mai mari minți și cei mai mari învățători spirituali ne-au arătat acest adevăr. Ia în considerare următoarele:

- „Toate câte cereți, rugându-vă, să credeți că le-ați primit și le veți avea.” (Marcu 11, 24)
- „Tot ceea ce suntem este rezultatul a ceea ce am gândit.” (Buddha)
- „Omul nu este decât rodul gândirii sale. El devine ce gândește.” (Gandhi)
- „Imperiile viitorului sunt imperiile minții.” (Winston Churchill)
- „Devenim ceea ce gândim în fiecare zi.” (Ralph Waldo Emerson)
- „Până nu vei face din inconștient conștient, el îți va dirija viața și îi vei spune destin.” (Carl Jung)

Toți acești mari gânditori cunoșteau puterea pe care gândurile noastre o au asupra vieții – de la impactul asupra a ceea ce avem, până la crearea a tot ce trăim, chiar până la a hotărî locul nostru în lume. Cum pot aceste simple gânduri să controleze atât de multe aspecte ale vieții noastre?

PENTRU CĂ GÂNDURILE NOASTRE SUNT ALCĂTUITE DIN ENERGIE, ELE POT AVEA IMPACT ASUPRA LUMII NOASTRE FIZICE

Astăzi, oamenii de știință știu că tot ce se găsește în univers este alcătuit din energie. Aceasta este valabil atât pentru obiectele fizice, cât și pentru cele non-fizice. Bineînțeles, chimia elementară ne spune că obiectul fizic, cum ar fi o clădire, un copac sau această carte, este alcătuit din miliarde de atomi individuali – mici fascicule de energie, care interacționează și creează legăturile ce iau multe forme, ca apa, metalele, plantele, solul, plasticul, celuloza și alte materiale brute utilizate în fabricarea obiectelor fizice.

Obiectele non-fizice – inclusiv gândurile – sunt și ele alcătuite din energie și, astfel, pot crea și ele legături, și pot interacționa cu aspecte și obiecte din lumea noastră fizică. Este bine-cunoscut, de exemplu, faptul că undele noastre cerebrale (adică gândurile noastre) sunt o

formă de energie intensă, ce poate fi detectată cu ușurință de echipamentele medicale standard – și care poate interacționa cu lumea noastră fizică, așa cum o face orice altă formă de energie.

Ce vreau să spun prin „interacționează cu lumea noastră fizică”?

Ei bine, te-ai gândit vreodată la un prieten îndepărtat, iar el să te sune doar peste câteva minute? Ai condus vreodată pe autostradă întrebându-te dacă nu cumva vei lua amendă pentru depășirea vitezei – ca apoi să vezi girofarurile roșii în oglinda retrovizoare? Acestea sunt undele tale cerebrale, care interacționează cu realitatea fizică. Din fericire, este posibil să utilizezi gândurile pe care le ai pentru a stimula și rezultate pozitive. Dacă ți-ai dorit ceva foarte intens timp de câteva luni, doar ca apoi să primești acel lucru subit și prin mijloace neașteptate – sau dacă te afli într-o situație în care ți-a fost oferit – tot gândurile, intenția și dorința ta au fost cele care au avut impact asupra experienței tale.

*Lumea, așa cum am creat-o noi, este un proces al gândirii.
Nu poate fi schimbată fără să ne schimbăm gândirea.*

ALBERT EINSTEIN

Fizician câștigător al Premiului Nobel

Albert Einstein a studiat acest fenomen în 1935, când a făcut experimente cu *mecanica cuantică* – ideea potrivit căreia activarea energetică a unei particule dintr-o parte a universului creează o reacție instantanee într-o particulă „parteneră” din cealaltă parte a universului. Brian Greene, profesor la Universitatea din Columbia, explică astfel: „Conform teoriei cuantice și numeroaselor experimente care adevăresc predicțiile sale, conexiunea cuantică dintre două particule poate persista, *chiar dacă acestea se află în părți opuse ale universului.*” Cu alte cuvinte, ce se petrece aici se poate îmbina cu ceva ce se petrece dincolo.¹

Un număr de alte experimente documentate au dovedit că gândurile pot călători rapid prin spațiu și că fie pot fi interceptate de ceilalți, fie pot avea impact asupra materiei. Cartea *Thoughts Through*

¹ Brian Greene este profesor de fizică și matematică la Universitatea din Columbia. Cartea sa *The Fabric of the Cosmos (Țesătura Cosmosului)* a stat la baza unui miniserial din cadrul programului NOVA al televiziunii publice (PBS) – nota autorului.

*Space (Gânduri prin spațiu*²) relatează un experiment din 1973, efectuat de Sir Hubert Wilkins, exploratorul arctic, și Harold Sherman – care studia puterile minții și era demult interesat de comunicarea dintre mințile umane. Experimentul a început când un grup de aviatori ruși s-a prăbușit cu avionul pe o banchiză în Alaska, la Polul Nord. Guvernul rus i-a încredințat lui Sir Hubert Wilkins misiunea să organizeze și să conducă o căutare aeriană în regiune pentru a-i găsi și salva – dacă mai erau în viață.

Aflându-se în New York înainte de plecare, Sir Hubert s-a întâlnit cu Harold Sherman și – observând o oportunitate neobișnuită de a testa comunicarea dintre minți – au decis să colaboreze pentru un experiment de șase luni. S-au înțeles ca Wilkins, odată ce va porni în expediția sa (fiind un experiment separat de misiunea de salvare) să-i transmită lui Sherman, aflat la New York, „mesaje gândite” în perioade de timp prestabilite. Amândoi bărbații trebuiau să țină o evidență scrisă a fiecărei ședințe, Wilkins notându-și gândurile ca „emițător” și Sherman înregistrându-și impresiile mentale în rolul de „receptor”. Ambele evidențe scrise trebuiau date în mod regulat unor terțe persoane, astfel încât rezultatele să nu poată fi modificate ulterior.

Când Wilkins s-a întors în Statele Unite, la capătul expediției sale, și a arătat jurnalul său cu mesajele gândite trimise lui Sherman, o proporție uimitoare de 80% dintre „citiri” erau exacte – dovedind faptul că mesajele gândite erau trimise și primite cu succes la peste 4 000 de kilometri!

Un experiment mai recent condus de astronautul Edgar Mitchell, în timpul misiunii sale Apollo 14 din 1971, a stabilit că gândurile puteau călători la cel puțin o distanță de 384 400 de kilometri – distanța de la Pământ la Lună. În timp ce se afla în spațiul cosmic, Mitchell, care are doctoratul în științe, a transmis telepatic un mesaj unui grup de patru persoane de pe Pământ. Trei dintre acestea au primit mesajul corect. Conform relatării, unul dintre cei cărora i-a transmis mesajul era Olof Jönsson, inginer și psihist, care locuia în Chicago. În momente prestabilite, din interiorul capsulei sale spațiale, Mitchell a ordonat niște cartonașe, ce reprezentau diferite simboluri cum ar fi o cruce, o stea, un val, un cerc și un pătrat – iar Jönsson încerca să-și imagineze cartonașele necunoscute de la 384 400 de kilometri. Jönsson nu doar că le-a nimerit pe toate, dar a văzut și ordinea corectă.

² *Thoughts Through Space (Gânduri prin spațiu)* de Sir Hubert Wilkins și Harold Sherman (Charlottesville, VA, Hampton Road Publishing, 2004) – nota autorului.

O mulțime de oameni de știință au produs mii de articole științifice, oferind o dovadă evidentă că gândurile sunt capabile să afecteze profund toate aspectele vieții noastre. Ca observatori și creatori, noi reținem lumea în fiecare moment. Fiecare gând pe care-l avem, fiecare judecată pe care o facem, oricât de inconștientă, are un efect.

LYNNE McTAGGART

Autoare a cărților *The Field (Câmpul*)*, *The Intention Experiment (Experimentul intenției**)* și *The Bond (Legătura)*

Astăzi, oamenii de știință au avansat nu doar în studierea transmiterii gândurilor, ci și în fizica *entanglementului bio-fizic**** – descoperind cum să exploatăm aceste conexiuni ale energiei pentru a obține rezultatele dorite în realitatea noastră fizică.

Deși *Secretul* și *Legea Atracției* au avut de-a lungul timpului criticii lor, eu cred că umanitatea abia acum începe să înțeleagă puterea gândului și teoria *entanglement*-ului – faptul că mintea noastră este la propriu „cuplată” energetic cu universul fizic și, astfel, poate activa universul pentru a transmite orice se află în mintea noastră.

LEGEA ATRACȚIEI SE BAZEAZĂ PE FAPTUL CĂ TOTUL ESTE ÎNTR-O STARE CONSTANTĂ DE VIBRAȚIE

Un alt fapt în bună măsură cunoscut de oamenii de știință este că Pământul – și tot ce se află pe Pământ, inclusiv tu – vibrează la o frecvență specifică, unică pentru acel obiect sau persoană. De la cea mai mică particulă atomică la cel mai înalt zgârie-nori, tot ce a fost vreodată creat este într-o stare constantă de vibrație – la propriu, într-o mișcare energetică.

Oamenii de știință știu și că frecvența vibrațională a Pământului poate fluctua în cazuri de energie intensă – nu doar în zonele cu vreme extremă, ci și în *preajma evenimentelor globale, cum ar fi atacurile*

* Carte apărută în limba română la Editura Adevăr Divin, București, 2009 (n. red.).

** Carte apărută în limba română la Editura Adevăr Divin, București, 2010 (n. red.).

*** Sensul de bază al cuvântului *entanglement* înseamnă „încâlcire/amestec/încurcătură”. În contextul dat, neologismul din engleză a fost preluat ca atare în limba română, fiind intraductibil. *Entanglement*-ul este un fenomen cuantic în care stările cuantice ale mai multor obiecte sau particule elementare diferite sunt „cuplate” între ele (n. trad.).

teroriste, dezastrele naturale și alte situații cu emoții umane intense. Nu este un efort prea mare să îți dai seama că – prin emoțiile noastre intense – și noi putem să ridicăm, să coborâm și chiar să ne potrivim cu frecvența vibrațională a obiectelor, situațiilor, experiențelor și oamenilor pe care dorim să-i atragem în viața noastră. De fapt, unul dintre preceptele principale ale Legii Atracției este că nivelul de frecvență vibrațională și fluxul energiei sunt controlate de gând. Prin gândurile tale deliberate, poți să intri în armonie vibrațională cu (și să atragi) orice vrei. Așa cum spunea autoarea de bestselleruri Lynne McTaggart, *Acolo unde se duce atenția, se revarsă energia. Acolo unde se duce intenția, se revarsă energia.*³

Secretul se concentrează foarte mult asupra modului în care poți să utilizezi puterea intenției – adică gândul deliberat – pentru a manifesta ce anume vrei în viață. Este un proces în trei pași: cere, crede și primește.

PASUL UNU: CERE CE VREI, NU CE NU VREI

În fiecare zi, trimiți cereri către univers – precum și spre mintea ta subconștientă – sub forma gândurilor: la propriu, la ce te gândești, despre ce citești, despre ce vorbești și spre ce îți îndrepti atenția. Toate acestea includ cărțile și revistele pe care le citești, emisiunile de televiziune și filmele la care te uiți, e-mailurile la care răspunzi, website-urile pe care le vizitezi, blogurile pe care le citești și muzica pe care o ascuți. Din păcate, majoritatea acestor gânduri sunt aleatorii, contradictorii, non-productive și cu siguranță nu sunt deliberate – ele se întâmplă fără conștientizarea sau intenția noastră.

Mai rău de atât, trimitem cereri negative universului când ne criticăm, când ne plângem, când ne concentrăm pe lipsa abundenței din viața noastră. În mod similar, atunci când învinuiești pe cineva, cauți vină sau judeci pe cineva sau ceva, tu te concentrezi pe o experiență negativă pe care nu o vrei. Același lucru este adevărat și atunci când îți faci griji. Deseori mă refer la îngrijorare ca la o stabilire negativă de obiective. Creezi în mintea ta imagini ale lucrurilor pe care nu le vrei.

Pentru că Legea Atracției spune că vei atrage în viața ta orice lucru căruia îi dai energia, concentrarea și atenția ta – dorită sau nedorită

³ Pentru a afla mai multe despre puterea intenție, citește *The Intention Experiment: Using Your Thoughts to Change Your Life and the World (Experimentul intenției: utilizarea gândurilor tale pentru a-ți schimba viața și lumea)* de Lynne McTaggart (New York, Atria Books, 2008) – nota autorului.

– trebuie să devii mai prudent cu modul în care gândești și simți. Legea Atracției afirmă, de asemenea, că fiecare gând sau sentiment pe care îl oferi poartă în el frecvență vibrațională – la care universul reacționează oferindu-ți mai mult în funcție de vibrațiile pe care le trimiți. Universul nu ține cont dacă ceea ce ceri este bun sau rău pentru tine; el pur și simplu răspunde vibrației tale.

Problema este că, în majoritatea timpului, nu ești conștient de vibrația pe care o oferi. Tu reacționezi pur și simplu la lucrurile din afara ta – evenimente curente, știri, felul cum se poartă oamenii cu tine, bursa de valori, cât de mulți bani faci, ce note iau copiii tăi la școală și dacă echipa „ta” câștigă sau nu. Reacționezi simțindu-te pozitiv sau negativ. Din păcate, atunci când reacționezi în mod inconștient la ceea ce se întâmplă în jurul tău – fără să oferi gânduri deliberate despre ceea ce vrei pe viitor – poți rămâne „blocat” în starea ta pentru totdeauna. De aceea viața majorității oamenilor pare să nu se schimbe niciodată. Ei rămân blocați într-un ciclu de recreare a aceleiași realități iar și iar, pentru că universul răspunde cu fidelitate vibrației negative pe care oamenii o trimit.

Compară asta cu faptul de a oferi în schimb gânduri pozitive – exaltare, entuziasm, pasiune, fericire, veselie, iubire, apreciere, abundență, prosperitate, relaxare și pace. Acestea sunt gândurile care dau vibrații pozitive. Dimpotrivă, dacă te simți plictisit, neliniștit, îngrijorat, confuz, trist, singur, rănit, furios, resentimentar, vinovat, dezamăgit, frustrat, copleșit, stresat sau deprimat, atunci oferi vibrații negative.

Legea Atracției reacționează în ambele cazuri și îți aduce mai mult din ceea ce vibrezi. Asta este șocant pentru majoritatea oamenilor. Faptul de a afla că viața pe care o trăiesc acum este rezultatul gândurilor și vibrațiilor pe care le-au oferit este ceva revoluționar. Chiar și mai incitant de atât este să afli că, pentru a-ți crea viitorul visurilor tale, este nevoie doar să îți schimbi gândurile și vibrațiile de azi înainte.

Cum te-ai simți dacă ai avea deja acele lucruri și experiențele stilului de viață pe care îl vrei – slujba perfectă, relația perfectă, călătorii în jurul lumii, suma de bani pe care o vrei?

Începe să îți crezi cu intenție viitorul

Pentru a avea mai multă intenție legată de gândurile pe care le oferi universului, va trebui să decizi ce anume vrei – dar să exersezi și trăirea acelor emoții pe care le vei avea atunci când se va întâmpla

acest lucru.⁴ Poate vrei să îți schimbi cariera, să te muți în altă parte, să câștigi un premiu important pentru cariera ta, să ai propria emisiune de televiziune sau să te vindeci de o boală gravă. Cum te-ai simți odată ce ai „ajunge” la obiectivul tău? Ce-ai face pe parcursul zilei? Cu cine ți-ai petrece timpul?

Cu cât te concentrezi mai mult pe, și vorbești despre, ceea ce vrei CU ADEVĂRAT (în loc să vorbești despre ce nu vrei), cu atât mai repede îți vei manifesta visurile și obiectivele. Gândește-te la mintea ta ca la un sistem GPS, asemănător cu cel de pe telefonul tău inteligent sau cu cel din mașină. Cu fiecare imagine pe care o vizualizezi, „oferi” și mai mult destinația spre care vrei să mergi. De fiecare dată când îți exprimi preferința pentru ceva, îți exprimi o intenție. O masă la fereastră, locuri în față la o conferință, bilete la clasa întâi, o cameră cu vedere la ocean, o relație plină de iubire – toate aceste imagini și gânduri trimit cereri spre univers.

Utilizează cuvinte care concentrează universul asupra a ceea ce vrei

Bineînțeles, modul în care declari obiectivele tale este foarte important în acest proces al concentrării. În loc să spui *Vreau să scap de datorii* – ceea ce ține mintea concentrată asupra datoriei pe care o ai acum – spune *Trăiesc o viață a abundenței și bogăției*. Cuvinte ca acestea te mențin într-o stare pozitivă a gândirii.

În mod similar, fii atent când vorbești cu alți oameni despre situația ta curentă. A vorbi despre „cum stau lucrurile” și a descrie ce se întâmplă în „realitatea curentă” creează de fapt mai mult din acest lucru în viitor. Gândindu-te la și verbalizând opiniile despre situația ta curentă, îți *prescrii* de fapt viitorul, și nu doar *descrii* prezentul.

Diferența dintre aceste două lucruri mi-a fost revelată în mod impresionant acum câțiva ani, când Mark Victor Hansen și cu mine am zburat la New York pentru a primi o stea pe Ardath Rodale Hall of Fame, în semn de recunoaștere pentru impactul pozitiv al cărților noastre din seria *Chicken Soup for the Soul (Supă de pui pentru suflet)*. În timpul zborului spre New York, am stat lângă un bărbat care și-a petrecut tot drumul vorbind despre cât de îngrozitoare este lumea – guvernul, economia, infraționalitatea, corupția, poluarea și despre cât de nerecunoscători și de scăpați de sub control sunt adolescenții, și așa mai departe. Era un om nefericit.

⁴ Pentru a te ajuta să decizi ce vrei, vezi Principiul 3: „Decide ce vrei”. Pentru a afla mai multe despre exersarea emoției bucuriei și satisfacției de a avea, a fi și a face ce dorești, vezi Principiul 12: „Poată-te ca și cum” – nota autorului.

Dar când eu și cu Mark am ieșit să luăm cina după ceremonia de decernare a premiilor, vorbeam doar despre cât de minunate erau lucrurile care ni se întâmplau – succesele noastre recente, proiectele la care lucram, cum ne puteam ajuta unul pe celălalt, cu cine doream să ne facem reciproc cunoștință, recente informații pe care le aveam, cât de recunoscători eram și toate celelalte lucruri pozitive din viața noastră.

A avea o viziune pozitivă, a utiliza limbajul gândirii în perspectivă și a fi într-o stare de așteptare a lucrurilor bune care vin în viața ta este cea mai bună modalitate de a „cere” universului să-ți trimită exact acele lucruri, oameni și experiențe.

Înlocuiește imaginile și gândurile negative cu unele pozitive

Așa cum poți să-ți scrii scenariul vieții pe care o vrei, poți să împiedici lucrurile pe care *nu le vrei*, negândindu-te la ele. Ori de câte ori vezi lucruri pe care nu le vrei, ia decizia conștientă să nu te gândești la ele, să nu scrii despre ele, să nu vorbești despre ele, să nu le opui rezistență sau să nu te alături grupurilor care se concentrează asupra lor.

Ori de câte ori te surprinzi îngrijorându-te sau concentrându-te pe lipsuri, înlocuiește rapid aceste gânduri negative cu imagini, sentimente și emoții ale persoanei tale care se bucură de ceea ce *vrei cu adevărat*. Există visarea cu ochii deschiși intenționată – o utilizare minunată a puterii vizualizării (ceva ce voi discuta mai pe larg în Principiul 11).

Ori de câte ori ajungi să te judeci pe tine însuși – sau pe altcineva, sau altceva – trebuie să înțelegi că te concentrezi pe ceea ce nu vrei. Ia măsuri cu privire la schimbarea modului tău de a gândi. Cel mai important discurs al liderului pentru drepturi civile Martin Luther King nu s-a numit „Am o plângere” –, ci s-a numit „Am un vis”. Și când Maica Tereza a fost întrebată de ce nu a participat la proteste anti-război, a răspuns: „Nu voi face asta niciodată, dar de îndată ce veți organiza o adunare pro-pace, voi fi acolo”. Acești mari lideri știau că faptul de a fi împotriva unui lucru – faptul de a te concentra pe împotrivirea față de acesta – creează doar mai mult din acel lucru.

Iată de ce meditația, grija și atenția sunt atât de importante.

Vei deveni mai puternic în a crea ce *vrei cu adevărat* atunci când te vei concentra cu toată atenția asupra gândurilor și le vei monitoriza. Înlocuiește gândurile negative, care produc sentimente de resemnare, lipsă de speranță, depresie, vină, frică și furie cu gânduri mai

pozitive, care produc sentimente de fericire, mulțumire, iubire, acceptare, speranță, pace și bucurie.

Cere ce vrei. Apoi lasă universul să-și facă griji despre cum să primești acel lucru.

Așa cum am menționat în Principiul 3: „Decide ce vrei”, singura ta treabă este să te concentrezi asupra a ceea ce vrei. Nu îți face griji despre cum vei primi acel lucru. Asta e treaba universului și – după după cum vom vedea –, este fenomenal de priceput să alinieze oamenii, situațiile, banii, resursele și alte lucruri necesare pentru a-ți îndeplini obiectivele dorite.

Trebuie să ai mai multă intenție și să decizi exact ce anume vrei. Concentrează-te asupra gândurilor tale. Ele vor atrage oamenii, lucrurile, experiențele care se vor potrivi cu conținutul și vibrația gândurilor tale.

Ca și sistemul GPS pe care l-am menționat mai devreme, atunci când îți prezinți obiectivele universului și tehnologiei lui puternice, vei fi surprins și uimit de ce îți va oferi. Iată unde se întâmplă cu adevărat magia și miracolele. Este valabil atât pentru creștini, cât și pentru oameni de alte religii, care sunt dispuși să-și încredințeze visurile, temerile și dorințele în mâna lui Dumnezeu.

„Căci gândurile Mele nu sunt ca gândurile voastre și căile Mele ca ale voastre, zice Domnul. Și cât de departe sunt cerurile de la pământ, așa de departe sunt căile Mele de căile voastre” (Isaia 55, 8 – 9).

PASUL DOI: CREDE CĂ VEI PRIMI CEEA CE VREI, APOI TRECI LA ACȚIUNE

Intențiile noastre atrag elementele, forțele, evenimentele, situația, circumstanțele și relațiile necesare pentru a aduce la îndeplinire rezultatul avut în vedere. Nu este nevoie să ne implicăm în detalii – de fapt, faptul de a încerca prea tare poate să se întoarcă împotriva noastră. Lasă inteligența nelocalizată să sincronizeze acțiunile universului pentru a îndeplini intențiile tale pentru tine.

DEEPAK CHOPRA

Medic, orator, autor al cărții *The Seven Spiritual Laws of Success*
(*Cele șapte legi spirituale ale succesului*)

* Carte apărută în limba română la Editura Mix, București, 2011 (n. red.).

Ce înseamnă pentru tine *să crezi* că vei obține ce vrei? Înseamnă să menții o așteptare pozitivă, să îți petreci ziua în certitudine – știind că ți-ai încredințat viitorul unor puteri superioare ție.

Înseamnă să decizi cu convingere că ceea ce vrei *se va întâmpla fără nicio îndoială*.

Asta nu este întotdeauna ușor. Mulți oameni au credințe limitative, care îi împiedică să aibă parte de abundență și fericire în viața lor. Dacă asta te descrie și pe tine, trebuie să înțelegi că, mai întâi de toate, trebuie să-ți schimbi credințele limitative în gânduri potrivit cărora meriți, ești vrednic, demn de a fi iubit și dorit, ești capabil – precum și suficient de deștept, suficient de puternic, suficient de atrăgător, suficient de bogat, suficient de bun și „suficient de” în orice alt lucru care contează pentru tine. Am scris o strategie simplă în Principiul 33: „Depășește-ți credințele limitative”, care să te ajute să elimini acele credințe care te țin pe loc. Și dacă e nevoie să-ți transformi criticul intern în *coach* intern, vezi Principiul 32 pentru modalități de a depăși și gândurile negative, care pot să-ți blocheze așteptarea pozitivă, atât de decisivă pentru funcționarea Legii Atracției.

Bineînțeles, odată ce crezi că vei primi ce vrei, a doua parte a ecuației este să treci la acțiune. A trece la acțiune pentru a crea rezultatele dorite îți *afirmă credința* că ceea ce vrei este la îndemână. Îți satisface așteptările.

Unele dintre acțiunile pe care le vei întreprinde sunt ceea ce eu numesc „acțiuni evidente” – cum ar fi să te înscrii la cursurile de biochimie și anatomie, dacă obiectivul tău este acela de a deveni doctor sau să-ți schimbi dieta, dacă obiectivul tău este să pierzi în greutate. Nu e nevoie să aștepti ca universul să-ți ofere un set de circumstanțe – este evident ce trebuie să faci, iar acele oportunități îți sunt deja disponibile.

Apoi există ceea ce eu numesc „acțiunile inspirate”. Acestea sunt acțiunile pe care le întreprinzi atunci când primești călăuzire internă, o remarcă intuitivă, un presentiment sau un instinct – ca atunci când reacționezi la un gând aleatoriu, cum ar fi *Nu știi de ce, dar simt nevoia să îmi sun colegul de cameră de la colegiu sau Simt o nevoie puternică de a participa la acea conferință*. Mulți oameni, în timpul vizualizării sau meditației lor, țin aproape de ei o foaie și un creion pentru a capta aceste idei. În majoritatea timpului, nu vei vedea planul în ansamblul lui. Dar cu o credință suficient de puternică, poți să avansezi și să acționezi oricum, fiind atent la următorii pași de acțiune care vor apărea.

EA ȘI-A URMAT INSPIRAȚIA

*Prin gând, lucrul pe care îl vrei îți este adus; prin acțiune,
îl primești.*

WALLACE D. WATTLES

Autor al cărții *The Science of Getting Rich (Știința de a te îmbogăți)*

Când Jeanette Maw avea patru luni de când se angajase la o mare bancă națională, ca reprezentantă de vânzări a planurilor de economisire pentru pensie, conducerea a anunțat că dacă echipa de vânzări nu avea să răstoarne curând situația și nu avea să producă rapid niște cifre de vânzări impresionante, toți aveau să fie dați afară.

Până în acel moment, urmaseră cu toții niște pași prestabiliți pentru a face vânzarea – să telefoneze de un anumit număr de ori pe zi, să stabilească un anumit număr de întâlniri săptămânale și să utilizeze o anumită listă de răspunsuri pentru potențialele obiecții.

Acestea erau strategiile de vânzare care fuseseră încercate și se dovediseră bune de multe ori, însă pentru alții, nu pentru echipa lor. Și acum echipa petrecea prea mult timp încercând să descopere ce era greșit, a cui vină era și de ce lucrurile nu funcționau.

După ce au aflat că slujbele lor erau în pericol dacă nu aveau să producă rezultate cât mai repede, Jeanette a decis să renunțe la strategiile obișnuite și la foaia cu scenariul prestabilit, și să încerce altceva.

Și-a amintit că auzise despre o tehnică de scris în jurnal, ce recomanda să scrii o pagină pe zi despre ce anume vrei ca și cum ai avea deja acel lucru, iar în momentul în care vei ajunge la capătul jurnalului, vei avea deja ce vrei. Jeanette nu avea prea mult timp, așa că a făcut rost de cel mai mic caiet pe care l-a găsit, unul de aproape 25 de pagini. L-a luat aproape 2 minute să completeze prima pagină.

A scris despre cât de entuziasmați erau potențialii clienți când vorbeau cu ea. Despre cât de mult le plăcea produsul ei și că abia așteptau ca ea să-l implementeze. A scris despre comunicarea excelentă și instantanee pe care o simțea și despre cum produsul oferit chiar era soluția perfectă pentru compania lor.

După ce și-a scris prima pagină în jurnal, s-a întrebat ce lucru simte că ar fi bine să facă acum. Răspunsul a fost: „Prânzul!”

* Carte apărută în limba română cu titlul *Știința de a deveni bogat* la Editura Curtea Veche, București, 2007 (n. red.).

Nu mai luase un prânz adevărat din prima ei zi la serviciu. Până atunci, ora ei de „prânz” însemna să alerge până în capătul holului, la automatul cu sendvișuri. Apoi să fugă înapoi la biroul ei și să mănânce alimente nesănătoase între apelurile pe care le dădea proprietarilor de afaceri.

În această zi, însă, și-a urmat călăuza internă și a decis să ia un prânz mai bun. A simțit că e de-a dreptul un lux să iasă din clădire, să stea la o masă afară și să se bucure de mâncarea ei grecească favorită, într-o zi de primăvară. După ce a savurat mâncarea delicioasă, și-a pus picioarele pe masă și a aruncat firimiturile de *pitta* vrăbiilor din apropiere.

Când s-a simțit gata pregătită, s-a întors agale la birou. În lift, în drum spre biroul ei, un necunoscut s-a prezentat și a întrebat-o cine este. „Sunt Jeanette și lucrez la bancă, unde vând planuri de economisire pentru pensie micilor companii.”

El nu-și putea crede urechilor! A insistat ca ea să-l urmeze în birou, unde i-a arătat pe masă un maldăr de oferte de planuri de economisire pentru pensie, primite de la diferiți furnizori. I-a spus că nu reușise să le dea de capăt și că habar nu avea că banca ei vinde planuri de economisire pentru pensie micilor companii. Ea i-a povestit despre vânzare. El era în culmea fericirii. Era exact ce dorea. A întrebat-o cât de repede putea să rezolve lucrurile pentru compania lui.

Puțin uluită, ea l-a lăsat să-i facă cunoștință cu directorul lui de la Resurse Umane. L-a instruit pe director să semneze cât mai repede toate actele de care avea nevoie Jeanette. Voia planul pus la punct imediat!

La nici două ore de când își scrisese prima pagină în jurnal, ea trăia deja un succes uimitor. Colegii ei și cu directorul au fost la fel de uimiți. Așa ceva nu se mai întâmplase până atunci.

Jeanette a pus rezultatul fericit pe seama faptului că renunțase la acțiunile despre care directorul „presupunea că” trebuie făcute și, în schimb, a făcut ceea ce „îi dădea o stare de bine”.

TREBUIE SĂ ȘTII CÂND SĂ TRECI LA ACȚIUNI INSPIRATE

Așa cum Legea Atracției funcționează cu privire la obiectivele tale, tot astfel vei descoperi că numeroase idei, strategii și inspirații vor veni în conștientizarea ta. Acestea pot fi momente de revelație, care apar în timpul vizualizării sau meditației. Uneori, oportunitatea va apărea sub forma unui apel telefonic neașteptat sau a unei noi cunoștințe,

care îți dă detalii despre o „mare ocazie”. Alteori, poate fi o tranzacție monetară neobișnuită, o bonificație sau alte stimulente financiare, care îți aduc banii de care ai nevoie pentru a face primul pas spre obiectivul tău. Totuși, poate fi doar un impuls, o idee inspirată sau o strategie care îți vine brusc în minte și pe care o și notezi.

Eu le numesc *idei inspirate*. Nu sunt idei aleatorii pe care ai dori să le încerci sau strategii despre care crezi că ar funcționa. Sunt abordări la care nu te-ai gândit niciodată înainte și care ți-au venit în minte datorită faptului că folosești Legea Atracției.

Indiferent de ceea ce se ivește, sarcina ta este să recunoști aceste oportunități drept ceea ce sunt, apoi să acționezi cât timp energia asociată lor este în favoarea ta. Nu este suficient doar să gândești pozitiv. Când apare o șansă, trebuie să treci la acțiune.

Când Janet Switzer a dorit să-și vândă cartea *Instant Income (Venit instantaneu)*, imediat după ce *Principiile succesului* a fost lansată prima oară, ea și-a stabilit intenția de a primi un contract de publicare cu un editor prominent din New York, apoi a petrecut câteva zile scriind o propunere de carte elaborată – știind cu certitudine că va apărea o oportunitate de a trece la acțiune. În două săptămâni, Janet a primit un telefon de la fostul președinte și director general executiv al companiei Time Warner Book Group, care se pensionase recent și pusese bazele propriei agenții literare. Un prieten i-a menționat proiectul lui Janet, și el a sunat-o imediat ca să discute posibilitatea de-a o reprezenta. Pentru că Janet era pregătită cu propunerea ei de carte, îi era clar ce dorea și a recunoscut această mare ocazie drept ceea ce era, a trecut la acțiune și a semnat rapid cu directorul, ea fiind unul dintre primii săi clienți. În câteva săptămâni, Janet era la o întâlnire în New York cu reprezentanții celor mai mari edituri din America – și și-a vândut cartea pentru un avans imens doar câteva zile mai târziu.

La început, pe măsură ce începi să îți crezi cu intenție propriul viitor, poate ți se pare că aceste inspirații și oportunități apar brusc și într-un număr copleșitor. Poate că nu vei avea încredere în toate și probabil vei simți că-ți încarcă lista cu lucruri pe care trebuie să le faci. Deci cum trebuie să distingî între ideile cu adevărat inspirate, să știi care sunt prioritare și apoi să le realizezi pe toate, dacă se presupune că trebuie să treci *imediat* la acțiune? Cum poți discerne între acțiunile care sunt cele mai importante și cele ce pot fi lăsate pe mai târziu?

O modalitate ar fi exercițiul numit *somatizarea luării deciziei*, numită uneori și *testul balansului*. Acesta se bazează pe ideea că trupurile

noastre știi instinctiv ce este bine pentru noi și pot astfel să ne ajute să decidem, luând în considerare diferitele opțiuni. Pentru a începe acest proces, stai drept cu picioarele apropiate și cu brațele relaxate pe lângă corp. Închide ochii și întreabă-ți corpul: „Care este răspunsul pentru DA?” Așteaptă până când corpul tău se va înclina în mod automat în față sau în spate. Apoi întreabă-ți corpul: „Care este răspunsul pentru NU?” Dacă se apleacă în direcția opusă, ți-ai calibrat cu succes răspunsurile corpului tău. Când ai determinat ce direcție înseamnă „da” pentru tine – și ce direcție înseamnă „nu” – poți începe să testezi acuratețea calibrării corpului tău punându-i întrebări standard la care știi deja răspunsul, cum ar fi: *Numele meu este Jack? Locuiesc în Dallas, Texas? Port o cămașă albastră?*

Odată ce ai determinat că poți să ai încredere în răspunsurile pe care le primești, poți începe să pui întrebări corpului în legătură cu ideile inspirate pe care le-ai primit. *Ar trebui să-l aduc pe Jonathan ca partener în afacere? Ar trebui să mă mărit cu Doug? Ar trebui să cumpăr barca pentru care m-a sunat Marcus astăzi?*

O altă modalitate de a discerne între numeroasele idei inspirate pe care le primești este să vezi pur și simplu care dintre ele continuă să se întoarcă la tine. Când mi-a venit ideea formării Consiliului de Leadership Transformațional, nu am acționat imediat. De fapt, au trecut luni de zile înainte să fac pașii necesari. Dar ideea îmi tot răsărea în minte în momente ciudate – îmbogățită cu idei specifice în legătură cu cine ar trebui să fie membru, care ar trebui să fie obiectivele organizației, unde ne vom întâlni anual și așa mai departe. Nu puteam să-mi scot ideile astea din cap. Același lucru mi s-a întâmplat cu prima carte din *Chicken Soup for the Soul (Supă de pui pentru suflet)*. Am primit atât de multe mesaje, încât pur și simplu *am știut că trebuie să trec la acțiune cu privire la această idee*.

PASUL TREI: PRIMEȘTE CE DOREȘTI DEVENIND PERECHEA VIBRAȚIONALĂ A ACELUI LUCRU

Ții minte că ți-am spus că fiecare lucru de pe Pământ vibrează cu o frecvență specifică? Ca să poți primi lucrul spre care ți-ai îndreptat intenția, trebuie să devii „perechea vibrațională” pentru ce vrei să atragi în viața ta. Ești ca un post de radio, care transmite pe o anumită frecvență. Dacă vrei să asculți jazz, trebuie să cauți postul care transmite jazz, nu unul care transmite heavy-metal. Dacă vrei mai

multă abundență și prosperitate în viața ta, trebuie ca frecvența gândurilor și sentimentelor tale să fie în armonie cu cele de abundență și prosperitate.

Cea mai simplă cale de a deveni *perechea vibrațională* este să te concentrezi asupra creării emoțiilor pozitive ca bucuria, iubirea, aprecierea și recunoștința, pe parcursul întregii zile. Poți, de asemenea, să *exersezi emoțiile pe care le-ai trăi* dacă ai avea deja ce vrei. Poți să crezi aceste emoții prin gândurile pe care le gândești. De fapt, gândurile tale sunt cele care creează tot timpul sentimentele, așa că trebuie să devii conștient atunci când gândurile tale devin negative – străduiește-te să le înlocuiești cu ceea ce autorii cărții *The Law of Attraction (Legea Atracției)*, Esther și Jerry Hicks, numesc „gândul de a avea sentimente mai bune”.⁵

De exemplu, faptul de a gândi că nu ai suficienți bani pentru a-ți plăti ipoteca va crea sentimente negative de frică și lipsă de speranță – chiar de vină și rușine pentru că nu ești capabil să-ți susții familia. În loc să oferi energie acestor gânduri negative, îndreaptă-ți gândirea spre gânduri pozitive, cum ar fi *Voi găsi o cale* – sau vizualizează-te plătind cu ușurință ipoteca la timp.

La început, acest proces îți poate părea străin, dar adevărul este că, peste un timp, vei învăța să alegi doar acele gânduri care îți ridică moralul, inspiraționale, motivaționale și care îți dau putere. Este vorba despre un obicei, pur și simplu, care – cu intenție și disciplină – poate fi dezvoltat.

Utilizează afirmații pentru a crea o pereche vibrațională

Altă modalitate de a te aduce în armonie vibrațională cu ceea ce vrei este să utilizezi afirmațiile – ceva ce voi discuta mai în detaliu în Principiul 10: „Decuplează frânele”. O afirmație este o declarație a obiectivului tău sau a dorinței tale – realizate la timpul prezent. Sunt declarații pe care le poți scrie, apoi repeta în mod regulat, pentru a-ți bombarda subconștientul cu gândurile, imaginile și sentimentele pe care le-ai trăi dacă obiectivul tău ar fi deja realizat.

Afirmațiile sună cam așa: *Sunt atât de fericit și recunoscător că trăiesc în apartamentul meu de 4 000 de metri pătrați, cu vedere la ocean,*

⁵ *The Law of Attraction: The Basics of the Teachings of Abraham (Legea Atracției: Principiile fundamentale ale învățăturilor lui Avraam)*, de Esther și Jerry Hicks (Carlsbad, CA, Hay House, 2006) – nota autorului. Cartea a apărut în limba română cu titlul *Legea Atracției. Învățăturile lui Abraham*, la Editura Prestige, București, 2007 (n. red.)

pe plaja Ka'anapali. Sau: Sunt atât de fericit și recunoscător că depun fără efort 10 000 de dolari pe lună în contul meu bancar.

Când utilizezi afirmații pentru a-ți vizualiza obiectivele ca fiind deja complete, te păstrezi în acea stare înălțătoare de bucurie, necesară pentru a menține o pereche vibrațională pentru ceea ce vrei. Resentimentul că *nu ai* ce vrei, pe de altă parte, te scoate din armonia vibrațională. Este pur și simplu imposibil să primești sau să permiți accesul lucrurilor pe care le vrei când ești înverșunat, învinuiești, judeci sau te simți vinovat. Aceste sentimente *te îndepărtează* de ceea ce vrei.

Dacă singura rugăciune pe care o spui în viața ta este mulțumesc, ar fi suficient.

MEISTER ECKHART

Teolog și filosof german

Creează o pereche vibrațională prin apreciere și recunoștință

Cele mai puternice două sentimente pentru ca obiectivele tale să se manifeste rapid sunt *aprecierea și recunoștința*. Gândește-te la asta. Dacă ai avea deja ce vrei, ai simți apreciere și recunoștință pentru că ai primit acel lucru. Așa că nu doar aprecierea este un sentiment minunat asupra căruia ar trebui să te concentrezi, dar și recunoștința este o mentalitate puternică pentru a atrage mai mult din ceea ce vrei. Poți să-ți faci un obicei din apreciere, transformând-o într-o disciplină de fiecare zi. Ia-ți răgaz de 5 sau 10 minute pe zi pentru a te concentra asupra aprecierii. Fă o listă în jurnalul tău cu toate lucrurile pentru care ești recunoscător – eu așa am început.

Poți, de asemenea, să exersezi aprecierea și recunoștința prin meditație.

O altă tehnică este un exercițiu pe care Esther și Jerry Hicks îl numesc „ofensiva aprecierii” – când, pur și simplu, te uiți în jurul tău și observi un lucru care îți face plăcere. Menține-ți atenția asupra lui în timp ce te gândești cât de minunat, de frumos sau de util este. Dacă este un obiect care îți aparține, apreciază faptul că se află deja în viața ta. Continuă să-l observi până când aprecierea ta se extinde. Când se întâmplă asta, tu îi spui universului: „Dă-mi mai mult din așa ceva, te rog.” În cele din urmă, alege un alt obiect pe care să-l apreciezi – apoi încă unul și încă unul.

În workshopurile mele mai lungi, îi trimit pe oameni în afara sălii de training pentru „o ofensivă” tăcută a aprecierii, cu instrucțiunea de a se concentra asupra tuturor lucrurilor din preajmă, care le sunt de

folos. Le spun să simtă apreciere nu doar pentru covor – care face camera mult mai atrăgătoare, sunetul mai plăcut și pășitul pe podea mai confortabil – ci să aprecieze și personalul hotelului care curăță covorul cu aspiratorul, oamenii care au făcut covorul, pe cei care au pus covorul, pe cei care au produs vopselele, oile care au dat lâna, crescătorii de oi care au tuns oile și așa mai departe. Oamenii se întorc întotdeauna cu un zâmbet pe chip și cu bucurie în inimă – simțindu-se mult mai fericiți decât atunci când au ieșit din încăpere.

Poate ai vrea să iei o scurtă pauză de la cititul acestei cărți și să faci și tu o ofensivă a aprecierii, oriunde te-ai afla. Observă cum te face să te simți acest lucru.

Aici, cheia este să-ți dezvolți o practică a aprecierii și să începi să cauți încontinuu lucrurile pe care să le apreciezi în viață. Asta funcționează și pentru aprecierea aspectelor pozitive ale oamenilor pe care i-ai întâlnit. Pe măsură ce înveți să te concentrezi asupra calităților (și mai puțin asupra defectelor), vei fi uimit de modul în care se va schimba relația ta cu ei.

Să apreciezi și să te afli într-o stare de recunoștință dă putere vechii zicale *Vei aduce în viața ta lucrurile la care te gândești și pentru care mulțumești.*

Când am fost la emisiunea *Oprah Winfrey Show* cu unii dintre profesorii care au apărut în filmul *Secretul*, în primul rând din public era un cuplu care ne-a spus că înainte de *Secretul*, nu mai fuseseră fericiți de foarte multă vreme în relația lor. Femeia a spus că, după ce s-a uitat la film, a decis să se concentreze asupra aspectelor pozitive ale soțului ei, și nu asupra defectelor și lucrurilor care o iritau la el. A început chiar să scrie bilețele despre cât de mult îl aprecia, pe care le lăsa pe masa din bucătărie, unde el le găsea dimineața. În unele zile, lăsa chiar și o bancnotă de 5 dolari lângă bilețelul care spunea: „Te iubesc. Bani sunt pentru prima ta ceașcă de cafea la Starbucks, ca să-ți începi bine ziua.” Ea a spus că, numai după câteva săptămâni, iubirea și romantismul s-au întors în relația lor. Puteai observa că era adevărat din felul cum se țineau de mână și stăteau cuibăriți unul lângă celălalt, zâmbind ca un cuplu de liceeni îndrăgostiți.

Atenția asupra a ceea ce este nu face decât să creeze mai mult din ceea ce este. Pentru a efectua o schimbare cu adevărat pozitivă a experienței tale, trebuie să nu iei în seamă modul în care sunt lucrurile – sau cum te văd alții – și să acorzi mai multă atenție modului în care ai prefera să fie lucrurile. Prin exercițiu,

Îți vei schimba punctul de atracție și vei trăi o schimbare substanțială în experiența vieții tale.

ESTHER ȘI JERRY HICKS

Coautori ai cărții *The Law of Attraction (Legea Atracției)*

EXERSEAZĂ ȘI ÎȚI VEI SCHIMBA PUNCTUL DE ATRACȚIE

Așa cum am spus mai devreme, există multe principii și practici legate de implementarea unei abordări conștiente a Legii Atracției în această carte. Totuși dacă vrei să explorezi mai profund Legea Atracției, îți recomand să începi cu aceste patru cărți. Există o listă mult mai completă în secțiunea de lecturi suplimentare "*Suggested Reading and Additional Resources for Success*," (*Lecturi sugerate și resurse suplimentare pentru succes*), de pe site-ul www.TheSuccessPrinciples.com/resources.

- *Jack Canfield's Key to Living the Law of Attraction (Cheia lui Jack Canfield de a trăi Legea Atracției)*, de Jack Canfield și D.D. Watkins (Deerfield Beach, FL, Health Communications Inc., 2007)

- *The Law of Attraction (Legea Atracției)*, de Esther și Jerry Hicks (Carlsbad, CA, Hay House, 2006)

- *The Secret (Secretul*)*, de Rhonda Byrne (New York, Atria Books/Beyond Words, 2006)

- *Life Lessons for Mastering the Law of Attraction (Lecții de viață despre cum să stăpânești Legea Atracției)*, de Jack Canfield, Mark Victor Hansen, Jeanna Gabellini și Eva Gregory (Deerfield Beach, FL, Health Communications Inc., 2008)

Și dacă nu ai văzut filmul *Secretul*, ți-l recomand din inimă. Deși formatul său de documentar este departe de acela al unui film hollywoodian de succes, este cea mai simplă modalitate pe care o știu, de a obține o vedere de ansamblu rapidă și puternică asupra Legii Atracției.

Odată ce i-ai descoperit puterea, vei dori să faci din Legea Atracției o parte regulată a vieții tale – o mentalitate cu care să trăiești în fiecare zi.

* Carte apărută în limba română la Editura Adevăr Divin, București, 2007 (n. red.).

PRINCIPIUL

7

DEZLĂNȚUIE PUTEREA STABILIRII OBIECTIVELOR

Dacă vrei să fii fericit, stabilește-ți un obiectiv care îți stăpânește gândurile, care eliberează energia și îți inspiră speranțele.

ANDREW CARNEGIE

Cel mai bogat om din America în anii 1900

După ce cunoști scopul vieții tale, îți determini viziunea și clarifici care sunt adevăratele tale nevoi și dorințe, trebuie să le transformi în obiective specifice și țeluri, apoi să acționezi asupra lor cu certitudinea că le vei atinge.

Experții în știința succesului știu că creierul este un organism în căutarea obiectivelor. Indiferent de obiectivul pe care îl vei da subconștientului tău, va munci zi și noapte să îl atingă.

MINUNATA PUTERE A STABILIRII OBIECTIVELOR

De când țin minte, trainerii citează un studiu despre stabilirea obiectivelor, efectuat la Yale, în care 3% dintre absolvenții promoției respective au scris obiective specifice pentru viitorul lor. Peste douăzeci de ani, s-a descoperit cu uimire că aceia din grupul de 3% câștigau de zece ori mai mult decât grupul care nu avea obiective clare. Problema este că acest „studiu” a fost doar un mit urban – Dr. Gail Matthews și Dr. Stephen Kraus dezvăluind, în urma unei cercetări exhaustive a literaturii de specialitate, că niciun asemenea studiu nu a fost efectuat vreodată!¹

Totuși, în urma acestei descoperiri, Dr. Matthews a decis să efectueze un studiu pe cont propriu, care se concentrează pe cât de mult influențează realizarea obiectivelor faptul că sunt scrise, că te dedici

¹ Dr. Gail Matthews este profesor de psihologie la Universitatea Dominicană și Dr. Stephen Kraus este psiholog social la Universitatea Harvard – nota autorului.

acțiunilor direcționate spre obiectiv și că ești responsabil pentru acțiunile respective.

Un total de 267 de participanți, cu vârste între 23 și 72 de ani, au fost recrutați din Statele Unite, Europa, Australia și Asia, printre aceștia numărându-se o varietate de categorii profesionale, cum ar fi antreprenori, experți în educație, profesioniști în sănătate, artiști, avocați, bancheri, specialiști în vânzări, furnizori de resurse umane, manageri, vicepreședinți și directori de organizații non-profit. Participanții au fost împărțiți în mod aleatoriu în 5 grupuri.

Cei din grupul 1 au fost pur și simplu rugați să se gândească foarte profund la obiectivele lor – ce doreau să realizeze pentru următoarele 4 săptămâni – dar să nu le scrie.

Grupurile 2, 3, 4 au fost rugate să își scrie obiectivele.

Cei din grupul 3 au fost rugați să formuleze o listă cu angajamentele pe care și le iau pentru a acționa.

Cei din grupul 4 au fost rugați să formuleze o listă cu angajamente de acțiune și apoi să-și trimită lista cu obiective și angajamentele de acțiune unui prieten care îi încuraja.

Cei din grupul 5 au fost rugați să facă toate cele menționate mai sus și să raporteze progresul săptămânal unui prieten.

La finalul celor patru săptămâni, participanții au fost rugați să-și evalueze progresul și măsura în care și-au îndeplinit obiectivele. Participanții din grupul 1 îndepliniseră doar 43% din obiective, în timp ce participanții din grupul 5 îndepliniseră 76% din obiective. Asta înseamnă o creștere de 33% față de grupul 1.

Rezultatele complete sunt rezumate în graficul de mai jos.

	Grupul 1	Grupurile 2 - 3	Grupul 4	Grupul 5
Gândește-te la obiective	✓	✓	✓	✓
Scrie obiectivele		✓	✓	✓
Împărtășește unui prieten			✓	✓
Raportează progresul săptămânal unui prieten				✓
Rata succesului	43%	56%	64%	76%

Acest studiu oferă dovada empirică a importanței și eficienței celor trei principii esențiale ale succesului: 1. Să-ți scrii obiectivele; 2. Să faci o declarație publică legată de obiectivele tale; 3. Să fii tras la răspundere de altă persoană – cum ar fi un *coach*, un partener de răspundere sau un grup de *mastermind** – pentru îndeplinirea obiectivelor tale.

De asemenea, ia în considerare următoarele: potrivit unui studiu condus de David Kohl, profesor emerit la Virginia Tech, 80% dintre americani raportează că nu au obiective. Vreo 16% spun că au obiective, dar nu le scriu. Mai puțin de 4% își iau răgazul de a-și scrie obiectivele și mai puțin de 1% le trec în revistă în mod regulat. Acest mic procentaj din populația americană, care își scrie obiectivele și le trece în revistă în mod regulat, câștigă de 9 ori mai mult de-a lungul vieții decât cei care nu își stabilesc obiectivele. Acest studiu ar trebui să te motiveze să-ți scrii obiectivele.

CÂT DE MULT, PÂNĂ CÂND?

Ca să te asiguri că obiectivul dezlănțuie puterea minții subconștiente, acesta trebuie să îndeplinească două criterii: *cât de mult* (o anume cantitate măsurabilă, cum ar fi pagini, kilograme, dolari, metri pătrați sau puncte) și *până când* (o anumită oră și dată). Acest lucru trebuie afirmat într-un fel pe care tu sau orice altcineva îl poate măsura. *Voi pierde 10 kilograme* nu este la fel de puternic precum *Voi avea 60 de kilograme până la ora 17:00, pe 30 iunie*. Al doilea obiectiv este mai clar, pentru că oricine poate să vină la 5 după-amiază, să se uite la cântarul tău și să vadă ce greutate ai. Fie va fi 60 de kilograme sau mai puțin, fie nu.

Fii cât mai specific posibil cu toate aspectele obiectivelor tale – include alcătuirea, modelul, culoarea, anul și caracteristicile... mărimea, greutatea, forma și orice alt detaliu. Ține minte, obiectivele vagi produc rezultate vagi.

UN OBIECTIV VERSUS O IDEE BUNĂ

Când nu există un criteriu pentru măsurare, este vorba doar despre ceva ce vrei, o dorință, o preferință, o *idee bună*. Pentru a-ți implica

* *Mastermind* (termen intraductibil) – grup restrâns/elitist de oameni cu intelect superior și expertiză ale căror întâlniri presupun dezbateri, discuții, brainstorming pe teme majore (n. trad.).

mintea subconștientă, un obiectiv sau un țel trebuie să fie măsurabil. Iată câteva exemple care să îți dea mai multă claritate:

IDEE BUNĂ

Mi-ar plăcea să am o casă frumoasă la ocean.

Vreau să slăbesc.

Trebuie să-mi tratez mai bine angajații.

OBIECTIV SAU ȚEL

Voi deține o casă la ocean de 1200 metri pătrați, pe Coasta Pacificului în Malibu, California, până la prânz, pe 30 aprilie 2017.

Voi cântări 80 de kilograme până la ora 17:00, 1 ianuarie 2017.

Voi recunoaște contribuțiile în departament a cel puțin 6 angajați până la ora 17:00, vinerea asta.

SCRIE TOTUL ÎN DETALIU

Una dintre cele mai bune căi de a obține claritate și specificitate cu privire la obiectivele tale este să le scrii în detaliu – de parcă ai scrie specificațiile pentru un bon de comandă. Gândește-le la asta ca la o solicitare adresată lui Dumnezeu, Sursei, minții universale sau câmpului cuantic. Include fiecare detaliu posibil.

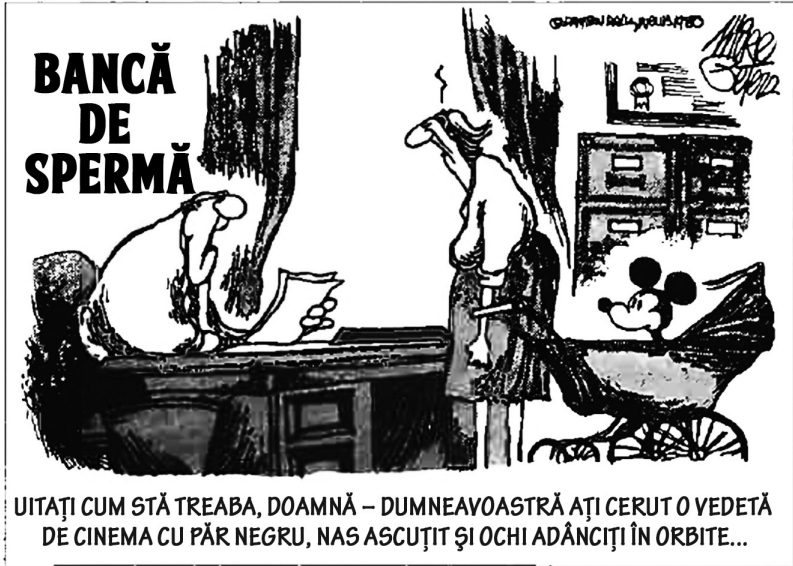
Dacă există o anumită casă pe care o vrei, scrie despre caracteristicile sale în detalii pline de culoare, cât mai vii – locația, peisajul, mobila, obiectele de artă, sistemul de sonorizare și planul parterului. Dacă ai la dispoziție o poză a casei, fă rost de o copie. Dacă este o fantezie ideală, care nu există în formă fizică, ia-ți un răgaz, închide ochii și completează toate detaliile. Apoi stabilește-ți o dată până la care te aștepți să o deții.

După ce ai scris totul, mintea ta subconștientă va ști să lucreze asupra acestui lucru. Va ști ce oportunități să atragă, ca să te ajute să-ți atingi obiectivul.

Când îți creezi obiectivele, asigură-te că așterni pe hârtie unele obiective importante, care te vor provoca și îți vor cere să te dezvolți, pentru a le aduce la îndeplinire. Este un lucru bun să ai unele obiective care te fac să te simți puțin inconfortabil. De ce? Pentru că obiectivul ultim, pe lângă atingerea obiectivelor materiale, este acela de a deveni un *maestru* al vieții. Și, ca să faci asta, trebuie să înveți noi abilități, să îți extinzi viziunea asupra a ceea ce este posibil, să construiești noi relații și să înveți să-ți depășești temerile, judecățile și blocajele din drum.

CREEAZĂ UN OBIECTIV REVOLUȚIONAR

Pe lângă faptul că transformi fiecare aspect al viziunii tale într-un obiectiv măsurabil, precum și toate obiectivele trimestriale, săptămânale, zilnice pe care le stabilești ca pe o rutină, te încurajez să stabilești și ceea ce eu numesc un obiectiv revoluționar, care va reprezenta un salt imens pentru tine și cariera ta. Majoritatea obiectivelor reprezintă îmbunătățiri treptate în viața ta. Sunt ca acțiunile de pe teren, la un meci de fotbal american, în care mai câștigi 3 metri. Dar cum ar fi să intri pe teren în prima repriză și să arunci o pasă de 50 de metri? Țsta ar fi un salt imens în progresul tău. Așa cum sunt scheme în fotbalul american care te fac să avansezi foarte mult pe teren dintr-o mișcare, tot astfel există scheme în viață care vor face același lucru. Ele includ realizări ca pierderea surplusului de 60 de kilograme, scrierea unei cărți, publicarea unui articol, să mergi la *Oprah*, să câștigi o medalie de aur la Olimpiadă, să-ți creezi un website bestial, să-țiiei diploma de masterat sau doctorat, să fii ales președinte al sindicatului sau al asociației tale profesionale sau să fii gazda unei emisiuni radio. Atingerea acestui obiectiv ar putea schimba totul.



Nu ar fi acesta un obiectiv pe care merită să-l urmezi cu pasiune? Nu ar fi un lucru asupra căruia să te concentrezi câte puțin în fiecare zi, pentru a-l aduce la îndeplinire?

Dacă ai fi agent de vânzări independent și ai ști că ai putea să ai un teritoriu mai bun, un bonus pe comision mai bun și poate și o promovare, odată ce aduci un anumit număr de cumpărători, nu ai munci zi și noapte ca să atingi acest obiectiv?

Dacă ai fi o mamă casnică, a cărei întreagă viață și finanțe s-ar schimba dacă ar câștiga 1000 sau 2000 de dolari în plus participând la activitatea unei companii de marketing în rețea, nu ai urmări orice oportunitate ca să-ți atingi acest obiectiv?

Asta înțeleg prin obiectiv revoluționar. Ceva care ți-ar schimba viața, care ți-ar aduce oportunități, te-ar aduce în fața oamenilor potriviți și ar ridica fiecare activitate, relație sau grup în care ești implicat la un nivel mai înalt.

Care ar fi obiectivul tău revoluționar? Faptul de a scrie o carte bestseller a fost un obiectiv revoluționar pentru mine și Mark Victor Hansen. Cu *Chicken Soup for the Soul (Supă de pui pentru suflet)* am trecut de la a fi recunoscuți într-un domeniu restrâns la a fi recunoscuți pe plan internațional. Asta ne-a creat o cerere mai mare pentru programele audio, pentru discursuri și seminare. Venitul suplimentar pe care l-a adus cartea ne-a permis să ne îmbunătățim viața, să ne asigurăm pensia, să angajăm mai mult personal și să avem un impact mai mare în lume.

RECITEȘTE-ȚI OBIECTIVELE DE TREI ORI PE ZI

Odată ce ți-ai scris toate obiectivele, atât cele mărunte, cât și cele importante, următorul pas în călătoria ta spre succes este să activezi puterile creative ale minții subconștiente prin trecerea în revistă a listei de două sau trei ori pe zi. Ia-ți răgazul să citești lista de obiective. Citește lista (cu voce tare, cu pasiune și entuziasm, dacă ești în locul potrivit), câte un obiectiv pe rând. Închide ochii și imaginează-ți fiecare obiectiv ca și cum ar fi deja atins. Ia-ți câteva secunde să simți ce ai simți dacă fiecare obiectiv ar fi deja atins.

Dacă vei urma această disciplină zilnică a succesului, ea va activa puterea dorinței tale, sporind ceea ce psihologii numesc „tensiunea structurală” din creierul tău. Creierul tău vrea să reducă decalajul dintre realitatea curentă și viziunea obiectivului tău. Repetând în mod constant și vizualizându-ți obiectivul ca și cum ar fi deja atins, vei spori această tensiune structurală. Asta îți va spori motivația, va stimula creativitatea și va crește conștientizarea asupra resurselor care te pot ajuta să-ți atingi obiectivul.

Asigură-te că treci în revistă obiectivele de cel puțin două ori pe zi – dimineața la trezire și din nou seara, înainte să te duci la culcare. Eu mi le scriu pe fiecare pe cartonașe de 8x13 centimetri. Țin pachetul de cartonașe lângă pat și apoi trec prin fiecare cartonaș dimineața și din nou seara. Când călătoresc, le iau cu mine.

Include o listă cu obiectivele tale în programul tău zilnic sau în calendar. Poți crea și un pop-up sau un screensaver pe computer, pe tabletă sau pe telefonul inteligent, care să-ți enumere obiectivele. Scopul este să ai tot timpul obiectivele în fața ta.

Când medaliatul olimpic cu aur la decatlon Bruce Jenner a întrebat într-o încăpere plină de aspiranți la Olimpiadă dacă au o listă cu obiective scrise, toată lumea a ridicat mâna. Când a întrebat câți dintre ei aveau la ei lista în acel moment, o singură persoană a ridicat mâna. Acela era Dan O' Brien. Și Dan O'Brien a fost cel care avea să câștige medalia de aur la decatlon la Jocurile Olimpice din Atlanta în 1996. Nu subestima puterea stabilirii obiectivelor și a trecerii lor constante în revistă.

CREEAZĂ O CARTE A OBIECTIVELOR

O altă cale puternică de a accelera atingerea obiectivelor tale este să creezi o Carte a Obiectivelor. Cumpără un caiet cu spirale, un album sau un jurnal. Apoi creează o pagină separată pentru fiecare obiectiv. Scrie obiectivul în partea de sus a paginii, apoi ilustrează-l cu poze, cuvinte, fraze pe care le poți decupa din reviste, cataloage și broșuri de călătorie, care să descrie obiectivele tale ca și cum ar fi gata atinse. Pe măsură ce apar noi dorințe și obiective, adaugă-le pur și simplu la lista ta din Cartea Obiectivelor. Recapitulează paginile din Cartea Obiectivelor în fiecare zi.

POARTĂ CEL MAI IMPORTANT OBIECTIV AL TĂU ÎN PORTMONEU

Când am început să lucrez pentru W. Clement Stone, el m-a învățat să îmi scriu cel mai important obiectiv pe spatele cărții de vizită și să-l port în portmoneu tot timpul. De fiecare dată când îmi deschideam portmoneul, îmi reaminteam cel mai important obiectiv al meu.

Când l-am întâlnit pe Mark Victor Hansen, am descoperit că și el folosea aceeași tehnică. După ce am terminat prima carte din *Chicken*