Mai mult decât
INFORMAŢIE
INSPIRAŢIE

SCENARIUL ASCENSIUNII

Drumul tău către vârf

SCRISĂ DE AUTORUL BESTSELLERULUI
„CUM SĂ VINZI ORICE ORICUI"

JOE GIRARD

„Joe Girard is the world's greatest salesman"
– *Guiness Book of World Records*

cu ajutorul lui ROBERT CASEMORE

BUSINESSTECH
INTERNATIONAL
http://www.businesstech.ro

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
GIRARD, JOE
Scenariul Ascensiunii: Drumul tău către vârf / Joe Girard, Robert Casemore; trad.: Magda Xenofont;
ed.:Iuliana Enache – Bucureşti;
Business Tech International, 2010
Index
ISBN 978-973-8495-51-7

I. Casemore, Robert
II. Xenofont, Magda (trad.)

159.923.2

ORIGINALLY PUBLISHED IN ENGLISH UNDER THE TITLE
MASTERING YOUR WAY TO THE TOP
BY JOE GIRARD with ROBERT CASEMORE
COPYRIGHT © 1995 BY JOE GIRARD and ROBERT CASEMORE
ALL RIGHTS RESERVED.

TOATE DREPTURILE SUNT REZERVATE.
Reproducerea în orice formă sau scop prin metode electronice sau mecanice, inclusiv fotocopiere, înregistrare sau orice alt mijloc de înmagazinare a informaţiei, se poate face doar cu permisiunea scrisă a editorului.

BUSINESSTECH INTERNATIONAL
BUCHAREST, MARCH 2010

RECENZII LAUDATIVE LA ADRESA CĂRŢII

SCENARIUL ASCENSIUNII – DRUMUL TĂU CĂTRE VÂRF

„Girard surprinde ceea ce este esenţial pentru a ajunge în «vârf» indiferent de domeniu: fixarea scopurilor ambiţioase şi vizualizarea succesului, munca asiduă, perseverenţa şi respectarea propriilor principii"

– MARY KAY ASH, FONDATOARE ŞI PREŞEDINTE EMERIT AL MARY KAY COSMETICS INC.

„Joe Girard realizează o lucrarea de calitate excepţională punând accent pe atributele necesare pentru a accede şi, cel mai important, pentru a te menţine în «vârf»"

– JOSEPH ANTONINI, PREŞEDINTE AL CONSILIULUI DE ADMINISTRAŢIE ŞI DIRECTOR GENERAL AL KMART CORPORATION

„În cartea sa, Joe Girard împărtăşeşte cititorilor principii şi strategii verificate pentru a accede în «vârf». Joe Girard însuşi este un exemplu în această privinţă şi îţi va arăta cum să fii şi tu un performer"

– ZIG ZIGLAR

„Este nevoie de mult curaj pentru a-ţi dezvolta o afacere. Pentru această încercare, cartea lui Joe Girard îţi va oferi energia necesară ca să devii o legendă în universul antreprenorial"

– WARREN E. AVIS, FONDATORUL AVIS RENT-A-CAR SERVICE

„Am savurat această carte. A reprezentat o reală sursă de inspiraţie pentru mine prin

exemplele de succes fulminant, prin atitudinea pozitivă şi prin inocularea ideii că nimic nu este imposibil. O carte fabuloasă, într-adevăr!"

– DEBRA J. FIELDS, PREŞEDINTE AL CONSILIULUI DE ADMINISTRAŢIE AL MRS. FIELDS COOKIES

„Joe Girard nu este doar un super vânzător cu calităţi excepţionale ci şi un educator dedicat. Are abilitatea unică de a comunica într-un mod care face ca ascensiunea sa fulminantă să pară simplă şi uşor de realizat de fiecare dintre noi."

– KEMMONS WILSON, FONDATOR AL HOLIDAY INN

CUPRINS

1. Cum te vezi pe tine însuţi 15
2. Îndrăzneşte să visezi 29
3. Cunoaşte-ţi direcţia în care te îndrepţi 41
4. Stabileşte obiectivele care să îţi aducă succesul 57
5. Asumă-ţi riscuri 71
6. Acceleratorul de încredere în sine 87
7. Cum să-ţi aminteşti tot timpul că eşti numărul unu 109
8. Fereşte-te de monstrul cu ochi verzi 121
9. Patru strategii pentru obţinerea succesului 129
10. Cum să te sprijini pe propriile picioare 139
11. Fii consecvent în alegerea scopurilor 163
12. Asociază-te cu succesul 175
13. Ce ai făcut astăzi? 189
14. Cât de important este să fii cinstit 201
15. Cel care renunţă nu va câştiga niciodată 217
16. Acordă o şansă credinţei 227
17. Fii ambiţios, fii puternic 239
18. Bătălia pentru excelenţă 249
19. Şase paşi simpli spre succes 261
20. Uneori, şi eşecul poate însemna succes 273
21. Primele cărămizi pentru edificiul tău 285

22. Bucură-te de recompensă 297
Index 305
Despre autor 317

I
CUM TE VEZI PE TINE ÎNSUŢI

Bărbaţii care obişnuiesc să se bărbierească cu lama se privesc în oglindă în timp ce realizează delicata operaţiune. Dacă privirea e critică, motivul este că nu vor să se taie. Probabil, aceiaşi bărbaţi vor arunca o privire fugară la ei înşişi în timp ce se oglindesc în vitrinele magazinelor. Îşi ţin câteva secunde răsuflarea pentru ca talia inexistentă să pară cea a unui atlet. Asta fac, nu-i aşa? Poţi să pariezi că da.

Aproape toate femeile acordă o mare atenţie machiajului de dimineaţă. Şi asta nu e tot: pe parcursul zilei vezi apărând din poşetele imense ca din pălăria unui scamator nelipsita oglindă împreună cu diverse obiecte care, în viziunea lor, ajută obrajii să pară îmbujoraţi ca la prima întâlnire, genele să fâlfâie ca aripi de fluture şi buzele să arate cărnoase ca un măr copt.

Într-un fel sau altul, cu toţii ne privim şi o facem în fiecare zi. O face că alegem noi, se întâmplă sau provocăm noi întâmplarea. În viaţă, va exista mereu ceva sau cineva care să ne arate cine suntem, în care să ne oglindim ca în luciul unui ochi de apă: oglinzile maşinii, vitrina unui magazin, reacţia cuiva la acţiunile noastre.

nu este important ce vezi ci cum te vezi

Nu este important *ce* vezi ci *cum* te vezi; cu alte cuvinte este importantă imaginea ta. Care este, de fapt percepţia ta despre tine? Sunt un ratat? Săracul de mine? Eram în trecere? Trăiesc

imaginea ta

şi eu? Sunt expresia succesului? Dacă vezi în imaginea ta reflectat *succesul*, foarte bine! L-ai câştigat. Aşa cum suna refrenul unui cântec al lui Cole Porter: „You're the top". Pe o scară de la 1 la 10, această imagine este de 10! Dacă ceea ce vezi în oglindă este mai puţin de atât, chiar şi un 9, ai nevoie de ajutor pentru a ajunge în „vârf".

Mai precis, ai nevoie de mine. Indiferent că eşti femeie sau bărbat, tânăr sau mai puţin tânăr, ai nevoie de mine, Joe Girard.

Eşti numărul unu

Nu confunda nota 10 acordată imaginii tale de tine însuţi cu a fi numărul unu. Ani de-a rândul am repetat în cărţile pe care le-am scris şi în discursurile pe care le-am susţinut: „Eşti numărul unu, *numero uno*, eşti cea mai importantă persoană din lume!". Port la rever o mică insignă din aur în forma numărului unu. Am dăruit mii de astfel de insigne celor care sunt prezenţi la convenţiile unde vorbesc, care mi se alătură pe scenă şi cărora nu le este frică să strige: *„Sunt numărul unu!"*.

ascensiunea şi succesul depind exclusiv de eforturile tale

Am învăţat de mic că ascensiunea până în „vârf", succesul în orice domeniu depind exclusiv de eforturile *mele*. Am realizat că depinde numai de mine să fiu numărul unu. Nimănui altcuiva nu îi păsa de mine în afară de... mine. Am vorbit cu suficienţi oameni de succes care au confirmat acest principiu încât pot spune că se aplică oricând.

Odată ce această convingere şi-a ocupat un meritat loc în mintea ta, eşti pregătit să faci paşii necesari pentru a ajunge în „vârf". Nu numai că

vei face aceşti paşi dar îi vei şi concepe. Şi în timpul acestei călătorii te vei simţi din ce în ce mai răsplătit.

Poţi ajunge în „vârf", indiferent de domeniul în care profesezi. Poţi atinge succesul într-un alt domeniu decât cel în care activezi. Nimeni nu îţi interzice să-ţi conduci nava către orizonturi mai atractive. Alegerea îţi aparţine. Poţi ajunge în „vârf" prestând aceeaşi activitate sau explorând un domeniu cu totul diferit. Atinge-ţi obiectivele actuale sau stabileşte-ţi altele.

atinge-ţi obiectivele actuale sau stabileşte-ţi altele

Eu mi-am început cariera în vânzări cu un telefon şi o carte de telefoane pe care o ţineam pe genunchi, căci birouaşul aflat într-un colţ prăfuit al mansardei reprezentanţei nu-mi permitea mişcări ample. De la acel început mizer, am făcut mulţi paşi către succes dar i-am şi creat; şi mi-am dozat întreaga energie, în funcţie de complexitatea lor.

Din 1966 până la sfârşitul lui 1977 am fost vânzătorul numărul unu din lume la vânzarea en detail de maşini noi. Noroc? Ba deloc. Doar muncă dozată şi prestată inteligent. La momentul retragerii mele din cariera în vânzări deţineam un record greu de egalat: 13.001 maşini noi vândute, toate en detail. Uneori vindeam chiar şi 170 de maşini pe lună. Numai în anul 1973 am vândut 1.425 de autoturisme, repet, en detail şi nu vânzări de flote, fapt ce a dus la înscrierea mea în Cartea Recordurilor. Până la această dată, recordul – acest *„vârf"* – nu a fost depăşit de nimeni. Dar atunci când se va întâmpla, voi fi primul care îi va strânge entuziast mâna recordmanului.

Dacă eu pot, poţi şi tu

întotdeauna există lumi pe care să le poţi cuceri

Se spune că Alexandru cel Mare, generalul macedonean care a cucerit Persia, a plâns văzând cu nu mai sunt lumi de cucerit. Nimic mai neadevărat! Întotdeauna vor exista lumi noi pentru care să porţi bătălii şi pe care să le supui.

La un moment dat în viaţă, am făcut o schimbare radicală de carieră: am început să scriu, iar cele trei cărţi au fost şi încă sunt în „vârful" listei cu cele mai bune cărţi, cu mai mult de 3 milioane de exemplare vândute. În How to Close Every Sale, How to Sell Yourself, şi How to Sell Anything to Anyone *(publicată şi în limba română – Cum să vinzi orice oricui – www.BusinessTech.ro)* nu am făcut decât să împărtăşesc unele dintre strategiile care m-au ajutat să ajung unul dintre temerarii menţionaţi cu respect şi admiraţie în Cartea Recordurilor. Din fericire, concomitent cu acest „vârf" al profesiunii pe care o aveam am atins un altul, într-un domeniu care-mi fusese străin până atunci: am devenit orator cu anvergură internaţională.

cum să vinzi orice oricui

Există alte lumi pe care să le pot cuceri? Evident că da. În ultimii ani am ţinut discursuri în faţa unei audienţe numeroase, atât în Statele Unite ale Americii cât şi în Canada, Australia, Noua Zeelandă, multe ţări europene, America Centrală, Malaezia şi Indonezia. Mă pregătesc din nou să cuceresc un nou „vârf" iar pe parcurs le împărtăşesc tuturor celor care mă ascultă paşii pe care i-am creat şi stăpânit împreună cu toate întâmplările din timpul călătoriei către „vârf". Aceşti paşi m-au ajutat pe mine şi vor face acelaşi lucru şi pentru tine.

cum să ajungi în „vârf”

afaceri cât şi în viaţa personală. Această carte este despre „cum să…”, detaliind mulţi paşi şi tehnici importante pentru a ajunge în „vârf”. Am adunat aici tot ceea ce am învăţat din experienţa proprie cât şi din cea a altora care mi-au povestit despre succesul lor. Sunt recunoscător tuturor celor care sunt dispuşi să-şi depene povestea. Indiferent că este vorba despre afaceri sau viaţă personală, cele spuse de ei pot constitui un punct de plecare în călătoria spre succes a altora.

Conţinutul

repere pentru atingerea performanţei

Cartea de faţă conţine trei mari repere pentru atingerea performanţei.

1. Paşii ce trebuie planificaţi şi urmaţi pentru a obţine succesul în carieră sau pentru a-ţi îndeplini obiectivele personale;
2. Exemple privind modul în care am urmat aceşti paşi în viaţă şi afaceri, ca vânzător, scriitor şi orator;
3. Exemple ale altor persoane care au urmat paşii către succesul în domeniile în care activează şi în afaceri.

Stăpânirea paşilor esenţiali te plasează într-un context ilustru: Winston Churchill, prim-ministru al Angliei cu rol de primă importanţă în cel de-al Doilea Război Mondial, Ronald Reagan, preşedinte al Statelor Unite ale Americii, publicişti ca William Randolph Hearst, cu lanţul său de ziare, sau Adolph Ochs, care a preluat agonizantul *New York Times* şi l-a transformat într-una dintre cele mai respectate cotidiene din lume, Sally K. Ride, prima femeie astronaut în spaţiul cosmic, Sandra Day

O'Connor, prima femeie care a ocupat funcţia de judecător la Curtea Supremă de Justiţie a Statelor Unite ale Americii, mari jucători de baseball ca Willie Mays, Ty Cobb şi Nolan Ryan. Fiecare dintre ei – şi mii asemenea lor – au ajuns în „vârf" stăpânind cei mai mulţi sau toţi paşii ascensiunii, într-o formă sau alta.

lucruri pe care trebuie să le înveţi

Iată câteva lucruri pe care trebuie să le înveţi:

- Cum să determini cu claritate poziţia de top în care vrei să accezi – cum să o defineşti. Vei avea posibilitatea de a-ţi vedea obiectivele la fel de clar ca atunci când priveşti printr-un binoclu profesional.
- Cum să-ţi vizualizezi obiectivul, să creezi un tablou, să-l înrămezi şi să-l agăţi în minte, unde să-l poţi „privi" în fiecare zi. Acea viziune va fi numai a ta, nu un scop preluat „pe bandă" de la alţii. Eu te voi ghida, dar tu eşti singurul care va creiona tabloul; nimeni nu va picta în locul tău.
- Cum să ţinteşti departe dar totuşi accesibil, cum să-ţi fixezi obiective măreţe dar realizabile. Vei afla cele opt întrebări importante la care va trebui să găseşti răspunsurile potrivite.
- Cum să-ţi fixezi standarde, să fii curajos şi să-ţi asumi riscuri în afaceri şi viaţă şi cum existenţa pe muchie de cuţit poate avea recompensele sale.
- Cum să-ţi tonifiezi „muşchii" încrederii în forţele proprii fără a lua sterozi mentali – un exerciţiu de fiecare zi care construieşte respectul de sine.
- Cum să nu uiţi că eşti numărul unu şi cum să-ţi dovedeşti asta în fiecare zi. Cu o astfel

de atitudine îi vei determina şi pe ceilalţi să recunoască faptul că eşti numărul unu şi să te respecte pentru asta fără a te invidia.

- Cum să-ţi păstrezi încrederea în tine, în ceilalţi, în obiectivele şi visurile tale şi să-ţi menţii privirea spre „vârf" fără a te lăsa distras pe parcurs.
- Cum să te asiguri că eşti căpitanul propriului vas, indiferent cât de puternice sunt valurile sau câţi rechini înoată în jurul tău. Vei fi la cârmă şi vei ţine cursul.
- Cum să respecţi promisiunile făcute ţie şi celorlalţi. Respectarea promisiunilor este un element esenţial în angrenajul complex al vieţii, conferă altitudine şi imprimă respect.
- Cum să practici autodisciplina fără a te persecuta. Disciplina este o poliţă de asigurare pentru succesul ce va veni.
- Cum să-i selectezi pe cei care îţi vor ţine companie de-a lungul călătoriei; să ştii cine este bine să-ţi fie aproape şi pe cine trebuie să îndepărtezi.
- Cum să mergi drept, cum să-ţi menţii echilibrul pe frânghie fără a cădea şi cum să înoţi şi să nu te îneci.
- Cum să te bucuri de recompensă şi să cauţi în permanenţă noi „vârfuri" de cucerit.

Câteva sugestii importante

aroma unei scriituri

Nu te grăbi să parcurgi cartea într-o zi chiar dacă te-ai obişnuit să citeşti un volum considerabil o dată. Nimeni nu a pătruns sensul, aroma unei scriituri dacă a gonit pe pagini ca la o cursă

Indy 500. Citeşte pe îndelete fiecare literă, cuvânt ori rând. Digeră. Surprinde imaginea de ansamblu a ceea ce reprezintă stăpânirea paşilor spre performanţă. Pune cartea deoparte o săptămână, pentru a fi sigur că ceea ce ai citit s-a sedimentat şi nu a trecut fără a lăsa urme prin mintea ta.

surprinde imaginea de ansamblu

Citeşte un capitol, apoi când te simţi pregătit începe-l pe următorul.

Studiază fiecare pas şi strategie. Învaţă „de ce"-ul şi „cum"-ul fiecăruia dintre paşi. Studiază principiile şi învaţă cum se aplică pentru fiecare situaţie în parte.

Lasă-mă să-ţi spun cum am ajuns să stăpânesc aceşti paşi şi cum continuă să-şi dovedească eficienţa de fiecare dată când îi urmez. Lasă-mă să-ţi arăt cum alţii stăpânesc aceşti paşi şi cum continuă să aplice principiile de bază ale succesului. Exemplele sunt de cele mai multe ori profesori buni. Îţi vei croi propriul drum ajutat de sfaturile mele. Reţine, dacă eu am obţinut succesul, cu siguranţă îl vei obţine şi tu. Dacă eu pot, poţi şi tu.

dacă eu am obţinut succesul, cu siguranţă îl vei obţine şi tu

Pe măsură ce citeşti despre strategiile ce te vor duce spre succes şi vei studia exemplele, procedează ca mine: foloseşte un marker pentru a sublinia acele strategii despre care crezi că vor da rezultate pentru tine. După ce ai citit cartea o dată, răsfoieşte-o din nou pentru a reţine textele subliniate. Vei constata că rezultatul este mult peste aşteptări la a doua lectură.

Şi acum, la treabă!

22
BUCURĂ-TE DE RECOMPENSĂ

Am abordat o multitudine de subiecte în această carte. Ai învăţat cum îţi dai seama că tu eşti numărul unu. Ai aflat că a visa grandios este benefic pentru evoluţia ta. Cunoşti acum importanţa stabilirii unor obiective realiste, realizabile.

a visa grandios este benefic pentru evoluţia ta

Ai constatat că ai o lună în plus pe an dacă ştii cum să foloseşti inteligent timpul. Ştii că în drumul tău către „vârf" timpul este un bun important. De aceea, nu trebuie irosit.

Cunoşti importanţa onestităţii.

Conştientizezi valoarea asocierii cu persoane pozitive, ambiţioase, active, dispuse să îşi suflece mânecile pentru a lucra inteligent.

Mă aştept să crezi mai mult ca oricând în tine însuţi. Şi împreună cu asta să ai încredere în forţele tale. Încrederea în forţele tale trebuie să fie însoţită de cea în semenii tăi.

ai o lună în plus pe an dacă ştii cum să foloseşti inteligent timpul

Ştii, de asemenea, că ambiţia poate fi scânteia care te motivează. Vei fi atât de disciplinat încât vei obţine control total asupra vieţii tale. Nu-i vei mai lăsa pe alţii să-ţi controleze viaţa.

Vei parcurge cu înţelepciune fiecare pas care te va duce mai aproape de „vârf".

Vei fi puternic, nu te vei lăsa distras de la obietivele tale. Ai acumulat şi dezvoltat calităţi care te vor ajuta în drumul ales iar recompensele vor fi pe măsură:

- Bucuria de a te fi realizat în domeniul ales.
- Mândria de a obţine realizări succesive.
- Prestigiu, faimă, reucunoaştere, premii.
- Stabilitate financiară.

Nu toţi putem fi milionari sau miliardari dar am povestit în paginile acestei cărţi despre oameni obişnuiţi care au atins un asemenea nivel.

ţi-ai propus să faci o călătorie lungă pe cont propriu

Fii pregătit de schimbare

Fără îndoială, la un moment dat în viaţa ta ţi-ai propus să faci o călătorie lungă pe cont propriu cu maşina. Te-ai înarmat cu hărţi ale tuturor regiunilor pe care le vei traversa, „biletele" tale de călătorie. Şi deodată, vezi un semn de ocolire; nu se află pe hartă, virezi şi eşti în mijlocul unui nicăieri înfricoşător. Nu ai avut cum să anticipezi o astfel de turnură. Carierele pot avea şi ele semne de ocolire necesitând crearea unor noi planuri, parcurgerea unor noi paşi. Iată un exemplu.

Mi-am construit o lungă şi prosperă carieră în vânzarea de maşini. Pentru mine, activitatea de vânzare era extrem de recompensatoare. Am convins clienţii să cumpere nişte automobile care erau confortabile, sigure şi accesibile. Dar a trebuit să mă confrunt pe parcurs cu diverse schimbări de ritm sau direcţie, ca atunci când dealerii din Detroit au decis să închidă reprezentanţele sâmbăta, una dintre cele mai aglomerate din săptămână. Îţi aduci aminte, ţi-am povestit despre acest episod în Capitolul 12. Acolo am descris şi schimbările care au fost determinate de criza petrolului din 1974. În acei ani,

progresul tehnologic avea un ritm ameţitor iar cu schimbările din industria automobilelor trebuia să ţin şi eu pasul pentru a continua să fiu competitiv. Vânzarea de maşini nu se limitează la preluarea unei comenzi.

în permanenţă conştient şi pregătit pentru schimbări

Trebuie să fii în permanenţă conştient şi pregătit pentru schimbări. Acest principiu se verifică mai bine ca oriunde în vânzări pentru că în fiecare an, în fiecare stat te poţi aştepta la o avalanşă de noi reglementări în domeniu. Trebuie să fii la curent cu ele şi să le aplici corect. Va veni, am convingerea, şi ziua în care reprezentanţii de vânzări vor fi autorizaţi, exact ca şi mecanicii auto. În ţările în care am ţinut seminarii, am observat deseori în vitrinele unor magazine afişe care confirmau: „Autorizat pentru a desfăşura activităţi de vânzare".

Vor fi schimbări dese pe parcursul călătoriei tale către „vârf". Nu te împotrivi. Doar aminteşte-ţi că un semn de ocolire te poate purta în locuri pe care altfel nu le-ai fi văzut niciodată. La fel se întâmplă şi cu schimbările din cariera ta. Acceptă-le dar nu te lăsa deturnat de la obiectivul tău de bază: acela de a fi numărul unu.

Ascultă

viaţa împlinită este aceea trăită la maximum

Nu eşti bucuros că faci eforturi pentru a ajunge în „vârf"? Nu eşti fericit să fii numărul unu? Viaţa împlinită este aceea trăită la maximum. De preferat, în „vârf". Iar atunci când îţi realizezi visul de a ajunge în „vârf", celelalte priorităţi se vor aranja de la sine.

Poţi atinge „vârful" în afaceri, instruire, căsnicie, creşterea copiilor la fel de bine cum ai

poţi atinge „vârful" în afaceri, instruire, căsnicie, creşterea copiilor la fel de bine cum ai făcut-o în carieră

făcut-o în carieră. Repet, *dacă eu am reuşit, şi tu vei reuşi*!

Odată ajuns acolo, vei vrea să rămâi acolo. Nimeni nu te va înlătura dacă:

- Eşti de o onestitate absolută în tot ceea ce faci.
- Eşti la curent cu progresele şi noutăţile înregistrate în domeniul în care activezi
- Lucrezi inteligent.
- Ai încredere în forţele tale până la capăt.
- Îţi respecţi promisiunile.
- Foloseşti cu chibzuinţă timpul.
- Respecţi Regula de Aur de a-i trata pe semenii tăi aşa cum ţi-ai dorit şi tu să fii tratat la rândul tău.

Dar trebuie să reţii că şi dacă urmezi sfaturile de mai sus, ai putea să te elimini singur. Nu deveni propriul tău adversar. Aldous Huxley, faimosul scriitor britanic, spunea odată: „Există doar o singură entitate în univers pe care eşti sigur că o poţi îmbunătăţi, şi aceea eşti tu".

există doar o singură entitate în univers pe care eşti sigur că o poţi îmbunătăţi, şi aceea eşti tu

Îţi voi spune un poem scris de un prieten drag, Roger Dally. El este preşedintele consiliului de conducere al Aloe Internaţional Distributors care produce şi distribuie produse cosmetice, de îngrijire şi vitamine pe bază de aloe vera. Plantele de aloe vera sunt cultivate în Mexic. Roger le expediază la sediul fabricii, undeva lângă Chicago pentru a fi prelucrate. Companie structurată pe mai multe niveluri, Aloe International are 10.000 de colaboratori-distribuitori, operând în Mexic, Canada, Corea, Arabia Saudită şi Taiwan.

Născut într-o familie fără posibilităţi materiale, Roger a avut dintotdeauna convingerea că dacă îşi concentrează energia atunci va realiza

tot ce şi-a propus. Pe când era adolescent, a câştigat bani din tunderea ierbii, livrarea ziarelor şi munca într-o făbricuţă care producea albume foto. Ca mulţi alţi oameni de succes, şi-a dorit să deschidă o afacere a sa. A început să fabrice produse pe bază de aloe în subsolul şi apoi în garajul casei. Clienţii se înghesuiau să îi cumpere produsele pe care le ambala şi eticheta singur. Mai târziu, şi-a ipotecat casa şi a împrumutat bani de la toţi cei care erau dispuşi să-i dea pentru a achiziţiona utilajele şi echipamentele de care avea nevoie. Compania sa are un rulaj mediu de 10 milioane de dolari şi este în plin proces de extindere.

prea mulţi tineri pierd trenuri preţioase: amână la nesfârşit momentul în care vor urmări scopul principal în viaţă

Filozofia sa? Roger crede că prea mulţi tineri pierd trenuri preţioase: amână la nesfârşit momentul în care vor urmări scopul principal în viaţă. Voi adăuga o notă personală consideraţiei spunând că prea mulţi oameni nu reuşesc să tragă la ţintă: nu numai că nu nimeresc centrul dar trag în afara ţintei. Roger citează o exclamaţie celebră: „Pregătiţi arma, ţintiţi, foc!". El crede că pregătirea prea îndelungată este o greşeală. *Ţinteşte şi trage*, este mottoul său. Mergi înainte!

Deşi pipernicit şi ţinta bătăii de joc a colegilor, Roger a reuşit să-şi placheze adversarii nu prin forţa fizică ci prin… viteză. Pentru că era un alergător foarte bun a devenit campion la tenis. Sărac fiind, nu-şi putea permite decât o rachetă de un dolar. A jucat cu un alt campion, fiul unor bogătaşi care avea cel mai bun echipament şi cele mai frumoase piese de vestimentaţie sportivă. Venea la arena de tenis cu limuzina. Roger l-a învins demonstrând că bogăţia nu te transformă neapărat într-un campion.

bogăţia nu te transformă neapărat într-un campion

Roger este bogat acum dar consideră că oamenii nu trebuie judecaţi după câţi bani au ci