

SUCCESUL TĂU E TREABA TA!

ADEVĂRUL GOL-GOLUȚ
DESPRE AFACERI,
BANI ȘI VIAȚĂ

LARRY WINGET

*Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a
României*

WINGET, LARRY

SUCCESUL TĂU E TREABA TA!

**Adevărul gol-goluț despre afaceri, bani și
viață – Larry Winget; București,**

BusinessTech International, 2022

ISBN 978-606-8709-26-0

159.9

339

Traducere: Violeta Limona

Consilier editorial: psiholog Mihaela Budui

Editor: Iuliana Enache

ORIGINALLY PUBLISHED IN ENGLISH UNDER THE TITLE
SUCCESS IS YOUR OWN DAMN FAULT! BY
LARRY WINGET. ORIGINAL ENGLISH LANGUAGE
EDITION PUBLISHED BY G&D MEDIA. COPYRIGHT ©
2020 BY LARRY WINGET. ROMANIAN EDITION
PUBLISHED BY BUSINESS\$TECH INTERNATIONAL
COPYRIGHT © 2020 BY G&D MEDIA. ALL RIGHTS
RESERVED INCLUDING THE RIGHT OF REPRODUCTION IN
WHOLE OR IN PART IN ANY FORM.

TOATE DREPTURILE SUNT REZERVATE.

Reproducerea în orice formă sau scop prin metode
electronice sau mecanice, inclusiv fotocopiare, înre-
gistrare sau orice alt mijloc de înmagazinare a informa-
ției, se poate face doar cu permisiunea scrisă a editorului
(BusinessTech International – office@BusinessTech.ro).

Cuprins

Introducere	9
1 – Cel mai important lucru	13
De la confort la disconfort	14
Nu există niciun secret	
pentru obținerea succesului	17
Simplitatea succesului	18
Cât de mult muncești de fapt	21
Regula numărul unu	24
Munca intensă și rezultatele	26
Aruncă lista cu lucruri de făcut	27
Lucruri dificile	31
Trebuie să te perfecționezi	33
De ce viața ta nu merge bine	36
Fără scuze și văicăreli	38
Nu ești plătit ca să-ți iubești munca	40
Minciuni despre pasiune și entuziasm	42
2 – Cum să ai succes în afaceri –	
Străduindu-te cu adevărat	45
Astăzi, nu mâine	52
Fii foarte egoist	54
Locul tău de muncă este sacru	56
Respect: cheia finală	61

O gașcă de idioți	65
Categoria măgarilor	69
Etica în alb și negru	73
Declinul și falimentul unui restaurant	74
Trăsătura distinctivă care te face unic	77

3 – Munca de echipă și principiile liderilor **79**

Superstaruri	80
Cele opt principii ale unui lider	83
CREEAZĂ	83
COMUNICĂ	87
EDUCĂ	87
DELEAGĂ	89
PARTICIPĂ	89
RETRAGE-TE	91
EVALUEAZĂ	92
ELIMINĂ	94
De ce serviciul pentru clienți este groaznic	98
Nu se întâmplă nimic înainte	
să vândă cineva ceva	107
De ce unii nu cumpără	111

4 – Tu și banii tăi **121**

Ce pot și ce nu pot face banii	126
O mulțime de scuze	129
Știi ce este necesar	135
Urmărește banii	137
Ce este important pentru tine?	139
Află de unde pornești	141
Treci la treabă	143
Cinci povestiri	145
JOE	145
JOHN	148
BRAD	150
PEGGY	152
RANDY	154

5 – Cum să evoluezi către o situație financiară mai bună	159
Cele mai importante trei cifre din viața ta	161
Renunță la unele lucruri	166
Lucruri mici	169
Evaluează-ți dur prietenii	176
Știința carității	177
Pe unii nu pot să-i ajut	180
Banii și copiii tăi	182
Noul tău buget	185
Cum să investești și să te bucuri de bani	186
6 – Viața ta și convingerile tale	191
Proiectează-ți o viață nouă	193
Puterea gândirii negative	195
Avantajul disconfortului	196
Mituri despre motivație	198
Ai făcut greșeli? Și ce dacă?	200
Sănătatea și fericirea	202
Sugestii pentru sănătate	204
Încetează să fii un spectator	207
Care este cauza reală a stresului	208
Trei motive pentru eșec	210
Lecții scurte, dure și scumpe	212
Testul succesului	214
Despre autor	217
Despre BusinessTech International	219
Final	224

1

Cel mai important lucru

Eu cred că dorința ta cea mai arzătoare este siguranța financiară.

Pentru obținerea ei, este necesar să faci unele lucruri în mod diferit.

Reține un lucru: dacă vrei să ai ceva ce nu ai avut niciodată și să obții ceva ce nu ai obținut niciodată, atunci trebuie să faci ceva ce nu ai mai făcut niciodată; asta înseamnă că va trebui să-ți schimbi modul de viață.

Trebuie să-ți spui: „Pot să fac mai mult decât fac. Merit ceva mai bun. Vreau să obțin mai mult decât am acum”. Trebuie să te privești în oglindă, să-ți tragi o pereche de palme peste ochi ca să te dezmeticești și să spui: „Știu că pot să mă descurc mai bine decât acum”. Trebuie să fii cel mai bun prieten al tău, să-ți aplici singur un șut în partea dorsală și să refuzi să tolerezi altceva decât să dai tot ce ai mai bun. Doar în acest fel vei progresa.

De la confort la disconfort

Majoritatea oamenilor trăiesc într-o situație în care se simt confortabil. Le place să se simtă cu adevărat în siguranță. Acesta nu este și stilul meu. Îmi plac riscurile. Nu abordez lucrurile ca majoritatea oamenilor, iar scopul meu nu este în niciun caz să te fac să te simți în siguranță.

Scopul meu este să te determin să gândești total diferit față de felul cum gândeai până acum. Îți pot promite că în această carte te voi șoca și sper că voi reuși să te trezesc. S-ar putea chiar să te enervez. Foarte bine. Asta și vreau. Vreau să te scot din zona ta de confort. Cred că oamenii se schimbă când ies din zona lor de confort.

Dă-mi voie să-ți dau un exemplu. Probabil că stai așezat când citești această carte. Ai să rămâi în aceeași poziție până când devine inconfortabilă. Imediat ce poziția devine inconfortabilă, nu mai poți sta locului, te miști, schimbi ceva ca să găsești o nouă poziție confortabilă.

Eu vreau să te fac să te simți inconfortabil, astfel încât să nu mai poți sta locului, să fii nevoit să te miști, să schimbi ceva pentru a găsi o poziție mai bună. Vezi tu, eu nu cred că facem vreodată o schimbare în viață, fie pe plan personal sau profesional, înainte de a fi într-o poziție inconfortabilă. Scopul meu este să te fac să te simți inconfortabil. Să te fac să gândești. Să te șochez. Să te trezesc. Să te scot măcar puțin din sărite.

Nu există niciun secret pentru obținerea succesului

Sunt oameni care spun că există niște secrete pentru a obține succesul. Eu nu cred că există vreun secret. Unii îți spun că este suficient să-ți încrucișezi degetele și să speri că ți se va întâmpla ce este mai bun. Ei bine, dă-mi voie să-ți spun chiar acum că o atitudine pozitivă, faptul că îți încrucișezi degetele și speri la ce este mai bun, nu te ajută prea mult. Este nevoie de mai mult.

Îți pot garanta că speranța nu este o strategie pentru succes și nici să-ți faci vise nu îți aduce prosperitate. Totul se reduce la un lucru și numai la un singur lucru: *muncă*. Poți spera că lucrurile vor merge mai bine. Poți visa că situația se va îmbunătăți. Poți avea cea mai grozavă atitudine din lume. Până când nu-ți miști fundul și nu te apuci de treabă, lucrurile nu vor merge niciodată mai bine pentru tine.

În această carte se vorbește despre muncă. Trebuie să fii dispus să muncești. Dacă nu, ai face bine să închizi această carte chiar acum, pentru că nu-ți va servi la nimic. Dar, dacă ești dispus să faci tot ce este necesar, atunci mișcă-ți fundul, fixează-ți obiective provocatoare, uită-te în oglindă și spune-ți: „Eu am creat această situație și depinde numai de mine să o îmbunătățesc. Este responsabilitatea mea!”. Apucă-te să muncești pentru a-ți îmbunătăți situația și îți promit că vei avea o viață mai bună. Asta este ceea ce vrei cu adevărat: o viață mai bună.

Ai putea spune: „Dar, Larry, eu nu am o slujbă obișnuită. Nu lucrez de la nouă la cinci. Lucrez pe cont propriu. Am afacerea mea”. Această carte este perfectă pentru tine și în acest caz. Te voi învăța cum să vinzi mai mult. Te voi învăța cum să oferi servicii

dispoziție. Uneori, îți scot ochii cu un titlu: „Sunt vicepreședintele companiei” sau „Eu sunt șeful și o să faci ce îți spun eu”.

Pe când eram copil și întrebam de ce nu am voie să fac un anumit lucru, nu-mi plăcea deloc s-o aud pe mama mea spunând „pentru că așa spun eu”. Încă mai sunt tipi care conduc companii unde oamenii trebuie să facă ceva pentru că așa spun ei.

Nu te comporta agresiv, iar dacă dai peste un asemenea individ agresiv, reține că el profită de teama altora, însă va bate în retragere în fața celor care au încredere în propria persoană. Vorbește-i pe un ton care să demonstreze că ești sigur pe tine, privește-l în ochi și, de obicei, îl poți pune urgent la locul lui.

Acum, dă-mi voie să-ți vorbesc despre o altă categorie de idioți. Această categorie este foarte specială și știu că ai întâlnit asemenea oameni.

Categoria măgarilor

Această categorie are o mulțime de subcategorii. Cred că știi despre cine vorbesc.

Mai întâi, sunt *măgarii isteți*. Aceștia au o remarcă istețată la orice. Dacă remarcă are umor, ea poate diminua mult tensiunea și este un lucru bun, dar când este făcută în mod sarcastic, pentru a înjosi pe cineva, acești indivizi devin iritanți și te distrag de la obiectivul tău. Fii precaut cu ei.

Apoi, sunt *măgarii duri*. Pare că acești indivizi nu au avut nici măcar o zi bună în viața lor. Nimic nu le convine. Nimic nu este suficient de bun pentru ei. Iau atitudinea cea mai dură în orice situație. Ei nu știu cum să facă pentru ca o pedeapsă să se potrivească delictului.

Uneori, trebuie doar să le ceri să se oprească și să ia lucrurile mai ușor. Amintește-le să privească lucrurile în perspectivă. Poate se vor calma sau poate că nu.

Apoi, există *măgarii lingușitori*, ca Suzy și Bob. Aceștia sunt ușor de recunoscut. Vor face tot ce pot pentru a fi pe placul celorlalți.

De obicei, ei se ocupă de organizarea aniversărilor. Ei sunt cei care pun o felicitare pe biroul fiecăruia de Sf. Valentin. Dar, repet, este foarte probabil ca astfel de persoane să te vorbească de rău pe la spate. Te perie în față și te lovesc pe la spate, așa că fii atent când le întorci spatele.

Următoarea categorie sunt *măgarii proști făcuți grămadă*. Fac și spun exact ce nu trebuie. Dumnezeu să-i ocrotească, pentru că tu nu poți face nimic pentru ei. Scutură capul a mirare și nu sta în drumul lor.

Mai sunt *măgarii nemernici*. Există o mulțime. Cu siguranță că poți numi imediat o duzină. Dacă un asemenea individ este angajatul tău, îți sugerez să-l concediezi imediat. Viața este prea scurtă ca să ți-o strici cu asemenea indivizi. Dacă șeful tău este un astfel de individ, găsește-ți altă slujbă, iar dacă ai colegi din această categorie și nu poți scăpa de ei, învață să-i ocolești.

Ultima categorie sunt *măgarii drăgălași*. Acești indivizi nu prea au vreun talent, dar s-au descurcat încă din copilărie datorită înfățișării și atitudinii lor drăgălașe. Crezi că sunt gelos? Poate că sunt puțin gelos, pentru că ei scapă din orice situație datorită șarmului lor. Nu au niciun talent real și reprezintă o categorie specială de idioți în care se pot combina toate celelalte categorii. Problema este că, oricât de idioți ar fi, scapă întotdeauna basma curată. Trebuie să fii foarte atent la astfel de persoane. Deși ar trebui să-i judecăm pe alții pe baza contribuției lor, această categorie de persoane nu își aduce nicio contribuție și totuși se descurcă. Fii precaut când vine vorba de ei.

Un an mai târziu, Peggy a putut să-și cumpere propria casă, ceea ce era destul de bine pentru o fată care, până în urmă cu doi ani, nu avusese nici măcar o mașină. În prezent, Peggy nu muncește pentru a supraviețui, ci pentru a-i ajuta pe oameni să-și îndeplinească visele. Ea s-a îndrăgostit de meseria de agent imobiliar și a progresat enorm de la acel prim comision de 500\$. Acum comisionul ei este, în medie, de peste 20.000\$. Peggy deține duzini de case pe care le cumpără regulat, le renovează și le vinde – asta în plus față de activitatea sa de agent imobiliar. Împreună cu asociații ei formează o echipă considerată printre cele mai bune de pe piața ei. Peggy are o avere netă de aproape 3 milioane de dolari. Povestea lui Peggy poate inspira pe oricine.

RANDY

Ultima povestire este despre prietenul meu, Randy.

Randy este întreprinzător, autor, multimilionar și, mai ales, o persoană căreia îi place să călătorească prin lumea largă. Este un om care face ce vrea și când vrea.

Randy a crescut în sărăcie, ca fiu mijlociu al unei mame singure care a crescut trei copii în timp ce vindea cosmetice Avon din ușă în ușă. Randy a pornit de la zero, dar cu hotărârea de a se perfecționa. Lucrul cel mai important a fost că a decis să se îmbogățească.

Încă din copilărie, Randy ura să fie sărac și a jurat că, într-o zi, va găsi calea să devină bogat. Le-a spus prietenilor săi că va fi milionar când va avea treizeci și cinci de ani. Ghicește când a reușit să devină milionar? S-a întâmplat în anul în care a împlinit treizeci și cinci de ani, ceea ce este uimitor când te gândești că Randy a fost un adolescent alcoolic, după care a trecut direct la droguri puternice.

Randy a fost exmatriculat din școală la vârsta de cincisprezece ani. Apoi, a stat în închisoare pentru o serie de furturi și atacuri cu arma în mână. Chiar și în acele vremuri dificile, avea convingerea că va putea cumva să-și schimbe cursul vieții și să devină bogat.

Ar fi frumos să pot spune că Randy și-a imaginat ce trebuie să facă pentru a-și schimba viața de delincent, dar nu a fost așa. Chiar dacă a început să muncească din greu, lucrurile nu s-au schimbat repede. Nu avea niște vise bine definite. Știa de ce vrea să scape, dar nu știa încotro s-o apuce.

Randy a căzut pradă credinței obișnuite că banii sunt un lucru rău, că oamenii bogați sunt răi și că este oarecum nobil să fii sărac. A început să muncească din greu, având mai multe slujbe și pornind diverse afaceri. A deschis și un restaurant, dar n-a mers. Părea că nimic nu mergea bine pentru el.

Punctul de cotitură a fost când afacerea i-a fost confiscată de serviciul de taxe și vândută la licitație pentru recuperarea impozitelor neplătite. Nu mai avea bani, nici mașină, nici cărți de credit, dar avea, în schimb, datorii de 55.000\$. Și-a vândut mobila pentru a plăti chiria și a dormit direct pe dușumea.

Randy a dat greș din nou, dar, la vremea aceea, începuse să-și contureze o viziune despre cum ar vrea să fie viața lui. Pentru a transforma acea viziune în realitate, Randy a început să studieze despre cum să devii prosper. A citit sute de cărți și a umplut zeci de caiete cu ideile pe care le-a descoperit. A participat la seminare și a început să-și imagineze cum poate deveni bogat și plin de succes. A adoptat următorul motto: „Voi face astăzi ceea ce alții nu fac, astfel încât, în viitor, să pot face ceea ce alții nu pot face”, și a transformat acest motto în realitate.

În prezent, Randy trăiește într-o casă de vis, mai plină cu haine și pantofi de marcă decât un butic Armani. Deși

Mituri despre motivație

Există o mulțime de mituri despre motivație. Le-ai auzit și tu, sunt sigur. Ai auzit că poți face orice dacă vrei. Nu, de fapt nu poți face chiar orice vrei să faci. Sigur poți face mai mult decât crezi că ești în stare, dar nu poți face chiar orice. Când crezi așa ceva, vei avea parte numai de dezamăgiri. Poți face orice ai talentul de a face, ceea ce de obicei înseamnă că poți face mult mai mult decât faci deja. Până acum nu ai fost dispus să-ți folosești talentele și să muncești din greu. Dacă cineva îți spune că poți avea orice vrei, nici asta nu este adevărat. Poți avea ceea ce ești dispus să muncești din greu ca să câștigi. Dacă nu ești dispus să muncești ca să obții ceva, nu vei obține.

Așa-ziii experți în motivație adoră să spună că nu există probleme, ci numai oportunități. Oare de pe ce planetă vin oamenii ăștia? Eu am probleme. Tu ai probleme. Toți avem probleme și nu sunt nicidecum oportunități. Sunt dificultăți care trebuie tratate ca atare.

Îmi place să văd lucrurile așa cum sunt. O problemă este o dificultate care trebuie rezolvată. Dificultățile există. Durerea există, este reală. Învață cum să faci față. Nu-ți este de niciun folos să îndulcești situația. Apoi, mai sunt acei „experți” care spun: „Jeși în lume și dai 110%”. Oh, da, este oare aceasta cheia succesului? Chiar sunt oameni care poartă o insignă pe care scrie „110%”! Este ceva imposibil. Nu poți să dai mai mult de 100%. Asta-i tot ce ai. De fapt, sunt șanse mari să dai mult mai puțin de 100%, dar îți pot garanta că nu ai cum să dai 110%.

Este ca și cum te-ai afla într-un avion și ai auzi stewardesa spunând: „Azi avionul va fi *extrem* de plin”. Avionul nu poate fi extrem de plin. Poate fi doar plin.

faci ce fac oamenii bogați, vei ajunge să te îmbogățești și tu. Dacă începi să faci ce fac oamenii fericiți, vei începe să te simți și tu fericit la un moment dat. Imită acțiunile oamenilor cu care vrei să semeni.

Prea mulți oameni își petrec timpul concentrându-se pe ceea ce *nu vor* să fie sau *nu vor* să li se întâmple. În loc să se concentreze pe rezultatele pe care vor să le obțină, se concentrează pe ceea ce nu vor să se întâmple.

Sugestii pentru sănătate

Dă-mi voie să-ți dau câteva sugestii rapide pentru a fi sănătos și a pierde din greutate. Sigur, nu sunt un expert în materie, dar ai să constăți și tu că aceste sugestii sunt destul de simple și solide din multe motive.

Mai întâi de toate, nu te mai duce la restaurante fast-food sau măcar du-te cât mai rar. Acești oameni își câștigă traiul vânzând grăsimi. Mie îmi place grăsimea. Îmi doresc ca ultimul meu prânz să fie cu pui fript și cartofi prăjiți. Dar, deși mă las tentat din când în când de pui fript, am învățat că nu este bine să mănânc asta în fiecare zi.

Iată altă sugestie. Când te duci undeva, parchează-ți mașina cât mai departe de destinație, evitând în același timp să traversezi vreo stradă intens circulată. Nu vreau să dea peste tine o mașină datorită sugestiei mele! În acest fel, faci puțină mișcare fizică. Poți să-ți plimbi câinele sau să faci o plimbare cu copiii ori, pur și simplu, poți să te plimbi singur. Nu ai nevoie de un motiv special – în afară de acela de a-ți pune în mișcare fundul gras. Mersul pe jos este un exercițiu minunat pentru a pierde din kilogramele în exces și