

Aprecieri pentru *Trezește uriașul din tine*

„Trezește uriașul din tine este un alt instrument profund și puternic din arsenalul Robbins al conștiinței de sine. Acesta a fost o sursă enormă de putere și de înțelegere pentru mine atât personal, cât și profesional.”

– PETER GUBER

Președinte al Consiliului Director și CEO
al Sony Pictures Entertainment Inc.

„Campionii sunt cei care se pot impulsiona singuri să devină mai buni în mod constant și să lucreze în mod consistent la un nivel de vârf. Anthony Robbins este „coachul suprem” pentru genul de bărbați și femei care nu vor fi niciodată mulțumiți cu mai puțin decât ceea ce pot fi.”

– PAT RILEY

„Antrenorul Deceniului” NBA

„Un produs clasic al lui Robbins... aceasta este cartea pentru toți cei care aspiră la realizări personale și la măreție, care aspiră să obțină nota 10 în toate domeniile vieții. Acesta este materialul din care este alcătuit geniul... gândirea în direcții noi... refacerea capacității de a visa... trezirea la viață a curajului adormit și a angajamentului.”

– JIM HANSBERGER

Președinte, Grupul Consiliului Director,
Shearson Lehman Brothers, autor al *Nice Guys Finish Rich*
(Băieții buni ajung bogați)

„Trezește uriașul din tine ar trebui să fie o lectură obligatorie pentru toți cei care și-au luat angajamentul de a crește calitatea propriei vieți. Anthony Robbins îl înflăcărează pe cititor atât cu pasiunea sa, cât și cu recomandările sale practice.”

– DR. BARBARA DE ANGELIS

*Autoare a bestsellerului #1 **How to Make Love All the Time***
și a **Secrets About Men Every Woman Should Know**
(Secrete despre bărbați pe care ar trebui să le cunoască orice femeie)*

„Trezește uriașul din tine este un apel pasionat la acțiune care te provoacă să îți amintești cine ești cu adevărat și să realizezi o contribuție unică din restul vieții tale.”

– MARTIN SHEEN

„Tony Robbins are o credibilitate uluitoare. Cartea lui, Trezește uriașul din tine, este plină de la început și până la sfârșit cu principii și tehnici întemeiate științific. Fiecare pagină are o abundență de recomandări bine studiate și imediat practice despre concentrarea gândurilor și emoțiilor tale asupra realizării obiectivelor proprii. Robbins este un comunicator puternic și o autoritate reală în domeniul succesului personal.”

– SCOTT DEGARMO

Redactor-șef și directorul revistei *Success*

„Tony Robbins este gânditorul de top în psihologia realizării personale și a performanței de vârf. Trezește uriașul din tine nu doar că îți oferă fiecare instrument de care ai nevoie pentru a obține excelența personală dar căldura, pasiunea și angajamentul lui Tony te vor inspira să îți stăpânești cu adevărat viața și să îi influențezi pe ceilalți pe parcurs.”

– KENNETH BLANCHARD, doctor în științe

Coautor, *The One-Minute Manager* (Manager la minut**)

*Volumul a apărut în limba română în 2011, la editura Amaltea, cu titlul *Cum să faci dragoste tot timpul* (n.red.)

**Volum apărut în limba română în 2008, la editura Meteor Press, cu titlul *Cum să lucrezi ca un manager la minut* (n.red.)

„Nimeni din America nu știe mai multe decât Tony Robbins despre realizarea personală și crearea succesului adevărat.”

– CHARLES GIVENS

Autor, *Wealth Without Risk* (Avere fără risc) și
Financial Self-Defense (Auto-apărare financiară)

«Paginile curg cu creativitatea noului discurs, asigurând conștientizarea transformățională. Capitolul 9, „Vocabularul succesului suprem”, ne îmbogățește mult mai mult decât putem măsura în dolari.»

– F.J. GOULD

Profesor, Matematică Aplicată și Știința Managementului,
University of Chicago
Președinte, Investment Research Co.

„Tony Robbins este una dintre cele mai influente persoane din această generație. Trezește uriașul din tine este o prezentare fascinantă și uimitoare a unor descoperiri de ultimă oră și a unor observații incisive din cadrul unui spectru amplu de subiecte, inclusiv conștiința crescândă a faptului că succesul adevărat este ancorat în primul rând în valori solide și în ajutarea celorlalți.”

– STEPHEN R. COVEY

Autorul bestsellerului nr. 1 *New York Times*,
*The 7 Habits of Highly Effective People****

*** Volum apărut în limba română atât în format tipărit, la editura All, în 2016, cu titlul *Cele 7 deprinderi ale persoanelor eficiente*, cât și sub formă de audiobook, la editura Act și Politon, cu titlul *Cele 7 obișnuințe ale persoanelor extraordinare eficiente* (n.red.)

Anthony Robbins

TREZEȘTE URIAȘUL DIN TINE

**Cum să preiei imediat
controlul destinului tău mental,
emoțional, fizic și financiar!**

Traducere din limba engleză:
Romică Lixandru

 **ACT și Politon**

2017

***Dedicată puterii nemărginite care doarme înăuntrul tău.
Nu o lăsa să mai doarmă de aici înainte.***

***Cel mai mult și mai mult în cazul meu, soției mele, Becky,
care este un exemplu viu de iubire
și susținere necondiționată. Te iubesc, scumpo.***

MULȚUMIRI

Pe măsură ce încep să reflectez la anvergura acestui proiect, îmi aduc aminte de fundașul omagiat din fotbalul american care aleargă pe teren în ultimul sfert al meciului, se sfătuiește în grămadă, merge încrezător cu pași mari spre linia de scrimmage și lansează pasa perfectă în spirală patruzeci și cinci de metri în terenul advers pentru a marca touchdown-ul victoriei! Fanii ovaționează, antrenorii sunt încântați și fundașul are ocazia să guste gloria câștigării meciului. Dar a fost un efort de echipă. Fundașul este eroul public; totuși, în orice joc în viață există o mulțime de jucători care sunt eroii ascunși și în acest demers au existat o mulțime. Nu am fost niciodată omul care să nu-și găsească cuvintele, dar când încep să-mi aștern pe hârtie sentimentele pe care le am pentru atât de mulți membri ai familiei, prieteni și colegi loiali și fenomenal de altruști, sunt copleșit. Este dificil să determini o ierarhie din moment ce a fost un efort de echipă autentic de la început.

Soției mele Becky, mamei mele și celor patru copii ai mei – Jairek, Josh, Jolie și Tyler – dragostea voastră este puterea mea. Nimic nu este mai important pentru mine.

Asistentelor mele, Deena Tuttle și Karen Risch, două dinamuri uimitoare, care au rămas loiale viziunii că ceea ce facem noi are să facă o diferență, chiar și atunci când însemna că stau treze toată noaptea, departe de soți și de copii, chiar și când mă urmau pe mine peste tot prin țară, rămânând întotdeauna binedispuse și înțeleghătoare. Această carte nu ar fi putut fi finalizată fără loialitatea lor neclintită.

Reprezentanților mei de vânzări pe teren și managerilor mei, care lucrează zilnic pe teren pentru a mă aduce pe mine în orașe în care sălile de seminar dau pe afară; francizaților mei, consultanților pentru dezvoltare personală care m-au ajutat să dovedesc că seminariile video chiar fac o diferență, vă mulțumesc pentru curajul și dăruirea voastră. Reprezentanților pentru relații cu clienții de la Robbins Research International, care îl inspiră pe client să acționeze și să se dezvolte spre niveluri noi, le rămân foarte recunoscător.

Întregii mele echipe de la birourile Robbins Research International din San Diego, care lucrează un program demențial pentru a putea lansa brainstorm-urile mele și pentru a menține integritatea viziunii mele, aveți respectul meu.

Partenerilor și asociaților din toate Companiile Anthony Robbins, în special prietenilor mei dragi de la Fortune Management, sensibilitatea voastră față de programul meu incredibil mi-a înduișat inima.

Participanților care au asistat la seminariile mele, am învățat mult de la voi și vă mulțumesc pentru participarea voastră în acest efort. O mulțumire specială pentru clasa de Certificare din 1991 care m-a sprijinit în timp ce am lucrat pe parcursul nopții vreme de mai bine de două săptămâni pentru a putea preda cartea aceasta la timp.

Lui Earl Strumpell, a cărui dragoste, prietenie și al cărui angajament de douăzeci și patru de ore pe zi pentru a obține și a păstra resursele de care am nevoie mi-a oferit liniștea sufletească pentru a crea.

Pentru dr. Robert Bays, bunul meu prieten, a cărui înțelepciune și dragoste necondiționată m-au tractat pe drumurile accidentate și a cărui opinie o consider întotdeauna valoroasă, îți sunt etern recunoscător. Pentru Vicki St. George, o bijuterie de prietenă, îți mulțumesc.

Pentru Michael Hutchison, care ridică ștacheta mai sus pentru sine, mă simt binecuvântat de relația noastră. Celui mai bun prieten al meu, Michael Keyes, îți mulțumesc amice pentru umorul și istețimea ta, pentru compasiunea și sprijinul tău. Pentru Alan, Linda și Josh Hahn, pentru inspirația și prietenia voastră; abia aștept un viitor lung și aventuros.

Pentru „echipajul din castel”, în special Theresa Lannon și Elizabeth Calfee care sunt cel mai bun sistem de asistență din lume, vă mulțumesc pentru că faceți astfel încât casa acestui om rămâne castelul său!

Pentru bunii mei prieteni din Corporația Guthy-Renker, Greg Renker, Bill Guthy, Lenny Lieberman, Jon Schulberg și John Zahody care, împreună cu angajații de la Cassette Productions, m-au ajutat să distribui peste 7 milioane de casete audio care conțineau filosofia mea a Puterii Personale oamenilor de pe tot globul în doar ultimii doi ani, prețuiesc prietenia noastră.

Lui Peter Guber, pentru telefoanele tale inspiraționale și pentru sprijin, apreciez profund relația noastră.

Pentru Ken și Marge Blanchard, întâlnirile trimestriale cu mine și cu Becky sunt întotdeauna o sursă de magie reciprocă și de respect crescând.

Pentru Martin și Janet Sheen, pentru că sunt asemenea exemple remarcabile de pasiune, integritate și angajament, vă mulțumesc pentru că sunteți o lumină.

Pentru toți voluntarii Fundației Anthony Robbins, cei fără un cămin, prizonierii, copiii și bătrânii nu vor mai fi niciodată la fel mulțumită angajamentului vostru constant de a contribui altruist. Voi faceți cu adevărat o diferență.

Pentru Robert Cialdini, Stu Mittleman, Phil Maffetone, Paul Pilzer și John Robbins, contribuțiile voastre la această carte vor avea un impact asupra calității vieții oamenilor.

Marelui maestru *tae kwon do* Jhoon Rhee, a cărui iubire constantă, loialitate și cunoaștere mă motivează pentru realizări și mai mari, mă înclin respectuos în fața dumneavoastră, domnule.

Incredibililor angajați ai stațiunii noastre din Fiji, Namale Plantation Resort, și locuitorilor satelor învecinate Viville și Nadi, voi m-ați învățat cu adevărat prin exemplu personal că viața este un dar și o bucurie, că fericirea este singura modalitate de a trăi.

Pentru Jan Miller și echipa sa competentă, legătura mea loială cu această lume idiosincronică a editării de carte, îmi scot pălăria. Pentru Dick Snyder, Bob Asahina și Sarah Bayliss, vă mulțumesc pentru credința voastră în mine, încă o dată.

Urișilor pe ai căror umeri stau, profesorii care au influențat atât de mult din filosofia, strategiile și abilitatea mea, v-am recunoscut meritele în *Unlimited Power** și vă prezint din nou salutul meu.

Și, în cele din urmă, mulțumesc unei armate întregi de oameni din spatele scenei care m-au susținut, incluzându-i pe: Kathy Moeller, Suzy Gonzales, Joan Meng, Nancy Minkus, Shari Wilson, Mary Kent, Valerie Felts, Leigh Lendzian, Dave Polcino, Cherrell Tarantino, Mark Lamm, Robert Mott pentru ilustrația grafică și băieților de la Franklin Type în New York.

Oamenii aceștia nu au acceptat niciodată că ceva este imposibil. Noi toți ne-am așteptat la miracole de-a lungul acestei odisei, miracole pe care le-am și primit, și cu toții ne-am dezvoltat și am devenit mai mult pe parcurs. Voi sunteți cu toții uriași în viața mea.

*Volum, cu titlul *Putere nemărginită*, a apărut în limba română în 2001 la editura Amaltea, iar sub formă de audiobook în anul 2015, la editura Act și Politon (n.red.)

PREFAȚĂ LA EDIȚIA ÎN LIMBA ROMÂNĂ

Ai citit cartea ? Nu... dar am văzut filmul !

Când am fost invitat să scriu această prefață, am trăit simultan două emoții:

... Bucurie, pentru că Tony Robbins este omul de la care am învățat cel mai mult despre dezvoltarea personală, așa că propunerea mă onorează...

... Frustrare, pentru că e dificil să convingi pe cineva să citească o carte de 700 de pagini, chiar dacă e scrisă de Tony Robbins...

Apoi am tras aer în piept, am oftat adânc și mi-am spus:

Dacă ții în mână această carte, probabil te interesează subiectul mai mult decât te intimidează numărul de pagini... și probabil că nu te numeri printre cei care spun „e suficient că am văzut filmul...” când îi întrebi dacă au citit cartea...

În cazul în care ți-am stârnit curiozitatea, să știi că există și filmul... Se numește *I am not Your Guru* și e un reușit documentar Netflix apărut în 2016. Ți-l recomand tocmai pentru că te va inspira să citești cartea.

Întâlnire cu... destinul

Și cartea și filmul sunt concepute în jurul celui mai puternic seminar creat de Robbins: *Date With Destiny*, un eveniment-maraton de 6 zile (14 ore pe zi) în care Tony explorează măruntaiele psihicului uman, făcând demonstrații live cu voluntari pe scenă.

Când am participat la acest eveniment spectaculos în 2015, în California, știam la ce să mă aștept. Eram în temă cu stilul lui Tony, cu demonstrațiile lui, cu puterea lui de a transforma destine. În plus... citisem cartea !

Nu eram însă pregătit pentru două lucruri:

1. Pentru felul în care m-am simțit după curs. Vreme de peste un an am avut energie la nivel dublu față de cea cu care eram obișnuit. Chiar și astăzi, deși mă bucur de o stare de vitalitate mai „așezată” față de 2015, sunt mai puternic și mai plin de viață decât în anii de dinainte.

2. Pentru atmosfera creată de cei 3000 de oameni din sală, care nu doar luau energie, ci și dăruiau. O vibrație incredibilă de optimism și putere se degaja din corpurile tuturor.

În acel loc, ne simțeam cu toții puternici și de neoprit, iar Tony demonstra cu măiestrie cum se poate ridica acest sentiment la cel mai înalt nivel.

În plus, era evident că participanții nu erau niște pierde-vară. Nici prețul seminarului, nici îmbrăcămintea, nici atitudinea lor nu te duceau cu gândul că nu ar fi oameni de succes. După estimarea mea, cam toți cei care merg la Date with Destiny sunt oameni aflați peste media de succes general acceptată.

În același timp, sunt oameni care simt că le lipsește ceva... știu că există un „mai bine”, un „mai mult” sau un „altceva” care încă urmează a fi descoperit în viața lor:

- Unii simt că relațiile cu cei dragi pot fi îmbunătățite...
- Alții au relații bune, dar cred că pot mai mult în zona finanțelor...
- Pentru alții, zbaterea este legată de obiceiuri nesănătoase...
- Pentru majoritatea e vorba despre trecerea la următorul nivel în carieră...

Atunci când investim în propria viață ne dorim să îmbunătățim acea zonă care suferă. Ne gândim că după ce o „rezolvăm”, vom trece la următoarea... și tot așa.

Vestea proastă

Din nefericire, această strategie nu este câștigătoare:

Orice om poate dobândi succes în carieră dacă își dedică viața în totalitate aceluia scop. Din păcate, majoritatea facem asta în detrimentul relațiilor de familie sau al sănătății... Orice om poate să își îmbunătățească situația financiară dacă tot ce face, de dimineața până seara, este să studieze acest domeniu. Problema este că această dedicare nu garantează și o viață fericită.

Orice om care are corpul bine proporționat poate obține rezultate bune ca atlet prin dedicare 100% sportului.... dar asta nu aduce automat bogăția unei vieți trăite cu sens.

Credința mea este că tu ești deja un om de succes (în cel puțin unul dintre domeniile descrise mai sus). Cu toate acestea, chiar dacă ai obținut succesul în acele domenii ale vieții, încă ai căutări și frustrări în altele.

Vestea bună

Tocmai de aceea te afli în fața celor 700 de pagini. Pentru că vrei răspunsuri!

Vestea bună este că ești pe punctul să le găsești. „Uriașul” nu e un text motivațional, ci unul transformațional, mai ales dacă îl citești așa cum se citește o carte cu potențial uriaș.

Ce vreau să spun?

În această carte vei găsi uneltele cu care să cauți în locul pe care probabil nu l-ai explorat până acum: tabloul de bord al întregii tale călătorii, indiferent de domeniul de viață pe care vrei să îl explorezi. Imaginează-ți un astfel de tablou de bord cu ceasuri, cadrane, ecrane și butoane de diferite forme și dimensiuni.

Ele sunt:

- deciziile
- convingerile
- emoțiile
- valorile
- limbajul
- ritualurile
- identitatea

Fiecare dintre aceste elemente ale tabloului de bord este detaliat în carte, cu exemple, analogii, studii de caz și planuri de acțiune. Este un text complet, ușor de citit, motivațional și practic în același timp.

Când le înțelegi în ansamblu, primești acces la o cunoaștere de nivel superior celei pe care poate ai mai întâlnit-o în cărțile de „self-help”.

Un alt nivel de cunoaștere

Tony spune adesea că e important să facem diferența între știința succesului și arta împlinirii:

Știința succesului este ceea ce caută să învețe majoritatea oamenilor. Ei vor metode rapide prin care să își rezolve problemele într-un singur domeniu al vieții – cel care îi „doare” în acel moment (sănătate, finanțe sau carieră de exemplu).

Arta împlinirii ajunge să fie practică doar de cei ce înțeleg cu adevărat ce înseamnă maturitatea. Pentru ei, răspunsurile se găsesc la

un nivel mai înalt decât cel al „rezolvării problemei”. Ei înțeleg la nivel profund ceea ce Tony predă de mulți ani:

Problema nu e niciodată lipsa de resurse, ci potențialul care nu a fost încă trezit la viață.

Când stăpânești tabloul de bord, ești la fel ca un căpitan de vas care poate să navigheze prin mări calme sau furtunoase, în diverse zone de pe glob, întrucât stăpânește arta navigației, nu doar știința de a călători pe o rută predefinită. Când stăpânești această artă a navigației, trezești de fapt URIAȘUL (potențial) din interiorul tău.

Aceasta este marea miză a cărții de față: Nu îți oferă doar resurse cu care să rezolvi probleme punctuale. Îți oferă șansa să descoperi în interior potențialul cu care să rezolvi orice tip de problemă, în orice domeniu problematic din viața ta!

În plus, îți arată și cum să folosești acest potențial când vrei să îți rezolvi propriile probleme, dar și când îți dorești să îți ajuți semenii să iasă din situații dificile.

Fraza pe care tocmai ai citit-o mai sus e motivul pentru care continui să îl urmez ca discipol pe Tony Robbins: Învățăturile lui nu te ajută doar să îți descoperi URIAȘUL POTENȚIAL și nici să îl folosești exclusiv ca să evoluezi. Lecțiile lui închid complet cercul pentru că te încurajează să contribui la îmbunătățirea vieții semenilor tăi (vezi finalul cărții).

În America, autorul a descoperit la un moment dat faptul că secretul vieții fericite este contribuția („The Secret of Living is Giving”, spune Tony).

În România, un înțelept local pe nume Nicolae Steinhardt a scris o carte care surprinde același adevăr: *Dăruind vei dobândi*.

De-a lungul istoriei, oamenii „treziți” ai planetei au remarcat același lucru în scrierile și învățăturile lor.

De aceea merită să citești această carte!

Pentru că atunci când adevărul iese la lumină din mintea înțelepților, oamenii se trezesc și devin uriașii propriului destin.

Lectură plăcută!

– Andy Szekely

autor și speaker, fondator: Bootcamp University
www.andyszekely.ro

Cuprins

Mulțumiri	7
Prefață la ediția în limba română	10
Cuvânt-înainte	16
Partea întâi: Dezlănțuie-ți puterea	19
Visuri ale destinului	21
Deciziile: calea spre putere	39
Forța care îți influențează viața	69
Sistemele de crezuri: puterea de a crea și puterea de a distruge	101
Schimbarea se poate produce într-o clipă?	149
Cum să schimbi orice lucru din viața ta: Știința condiționării neuro-asociative	173
Cum să obții ceea ce vrei cu adevărat	211
Întrebările sunt răspunsul	249
Vocabularul succesului suprem	283
Distruge blocurile, demolează zidurile	321
Cele zece emoții ale puterii	349
Magnifica obsesie — crearea unui viitor irezistibil	385
Provocarea mentală de zece zile	435
Partea a doua: Preluarea controlului — sistemul principal	451
Influența supremă: sistemul tău principal	453
Valorile de viață: busola ta personală	477
Regulile: dacă nu ești fericit, iată de ce!	517
Referințele: țesătura vieții	553
Identitate: cheia expansiunii	579
Partea a treia: Șapte zile pentru a-ți modela viața	609
Destinul emoțional: singurul succes adevărat	611

Destinul fizic: temniță a durerii sau palat al plăcerii	615
Destinul relațiilor: locul în care să împărtășești și în care să fii afectuos	631
Destinul financiar: pași mărunți spre o mică (sau o mare) avere	637
Fii impecabil: codul tău de conduită	661
Stăpânește timpul și viața	669
Odihnă și joacă: până și Dumnezeu și-a luat o zi liberă!	675
Partea a patra: O lecție pe tema destinului	677
Provocarea supremă: ce poate să facă o singură persoană	679

CUVÂNT-ÎNAINTE

Ca psiholog-șef al Spitalului Bellevue din New York City, văd atât de multă nefericire umană, nu doar la pacienții bolnavi psihic pe care îi tratăm noi, ci, de asemenea, și la angajații „normali,” „sănătoși” care îi tratează. De asemenea, văd aceeași nefericire la oamenii bine integrați, de un relativ succes, pe care îi tratez în practica mea privată. Destul de frecvent, durerea și nefericirea nu sunt necesare și se încheie în cele din urmă atunci când oamenii preiau controlul asupra propriilor creduri, sentimente și acțiuni cu scopul de a modifica evoluția vieții lor. Din nefericire, în cea mai mare parte a timpului, ei nu fac asta. Ei așteaptă, apoi încearcă să schimbe rezultatul prost sau, adeseori, merg la un psihiatru dorindu-și doar să se plângă în legătură cu viața lor îngrozitoare sau să fie „reparați” cumva de o altă persoană.

Nu este întotdeauna ușor să le dai oamenilor puterea să înțeleagă că ei determină cursul propriei vieți. De fapt, aceasta este de obicei o sarcină copleșitoare. În consecință, eu am căutat mereu metode și tehnologii noi pe care să le transmit mai departe la spital și pacienților mei privați. Cu cinci ani în urmă am auzit pentru prima dată despre demersul lui Tony Robbins și am luat parte la unul dintre seminarele sale în New York. M-am așteptat la o seară cu adevărat neobișnuită și chiar am avut parte de ea. Ceea ce m-a surprins a fost geniul lui Tony în domeniul comportamentului și comunicării umane. În seara aceea, am aflat că Tony îmi împărtășește opinia că oricine este, în principiu, sănătos din punct de vedere psihic poate lua comanda asupra propriei vieți și o poate trăi din plin. La scurt timp după aceea, am luat parte la cursul de certificare de două săptămâni al lui Tony și am transmis multe din cele

învățate acolo colegilor și pacienților. Am numit cursul „o pregătire de bază pentru viață.”

După aceea, am început să recomand seria sa de casete și prima sa carte, *Putere nemărginită*.

Deși unii dintre colegii mei sunt ofensați sau surprinși atunci când recomand lucrările unei persoane atât de tinere care nu are acreditări academice, cei care îl citesc sau îl ascultă pe Tony ajung să fie de acord cu mine. Pe lângă informații cuprinzătoare, utile, Tony are un talent și un stil convingător care fac ca materialul său să fie ușor de înțeles.

În cele din urmă, eu și soția mea am urmat cursul *Date With Destiny* (Întâlnire cu destinul) care conține multe dintre conceptele ce se regăsesc în ultima lucrare a lui Tony, *Trezește uriașul din tine*. Acel weekend ne-a oferit mijloacele pentru a face schimbări în propriile noastre valori, reguli și instrumente de control care, pe parcursul ultimilor doi ani, au permis vieții noastre să devină mult mai productivă și mai împlinită.

Îl văd pe Tony ca pe un mare antrenor pentru jocul vieții. Observațiile lui precise, inteligența, pasiunea și angajamentul său sunt mereu prezente și inspiratoare. Să citești această carte este ca și cum ai sta chiar vizavi de Tony și ai ajunge să fii atras într-o conversație captivantă și antrenantă cu el. Ar trebui să revii la ea în repetate rânduri, ca la un manual de utilizare, de fiecare dată când viața vine cu o nouă provocare sau solicită o schimbare de direcție.

Cartea oferă un arsenal de instrumente pentru schimbare durabilă și, de asemenea, lecții pentru a îmbogăți calitatea vieții. De fapt, dacă suficient de mulți oameni ar citi cartea aceasta și ar aplica sincer învățăturile ei, asta ne-ar lăsa pe mine și pe colegii mei fără obiect de activitate.

Dr. Frederick L. Covan.

***Adânc înăuntrul omului se găsesc acele puteri
adormite; puteri care l-ar ului, pe care nu a visat vreodată
să le stăpânească; forțe care i-ar revoluționa viața dacă
ar fi trezite din somn și puse la treabă.***

– ORISON SWETT MARDEN

PARTEA ÎNTÂI:

DEZLĂNȚUIE-ȚI PUTEREA

1

VISURI ALE DESTINULUI

***Un om consecvent crede în destin,
un om capricios crede în șansă.***

– BENJAMIN DISRAELI

Cu toții avem visuri... Cu toții vrem să credem, în adâncul sufletului nostru, că avem un dar deosebit, că putem să facem o diferență, că ne putem lăsa amprenta asupra altora într-un fel special și că putem să facem lumea un loc mai bun. Într-un moment din viața noastră, cu toții am avut o viziune despre calitatea vieții pe care ne-o dorim și pe care o merităm. Totuși, pentru mulți dintre noi, visurile acelea au devenit atât de înfășurate în frustrări și în rutina vieții cotidiene, încât nici măcar nu mai facem vreun efort pentru a le îndeplini. Pentru prea mulți oameni, visul s-a destrămat – și, împreună cu el, și voința de a ne influența propriile destine. Mulți au pierdut sentimentul acela de certitudine care creează avantajul învingătorului. Obiectivul vieții mele a fost acela de a restabili visul și de a-l face real, de a face pe fiecare dintre noi să își amintească și să folosească puterea nemărginită care stă adormită înăuntrul nostru, al tuturor.

Nu voi uita niciodată ziua în care mi-am dat de fapt seama că eu îmi trăiesc cu adevărat visul. Îmi pilotam elicopterul de la o întâlnire de afaceri în Los Angeles, călătorind spre Orange County, către unul dintre seminarele mele. În timp ce zburam pe deasupra orașului Glendale, am recunoscut deodată o clădire mare și am oprit

elicopterul, planând deasupra ei. În timp ce priveam în jos, mi-am dat seama că aceasta era clădirea în care lucrasem ca om de serviciu cu doar doisprezece ani în urmă!

Pe vremea aceea, eram preocupat dacă Volkswagenul meu din 1960 avea să reziste drumului de 30 de minute până la serviciu. Viața mea se focalizase asupra felului în care urma să supraviețuiesc; mă simțeam speriat și singur. Dar în ziua aceea, în timp ce planam acolo în aer, m-am gândit: „Ce diferență poate să facă un deceniu!” Chiar aveam visuri pe atunci, dar la momentul acela se părea că ele nu aveau să fie realizate vreodată. Totuși, astăzi am ajuns să cred că toate eșecurile și frustrările mele trecute creau de fapt bazele pentru înțelegerea ce a creat noul nivel de trai de care mă bucur acum. În timp ce mi-am continuat zborul spre sud, de-a lungul drumului de coastă, am zărit delfini care se jucau cu surferii în valurile de dedesubt. Aceasta este o priveliște pe care eu și soția mea, Becky, o apreciem ca pe unul dintre darurile deosebite ale vieții. În cele din urmă, am ajuns în Irvine. Privind în jos, am fost puțin tulburat când am văzut că drumul de acces spre seminarul meu era blocat de traficul bară la bară întins pe mai mult de un kilometru și jumătate. Mi-am spus în sinea mea: „Fir-ar, orice se petrece în seara asta sper să înceapă curând, pentru ca oamenii care vin la seminarul meu să ajungă la timp.”

Dar în timp ce coboram spre heliport, am început să văd o imagine nouă: mii de oameni erau ținuți pe loc de pază acolo unde tocmai urma să aterizez eu. Brusc, am început să-mi dau seama de realitate. Blocajul din trafic fusese provocat de oamenii care veneau la *evenimentul meu*! Deși noi ne așteptaserăm la aproximativ 2000 de participanți, eu mă confruntam cu o mulțime de 7000 – într-o sală de conferințe care putea să găzduiască doar 5000! Când am intrat în arenă dinspre platforma de aterizare, am fost înconjurat de sute de oameni care voiau să mă îmbrățișeze sau să-mi spună ce impact pozitiv avusese munca mea asupra vieții lor.

Poveștile pe care mi le-au împărtășit erau incredibile. O mamă mi-a făcut cunoștință cu fiul ei care fusese etichetat ca „hiperactiv”

și „cu dificultăți de învățare.” Utilizând principiile **managementului stării** expuse în această carte, ea nu doar că a reușit să-l facă să nu mai folosească medicamentul Ritalin, ci, de atunci, ei au fost transferați în California unde fiul ei a fost retestat și evaluat la nivelul de geniu! Ar fi trebuit să-i vedeți acestuia fața în timp ce ea îmi împărtășea *noua* lui „etichetă”. Un domn a vorbit despre felul în care s-a eliberat de consumul de cocaină utilizând câteva dintre tehnicile **Condiționării pentru Succes** pe care le veți învăța în această carte. Un cuplu cu vârstele în jur de cincizeci și cinci de ani mi-a povestit că, după cincisprezece ani de căsnicie, se aflaseră în pragul divorțului până au învățat despre **regulile personale**. Un agent comercial mi-a spus cum venitul său lunar a crescut de la 2000 de dolari la peste 12 000 de dolari în doar șase luni și un antreprenor mi-a povestit cum a crescut veniturile companiei cu peste 3 milioane de dolari în optsprezece luni prin aplicarea principiilor întrebărilor de calitate și ale **managementului emoțional**. O tânără drăguță mi-a arătat o fotografie cu vechea ei înfățișare, acum că slăbise peste douăzeci și trei de kilograme aplicând principiile **influenței** care sunt detaliate în această carte.

Am fost atât de profund impresionat de emoțiile din camera aceea, încât mi-a venit să plâng și nu am putut să vorbesc la început. Când mi-am îndreptat privirea spre publicul meu și am văzut 5 000 de fețe zâmbitoare, încurajatoare și iubitoare, mi-am dat seama în clipa aceea că *Eu îmi trăiesc visul!* Ce senzație să știu, fără vreo urmă de îndoială, că aveam informația, strategiile, filosofii și aptitudinile care îi puteau ajuta pe oricare dintre oamenii aceștia să-și confere singuri puterea de a efectua schimbările pe care și le doreau cel mai mult! Am fost inundat de un potop de imagini și emoții. Am început să-mi amintesc o experiență pe care o avusesem cu doar câțiva ani înainte, pe când stăteam în apartamentul meu de burlac de 37 de metri pătrați din Venice, California, foarte singur și plângând în timp ce ascultam versurile unui cântec de Neil Diamond: „Eu sunt, am spus eu nimănui. Și nimeni nu a auzit nimic, nici măcar scaunul. Eu sunt, am strigat. Eu sunt, am spus eu. Și sunt pierdut și nici

măcar nu aş putea spune de ce, lăsându-mă pe mai departe singuratic.” Îmi amintesc că mă simţeam de parcă viaţa mea nu conta, de parcă evenimentele lumii mă controlau pe mine. Îmi amintesc, de asemenea, clipa în care viaţa mea s-a schimbat, clipa în care am zis în cele din urmă: „M-am săturat! Eu ştiu că sunt mult mai mult decât arăt mental, emoţional şi fizic în viaţa mea.” În momentul acela *am luat o decizie* care avea să-mi schimbe viaţa pentru totdeauna. Am decis să schimb practic fiecare aspect al vieţii mele. *Am decis că niciodată nu mă voi mulţumi cu mai puţin decât ceea ce aş putea să fiu.* Cine şi-ar fi închipuit că această decizie avea să mă aducă într-un astfel de moment incredibil?

Am făcut tot ce-mi stătea în putinţă la seminarul din seara aceea şi, când am părăsit sala, mulţimi de oameni m-au urmat la elicopter să-şi ia la revedere. Dacă aş spune că am fost profund mişcat de experienţă, aş minimaliza. O lacrimă mi-a alunecat pe obraz în timp ce îi mulţumeam Creatorului pentru aceste daruri minunate. În timp ce mă ridicam din iarbă şi urcam în lumina lunii, a trebuit să mă ciupesc. *Să fie oare adevărat?* Sunt eu acelaşi tip care în urmă cu opt ani se zbătea, era frustrat, se simţea singur şi incapabil să-şi facă viaţa să meargă? Obez, falit şi întrebându-mă dacă voi putea măcar să supravieţuiesc? Cum a putut un băiat tânăr ca mine, care nu avea nimic, doar o educaţie de liceu, să creeze astfel de schimbări dramatice?

Răspunsul meu este simplu: am învăţat să valorific principiul pe care acum îl numesc **concentrarea puterii**. Majoritatea oamenilor nu au habar de capacitatea uriaşă de care putem dispune imediat atunci când ne focalizăm toate resursele asupra stăpânirii unui singur domeniu din vieţile noastre. Focalizarea controlată este ca o rază laser care poate să taie orice lucru ce pare să te oprească. Când ne focalizăm în mod constant asupra îmbunătăţirii în orice domeniu, noi dezvoltăm distincţii unice despre felul în care să facem acel domeniu mai bun. Unul dintre motivele pentru care atât de puţini dintre noi reuşim ceea ce ne dorim cu adevărat este acela că noi nu ne direcţionăm niciodată focalizarea; noi nu ne concentrăm

niciodată puterea. Cei mai mulți oameni trec superficial prin viață, fără să se hotărască vreodată să stăpânească bine un anumit lucru. De fapt, cred că cei mai mulți oameni eșuează în viață deoarece *se specializează în mărunțișuri*. Eu cred că una dintre lecțiile majore ale vieții este aceea de a învăța să înțelegem ce ne determină să facem ceea ce facem. Ce influențează comportamentul uman? Răspunsurile la această întrebare oferă chei esențiale pentru a-ți influența propriul destin.

Întreaga mea viață a fost tot timpul animată de o singură focalizare obligatorie: *Ce face diferența în calitatea vieții oamenilor?* Cum este posibil ca, atât de des, oamenii cu origini atât de umile și cu un mediu devastator să reușească, în ciuda tuturor dificultăților, să creeze vieți care ne inspiră? În sens invers, de ce atât de mulți dintre cei născuți în medii privilegiate, care au la dispoziție fiecare resursă necesară succesului, sfârșesc obezi, frustrați și adeseori dependenți de substanțe chimice? Ce face ca viețile unor oameni să fie un exemplu și viețile altora să fie un avertisment? Care este secretul ce creează vieți pasionate, fericite și recunoscătoare pentru mulți, în timp ce pentru alții refrenul ar putea să fie: „Asta este tot ce există?”

Propria mea obsesie magnifică a început cu câteva întrebări simple: „Cum pot prelua imediat controlul asupra vieții mele? Ce lucru care să facă diferența pot să fac astăzi – care ne poate ajuta pe mine și pe alții să ne influențăm destinele? Cum pot extinde, învăța, dezvolta și împărtăși acea cunoaștere cu alții într-o manieră agreabilă și semnificativă?”

De la o vârstă foarte timpurie, am dezvoltat convingerea că noi ne aflăm cu toții aici pentru a contribui cu ceva unic, că adânc înăuntrul fiecăruia dintre noi se găsește un dar special. Vedeți voi, eu cred cu adevărat că noi toți avem un uriaș adormit în interiorul nostru. Fiecare dintre noi avem un talent, un dar, propria noastră fărâmbă de geniu care așteaptă pur și simplu să fie fructificată. Ar putea să fie un talent pentru artă sau muzică. Ar putea să fie un fel special de a relaționa cu cei pe care îi iubești. Ar putea fi o

genialitate în a vinde sau a inova sau de a te extinde în afacerea sau în cariera ta. Eu aleg să cred că Creatorul nostru nu favorizează pe nimeni, că noi am fost cu toții creați unici, dar cu oportunități egale de a trăi viața din plin. Am hotărât cu mulți ani în urmă că cel mai important mod în care mi-aș putea petrece viața ar fi acela de a o investi în ceva care să dăinuie. *Am decis că, într-un fel sau altul, trebuie să contribui cu ceva care va continua să existe încă multă vreme după ce voi fi murit.*

Astăzi, am incredibilul privilegiu de a-mi împărtăși ideile și sentimentele cu, literalmente, milioane de oameni prin intermediul cărților, casetelor și emisiunilor mele de televiziune. Doar în ultimii câțiva ani, eu personal am lucrat cu peste un sfert de milion de persoane. Am ajutat membri ai Congresului, directori executivi, președinți de companii și de state, manageri și mame, reprezentanți de vânzări, contabili, avocați, doctori, psihiatri, consilieri și sportivi profesioniști. Am lucrat cu persoane cu fobii, cu cei deprimăți clinic, cu oameni cu personalități multiple și cu cei care credeau că nu au *nicio* personalitate. Acum am ocazia neașteptată și unică de a împărtăși cu voi cele mai bune dintre lucrurile pe care le-am învățat și sunt cu adevărat recunoscător și încântat de această oportunitate.

Trecând prin toate, am continuat să recunosc puterea pe care o au indivizii de a schimba practic orice lucru din viața lor, într-o clipă. Am aflat că resursele de care avem nevoie pentru a ne transforma visurile în realitate se află înăuntrul nostru, așteptând doar ziua în care ne hotărâm să ne trezim și să ne revendicăm dreptul obținut la naștere. Am scris cartea aceasta cu un scop: să fie un semnal de alarmă care îi va provoca pe cei care și-au luat angajamentul să trăiască și să fie mai mult, să fructifice puterea care le-a fost dată de Dumnezeu. În această carte există idei și strategii care să te ajute să produci schimbări specifice, măsurabile și pe termen lung în tine însuși și în ceilalți.

Vezi tu, eu cred că știi cine ești tu cu adevărat. Eu cred că tu și cu mine trebuie să fim suflete înrudite. Dorința ta de a te extinde te-a adus la această carte. Mâna invizibilă este cea care te-a

îndrumat. Știu că indiferent în ce stadiu te găsești în viața ta, tu vrei mai mult! Indiferent cât de bine o duci deja sau cât de pus la încercare poți să fii acum, adânc înăuntrul tău se află convingerea că experiența ta de viață poate și va fi mult mai măreață decât este acum. Tu ești menit propriei tale forme unice de măreție, indiferent că aceasta este exprimată prin rolul de profesionist excepțional, cel de profesor, cel de om de afaceri, cel de mamă sau cel de tată. Cel mai important, nu doar că tu crezi asta, dar ai și acționat în acest sens. Nu doar că ai cumpărat această carte, ci mai faci, de asemenea, chiar acum, ceva care, din nefericire, este unic – o citești! Statisticile arată că mai puțin de 10% dintre cei care cumpără o carte trec mai departe de primul capitol. Ce risipă incredibilă! Aceasta este o carte uriașă pe care o poți folosi pentru a produce rezultate uriașe în viața ta. În mod evident, tu nu ești tipul de persoană care să se priveze făcând lucrurile superficiale. Profitând în mod consecvent de fiecare capitol din această carte, îți vei asigura abilitatea de a-ți maximiza potențialul.

Te provoc nu doar să faci orice este necesar pentru a citi această carte în totalitatea ei (spre deosebire de mulțimile care abandonează), ci și să folosești în feluri simple, în fiecare zi, ceea ce înveți. Acesta este pasul extrem de important și necesar pentru ca tu să poți obține rezultatele pentru care ți-ai luat un angajament.

CUM SĂ CREEZI SCHIMBĂRI DURABILE

Pentru ca schimbările să fie cu adevărat valoroase, acestea trebuie să fie durabile și constante. Noi am încercat cu toții schimbarea, pentru o clipă, doar pentru a ne simți decepționați și deziluzionați la final. De fapt, mulți oameni încearcă schimbarea cu un sentiment de teamă și de groază deoarece, inconștient, ei cred că schimbările vor fi doar temporare. Un exemplu excelent pentru asta este o persoană care trebuie să înceapă o dietă, dar se surprinde că o amână, în esență pentru că, inconștient, aceasta știe că oricare ar fi durerea pe care o suportă cu scopul de a crea schimbarea, asta îi va aduce

doar o recompensă pe termen scurt. În cea mai mare parte a vieții mele, am urmărit să realizez ceea ce eu am considerat că ar fi principiile de organizare pentru schimbarea de durată, iar în continuare, tu vei învăța multe dintre acestea și felul în care să le utilizezi. Dar pentru moment, aș vrea să-ți împărtășesc trei principii elementare ale schimbării pe care tu și cu mine le putem folosi imediat pentru a ne schimba viețile. Deși aceste principii sunt simple, ele sunt de asemenea extrem de puternice atunci când sunt aplicate cu dibăcie. Acestea sunt tocmai schimbările pe care un individ trebuie să le efectueze pentru a putea crea schimbare personală, pe care o companie trebuie să le efectueze pentru a-și maximiza potențialul și pe care o țară trebuie să le efectueze pentru a-și crea un loc în lume. De fapt, din perspectiva unei comunități globale, acestea sunt schimbările pe care noi trebuie să le realizăm cu toții pentru a menține calitatea vieții în lume.

PASUL ÎNTÂI

Ridică-ți standardele

De fiecare dată când vrei în mod sincer să faci o schimbare, primul lucru pe care trebuie să îl faci este să îți ridici standardele. Când oamenii mă întreabă ce mi-a schimbat cu adevărat viața cu opt ani în urmă, eu le spun că cel mai important lucru, fără doar și poate, a fost că am schimbat ceea ce îmi ceream mie însumi. Am scris toate lucrurile pe care nu aveam să le mai accept în viața mea, toate lucrurile pe care nu aveam să le mai tolerez și tot ce aspiram să devin.

Gândește-te la consecințele vaste puse în mișcare de bărbații și femeile care și-au ridicat standardele și au acționat în conformitate cu acestea, hotărând că nu vor tolera nimic altceva. Istoria înregistrează exemplele înălțătoare ale unor oameni ca Leonardo da Vinci, Abraham Lincoln, Helen Keller, Mahatma Gandhi, Martin Luther King, Jr., Rosa Parks, Albert Einstein, Cesar Chavez, Soichiro Honda

și mulți alții care au făcut pasul magnific și puternic de a-și ridica standardele. Aceeași putere care le-a stat lor la dispoziție îți stă și ție, dacă ai curajul să o revendici. Schimbarea unei organizații, a unei companii, a unei țări – sau a lumii – începe cu simplul pas de a te schimba pe tine însuși.

PASUL DOI

Schimbă-ți crezurile limitative

Dacă îți ridici standardele, dar nu crezi cu adevărat că le vei atinge, deja te-ai autosabotat. Nici măcar nu vei încerca; îți va lipsi acel sentiment al certitudinii care îți permite să accesezi cea mai profundă putere care există în tine chiar și în timp ce citești asta. Crezurile noastre sunt asemenea unor comenzi, nepuse la îndoială, care ne spun cum sunt lucrurile, ce este posibil și ce este imposibil, ce putem să facem și ce nu putem să facem. Acestea influențează fiecare acțiune, fiecare gând și fiecare sentiment pe care îl încercăm. Prin urmare, schimbarea sistemului nostru de credințe este esențială dacă vrem să facem orice schimbare adevărată și de durată în viețile noastre. Noi trebuie să ne dezvoltăm un sentiment al certitudinii conform căruia *putem* și *vom* respecta noile standarde înainte *de a face* asta efectiv.

Dacă nu preiei controlul asupra sistemului tău de crezuri, îți poți ridica standardele oricât de mult vrei, dar nu vei avea convingerea pentru a le sprijini. Cât de multe crezi că ar fi reușit Gandhi să realizeze dacă nu ar fi *crezut* cu fiecare fibră a ființei sale în puterea opoziției nonviolente? Congruența crezurilor sale a fost cea care i-a oferit accesul la resursele sale lăuntrice și i-a oferit posibilitatea să înfrunte provocări care ar fi făcut un om mai puțin dedicat să dea înapoi. Crezurile care îți conferă putere – acest sentiment al certitudinii – sunt forța din spatele tuturor marilor succese din istorie.

PASUL TREI

Schimbă-ți strategia

Pentru a-ți menține angajamentul, tu ai nevoie de cele mai bune strategii pentru a obține rezultate. Unul dintre crezurile mele fundamentale este acela că dacă tu stabilești un standard mai ridicat și te poți face pe tine însuși să crezi, atunci, cu siguranță vei putea să elaborezi strategii. Pur și simplu, *vei* găsi o cale. În definitiv, acesta este subiectul acestei cărți. Îți arată strategii pentru a-ți atinge scopul și îți voi spune de acum că cea mai bună strategie în aproape orice situație este aceea de a găsi un model de urmat, cineva care deja obține rezultatele pe care ți de dorești și apoi să fructifici acele cunoștințe. Învață ce face respectiva persoană, care sunt crezurile sale fundamentale și cum gândește. Nu doar că asta te va face mai eficace, ci te va ajuta, de asemenea, să economisești foarte mult timp, deoarece nu va trebui să reinventezi roata. O poți regla fin, o poți remodela sau poți chiar să o îmbunătățești.

Această carte îți va oferi informația și elanul pentru a te angaja față de toate aceste trei principii fundamentale ale schimbării de calitate: te va ajuta să îți ridici standardele descoperindu-le pe cele actuale și vei afla cum vrei să fie ele; te va ajuta să schimbi crezurile fundamentale care te împiedică să ajungi acolo unde vrei și să le amplifici pe cele care îți sunt deja utile; și te va ajuta să dezvolti o serie de strategii pentru a produce mai elegant, mai rapid și mai eficient rezultatele pe care le dorești.

Vezi tu, în viață există o mulțime de oameni care știu ce au de făcut, dar puțini oameni fac într-adevăr ceea ce știu. Nu este suficient să știi! Trebuie să acționezi. Dacă îmi vei da șansa, prin intermediul acestei cărți, eu voi fi antrenorul tău personal. Ce fac antrenorii? Păi, în primul rând, le pasă de tine. Ei au petrecut ani concentrându-se asupra unui anumit domeniu de specialitate și au continuat să facă distincții-cheie despre cum să obții rezultate mai rapid. Prin utilizarea strategiilor pe care antrenorul tău ți le împărtășește, tu îți

poți schimba imediat și dramatic performanța. Uneori, antrenorul tău nici măcar nu-ți spune ceva nou, doar îți amintește ceva ce știi deja și apoi îți cere să faci asta. Acesta este rolul pe care îl voi juca pentru tine, cu permisiunea ta.

În ce anume te voi antrena eu, mai precis? Eu îți voi oferi distincții puternice despre cum să crezi îmbunătățiri durabile în calitatea vieții tale. Împreună, ne vom concentra, și nu doar superficial, pe stăpânirea la perfecție a celor cinci domenii ale vieții despre care eu cred că au cel mai mare impact asupra noastră. Acestea sunt:

1. Măiestria emoțională

Deprinderea acestei singure lecții va acoperi o bună parte din drumul spre învățarea celorlalte patru! Gândește-te la asta. De ce vrei să slăbești? Doar pentru a avea mai puțină grăsime în corp? Sau este din cauza felului în care crezi că te vei *simți* dacă te-ai elibera de acela kilograme nedorite, oferindu-ți ție însuși mai multă energie și vitalitate, făcându-te să te simți mai atrăgător pentru ceilalți și amplificându-ți încrederea și stima de sine până în stratosferă? În realitate, tot ceea ce facem este să schimbăm felul în care ne **simțim** – totuși, cei mai mulți dintre noi au puțină sau niciun fel de pregătire despre cum să facem asta rapid și în mod eficace. Este uluitor cât de des utilizăm inteligența aflată la dispoziția noastră pentru a ne aduce pe noi înșine în stări emoționale lipsite de resurse, uitând de multitudinea de talente înnăscute pe care fiecare dintre noi deja le deține. Prea mulți dintre noi ne lăsăm la mila evenimentelor exterioare asupra cărora este posibil să nu avem niciun control, nereușind să preluăm controlul asupra emoțiilor noastre – pe care le controlăm *integral* – sprijinindu-ne, în schimb, pe soluții rapide, de moment. Cum altfel să explicăm faptul că, deși doar 5% din populația lumii trăiește în Statele Unite, noi consumăm mai mult de 50% din cocaina planetei? Sau că bugetul nostru național de apărare, care se calculează în miliarde în momentul de față, este egal cu ceea ce cheltuim pentru consumul de alcool? Sau că 15 milioane de americani sunt

diagnosticați în fiecare an cu depresie clinică și că în fiecare an sunt eliberate rețete în valoare de peste 500 de milioane de dolari pentru medicamentul antidepressiv Prozac?

În această carte vei descoperi ce te determină pe tine să faci ceea ce faci și care sunt lucrurile care declanșează emoțiile pe care le încerci cel mai adesea. După aceea, vei primi un plan detaliat care să-ți arate cum să identifici care sunt emoțiile care îți conferă putere, care sunt cele care te privează de putere și cum să folosești ambele tipuri în cel mai favorabil mod pentru tine, astfel încât emoțiile tale să nu devină un obstacol, ci mai degrabă un instrument puternic care să te ajute să-ți atingi cel mai înalt potențial.

2. Măiestria fizică

Merită să ai toate lucrurile la care ai visat vreodată, dar să nu ai sănătatea fizică pentru a te putea bucura de ele? Te trezești în fiecare dimineață simțind-te plin de energie, puternic și pregătit să faci față unei noi zile? Sau te trezești simțindu-te la fel de obosit ca în noaptea de dinainte, copleșit de dureri și iritat de faptul că trebuie să o iei din nou de la capăt? Oare stilul tău de viață actual va face din tine o statistică? Unul din doi americani moare din cauza bolii coronariene; unul din trei moare de cancer. Ca să îl citez pe medicul din secolul al șaptesprezecelea, Thomas Moffett: noi „ne săpăm propriile morminte cu dinții” în timp ce ne îndopăm corpul cu grăsimi bogate, mâncăruri nule din punct de vedere nutrițional, ne otrăvim organismul cu țigări, alcool și droguri și stăm pasivi în fața televizoarelor noastre. Această a doua lecție fundamentală te va ajuta să preiei controlul sănătății tale fizice, astfel încât nu doar să arăți bine, ci și să te *simți* bine și să știi că tu deții *controlul* asupra vieții tale, într-un corp care radiază de vitalitate și îți permite să îți obții rezultatele.

3. Măiestria în materie de relații

În afară de stăpânirea propriilor emoții și a sănătății fizice, nu există nimic despre care să cred că ar fi mai important decât să înveți să îți stăpânești relațiile – romantice, de familie, de afaceri și sociale. În definitiv, cine vrea să învețe, să se dezvolte și să obțină succes și fericire fiind singur? Cea de-a treia lecție fundamentală din această carte va dezvălui secretele care îți oferă posibilitatea de a crea relații de calitate – în primul rând cu tine însuși, după aceea cu ceilalți. Vei începe prin a descoperi ce apreciezi în cel mai înalt grad, care sunt așteptările tale, regulile după care joci jocul vieții și felul în care totul se leagă de ceilalți jucători. Apoi, în timp ce obții măiestria în această aptitudine foarte importantă, tu vei învăța cum să creezi o conexiune cu oamenii la cel mai adânc nivel și să fii recompensat cu un lucru pe care cu toții vrem să îl încercăm: un sentiment al contribuției, faptul de a ști că am făcut o diferență în viețile altor oameni. Am descoperit că, pentru mine, relația este cea mai importantă resursă deoarece aceasta deschide ușile spre orice altă resursă de care am nevoie. Stăpânirea acestei lecții îți va oferi resurse nelimitate pentru a te dezvolta și a contribui.

4. Măiestria financiară

Până la momentul în care ajung la vârsta de șaizeci și cinci de ani, majoritatea americanilor sunt fie săraci lipiți pământului – fie morți! Asta nu este nici pe departe ceea ce oamenii își imaginează pentru ei înșiși atunci când privesc înainte spre epoca de aur a pensionării. Dar fără convingerea că meriți bunăstarea financiară, susținută de un plan de bătaie realist, cum ți-ai putea transforma scenariul prețios în realitate? Cea de-a patra lecție fundamentală din această carte te va învăța cum să mergi dincolo de obiectivul simplei supraviețuirii în anii toamnă ai vieții tale și chiar acum, la drept vorbind. Pentru că avem norocul de a trăi într-o societate capitalistă, fiecare dintre noi are posibilitatea de a-și realiza visurile.

Totuși, cei mai mulți dintre noi resimțim presiunea financiară în mod constant și visăm că dacă am avea mai mulți bani ne-am debarasa de presiunea aceea. Aceasta este o mare iluzie culturală – permite-mi să te asigur: cu cât vei avea mai mulți bani, cu atât mai mare va fi presiunea pe care este probabil să o resimți. Cheia nu este simpla căutare a bogăției, ci schimbarea crezurilor și atitudinilor care se referă la aceasta, astfel încât să o vezi ca pe un mijloc pentru a contribui, nu ca pe chintesența fericirii.

Pentru a făuri un destin financiar al abundenței, prima oară vei învăța cum să schimbi ceea ce generează lipsurile din viața ta, iar după aceea, cum să simți în mod constant valorile, crezurile și emoțiile care sunt esențiale pentru a obține bunăstarea și a o menține și extinde. Apoi, îți vei defini obiectivele și îți vei contura visurile cu intenția de a realiza cel mai înalt nivel al bogăției cu putință, devenind plin de pace sufletească și eliberându-te pentru a aștepta cu nerăbdare toate posibilitățile pe care viața le are de oferit.

5. Măiestria asupra timpului

Capodoperele au nevoie de timp. Dar câți dintre noi știu într-adevăr cum să îl folosească? Nu mă refer la managementul timpului; mă refer la distorsionarea acestuia, la manipularea lui astfel încât să devină aliatul tău, și nu inamicul tău. Cea de-a cincea lecție fundamentală din această carte te va învăța, în primul rând, cum evaluările pe termen scurt pot să ducă la durere pe termen lung. Vei învăța cum să iei o decizie reală și cum să îți gestionezi dorința pentru gratificare instantanee, oferind astfel ideilor tale, creațiilor tale – chiar și potențialului tău – timpul necesar pentru a ajunge la fructificarea completă. Apoi, vei învăța cum să elaborezi hărțile și strategiile necesare pentru a-ți pune în practică decizia, transformând-o într-o realitate prin disponibilitatea de a iniția o acțiune masivă, răbdarea de a te confrunta cu „timpul morți” și flexibilitatea de a-ți schimba abordarea oricât de des este nevoie. După ce vei stăpâni la perfecție timpul, vei înțelege cât de adevărat este că

majoritatea oamenilor supraestimează ce pot realiza într-un an – și subestimează ce pot realiza într-un deceniu!

Nu îți împărtășesc aceste lecții pentru a-ți spune că eu dețin toate răspunsurile sau că viața mea a fost perfectă sau fără dificultăți. Cu siguranță am avut partea mea de momente care au constituit adevărate provocări. Dar în ciuda acestor încercări, am reușit să învăț, să perseverez și să reușesc continuu de-a lungul anilor. De fiecare dată când am întâlnit o dificultate, am utilizat ceea ce am învățat pentru a-mi duce viața la un nivel nou. Și, la fel ca nivelul tău, nivelul meu de măiestrie în aceste cinci zone continuă să se extindă.

De asemenea, să trăiești stilul meu de viață ar putea să nu fie răspunsul pentru tine. Este posibil ca visurile și țelurile mele să nu fie și ale tale. Totuși, cred că lecțiile pe care le-am învățat despre cum să transformi visurile în realitate, despre cum să iei intangibilul și să îl faci real, sunt fundamentale în atingerea oricărui nivel de succes personal sau profesional. **Am scris această carte ca pe un ghid de acțiune – un manual pentru sporirea calității vieții și a plăcerii pe care o poți extrage din aceasta.** Deși sunt în mod evident extrem de mândru de prima mea carte, *Putere nemărginită*, și de impactul pe care aceasta l-a avut asupra oamenilor din toată lumea, am sentimentul că această carte îți va aduce unele distincții noi, unice ale puterii ce te pot ajuta să-ți duci viața la nivelul următor.

Din moment ce repetiția este mama învățăturii, vom recapitula câteva dintre fundamente. Așadar, sper că aceasta va fi o carte pe care o vei citi în repetate rânduri, o carte la care vei reveni și pe care o vei utiliza ca pe un instrument pentru a te determina pe tine însuși să găsești răspunsurile care se află deja înăuntrul tău. Chiar și așa, amintește-ți că pe măsură ce citești această carte, nu trebuie să crezi sau să utilizezi tot ce se află în ea. Însușește-ți *lucrurile care crezi că sunt utile; pune-le imediat în practică*. Nu va trebui să

implementezi toate strategiile sau să utilizezi toate instrumentele din această carte pentru a face câteva schimbări majore. Toate au individual potențialul de a schimba viața; cu toate acestea, dacă sunt utilizate împreună, vor produce rezultate explozive.

Această carte este plină cu strategii pentru a obține succesul pe care ți-l dorești, cu principii de organizare pe care le-am modelat de la câțiva dintre cei mai puternici și interesanți oameni din cultura noastră. Am avut oportunitatea unică de a întâlni, intervieva și modela o varietate enormă de oameni – oameni cu impact și cu un caracter unic – de la Norman Cousins la Michael Jackson, de la antrenorul John Wooden la vrăjitorul finanțelor John Templeton, de la magnații din industrie la șoferi de taxi. În continuare, tu nu vei găsi doar beneficiile propriei mele experiențe, ci și pe cele din mii de cărți, casete, seminare și interviuri pe care le-am acumulat pe parcursul ultimilor zece ani din viața mea, în timp ce continui căutarea captivantă și neîntreruptă de a învăța și a mă dezvolta încă puțin în fiecare zi.

Scopul acestei cărți nu este pur și simplu acela de a te ajuta să faci o singură schimbare în viața ta, ci mai degrabă să fie un **punct de cotitură** care să te poată ajuta în demersul de a-ți duce întreaga viață la un nivel nou. Accentul acestei cărți cade pe crearea unor **schimbări globale**. Ce vreau să spun prin asta? Ei bine, poți învăța să faci schimbări în viața ta – să depășești o teamă sau o fobie, să îmbunătățești calitatea unei relații sau să îți spargi tiparul de a procrastina. Toate acestea sunt aptitudini incredibil de valoroase și, dacă ai citit sau ascultat cartea *Putere nemărginită*, ai învățat deja multe dintre ele. Cu toate acestea, în continuare, vei afla că există **puncte-cheie de influență** în cadrul vieții tale. Dacă operezi o mică schimbare în ceea ce le privește, vor transforma la propriu fiecare aspect al vieții tale.

Această carte este proiectată pentru a-ți oferi strategiile care te pot ajuta să crezi, să trăiești și să te bucuri de viața la care s-ar putea doar să visezi.

În această carte vei învăța o serie de strategii simple și specifice pentru **a aborda cauza oricărei dificultăți și a o modifica cu un efort minim**. De exemplu, este posibil să ți se pară greu de crezut că prin simpla schimbare a unui cuvânt care face parte din vocabularul tău uzual, ți-ai putea schimba imediat tiparele emoționale pentru toată viața. Sau că schimbând întrebările constante pe care ți le adresezi ție însuți conștient sau inconștient, ai putea schimba instantaneu lucrurile asupra cărora te focalizezi și, prin urmare, acțiunile pe care le efectuezi în fiecare zi a vieții tale. Sau că, schimbându-ți convingerile, ți-ai putea schimba cu putere nivelul de fericire. Dar, în capitolele care urmează, vei învăța să stăpânești aceste tehnici – și multe altele – pentru a efectua schimbările pe care le dorești.

Și astfel, încep această relație cu tine animat de un respect profund, în timp ce pornim împreună într-o călătorie de descoperire și de actualizare a celui mai adânc și mai autentic potențial al nostru. Viața este un dar și ne oferă privilegiul, oportunitatea și responsabilitatea de a da ceva înapoi devenind mai mult.

Așa că hai să ne începem călătoria explorând...

2

DECIZIILE: CALEA SPRE PUTERE

*Omul se naște pentru a trăi
și nu pentru a se pregăti să trăiască.*

— BORIS PASTERNAK

Îți amintești când Jimmy Carter era încă președintele Statelor Unite, Imperiul contraataca, Yoda și Pac Man erau ultimul răcnet și nimeni nu se punea între Brooke Shields și blugii ei Calvin? Ayatollahul Khomeini venise la putere în Iran și îi ținea ostatici pe compatrioții noștri americani. În Polonia, un electrician de pe șantierele navale din Gdansk, pe nume Lech Walesa, a comis inimaginabilul: el a *hotărât* să ia atitudine împotriva puterii comuniste. Și-a condus colegii într-o grevă, iar atunci când au încercat să îl închidă în afara locului unde lucra, el a sărit pur și simplu zidul. O mulțime de ziduri s-au prăbușit de atunci, nu-i așa?

Îți amintești când ai auzit știrea că John Lennon a fost ucis? Îți amintești când muntele St. Helens a erupt, făcând una cu pământul 390 de kilometri pătrați? Ai ovaționat când echipa de hochei mai slabă a Statelor Unite i-a bătut pe sovietici și a mers mai departe câștigând medalia olimpică de aur? Asta se întâmpla în 1980, cu puțin mai mult de 10 ani în urmă.

Gândește-te pentru o clipă. Unde te aflai atunci? Cum erai? Cine erau prietenii tăi? Care erau speranțele și visurile tale? Dacă cineva te-ar fi întrebat: „Unde te vei afla peste zece sau cincisprezece ani?”

tu ce i-ai fi spus? Te afli tu, astăzi, acolo unde voiai să te afli pe vremea aceea? Un deceniu poate să treacă repede, nu-i așa?

Mai important, poate că ar trebui să ne întrebăm pe noi înșine: **„Cum îmi voi trăi următorii zece ani din viață? Cum voi trăi ziua de azi pentru a crea ziua de mâine pentru care mi-am luat angajamentul? Ce voi susține eu de aici înainte?** Ce este important pentru mine *chiar acum* și ce va fi important pentru mine pe termen lung? Ce acțiuni pot întreprinde *astăzi* care să-mi influențeze destinul suprem?”

Vezi tu, peste zece ani din momentul acesta vei ajunge cu siguranță undeva. Întrebarea este: Unde? Cine vei fi devenit? Cum vei trăi? Cu ce vei contribui? Acum este momentul să proiectezi următorii zece ani din viața ta – nu atunci când aceștia se vor fi terminat. Noi trebuie să trăim clipa. Traversăm deja partea de început a unui nou deceniu și intrăm în *ultimii ani ai secolului douăzeci*! Și în scurt timp ne vom afla în secolul douăzeci și unu, un nou mileniu. Anul 2000 va sosi numaidecât și, în doar zece ani, vei privi înapoi la ziua aceasta și îți vei aminti de ea așa cum îți amintești de 1980. Vei fi mulțumit sau tulburat atunci când vei privi înapoi la anii nouăzeci? Încântat sau deranjat?

La începutul lui 1980, eu eram un puști de nouăsprezece ani. Mă simțeam singur și frustrat. Nu aveam, practic, nicio resursă financiară. Nu exista vreun antrenor pentru succes disponibil pentru mine, niciun prieten de succes sau mentor, niciun obiectiv clar. Eram lent și obez. Dar pe parcursul a câțiva ani am descoperit o putere pe care am utilizat-o pentru a-mi transforma, practic, fiecare aspect al vieții. Și după ce am stăpânit-o la perfecție, am utilizat-o pentru a-mi revoluționa viața în mai puțin de un an. A fost instrumentul pe care l-am utilizat pentru a-mi crește dramatic nivelul de încredere și, prin urmare, *capacitatea* de a acționa și de a produce rezultate măsurabile. Am utilizat-o de asemenea pentru a-mi recăpăta controlul asupra stării mele fizice și m-am debarasat pentru totdeauna de șaptesprezece kilograme de grăsime. Astfel, am atras-o pe femeia visurilor mele, m-am căsătorit cu ea și am creat

familia pe care mi-o doream. Am folosit această putere pentru a-mi schimba venitul de la un nivel de subzistență la peste 1 milion de dolari pe an. Asta m-a mutat din apartamentul meu micuț (în care îmi spălam vasele în cadă deoarece nu aveam bucătărie) în locuința actuală a familiei mele, Castelul Del Mar. *Mulțumită acestei singure distincții* nu m-am mai simțit complet singur și insignifiant, ci recunoscător pentru noi ocazii de a contribui cu ceva pentru milioane de oameni de pe tot globul. Și este o putere pe care continui să o utilizez în absolut fiecare zi a vieții mele pentru a-mi influența destinul personal.

În *Putere nemărginită*, am exprimat foarte limpede că cea mai puternică modalitate de a ne influența viețile este aceea de a ne mobiliza pe noi înșine *să acționăm*. Diferența între rezultatele pe care le produc oamenii se rezumă la ce *au făcut* ei diferit față de alții în situații similare. **Acțiunile diferite produc rezultate diferite.** De ce? Deoarece fiecare acțiune este o cauză pusă în mișcare, iar efectul său se sprijină pe efecte anterioare pentru a ne mișca pe noi într-o direcție precisă. Fiecare direcție ne conduce spre o destinație supremă: destinul nostru.

În esență, dacă vrem să ne controlăm viețile, trebuie să preluăm controlul asupra acțiunilor noastre constante. Nu ceea ce facem ocazional ne influențează viețile, ci ceea ce facem în mod constant. Așadar, întrebarea-cheie, și cea mai importantă este următoarea: *Ce precede toate acțiunile noastre? Ce determină ce acțiuni înfăptuim și, astfel, cine devenim și care este destinația noastră supremă în viață? Care este părintele acțiunii?*

Bineînțeles, răspunsul este cel la care am făcut aluzie tot timpul, și anume **puterea de decizie**. Tot ceea ce se petrece în viața ta – atât lucrurile de care ești entuziasmat, cât și cele care constau în provocări – au început cu o decizie. **Eu cred că destinul tău este influențat în momentele în care decizi.** Deciziile pe care le iei chiar acum, în fiecare zi, vor influența felul în care te simți astăzi și, de asemenea, persoana care vei deveni în anii nouăzeci și după aceea.

În timp ce privești în urmă la perioada ultimilor zece ani, au existat situații în care o decizie diferită ți-ar fi făcut viața complet diferită de ziua de azi, în bine sau în rău? Poate că, de exemplu, ai luat o decizie în privința carierei care ți-a schimbat viața. Sau poate că *nu ai reușit* să iei una. Poate că te-ai hotărât pe parcursul ultimilor zece ani să te căsătorești – sau să divorțezi. Este posibil să fi cumpărat o casetă, o carte sau să fi participat la un seminar, și drept urmare, ți-ai schimbat crezurile și acțiunile. Poate că te-ai hotărât să ai copii sau să amâni asta pentru a-ți urma cariera. Poate că ai hotărât să investești într-o casă sau într-o afacere. Poate că ai hotărât să începi să faci sport sau să renunți la asta. Poate că ai hotărât să te lași de fumat. Poate că te-ai hotărât să te muți într-un alt colț al țării sau să faci o călătorie în jurul lumii. Cum te-au adus aceste decizii în acest punct din viața ta?

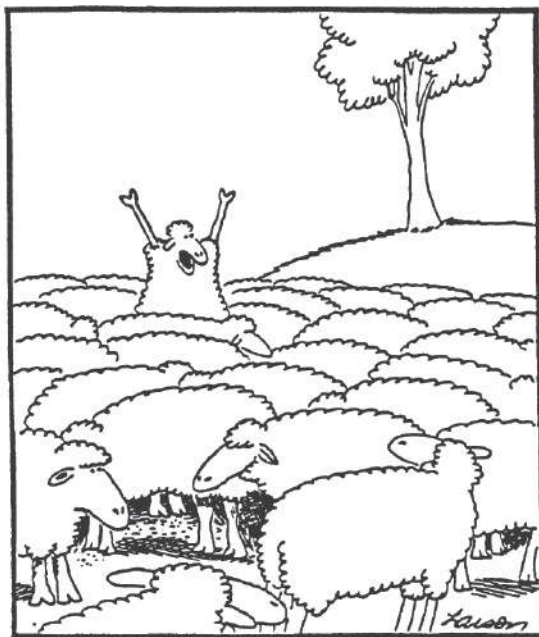
Ai trecut prin emoțiile tragediei și frustrării, nedreptății și lipsei de speranță pe durata ultimului deceniu din viața ta? Eu știu sigur că am trecut. Dacă e așa, ce ai hotărât să faci în legătură cu ele? Te-ai forțat dincolo de limitele tale sau ai renunțat pur și simplu? Cum ți-au influențat aceste decizii drumul actual prin viață?

***Nu circumstanțele îl creează pe om,
ci omul creează circumstanțele.***

– BENJAMIN DISRAELI

Mai mult decât orice altceva, eu cred că *deciziile* noastre, nu *condițiile* vieților noastre, sunt cele care ne determină destinul. Noi amândoi știm că există persoane care se nasc cu avantaje: ele au avut avantaje genetice, avantaje de mediu, avantaje familiale sau avantajele unor relații. Dar noi doi mai știm și că întâlnim, citim și auzim constant despre persoane care, în pofida unor condiții foarte vitrege, au prosperat dincolo de limitările condiției lor luând noi decizii despre ceea ce au de făcut cu viețile lor. Acele persoane au devenit exemple ale puterii nemărginite a spiritului omenesc.

Dacă hotărâm asta, noi doi ne putem face viețile să fie unul dintre aceste exemple inspiratoare. Cum? Pur și simplu luând astăzi decizii despre felul în care vom trăi în anii nouăzeci și după aceea. Dacă tu nu iei decizii referitoare la felul în care vei trăi, atunci ai luat deja o hotărâre, nu-i așa? Iei decizia de a fi controlat de mediu în loc să-ți influențezi propriul destin. Toată viața mea s-a schimbat într-o singură zi – ziua în care am stabilit nu doar ceea ce mi-ar *plăcea* să am în viața mea sau ceea ce doream să devin, ci atunci **când am hotărât cine și ce m-am angajat să fiu și să am în viața mea.** Aceasta este o distincție simplă, dar importantă.



Stați! Stați! Ascultați-mă !... nu trebuie să fim doar oi!

Gândește-te pentru un moment. Există vreo diferență între a fi *interesat* de ceva și a *te fi angajat* față de acel lucru? Sigur că există! De multe ori, oamenii spun lucruri de felul: „Doamne, chiar mi-ar *plăcea* să câștig mai mulți bani” sau „Mi-ar *plăcea* să fiu mai apropiat de copiii mei” sau „Știi, chiar mi-ar plăcea să am un impact asupra lumii.” Dar tipul acela de afirmație nu reprezintă deloc un

angajament. Nu face decât să prezinte o preferință, spunând: „Sunt *interesat* să se producă asta, cu condiția ca eu să nu trebuiască să fac ceva.” Asta nu este putere! Este o rugăciune slabă făcută fără a avea nici măcar credința de a o pune în practică.

Tu nu trebuie să hotărăști doar care sunt rezultatele față de care ești angajat ci, de asemenea, genul de persoană care te-ai angajat să devii. După cum am discutat în Capitolul 1, trebuie să stabilești standarde pentru ceea ce consideri că este un comportament acceptabil pentru tine însuși și să hotărăști ce aștepti din partea celor pe care îi iubești. **Dacă tu nu stabilești un standard de referință pentru ceea ce vei accepta în viața ta, vei descoperi că este ușor să aluneci în comportamente și atitudini sau într-o calitate a vieții care se află mult sub ceea ce meriți.** Tu trebuie să stabilești și să trăiești după aceste standarde, indiferent de ceea ce se întâmplă în viața ta. Chiar dacă totul merge prost, chiar dacă planurile îți sunt stricate, chiar dacă bursa de valori se prăbușește, chiar dacă persoana iubită te părăsește, chiar dacă nimeni nu-ți dă sprijinul de care ai nevoie, tot trebuie să rămâi fidel deciziei tale că îți vei trăi viața la cel mai înalt nivel.

Din nefericire, majoritatea oamenilor nu fac niciodată asta deoarece sunt prea ocupați inventând scuze. Motivul pentru care nu și-au atins țelurile sau nu trăiesc viața pe care și-o doresc este fie felul în care au fost tratați de părinții lor, fie lipsa de oportunități prin care au trecut în tinerețea lor, fie educația care le-a lipsit, fie sunt prea în vârstă, fie sunt prea tineri. Toate aceste scuze nu sunt altceva decât S.C., adică Sistemele de Crezuri! Și acestea nu sunt restrictive, sunt distructive.

Utilizarea puterii deciziei îți oferă capacitatea de a depăși orice scuză, pentru a schimba orice parte a vieții tale într-o clipă. Îți poate schimba relațiile, mediul de lucru, nivelul condiției fizice, venitul și stările emoționale. Poate determina dacă ești fericit sau trist, dacă ești dezamăgit sau entuziasmat, dacă ești înrobitor de circumstanțe sau dacă îți exprimi libertatea. Aceasta este sursa schimbării dinăuntrul unei persoane, unei familii, unei comunități, unei societăți,

dinăuntrul lumii noastre. Ce a schimbat totul în Europa de Est în ultimii câțiva ani? Oamenii de acolo – oameni ca mine și ca tine – au luat decizii noi despre lucrurile pentru care vor lua atitudine, ce este acceptabil și ce este inacceptabil pentru ei, și ce nu vor mai tolera de aici înainte. Cu siguranță că deciziile lui Gorbaciov au contribuit la pregătirea terenului, dar fermitatea lui Lech Walesa și angajamentul față de un standard mai înalt au clădit drumul spre o schimbare economică și politică considerabilă.

Îi întreb adeseori pe oamenii care se plâng de joburile lor: „De ce ai mers la serviciu astăzi?” De regulă, răspunsul lor este: „Pentru că a trebuit să merg.” Noi doi trebuie să ne amintim ceva: practic, nu există vreun lucru pe care *să trebuiască* să îl facem în țara asta. Cu siguranță, tu nu *trebuie* să mergi la serviciu. Nu aici! Și cu siguranță nu trebuie să lucrezi într-un anumit loc într-o anumită zi. Nu în America! Tu nu *trebuie* să faci ceea ce ai făcut în ultimii zece ani. Tu poți decide să faci altceva, ceva nou, astăzi. **Chiar acum, tu poți lua o decizie:** să îți continui studiile, să înveți să dansezi sau să cânti, să preiei controlul asupra finanțelor tale, să înveți să pilotezi un elicopter, să îți transformi corpul într-o inspirație, să începi să meditezi, să te înscrii la dansuri de societate, să iei parte la o tabără despre spațiu la NASA, să înveți să vorbești franceză, să le citești mai mult copiilor tăi, să petreci mai mult timp în grădinița de flori, chiar să zbori în Fiji și să locuiești pe o insulă. **Dacă tu hotărăști cu adevărat, poți să faci aproape orice.** Așa că dacă nu îți place relația actuală în care te găsești, ia acum decizia de a o schimba. Dacă nu îți place jobul tău actual, schimbă-l. Dacă nu îți place felul în care te gândești la tine, schimbă-l. Dacă ceea ce vrei tu este un nivel mai ridicat de vitalitate fizică și de sănătate, îl poți schimba acum. Într-o clipă, tu poți stăpâni aceeași putere care a influențat istoria.

Am scris această carte pentru a te provoca **să trezești puterea gigantică de decizie și să-ți revendici dreptul din naștere la puterea nemărginită, vitalitatea radioasă și pasiunea veselă care îți aparțin!** Tu trebuie să știi că poți lua chiar acum o decizie nouă care îți va schimba imediat viața – o decizie despre un obicei

pe care îl vei schimba, sau o aptitudine pe care o vei stăpâni, sau cum te vei purta cu oamenii, sau un telefon pe care îl vei da acum unei persoane cu care nu ai mai vorbit de ani buni. Poate că există o persoană pe care ar trebui să o contactezi pentru a-ți aduce cariera la nivelul următor. Poate că ai putea **lua o decizie chiar acum** pentru a te bucura de emoțiile pozitive pe care meriți să le simți zilnic și pentru a le cultiva. Este posibil să poți alege mai multă bucurie, sau mai multă distracție, sau mai multă încredere, sau mai multă pace sufletească?

Chiar înainte să întorci pagina, te poți folosi de puterea care se găsește deja înăuntrul tău. Ia acum decizia care te poate trimite într-o direcție nouă, pozitivă și puternică pentru dezvoltare și fericire.

***Nimic nu poate rezista voinței umane care își va risca
până și existența pentru scopul urmărit.***

– BENJAMIN DISRAELI

Viața ta se schimbă în momentul în care iei o **decizie nouă, congruentă și angajată**. Cine s-ar fi gândit că fermitatea și convingerea unui bărbat tăcut și modest – avocat de meserie și pacifist din principiu – va avea puterea de a răsturna un imperiu uriaș? Iar decizia încăpățânată a lui Mahatma Gandhi de a scăpa India de stăpânirea britanică a fost practic un butoi de pulbere care a pus în mișcare un lanț de evenimente care aveau să schimbe pentru totdeauna echilibrul puterii mondiale. Oamenii nu vedeau cum își putea realiza obiectivele, dar el nu își lăsase lui însuși altă opțiune în afara aceleia de a acționa potrivit propriei conștiințe. Pur și simplu, el nu avea să accepte nicio altă posibilitate.

Forța de decizie a fost sursa puterii lui John F. Kennedy în momentele în care s-a confruntat cu Nikita Hrușciiov, în timpul tensiunii Crize a Rachetelor din Cuba și a evitat un al Treilea Război Mondial. Hotărârea a fost sursa puterii lui Martin Luther King, Jr. în timp ce dădea atât de elocvent glas frustrărilor și aspirațiilor unui

popor care nu avea să mai fie respins și în viitor, și a forțat lumea să ia aminte. Decizia a fost sursa ascensiunii meteorice a lui Donald Trump la vârful lumii financiare și, de asemenea, sursa prăbușirii sale devastatoare. Aceasta este puterea care i-a permis lui Pete Rose să își maximizeze aptitudinile fizice până la potențialul de Hall of Fame – iar mai apoi să-i distrugă în cele din urmă visul vieții. Deciziile funcționează atât ca surse ale problemelor, cât și ca surse ale bucuriilor și oportunităților incredibile. Aceasta este puterea care aprinde procesul prin care invizibilul este transformat în vizibil. Deciziile adevărate sunt catalizatorul pentru a ne transforma visurile în realitate.

Cel mai palpitant lucru referitor la această forță, la această putere, este că tu o ai deja. Elanul exploziv al deciziei nu este ceva rezervat pentru câțiva aleși care au acreditările, sau banii, sau mediul familial adecvat. Este la fel de accesibil pentru muncitorul obișnuit pe cât îi este și regelui. Îți este accesibil ție, acum, în timp ce citești aceste pagini. Chiar în clipa următoare, tu poți folosi această forță măreață care se află în așteptare înăuntrul tău dacă reușești doar să-ți aduni curajul pentru a o revendica. Oare ziua de azi va fi cea în care tu *hotărâști*, în cele din urmă, că cine ești tu ca persoană reprezintă mult mai mult decât ceea ce ai arătat până acum? Oare ziua de azi va fi cea în care *hotărâști* odată pentru totdeauna să îți pui viața în armonie cu calitatea spiritului tău? Atunci, începe prin a proclama: „Acesta sunt eu. Viața mea este despre asta. Și asta este ceea ce voi face. Nimic nu mă va împiedica să-mi realizez destinul. Nu voi fi respins!”

Gândește-te la o persoană grozav de mândră, o femeie numită Rosa Parks, care, într-o zi în 1955, s-a urcat într-un autobuz în Montgomery, Alabama și a refuzat să-i cedeze locul ei unei persoane albe așa cum i se cerea prin lege. Gestul său unic și tăcut de nesupunere civică a stârnit o furtună violentă de controverse și a devenit un simbol pentru generațiile viitoare. Acela a fost începutul mișcării pentru drepturi civile, un curent de opinie care **trezea conștiințe**, cu care ne confruntăm chiar și în ziua de azi pe măsură ce redefinim

sensul egalității, oportunității și dreptății pentru toți americanii indiferent de rasă, credință sau sex. Se gândea Rosa Parks la viitor atunci când a refuzat să-și cedeze locul în acel autobuz? Avea un plan divin pentru felul în care putea schimba structura societății? Poate. Dar ceea ce este mai probabil este că decizia ei de a pretinde mai mult de la sine însăși a obligat-o să acționeze. Ce efect vast a avut decizia unei singure femei de a acționa!

Dacă te gândești: „Mi-ar plăcea să iau decizii de felul acela, dar eu am trecut prin adevărate tragedii”, permite-mi să-ți prezint exemplul lui Ed Roberts. El este un om „de rând” imobilizat într-un scaun cu roțile, care a devenit extraordinar prin decizia sa de a acționa dincolo de limitele sale aparente. Ed este paralizat de la gât în jos de la vârsta de paisprezece ani. El utilizează un dispozitiv respirator cu care s-a obișnuit în ciuda șanselor reduse pentru a duce o viață „normală” în timpul zilei și își petrece fiecare noapte într-un plămân de fier. Purtând o luptă contra poliomielitei, aproape pierzându-și viața de câteva ori, cu siguranță că el ar fi putut hotărî să se concentreze asupra propriei sale dureri, dar în loc de asta a ales să facă o diferență pentru ceilalți.

Dar mai exact, ce a reușit el să facă? Pe parcursul ultimilor cincisprezece ani, decizia lui de a lupta împotriva unei lumi care îl trata adeseori cu superioritate a avut ca rezultat numeroase îmbunătățiri ale calității vieții pentru cei cu dizabilități. Înfruntând o multitudine de mituri despre capacitățile celor cu dizabilități fizice, Ed a educat publicul și a inițiat o mulțime de lucruri, de la rampele pentru accesul cărucioarelor cu roțile și spații speciale de parcare, până la bare de susținere. El a devenit primul tetraplegic care a absolvit Universitatea din California, Berkeley, și în cele din urmă a ocupat funcția de director al Departamentului de Stat pentru Reabilitare din California, fiind din nou pionierul celor cu dizabilități în această funcție.

Ed Roberts este o dovadă puternică pentru faptul că nu contează de unde începi, ceea ce contează sunt *deciziile* pe care le iei privind unde vrei să ajungi. Toate acțiunile sale își aveau rădăcina într-un

singur moment de hotărâre singular, puternic și angajat. Ce ai putea să faci tu cu viața ta dacă te-ai decide cu adevărat?

Mulți oameni spun: „Ei bine, mi-ar plăcea să iau o decizie de felul acela, dar nu sunt sigur *cum* mi-aș putea schimba viața.” Ei sunt paralizați de teama că nu știu *exact* cum să-și transforme visurile în realitate. Și, prin urmare, ei nu iau niciodată deciziile care le-ar putea transforma viețile în capodoperele care ar merita să fie. Eu sunt aici să îți spun că, la început, *nu* este important să știi *cum* vei crea un rezultat. Ceea ce este important este să decizi că **vei găsi o cale**, indiferent ce s-ar întâmpla. În *Putere nemărginită*, am subliniat ceea ce eu numesc „Formula Succesului Suprem”, care este un proces elementar de a ajunge acolo unde vrei să ajungi: 1) Decide ce vrei, 2) Acționează, 3) Fii atent ce funcționează și ce nu și 4) Schimbă-ți abordarea până obții ceea ce vrei. Decizia de a obține un rezultat face ca evenimentele să se pună în mișcare. Dacă tu decizi pur și simplu care este lucrul pe care ți-l dorești, te mobilizezi să acționezi, înveți din asta și îți schimbi abordarea, vei crea apoi impulsul de a obține rezultatul. Imediat ce îți iei cu adevărat angajamentul de a face ca un lucru să se întâmple, „mijloacele” se vor revela.

Există un adevăr elementar referitor la toate acțiunile de inițiativă și creație – acela că în clipa în care cineva într-adevăr își ia angajamentul, atunci intră și Providența în scenă.

– JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Dacă luarea deciziilor este atât de simplă și de puternică, atunci de ce nu urmează mai mulți oameni sfatul companiei Nike și „O fac pur și simplu”? Cred că unul dintre cele mai simple motive este că cei mai mulți dintre noi nu recunosc nici măcar ce înseamnă să iei o decizie reală. Noi nu ne dăm seama de forța de schimbare pe care o creează o decizie congruentă și cu angajament. În parte, problema este că pentru foarte mult timp, cei mai mulți dintre noi au folosit

termenul „decizie” atât de imprecis, încât a ajuns să descrie ceva de genul unei liste de dorințe. În loc să luăm decizii, noi enunțăm într-una preferințe. Luarea unei decizii adevărate, spre deosebire de a spune „Mi-ar *plăcea* să mă las de fumat” înseamnă să abandonezi orice altă posibilitate. De fapt, cuvântul „decizie” vine din rădăcina latină *de* care înseamnă „din” și *caedere* care înseamnă „a tăia.” **A lua o decizie adevărată înseamnă să te angajezi să obții un rezultat și după aceea să te privezi de orice altă posibilitate.**

Atunci când decizi cu adevărat că nu vei mai fuma niciodată țigări, asta este tot. S-a terminat! Nici măcar nu te mai *gândești* la posibilitatea de a fuma. Dacă ești unul dintre oamenii care au exercitat măcar o dată puterea de decizie în felul acesta, știi exact despre ce vorbesc. Un alcoolic știe că și după ani în care nu a băut absolut nimic, dacă se păcălește pe sine însuși să creadă că poate să bea doar un pahar, el va trebui să înceapă totul din nou. După luarea unei decizii adevărate, chiar și a uneia dificile, cei mai mulți dintre noi încearcă un sentiment enorm de ușurare. Am scăpat în cele din urmă de indecizie! Și știm cu toții cât de grozav ne simțim când avem un obiectiv clar, incontestabil.

Genul acesta de claritate îți oferă putere. Având claritate, poți obține rezultatele pe care le vrei cu adevărat pentru viața ta. Pentru cei mai mulți dintre noi, dificultatea constă în faptul că noi nu am mai luat o decizie de atât de multă vreme, încât am uitat cum este. Mușchii noștri pentru luarea deciziilor sunt slăbiți! Unii oameni au chiar dificultăți în a se hotărî ce vor mânca la cină.

Deci cum vom întări acești mușchi? Îi vom antrena! **Iar calea spre decizii mai bune este să luăm cât mai multe.** Apoi, asigură-te că înveți din fiecare, inclusiv din cele care nu par să funcționeze pe termen scurt: ele vor furniza distincții valoroase pentru a face evaluări mai bune și, prin urmare, decizii în viitor. Înțelege că luarea deciziilor, asemenea oricărei aptitudini pe care te concentrezi să o îmbunătățești, devine mai bună cu cât o faci mai des. Cu cât iei decizii mai des, cu atât mai mult vei realiza că tu deții cu adevărat controlul asupra vieții tale. Vei aștepta cu nerăbdare dificultățile

viitoare și le vei privi ca pe o ocazie de a face noi distincții și de a-ți duce viața la nivelul următor.

Nu am cum să accentuez mai mult puterea și valoarea dobândirii chiar și a unei singure distincții – o singură frântură de informație – care poate fi utilizată pentru a schimba cursul vieții tale. **Informația este putere atunci când acționezi pe baza ei**, iar unul dintre criteriile mele pentru o decizie adevărată este ca aceasta să genereze o acțiune. Palpitant este că nu știi niciodată când o vei înțelege! Motivul pentru care am citit 700 de cărți, am ascultat casete și am mers la atât de multe seminare este că eu am înțeles puterea unei singure distincții. S-ar putea să fie pe pagina următoare sau în capitolul următor al acestei cărți. Ba chiar s-ar putea să fie ceva ce știi deja. Dar dintr-un motiv oarecare, acesta este momentul când este înțeleasă în cele din urmă și tu începi să *o utilizezi*. Nu uita că **repetiția este mama învățării**. Distincțiile ne conferă puterea de a lua decizii mai bune și, prin urmare, de a crea rezultatele pe care ni le dorim pentru noi înșine. Lipsa anumitor distincții îți poate provoca necazuri mari. Spre exemplu, multe dintre cele mai faimoase persoane din cultura noastră și-au realizat visurile, dar încă nu au găsit o cale de a se bucura de ele. Acestea recurg adeseori la droguri pentru că se simt neîmplinite. Asta deoarece le lipsește distincția dintre atingerea țelurilor și trăirea valorilor, un lucru pe care vei învăța să-l stăpânești în continuare. O altă distincție, pe care mulți oameni nu o au, generează regulat necazuri în relațiile lor. Aceasta este o distincție despre reguli, un alt element-cheie pe care îl vom examina în călătoria noastră de autodescoperire. Uneori, lipsa unei anumite distincție poate să te coste *totul*. Oamenii care aleargă foarte mult, dar continuă să mănânce mâncăruri bogate în grăsimi, blocându-și arterele, invită fără să vrea atacurile de cord.

În cea mai mare parte a vieții mele, eu am urmărit ceea ce faimosul expert în afaceri, Dr. W. Edwards Deming, numește *cunoaștere profundă*. Pentru mine, cunoașterea profundă este orice simplă distincție, strategie, crez, aptitudine sau instrument pe care, din clipa în care îl înțelegem, îl putem pune în practică pentru a obține

îmbunătățiri imediate a calității vieții noastre. Această carte și viața mea au fost dedicate căutării cunoașterii profunde care are aplicații universale pentru îmbunătățirea vieților noastre personale și profesionale. Încerc constant să-mi dau seama cum să comunic oamenilor această cunoaștere, în feluri care le conferă cu adevărat puterea să-și îmbunătățească destinul mental, emoțional, fizic și financiar.

Destinul tău este modelat de momentele în care iei decizii.

– ANTHONY ROBBINS

Trei decizii pe care le iei în fiecare clipă a vieții tale îți controlează destinul. Aceste trei decizii determină ceea ce vei observa, cum te vei simți, ce vei face și, în cele din urmă, cu ce vei contribui și cine vei deveni. Dacă tu nu controlezi aceste trei decizii, pur și simplu nu îți controlezi viața. Chiar atunci când le controlezi, începi să-ți sculpezi experiența.

Cele trei decizii care îți controlează destinul sunt:

- 1. Deciziile tale despre lucrurile asupra cărora să te focalizezi.**
- 2. Deciziile tale despre ce înseamnă lucrurile pentru tine.**
- 3. Deciziile tale despre ce să faci pentru a crea rezultatele pe care le dorești.**

Vezi tu, nici ceea ce se întâmplă cu tine acum, nici ceea ce s-a întâmplat în trecutul tău nu determină cine vei deveni tu. Mai degrabă, **deciziile tale despre lucrurile asupra cărora să te focalizezi, despre ce înseamnă lucrurile pentru tine și despre ce ai de gând să faci tu în legătură cu ele sunt cele care îți vor determina destinul suprem.** Să știi că dacă cineva se bucură de un succes mai mare decât cel de care te bucuri tu în orice domeniu, acea persoană ia aceste trei decizii în mod diferit față de tine într-un anumit context sau situație. În mod clar, Ed Roberts a ales să se

concentreze asupra unui lucru diferit decât ar face-o cei mai mulți oameni în situația lui. El s-a concentrat pe cum putea să facă o diferență. Dificultățile sale fizice au însemnat pentru el „o provocare”. În mod clar, ceea ce a hotărât el a fost să facă orice putea îmbunătăți calitatea vieții pentru ceilalți oameni care se aflau în situația sa. El s-a angajat în mod absolut să influențeze mediul într-un fel care urma să îmbunătățească calitatea vieții pentru toate persoanele cu dizabilități fizice.

Nu cunosc nimic mai încurajator decât capacitatea omului de a se ridica în viață printr-un demers conștient.

– HENRY DAVID THOREAU

Prea mulți dintre noi nu luăm majoritatea deciziilor noastre în mod conștient, îndeosebi aceste trei decizii absolut cruciale. Procedând astfel, plătim un preț semnificativ. De fapt, cei mai mulți oameni trăiesc ceea ce eu numesc „**Sindromul Niagara.**” Eu cred că viața este asemenea unui râu și că majoritatea oamenilor sar în râul vieții fără să decidă vreodată cu adevărat unde vor să ajungă. Așa că, într-o perioadă scurtă de timp, ei ajung să fie purtați de curent: evenimen-tele curente, temerile curente, provocările curente. Când ajung în bifurcațiile râului, ei nu decid în mod conștient unde vor să meargă sau care este direcția corectă pentru ei. Ei nu fac decât „să se lase purtați de val.” Devin o parte a masei de oameni care sunt conduși de mediu, în loc să fie conduși de propriile valori. Prin urmare, simt că au pierdut controlul. Ei rămân în această stare inconștientă până într-o zi în care sunetul apei tumultuoase îi trezește și descoperă că se află la doi metri de Cascada Niagara, într-o barcă fără rame. În clipa aceea, ei spun: „Of, fir-ar...!” Dar atunci este prea târziu. Urmează să se prăbușească. Uneori, este vorba de o prăbușire emoțională. Uneori este o prăbușire fizică. Uneori este o prăbușire financiară. **Este posibil ca, indiferent de dificultățile pe care le ai în momentul de față în viața ta, acestea să fi putut fi evitate prin câteva decizii mai bune în amonte.**

Cum facem să redresăm lucrurile dacă suntem prinși în cursul râului vijelios? Fie luăm decizia de a coborî ambele rame în apă și de a începe să vâslim nebunește într-o direcție nouă, fie decidem să plănuim în avans. Stabilește o rută pentru destinația la care vrei să ajungi cu adevărat și creează un plan sau o hartă pentru a putea lua decizii de calitate pe parcurs.

Deși este posibil să nu te fi gândit niciodată la asta, creierul tău *deja* a construit un sistem interior pentru luarea de decizii. Acest sistem funcționează ca o forță invizibilă, dirijând toate gândurile, acțiunile și sentimentele tale, și pe cele bune și pe cele rele, în fiecare clipă a vieții. Controlează felul în care evaluezi totul în viața ta și este acționat în cea mai mare parte de mintea ta subconștientă. Însăpăimântător este că *majoritatea oamenilor nu programează niciodată în mod conștient acest sistem*. În schimb, este instalat de-a lungul anilor de diferite surse, cum ar fi părinții, colegii, profesorii, televiziunea, persoanele din publicitate și cultura în general. Acest sistem este alcătuit din cinci componente: 1) **credințele tale fundamentale** și **regulile tale inconștiente**, 2) **valorile tale de viață**, 3) **referințele tale**, 4) întrebările uzuale pe care ți le adresezi ție însuși și 5) **stările emoționale** pe care le încerci în fiecare moment. Relația de sinergie a acestor cinci elemente exercită o forță care este responsabilă să te împingă să acționezi sau să te oprească să o faci, care te face să anticipezi sau să-ți faci griji pentru viitor, care te face să te simți iubit sau respins și care dictează nivelul tău de succes și fericire. Asta determină de ce faci ceea ce faci și de ce nu faci unele lucruri pe care știi că trebuie să le faci.

Schimbând oricare dintre aceste cinci elemente – indiferent că este vorba de un crez fundamental, regulă, valoare, referință, întrebare sau stare emoțională –, tu poți produce imediat o schimbare puternică și măsurabilă în viața ta. Cel mai important, vei combate cauza și nu efectele. Nu uita, dacă mănânci prea mult în mod regulat, cauza reală este de regulă mai degrabă o problemă referitoare la valori sau la crezuri decât o problemă cu mâncarea în sine. Pe parcursul acestei cărți, pas cu pas, eu te voi călăuzi să descoperi cum

este programat **sistemul tău fundamental** de luare a deciziilor, iar tu vei face schimbări simple pentru a-l adapta la dorințele tale – în loc să continue să fie controlat de condiționarea ta anterioară. Ești pe punctul de a porni într-o călătorie fascinantă pentru a descoperi cine ești și ce te face cu adevărat să faci ceea ce faci. Cu aceste distincții de putere, tu vei putea să înțelegi sistemul de luare a deciziilor pe care asociații tăi de afaceri, soțul sau soția și alte persoane dragi îl utilizează. Vei fi capabil, într-un final, să înțelegi de asemenea și comportamentul *lor* „fascinant!”

Vestea bună este că putem rescrie acest sistem prin luarea de decizii conștiente, în orice moment din viețile noastre. **Nu trebuie să permitem programării din trecutul nostru să ne controleze prezentul și viitorul.** Cu această carte, te poți reinventa pe tine însuși organizându-ți sistematic crezurile și valorile într-un fel care te aduce în direcția proiectului vieții tale.

Eu nu sunt descurajat, deoarece fiecare încercare greșită prin care am trecut este un alt pas înainte.

– THOMAS EDISON

Există un ultim impediment în calea utilizării reale a puterii de decizie. Iar acesta este că trebuie să ne depășim temerile că vom lua deciziile *greșite*. Cu siguranță vei lua decizii greșite în viața ta. *Vei da greș!* Știu sigur că eu nu am luat toate deciziile corecte pe parcurs. Nici pe departe. Dar nu mă așteptam să o fac. Și nici nu voi lua întotdeauna deciziile corecte pe viitor. Am stabilit că indiferent care vor fi deciziile pe care le voi lua, voi fi flexibil, voi examina consecințele, voi învăța din ele și voi folosi lecțiile pentru a lua decizii mai bune pe viitor. **Nu uita: Succesul este cu adevărat produsul unei judecăți bune. Buna judecată este rezultatul experienței și experiența este adeseori rezultatul proastei judecăți!** Acele experiențe aparent rele sau dureroase sunt uneori cele mai importante. Atunci când oamenii reușesc, au tendința să petreacă; atunci când eșuează, au tendința să se gândească bine și încep să facă noi distincții care

le vor spori calitatea vieții. Noi trebuie să ne luăm angajamentul de a învăța din greșelile noastre, mai degrabă decât să ne criticăm inutil, sau suntem sortiți să facem aceleași greșeli din nou în viitor.

Pe cât de importantă este experiența personală, gândește-te cât de neprețuit este să ai, de asemenea, un model de urmat – cineva care a navigat vârtejurile înaintea ta și care are o hartă bună pe care tu să o urmezi. Poți avea un model de urmat pentru finanțele tale, un model pentru relațiile tale, un model pentru sănătatea ta, un model pentru profesia ta sau un model pentru orice aspect al vieții tale pe care înveți să-l stăpânești la perfecție. Acestea te pot scuti de ani de suferință și te pot opri să ajungi în cascadă.

Vor exista momente când vei fi singur pe râu și va trebui să iei câteva decizii importante de unul singur. Vestea bună este că dacă ești dispus să înveți din experiența ta, atunci până și momentele despre care ai putea crede că au fost dificile devin grozave deoarece ele îți oferă informații valoroase – **distincții-cheie** – pe care tu le vei utiliza pentru a lua decizii mai bune pe viitor. De fapt, orice persoană de mare succes pe care o întâlnești îți va spune – dacă este sinceră cu tine – că motivul pentru care are mai mult succes este acela că a luat mai multe decizii proaste decât ai luat tu. Persoanele de la seminarele mele mă întreabă adesea: „Cât de mult timp crezi că îmi va lua ca să stăpânesc cu adevărat această aptitudine?” Și răspunsul meu imediat este: „Cât de mult timp vrei să îți ia?” Dacă tu acționezi de zece ori pe zi, având „experiențele de învățare” corespunzătoare acestora, în timp ce alți oameni lucrează la o nouă aptitudine o dată pe lună, tu vei avea zece luni de experiență într-o zi, vei ajunge să stăpânești curând aptitudinea și probabil că vei fi, în mod ironic, considerat „talentat și norocos.”

Eu am devenit un orator public excelent deoarece, în loc de o dată pe săptămână, eu am făcut rezervări să vorbesc *de trei ori pe zi*, oricui m-ar fi ascultat. În vreme ce alții din organizația mea aveau patruzeci și opt de angajamente pe an, eu aveam un număr asemănător într-un interval de *două săptămâni*. Într-un interval de o lună, obțineam doi ani de experiență. Și după un an, aveam dezvoltarea

corespunzătoare unui deceniu. Asociații mei vorbeau despre cât de „norocos” eram pentru că m-am născut cu un astfel de talent „nativ”. Am încercat să le spun ceea ce îți spun ție acum: stăpânirea la perfecție durează atât timp cât vrei tu să dureze. Apropo, au fost toate discursurile mele grozave? Nici pe departe.

Dar m-am asigurat că am învățat din fiecare experiență și că am devenit cumva mai bun până când, foarte curând, puteam să intru într-o cameră de orice dimensiuni și eram practic capabil să comunic cu oameni de toate condițiile.

Indiferent cât de pregătit ești, există un lucru pe care ți-l pot garanta în mod absolut. Dacă te afli pe râul vieții, probabil că te vei lovi de câteva pietre. Asta nu înseamnă că ești negativ; asta înseamnă că ești meticulos. Cheia este că atunci când vei eșua, în loc să te critici inutil pentru faptul că ești atât de „ratat”, amintește-ți că în viață nu există rateuri. Există doar rezultate. Dacă nu ai obținut rezultatele pe care le voiai, învață din această experiență astfel încât să ai referințe despre cum să iei decizii mai bune în viitor.

Fie vom găsi o cale, fie ne vom croi una.

– HANNIBAL

Una dintre cele mai importante decizii pe care le poți lua pentru a-ți asigura fericirea pe termen lung este de a decide să **folosești orice îți oferă viața pe moment**. Ideea de bază este că nu există nimic ce nu poți realiza dacă: 1) Decizi clar care este lucrul pentru care ți-ai luat la modul absolut angajamentul să îl obții, 2) Ești dispus să acționezi masiv, 3) Observi ce funcționează sau nu, și 4) Continui să-ți schimbi abordarea până obții ceea ce vrei, folosindu-te de oricare dintre lucrurile pe care ți le oferă viața pe parcurs.

Oricine a repurtat succese de amploare a parcurs aceste patru etape și a urmat Formula Succesului Suprem. Una dintre preferatele mele „Povești de Succes Suprem” este cea a dl. Soichiro Honda, fondatorul corporației care îi poartă numele. La fel ca toate

companiile, indiferent cât de mari, Corporația Honda a început cu o decizie și o dorință arzătoare de a produce un rezultat.

În 1938, la vremea când încă era student, dl. Honda a luat tot ce deținea și a investit într-un mic atelier unde a început să-și dezvolte conceptul unui segment de piston. El voia să-și vândă proiectul Corporației Toyota, așa că a muncit zi și noapte, murdar până la coate cu vaselină, dormind în atelierul mecanic, crezând tot timpul că va putea obține rezultatul. A amanetat până și bijuteriile soției pentru a se menține în afaceri. Dar când a terminat în cele din urmă segmentele de piston și le-a prezentat celor de la Toyota, i s-a spus că acestea nu respectă standardele Toyota. A fost trimis înapoi la studii vreme de doi ani, unde a auzit râsul batjocoritor al instructorilor și al studenților care îi erau colegi, în timp ce aceștia vorbeau despre cât de absurde erau schițele sale.

Dar în loc să se concentreze pe durerea acestei experiențe, el a decis să continue să se concentreze asupra țelului său. În cele din urmă, după alți doi ani, Toyota i-a oferit lui Honda contractul la care visase. Pasiunea și crezul lui s-au dovedit rentabile pentru că el știuse ce voia, a acționat, a observat ce funcționa și a continuat să-și schimbe abordarea până a obținut ceea ce voia. Apoi, a apărut o nouă problemă.

Guvernul japonez se pregătea de război și a refuzat să-i dea cimentul de care era nevoie pentru a-și construi fabrica. A renunțat el în acel moment? Nu. S-a concentrat pe cât de nedrept era lucrul ăsta? A însemnat asta că visul său a murit? Categorie nu. Din nou, el a hotărât să folosească experiența și a elaborat o altă strategie. El și echipa lui au inventat un proces pentru a-și fabrica propriul ciment și apoi și-au construit fabrica. În timpul războiului, aceasta a fost bombardată de două ori, fiind distruse porțiuni majore ale instalației de fabricație. Răspunsul lui Honda? El și-a adunat imediat echipa și aceștia au adunat canistrele suplimentare de benzină pe care le aruncaseră soldații americani. El le-a numit „cadouri de la Președintele Truman” deoarece acestea îi furnizau materiile prime de care avea nevoie pentru procesul său de fabricație – materiale care

nu se găseau la momentul acela în Japonia. În final, după ce a supraviețuit tuturor acestor lucruri, un cutremur i-a demolat fabrica. Honda a hotărât să vândă celor de la Toyota pașii de execuție a inelului de piston.

Iată un om care a luat în mod clar decizii puternice pentru a reuși. Făcea totul cu pasiune și credință. A avut o strategie grozavă. A acționat masiv. Și-a schimbat continuu abordarea, dar încă nu obținuse rezultatele pentru care își luase angajamentul. Cu toate acestea, el a decis să persevereze.

După război, o penurie groznică de benzină a lovit Japonia și dl. Honda nu-și putea conduce mașina nici măcar pentru a face rost de mâncare pentru familia sa. În cele din urmă, din disperare, el a atașat un motor mic la bicicleta sa. Imediat după aceea, vecinii îl întrebau dacă le-ar putea face și lor o „bicicletă motorizată”. Unul după altul, ei au urmat curentul până când el a rămas fără motoare. A hotărât să construiască o uzină care să producă motoare pentru noua sa invenție, dar din nefericire nu avea capitalul.

La fel ca înainte, el a luat decizia de a găsi o cale cu orice preț! Soluția sa a fost de a apela la cei 18 000 de proprietari de magazine de biciclete din Japonia, scriindu-le fiecăruia câte o scrisoare personală. El le-a spus cum pot juca un rol în revitalizarea Japoniei prin mobilitatea pe care invenția sa ar putea să o ofere și i-a convins pe 5000 dintre ei să-i pună la dispoziție capitalul de care avea nevoie. Totuși, motocicletă sa era cumpărată doar de cei mai împătimiți fani ai bicicletelor deoarece era prea mare și greoaie. Așa că el a făcut o ultimă ajustare și a creat o versiune mult mai ușoară și mai mică a motocicletei. A botezat-o „The Super Cub” și aceasta a devenit un succes „peste noapte”, aducându-i premiul Împăratului. Mai târziu, el a început să-și exporte motocicletele pentru generația Baby Boom din Europa și din Statele Unite, continuând în anii șaptezeci cu mașinile care au devenit atât de populare.

Astăzi, corporația Honda are peste 100 000 de angajați, atât în Statele Unite, cât și în Japonia și este considerată unul dintre

cele mai mari imperii producătoare de automobile din Japonia, depășindu-i pe toți ceilalți la vânzări în Statele Unite, cu excepția companiei Toyota. Are succes pentru că un om a înțeles puterea unei decizii cu un angajament adevărat, pe baza căreia acționează continuu, indiferent care sunt condițiile.

GLOBAL DE CRISTAL A CRĂPAT...

Următoarele fraze sunt notificări adevărate de respingere primite pentru aceste cărți faimoase și cu un succes incredibil.

Animal Farm (Ferma Animalelor), de George Orwell
„Este imposibil să vinzi povești cu animale în S.U.A.”

The diary of Anne Frank (Jurnalul Annei Frank), de Anne Frank
«Eu am impresia că fetița nu are o percepție sau un sentiment special care să ridice cartea deasupra nivelului de „curiozitate”».

Lord of the flies (Împăratul muștelor), de William Golding
„Nu ni se pare că ai avut succes deplin în elaborarea unei idei realmente promițătoare.”

Lady Chatterley's lover (Amantul doamnei Chatterley), de D.H. Lawrence
„Spre binele tău, nu publica această carte.”

Lust for life (Bucuria vieții), de Irving Stone
„Un roman lung și tern despre un artist.”

Honda știa cu siguranță că, uneori, atunci când iei o decizie și acționezi, pe termen scurt poate părea că nu merge. **Pentru a reuși, trebuie să ai o focalizare pe termen lung.** Majoritatea dificultăților pe care le avem în viețile noastre personale – cum ar fi de exemplu faptul că facem abuz în mod constant de mâncare, băutură sau țigări în exces sau faptul că ne simțim copleșiți și renunțăm la

visurile noastre – își au sursa în focalizarea pe termen scurt. Succesul și eșecul nu sunt experiențe care se petrec peste noapte. Toate acele mici decizii de pe parcurs sunt cele care îi fac pe oameni să greșească. Este eșecul de a merge până la capăt. Este eșecul de a acționa. Este eșecul de a persista. Este eșecul în gestionarea stărilor noastre mentale și emoționale. Este eșecul de a ne controla focalizarea. Dimpotrivă, succesul este rezultatul luării unor decizii mici: decizia de a te supune pe tine însuși unui standard mai înalt, decizia de a contribui, decizia de a-ți hrăni mai degrabă mintea decât să permiți mediului să te controleze – aceste decizii mici creează experiența de viață pe care o numim succes. Niciun individ sau organizație care a devenit de succes nu a reușit asta cu o focalizare pe termen scurt.

Pe plan național, majoritatea dificultăților prin care trecem în momentul de față sunt rezultatul faptului că nu ne-am gândit la posibilele consecințe ale deciziilor pe care le-am luat. Crizele noastre – scandalul S&L care se traduce prin eșecul financiar al unui grup de 747 de firme de „economii și împrumut”, dezechilibrul balanței comerciale, deficitul bugetar, situația noastră proastă din educație, problemele cu drogurile și alcoolul – toate sunt rezultatele gândirii pe termen scurt. Acesta este Sindromul Niagara la apogeul său. În timp ce te deplasezi dus de apa râului, focalizându-te asupra următoarei pietre care te-ar putea lovi, nu reușești – sau nu poți – să privești suficient de departe în fața ta pentru a evita căderea.

Ca societate, noi suntem atât de fixați pe gratificare instantanee, încât soluțiile noastre pe termen scurt devin frecvent soluții pe termen lung. Copiii noștri au dificultăți în a fi atenți la școală suficient de mult pentru a gândi, memora și învăța, iar acest lucru este cauzat, în parte, de dependența lor de gratificarea instantanee ca urmare a expunerii constante la jocuri video, reclame TV și MTV. Ca națiune, noi avem cel mai mare număr de copii supraponderali din istorie din cauza preocupării noastre neobosite pentru soluții facile: fast food, budinca instant și negresele la microunde.

În afaceri, de asemenea, genul acesta de focalizare pe termen scurt poate să fie fatal. Întreaga controversă din jurul dezastrului Exxon Valdez ar fi putut fi evitată prin luarea unei singure mici decizii. Exxon și-ar fi putut dota petrolierele cu o carcasă dublă, o decizie proactivă care ar fi împiedicat deversările de țiței în cazul unei coliziuni. Dar compania petrolieră a ales să nu o facă, luând în considerare impactul imediat asupra rezultatelor sale financiare și mai puțin cel pe termen lung. După ciocnire și deversarea care a rezultat, Exxon are obligația să plătească amenda sumă de 1,1 miliarde de dolari drept compensație *parțială* pentru pagubele economice devastatoare pe care le-a provocat, fără a mai menționa distrugerea ecologică inimensurabilă din Alaska și din zonele din jur.

Decizia de a-ți lua angajamentul pentru rezultate pe termen lung, nu pentru soluții pe termen scurt, este una dintre cele mai importante decizii pe care le vei lua pe parcursul vieții tale. Eșecul de a face asta îți poate aduce nu doar enorme necazuri financiare și sociale, ci și, în unele cazuri, chiar suprema durere personală.

Un tânăr, de care se poate să fi auzit, a abandonat liceul deoarece a decis că nu avea să mai aștepte nicio clipă ca să-și urmeze visul de a deveni un muzician faimos. Dar visul acesta nu a devenit realitate suficient de repede. De fapt, la vârsta de douăzeci și doi de ani el se temea că luase o decizie greșită și că muzica sa nu avea să placă *niciodată* nimănui. El cânta în baruri cu pian și nu avea niciun ban, dormind prin spălătorii automate deoarece nu mai avea casă. Singurul lucru care îl ținuse pe linia de plutire era relația sa romantică. Apoi, iubita sa a hotărât să se despartă de el și, atunci când a făcut-o, asta l-a împins în prăpastie. El s-a focalizat imediat pe ideea că nu avea să mai găsească vreodată o femeie la fel de frumoasă ca ea. Asta însemna că pentru el viața se terminase, așa că s-a hotărât să se sinucidă. Din fericire, înainte să o facă, și-a reevaluat opțiunile și a decis ca în loc de asta să se interneze într-un spital de boli nervoase. Timpul petrecut acolo i-a oferit câteva repere noi despre ceea ce constituiau problemele *adevărate*. Mai târziu, el și-a amintit că a

spus: „Oh, nu voi mai ajunge niciodată *atât* de rău.” El declară acum: „A fost unul dintre cele mai bune lucruri pe care le-am făcut vreodată deoarece nu am mai ajuns niciodată să mă compătimesc pe mine însumi, indiferent de ceea ce s-a întâmplat. Orice problemă apărută de atunci nu este nimic prin comparație cu lucrurile prin care am văzut că trec alții.”* Reînnoindu-și angajamentul și urmărindu-și visul pe termen lung, el a obținut în cele din urmă tot ce voia. Numele lui? Billy Joel.

Îți vine să crezi că omul acesta, pe care îl iubesc milioane de fani și cu care s-a căsătorit super-modelul Christie Brinkley, și-a făcut cândva griji pentru calitatea muzicii sale sau pentru găsirea unei femei la fel de frumoasă ca fosta sa iubită? Cheia pe care să ți-o amintești este că ceea ce părea să fie imposibil pe termen scurt s-a transformat într-un exemplu fenomenal de succes și fericire pe termen lung. Billy Joel a fost capabil să iasă singur din depresie dirijând cele trei decizii pe care noi le controlăm cu toții în fiecare clipă a vieților noastre: asupra a ce să ne focalizăm, ce înseamnă lucrurile și ce să facem în ciuda dificultăților care pot lăsa impresia că ne îngrădesc. El și-a ridicat standardele, le-a sprijinit cu crezuri noi și a implementat strategiile pe care știa că trebuie să le implementeze.

Unul dintre crezurile pe care le-am dezvoltat pentru a mă ajuta în momente extrem de dure este pur și simplu acesta: **amânările din partea lui Dumnezeu nu sunt respingeri din partea lui Dumnezeu.** Frecvent, ceea ce pare imposibil pe termen scurt devine foarte posibil pe termen lung, *dacă persisti*. Pentru a reuși, noi trebuie să ne disciplinăm pe noi înșine să gândim în mod constant pe termen lung. Una dintre metaforele pe care le folosesc pentru a-mi reaminti mie însumi de asta este comparația dintre sușurile și coborâșurile vieții și schimbarea anotimpurilor. Niciun anotimp nu durează veșnic deoarece întreaga viață este un ciclu de plantare,

* Sheff, David și Victoria, „Playboy interview: Billy Joel”, Chicago: *Playboy*, mai 1982.

recoltare, odihnă și reînnoire. Iarna nu este infinită: chiar dacă astăzi întâmpini dificultăți, nu poți renunța niciodată la venirea primăverii. Pentru unele persoane, iarna înseamnă hibernare; pentru alții, înseamnă să te dai cu bobul și să schiezi pe pârtie! Poți întotdeauna să aștepti răbdător sfârșitul anotimpului, dar de ce să nu-l transformi într-un moment de care să-ți amintești?

EXPLOATEAZĂ PUTEREA DE DECIZIE

Ca recapitulare, permite-mi să-ți ofer șase chei rapide care să te ajute să exploatezi puterea de decizie, puterea care îți influențează experiența de viață în fiecare clipă pe care o trăiești:

1. Amintește-ți adevărata putere de a lua decizii. Este un instrument pe care îl poți utiliza în orice clipă pentru a-ți schimba întreaga viață. Chiar din clipa în care iei o nouă decizie, tu pui în mișcare o nouă cauză, un nou efect, o nouă direcție și o nouă destinație pentru viața ta. Începi să-ți schimbi viața la propriu în clipa în care iei o decizie nouă. Amintește-ți că atunci când începi să te simți copleșit, sau atunci când simți că nu ai de ales, sau atunci când lucrurile ți se întâmplă, tu poți schimba totul dacă pur și simplu te oprești și decizi să faci asta. Nu uita, o decizie adevărată este măsurată prin faptul că ai realizat o acțiune nouă. Dacă nu există nicio acțiune, nu ai decis cu adevărat.

2. Conștientizează că cel mai dificil pas, pentru a realiza orice lucru, este să îți iei un angajament real – o decizie reală. Respectarea angajamentului luat de tine este adeseori mult mai ușoară decât decizia în sine, așa că ia-ți deciziile în mod inteligent, dar ia-le repede. Nu te concentra o veșnicie la întrebările referitoare la cum sau dacă să o faci. Studiile au demonstrat că oamenii care au cel mai mult succes iau decizii rapid deoarece le este limpede care le sunt propriile valori și ce vor cu adevărat pentru viețile lor.

Aceleași studii arată că ei își schimbă lent deciziile, atunci când o fac. Pe de altă parte, oamenii care dau greș iau decizii mai încet de obicei și se răzgândesc rapid, oscilând mereu între alternative. Decide-te odată!

Înțelege că luarea de decizii este ea însăși un fel de a acționa, așa că o definiție bună pentru o decizie ar putea să fie „informație pe baza căreia s-a acționat.” Știi că ai luat cu adevărat o decizie atunci când aceasta devine izvorul unor acțiuni. Devine o cauză pusă în mișcare. Adeseori, efectul luării unei decizii este de ajutor în execuția realizării unui țel mai amplu. O regulă esențială pe care am elaborat-o pentru mine este **să nu părăsești niciodată scena unei decizii fără a întreprinde mai întâi o acțiune pentru realizarea acesteia.**

3. Ia des decizii. Cu cât ieși mai multe decizii, cu atât vei deveni mai bun în luarea lor. Mușchii devin mai puternici prin utilizare, iar lucrurile stau la fel cu mușchii tăi pentru luarea deciziilor. Dez-lănțuiește-ți puterea chiar acum luând câteva decizii pe care le-ai amânat. Nu o să-ți vină să crezi energia și entuziasmul pe care aceasta le va crea în viața ta!

4. Învață din deciziile tale. Nu există vreun fel de a ocoli asta. Din când în când, vei da greș, indiferent ce faci. Și când inevitabilul se produce, în loc să te îngropi pe tine însuși în critici, învață ceva. Întreabă-te pe tine însuși: „Ce este bine în asta? Ce pot învăța din asta?” Acest „eșec” poate fi un dar incredibil, dar deghizat dacă îl folosești pentru a lua decizii mai bune în viitor. Decât să te focalizezi asupra obstacolelor pe termen scurt, alege în schimb să înveți lecții care îți vor economisi timpul, banii sau te vor scuti de neazuri și care îți vor oferi abilitatea de a reuși pe viitor.

5. Rămâi angajat față de deciziile tale, dar rămâi flexibil în abordare. După ce ai decis ce vrei să fii ca persoană, de exemplu, nu rămâne blocat la mijloacele de a obține asta. Obiectivul este ținta

ta. Prea des, atunci când decid ce vor pentru viețile lor, oamenii aleg cea mai bună cale pe care o știu la momentul respectiv – ei fac o hartă – dar după aceea nu rămân deschiși la rute alternative. Nu deveni rigid în abordare. Cultivă arta flexibilității.

6. Bucură-te de luarea deciziilor. Trebuie să știi că, în orice moment, una dintre deciziile pe care le iei îți poate schimba cursul vieții pentru totdeauna: următoarea persoană în spatele căreia stai la coadă sau lângă care stai într-un avion, următorul telefon pe care îl dai sau îl primești, următorul film pe care îl vei vedea sau următoarea carte pe care o citești sau pagină pe care o întorci poate fi acel lucru singular care va face zăgazurile să se rupă și va face ca toate lucrurile pe care le-ai așteptat să capete sens.

Dacă vrei cu adevărat ca viața ta să fie pasională, trebuie să trăiești cu această atitudine de așteptare. Cu ani în urmă am luat ceea ce părea o decizie mărunță, iar aceasta mi-a influențat puternic viața. Am hotărât să țin un seminar în Denver, Colorado. Decizia aceea m-a făcut să întâlnesc o doamnă pe nume Becky. Numele ei de familie este Robbins acum și ea este categoric unul dintre cele mai grozave daruri din viața mea. În aceeași călătorie, am hotărât să scriu prima mea carte, care a fost publicată acum în unsprezece limbi în jurul lumii. Câteva zile mai târziu, m-am hotărât să țin un seminar în Texas și după ce am muncit timp de o săptămână pentru a-mi onora programul, organizatorul nu m-a plătit pentru eveniment – a fugit din oraș. Persoana cu care era logic să vorbesc era agentul de relații cu publicul angajat de acesta, o femeie care avea necazuri similare. Femeia aceea a devenit agentul meu literar și m-a ajutat să-mi public prima carte. Prin urmare, am privilegiul de a-ți împărtăși această poveste astăzi.

Odată, am decis, de asemenea, să accept un partener de afaceri. Alegerea de a nu-i investiga reputația din timp a fost o decizie proastă din partea mea. Timp de un an, el a delapidat un sfert de milion de dolari și mi-a îndatorat corporația cu 758 000 de dolari în

timp ce eu îmi petreceam viața pe drumuri, realizând peste 200 de seminare. Totuși, din fericire, am învățat din decizia mea proastă și am luat una mai bună. În ciuda recomandărilor de la toți experții din jurul meu, care-mi spuneau că singurul mod în care puteam supraviețui era acela de a declara falimentul, am decis să găsesc o cale de a redresa situația și am creat unul dintre cele mai mari succese ale vieții mele. Mi-am dus compania la un nivel complet nou și ceea ce am învățat din acea experiență nu doar că mi-a creat succesul pe termen lung în afaceri, ci mi-a furnizat de asemenea multe dintre distincțiile pentru Condiționarea Neuro-Asociativă și Tehnologiile Destiny despre care vei învăța în această carte.

Viața este fie o aventură îndrăzneță, fie nimic.

– HELEN KELLER

Deci, care este singura și cea mai importantă distincție pe care să o extragem din acest capitol?

Recunoaște că deciziile tale, și nu circumstanțele tale, sunt cele care îți determină destinul. Înainte să învățăm tehnologia pentru schimbarea felului în care gândești și în care simți în fiecare zi a vieții tale, vreau să-ți amintești că, atunci când tragi linie, tot ce ai citit în această carte este *lipsit de valoare*... orice altă carte pe care ai citit-o, sau casetă pe care ai ascultat-o, sau seminar la care ai luat parte este *lipsit de valoare*... **dacă nu decizi să le folosești.** Amintește-ți că forța care îți schimbă viața este decizia cu angajament adevărat. Este o putere disponibilă pentru tine în orice clipă doar dacă *decizi* să o utilizezi.

Dovedește-ți ție însuși că ai decis acum. Ia una sau două decizii pe care le-ai amânat: o decizie ușoară și una care să fie puțin mai dificilă. Arată-ți ție însuși ce poți să faci. Chiar acum, *oprește-te*. Ia cel puțin o decizie clară pe care ai amânat-o – fă prima acțiune în direcția realizării acesteia – și insistă! Făcând asta, tu îți vei forma mușchiul acela care îți va livra voința de a-ți schimba întreaga viață.

Amândoi știm că vor exista dificultăți în viitorul tău. Dar așa cum au învățat Lech Walesa și est-europenii, dacă te-ai decis să treci de ziduri, te poți urca pe ele, poți trece prin ele, poți săpa un tunel sub ele sau poți găsi o ușă. Indiferent cât de mult a rezistat un zid, niciunul nu are puterea să reziste forței susținute a ființelor umane care au decis să persevereze până când acesta se va prăbuși. Spiritul uman este cu adevărat de neînvins. Dar voința de a învinge, voința de a reuși, de a-ți influența propria viață, de a prelua controlul pot fi exploatate doar atunci când decizi ce vrei și crezi că nicio dificultate, nicio problemă și niciun obstacol nu te pot ține departe de asta. Atunci când vei decide că viața ta va fi în cele din urmă influențată de deciziile tale, nu de circumstanțe, atunci, în clipa aceea, viața ți se va schimba pentru totdeauna și tu vei avea puterea să controlezi...

3

FORȚA CARE ÎȚI INFLUENȚEAZĂ VIAȚA

*Oamenii trăiesc în perioade de rațiune sub
suveranitatea umorului și pasiunii.*

– SIR THOMAS BROWNE

Ea făcea jogging doar de vreo jumătate de oră când s-a întâmplat. Deodată, vreo 12 băieți tineri au început să alerge în direcția ei. Înainte să aibă timp să înțeleagă ce se întâmplă, s-au năpustit asupra ei, au tras-o în tufișuri și au început să o lovească cu o țeavă din plumb. Unul dintre băieți a lovit-o continuu în față până când a început să sângereze puternic. După aceea au violat-o și au sodomizat-o și au plecat crezând că e moartă.

Sunt sigur că ai auzit despre această infracțiune tragică, inimaginabilă, care s-a petrecut în Central Park cu câțiva ani în urmă. Eu eram în New York City în noaptea în care a avut loc. Am fost șocat nu doar de sălbăticia atacului, ci chiar mai mult când am auzit cine erau atacatorii. Erau copii cu vârstele cuprinse între 14 și 17 ani. Contrar stereotipurilor, aceștia nu era nici săraci și nici nu proveneau din familii abuzive. Erau băieți de la școli private, jucători în Little League, copii care luau lecții de tubă. Acești băieți nu înnebuniseră din cauza drogurilor și nici nu aveau motivații rasiale. Ei o atacaseră și ar fi putut să o omoare pe această femeie de 28 de ani dintr-un singur motiv: distracția. Aveau până și un nume pentru ceea ce își propuseseră să facă; numeau asta „prădare.”

La doar 400 km distanță de capitala țării noastre, un avion cu reacție care transporta pasageri s-a prăbușit în timp ce decola de pe Aeroportul Național în timpul unei furtuni orbitoare de zăpadă. A lovit Podul Potomac la o oră de vârf în trafic. În timp ce traficul se aglomera până la blocare, serviciile de salvare au fost trimise imediat la fața locului și podul a devenit un coșmar de haos și panică. Pompierii și paramedicii au fost copleșiți de distrugere și s-au scufundat în repetate rânduri în Potomac pentru a încerca să salveze victimele accidentului.

Un om le-a dat colacul de salvare altora în repetate rânduri. A salvat multe vieți, dar nu și pe a lui. Până la momentul în care elicopterul de salvare a ajuns în cele din urmă la el, el se scufundase sub suprafața înghețată a apei. Omul acesta și-a dat viața pentru a le salva pe cele ale unor oameni complet necunoscuți! Ce l-a făcut să pună un preț atât de mare pe viețile altor oameni – oameni pe care nici măcar nu-i *cunoștea* – încât a fost dispus să-și dea propria viață?

Ce determină o persoană de „condiție bună” să se comporte atât de sălbatic și fără remușcări în timp ce o alta își sacrifică propria viață pentru a salva necunoscuți? Ce dă naștere unui erou, unui ticălos, unui criminal, unui binefăcător? Ce stabilește diferența dintre acțiunile umane? De-a lungul vieții, am căutat cu pasiune răspunsul la aceste întrebări. Un lucru îmi este limpede: ființele umane nu sunt creaturi ale hazardului; tot ce facem, facem cu un motiv. Este posibil să nu ne dăm seama în mod conștient de motiv, dar în spatele întregului comportament uman există fără îndoială o singură forță motoare. Această forță influențează fiecare aspect al vieților noastre, de la relațiile și finanțele noastre până la corpurile și creierul nostru. Care este această forță care te controlează chiar și în clipa aceasta și va continua să o facă pentru tot restul vieții tale? **DUREREA ȘI PLĂCEREA!** *Tot ceea ce facem noi doi facem fie din nevoia noastră de a evita durerea, fie din dorința noastră de a câștiga plăcere.*

Foarte des, îi aud pe oameni vorbind despre schimbările pe care vor să le facă în viețile lor. Dar aceștia nu se pot determina pe

ei înșiși să meargă până la capăt. Se simt frustrați, copleșiți, chiar și furioși pe propriile persoane pentru că știu că trebuie să acționeze, dar nu se pot convinge pe ei înșiși să o facă. Există un motiv fundamental: ei încearcă continuu să-și schimbe comportamentul, care reprezintă *efectul*, în loc să se ocupe de *cauza* din spatele acestuia.

Înțelegerea și utilizarea forțelor durerii și plăcerii îți vor permite, odată pentru totdeauna, să creezi schimbările și îmbunătățirile de durată pe care ți le dorești pentru tine însuși și pentru cei de care ești atașat. Eșecul de a înțelege această forță te condamnă la un viitor în care să trăiești reacționând asemenea unui animal sau unei mașini. Poate că sună ca o simplificare exagerată și totală, dar gândește-te la asta. De ce nu faci unele dintre lucrurile pe care știi că ar trebui să le faci?

Până la urmă, ce este procrastinarea? Aceasta apare când știi că ar trebui să faci ceva, dar încă nu *faci* asta. De ce nu? Răspunsul este simplu: la un nivel oarecare, tu crezi că acțiunea din momentul acesta ar fi mult mai dureroasă decât simpla amânare. Cu toate acestea, ai avut vreodată experiența de a amâna ceva atât de multă vreme încât ai simțit brusc presiunea de a *face* acel lucru pur și simplu, de a *termina* cu el? Ce s-a întâmplat? Ai schimbat lucrurile care erau asociate cu plăcerea și cu durerea. Brusc, faptul de a nu acționa a devenit mai dureros decât amânarea.

Aceasta este o situație obișnuită prin care trec mulți americani în jur de 14 aprilie! (dată asociată cu numeroase tragedii pentru Statele Unite, cum ar fi înmușcarea președintelui Abraham Lincoln)

***Un om care suferă înainte să fie necesar
suferă mai mult decât este necesar.***

—SENECA

Ce te împiedică pe tine să-l abordezi pe bărbatul sau pe femeia visurilor tale? Ce te împiedică să începi acea afacere nouă pe care o plănuiești de ani de zile? De ce tot amâni dieta aceea? De ce te

ferеști să-ți termini teza? De ce nu ai preluat controlul asupra portofoliului tău de investiții financiare? Ce te oprește să faci orice este nevoie pentru a-ți transforma viața exact așa cum ți-ai închipuit-o?

Chiar dacă știi că ai beneficia de pe urma tuturor acestor acțiuni – întrucât asta ți-ar aduce fără îndoială plăcere – tu nu reușești să acționezi pur și simplu pentru că în clipa aceea asociezi mai multă durere acțiunii necesare decât pierderii oportunității. În definitiv, dacă ai aborda persoana respectivă și ea te-ar respinge? Dar dacă ai încerca să demarezi noua afacere, dar ai eșua și ai pierde siguranța pe care o ai la slujba ta actuală? Dar dacă ai începe o dietă și ai trece prin neplăcerea de a te înfometa singur, doar pentru a te îngrășa la loc? Dar dacă ai face o investiție și ți-ai pierde banii? Așa că de ce să mai încerci?

Pentru majoritatea oamenilor, teama de a pierde este mult mai mare decât dorința de a câștiga. Ce te-ar motiva mai mult: să împiedici pe cineva să îți fure cei 100 000 de dolari pe care i-ai câștigat în ultimii cinci ani sau posibilitatea de a câștiga 100 000 de dolari în următorii cinci ani? Adevărul este că majoritatea oamenilor depun mai mult efort pentru a păstra ceea ce au decât pentru a-și asuma riscurile necesare pentru a obține ceea ce își doresc cu adevărat de la viețile lor.

Secretul succesului este să înveți cum să folosești durerea și plăcerea în loc să fii folosit de durere și plăcere. Dacă faci asta, tu deții controlul asupra vieții tale. Dacă nu, viața te controlează pe tine.

– ANTHONY ROBBINS

Adeseori, în discuțiile despre aceste două puteri gemene care ne stăpânesc, apare o întrebare interesantă: Cum este posibil ca oamenii să simtă durerea și totuși să nu reușească să se schimbe? Ei nu au simțit încă suficientă durere; ei nu au ajuns la ceea ce eu numesc **pragul emoțional**. Dacă te-ai aflat vreodată într-o relație

distructivă și ai luat în final hotărârea să-ți folosești puterea personală, să acționezi și să-ți schimbi viața, asta s-a întâmplat probabil pentru că tu *ai atins un nivel al durerii pe care nu mai erai dispus să-l accepți*. Cu toții am trecut prin acele situații din viața noastră când am spus: „M-am săturat – nu se va mai întâmpla niciodată – asta trebuie să se schimbe acum.” Acesta este momentul magic în care **durerea devine prietena noastră**. Aceasta ne îndeamnă să întreprindem noi acțiuni și să obținem noi rezultate. Ajungem să fim constrânși să acționăm cu și mai multă putere dacă, în aceeași clipă, începem să anticipăm cum schimbarea va crea, de asemenea, o mare cantitate de plăcere pentru viețile noastre.

Cu siguranță că acest proces nu se limitează la relații. Poate că ai atins pragul în ceea ce privește condiția ta fizică: ai ajuns să te sature într-un final pentru că nu ai încăput într-un scaun din avion, pentru că nu ai încăput în hainele tale sau pentru că ai urcat un rând de scări, iar asta te-a lăsat fără suflu. În cele din urmă, ai zis: „M-am săturat!” și ai luat o decizie. Ce a motivat acea decizie? A fost dorința de a îndepărta durerea din viața ta și de a restabili plăcerea: plăcerea mândriei, plăcerea confortului, plăcerea stimei de sine, plăcerea de a trăi viața în felul în care ai proiectat-o.

Desigur, există numeroase niveluri ale durerii și plăcerii. De exemplu, să încerci un sentiment al umilinței este o formă destul de intensă de durere emoțională. Să încerci un sentiment de stânjenală înseamnă tot durere. La fel și plictiseala. Evident, câteva dintre acestea au o intensitate mai mică, dar ele continuă să aibă importanță în ecuația luării deciziilor. În același fel, plăcerea joacă și ea un rol în acest proces. O mare parte din elanul nostru în viață vine din faptul că noi anticipăm că acțiunile noastre vor duce la un viitor mai atractiv, că munca din ziua de azi va fi meritat din plin efortul, că recompensele plăcerii sunt în apropiere. Dar, de asemenea, există multe niveluri ale plăcerii. De exemplu, plăcerea extazului, deși majoritatea vor fi de acord că este intensă, poate fi uneori eclipsată de plăcerea confortului. Asta depinde integral de perspectiva individului.

De exemplu, să spunem că te afli în pauza de prânz și că treci pe lângă un parc unde este interpretată o simfonie de Beethoven. Te vei opri să asculți? Asta depinde, înainte de toate, de semnificația pe care o asociezi muzicii clasice. Unele persoane ar lăsa baltă orice pentru a putea să asculte acordurile brave ale Simfoniei Eroica; pentru ei, Beethoven este echivalentul plăcerii pure. Cu toate acestea, pentru alții, ascultarea oricărui fel de muzică clasică este la fel de interesantă ca perspectiva de a urmări vopseaua uscându-se. Suportarea muzicii ar echivala cu o doză de durere, așa că se grăbesc să treacă de parc și să se întoarcă la serviciu. Dar chiar și unii dintre cei cărora le place muzica clasică nu ar hotărî să se oprească și să asculte. Poate că perceperea neplăcerii de a întârzia la serviciu depășește plăcerea pe care ar obține-o de pe urma ascultării pieselor familiare. Sau poate că ei au un crez conform căruia a te opri și a te delecta cu muzică în mijlocul după-amiezii înseamnă să irosești timp prețios, iar neplăcerea de a face ceva frivol și nepotrivit este mai mare decât plăcerea pe care ar putea să o aducă muzica. Fiecare zi din viețile noastre este plină cu aceste feluri de negocieri psihice. Ne cântărim continuu propriile acțiuni propuse și impactul pe care acestea îl vor avea asupra noastră.

CEA MAI IMPORTANTĂ LECȚIE DIN VIAȚĂ

Donald Trump și Maica Tereza sunt motivați de aceeași forță. Te pot auzi spunând: „Tony, ți-ai pierdut mințile? Ei sunt cât se poate de diferiți!” Este absolut adevărat că valorile lor se află la capetele opuse ale spectrului, dar amândoi sunt motivați de durere și plăcere. Viețile lor au fost influențate de lucrurile de pe urma cărora au fost învățați că vor avea parte de plăcere și de lucrurile despre care au învățat că le vor aduce durere. Cea mai importantă lecție pe care o învățăm în viață este ceea ce ne provoacă durere și ce ne aduce plăcere. Această lecție este diferită pentru fiecare dintre noi și, prin urmare, așa sunt și comportamentele noastre.

Ce l-a motivat pe Donald Trump pe parcursul vieții sale? El a învățat să obțină plăcere din deținerea celor mai mari și mai scumpe iahturi, din cumpărarea celor mai extravagante clădiri, din încheierea celor mai inteligente afaceri – pe scurt, din acumularea celor mai mari și mai bune jucării. Care sunt lucrurile cu care a învățat să asocieze durerea? El a dezvăluit în interviuri că durerea sa supremă în viață constă în a fi pe locul doi la orice – el echivalează asta cu eșecul. De fapt, cea mai mare motivație a lui pentru a reuși vine din dorința nestăpânită de a evita această durere. Aceasta este un motivator mult mai puternic decât dorința lui de a obține plăcere. Mulți competitori s-au bucurat foarte mult de durerea pe care a simțit-o Trump în urma pierderii unei părți mari din imperiul său economic. În loc să îl judeci pe el – sau pe oricine altcineva, inclusiv pe tine – s-ar putea să fie mai util să înțelegi ce îl motivează și să dai dovadă de puțină compasiune pentru suferința lui evidentă.

Prin contrast, uită-te la Maica Tereza. Iată o femeie căreia îi pasă atât de mult de oameni, încât atunci când îi vede pe alții suferind, suferă la rândul ei. Vederea nedreptății sistemului de caste a rănit-o. Ea a descoperit că atunci când a acționat pentru a-i ajuta, durerea lor a dispărut împreună cu durerea ei. Pentru Maica Tereza, înțelesul suprem al vieții poate fi găsit într-unul dintre cele mai sărace sectoare ale Calcuttei, Orașul Bucuriei, care s-a umplut dincolo de punctul de explozie cu milioane de refugiați înfometați și bolnavi. Pentru ea, plăcerea ar putea să însemne mersul prin noroi, deșeuri de canalizare și mizerie până la genunchi, pentru a ajunge la o colibă jalnică și a-i ajuta pe bebelușii și copiii dinăuntru, cu trușoarele lor devastate de holeră și dizenterie. Ea este puternic motivată de sentimentul că a-i ajuta pe ceilalți să scape de nefericirea lor o ajută să-și atenueze propria durere, că ajutându-i pe ei să trăiască viața într-un mod mai bun – oferindu-le lor plăcere – *ea* va simți plăcere. Ea a învățat că a te dedica integral celorlalți este cel mai mare bine: îi oferă sentimentul că viața ei are un sens adevărat.

Deși pentru cei mai mulți dintre noi ar putea părea exagerat să alăturăm smerenia sublimă a Maicii Tereza materialismului lui Donald Trump, este esențial să ne amintim că acești doi indivizi și-au influențat destinele pe baza lucrurilor pe care le-au asociat durerii și plăcerii. Cu siguranță că circumstanțele și mediile lor au jucat un rol în alegerile pe care le-au făcut, dar în cele din urmă, ei au luat hotărâri *conștiente* referitoare la lucrurile pentru care să se pedepsească sau să se recompenseze singuri.

LUCRURILE CU CARE AI ASOCIAT DUREREA ȘI CELE CU CARE AI ASOCIAT PLĂCEREA ÎȚI INFLUENȚEAZĂ DESTINUL

Una dintre deciziile care a făcut o diferență colosală în calitatea vieții mele este că la o vârstă timpurie am început să asociez o plăcere incredibilă învățării. Mi-am dat seama că descoperirea de idei și strategii care m-ar putea ajuta să influențez comportamentul și emoțiile umane mi-ar putea oferi practic tot ceea ce îmi doaream în viață. Mă putea scăpa de durere și îmi putea oferi plăcere. Ideea de a învăța să descopăr secretele din spatele acțiunilor noastre mă putea ajuta să devin mai sănătos, să mă simt mai bine fizic, să am relații mai profunde cu oamenii pe care îi iubeam. Învățarea îmi furniza ceva ce puteam dărui, oportunitatea de a contribui într-adevăr cu ceva de valoare pentru toți cei din jurul meu. Îmi oferea un sentiment de bucurie și de împlinire. În același timp, am descoperit o formă și mai puternică de plăcere, iar aceasta era obținută împărtășind într-o manieră entuziastă ceea ce învățasem. Când am început să văd că ceea ce puteam împărtăși îi ajută pe oameni să-și amplifice calitatea vieții, am descoperit nivelul suprem al plăcerii! Și scopul vieții mele a început să evolueze.

Care sunt unele dintre experiențele de durere și plăcere care ți-au influențat viața? Dacă, spre exemplu, ai asociat plăcerea sau durerea cu drogurile, lucrul acesta ți-a afectat cu siguranță destinul.

La fel au făcut și emoțiile pe care ai învățat să le asociezi cu țigările sau alcoolul, relațiile sau chiar conceptele de a dăru și de a avea încredere.

Dacă ești doctor, nu este adevărat că decizia ta de a urma o carieră medicală cu atât de mulți ani în urmă a fost motivată de crezul tău că meseria de doctor te-ar face să te simți bine? Fiecare dintre doctorii cu care am stat de vorbă asociază o plăcere considerabilă cu ajutorarea oamenilor: oprirea durerilor, vindecarea bolilor și salvarea de vieți. Adeseori, mândria de a fi un membru respectat al societății era un motivator suplimentar. Muzicienii s-au dedicat artei lor pentru că sunt puține lucrurile care le pot oferi același nivel al *plăcerii*. Iar liderii organizațiilor de top au învățat să lege *plăcerea* de luarea unor decizii puternice care au un potențial uriaș pentru a clădi ceva unic și pentru a aduce o contribuție în viețile oamenilor, într-o manieră durabilă.

Gândește-te la asocierile restrictive pentru plăcere și durere ale lui John Belushi, Freddie Prinze, Jimi Hendrix, Elvis Presley, Janis Joplin și Jim Morrison. Asocierile lor pentru droguri ca o evadare, o soluție provizorie sau un fel de a scăpa de durere și de a căpăta plăcere temporară le-au cauzat prăbușirea. Ei au plătit prețul suprem pentru că nu și-au direcționat propriile minți și emoții. Gândește-te la exemplul pe care l-au dat milioanelor de fani. Eu nu am învățat niciodată să consum droguri sau alcool. Oare pentru că eram atât de strălucit? Nu, pentru că am fost foarte norocos. Unul dintre motivele pentru care nu am băut niciodată alcool este că, atunci când eram mic, erau câteva persoane în familia mea care se purtau atât de insuportabil când se îmbătau, încât eu am asociat o durere extremă cu acțiunea de a bea alcool. O imagine deosebit de grafică pe care o am este amintirea mamei celui mai bun prieten al meu. Ea era extrem de obeză, cântărind aproape 136 de kilograme și consuma alcool în mod regulat. De fiecare dată când o făcea, voia să mă îmbrățișeze și îi curgeau balele pe mine. Chiar și în ziua de azi, mirosul de alcool în respirația cuiva îmi produce scârbă.

Cu berea a fost totuși altă poveste. Când aveam în jur de unsprezece sau doisprezece ani, eu nu o consideram o băutură alcoolică. La urma urmei, tatăl meu bea bere și el nu ajungea să fie atât de „insuportabil” sau dezgustător. De fapt, el părea să fie ceva mai amuzant după ce bea câteva beri. În plus, am asociat plăcere cu consumul de bere pentru că voiam să fiu exact ca tata. Oare consumul de bere avea să mă facă să semăn cu adevărat cu tata? Nu, dar noi creăm frecvent asocieri false în sistemul nostru nervos, adică neuro-asocieri referitoare la ceea ce va crea durere sau plăcere în viețile noastre.

Într-o zi, i-am cerut mamei mele o „berică”. Ea a început să-mi spună că nu era bună pentru mine. Dar încercarea ei de a mă convinge când eram deja hotărât, când observațiile mele făcute pe tata o contraziceau atât de limpede, nu avea să meargă. Nu credem ceea ce auzim; mai degrabă, suntem siguri că percepțiile noastre sunt corecte – și eu eram sigur în ziua aceea că băutul berii era pasul următor în dezvoltarea mea personală. În cele din urmă, mama și-a dat seama că probabil voi pleca pur și simplu să beau în altă parte dacă nu-mi oferea o experiență pe care nu aveam să o uit. La un anumit nivel, ea trebuie să fi știut că trebuia să schimbe lucrurile pe care eu le asociaz cu berea. Așa că a zis: „În regulă, vrei să bei bere și să semeni cu tata? Atunci chiar trebuie să bei bere *la fel ca* tatăl tău.” Eu am zis: „Bine, ce înseamnă asta?” Ea mi-a răspuns: „Trebuie să bei un întreg bax de șase doze.” Eu am zis: „*Nicio problemă.*” „Trebuie să îl bei chiar aici”, a continuat ea. Când am luat prima înghițitură, avea un gust oribil, nimic asemănător cu ceea ce anticipasem. Desigur, nu am recunoscut la momentul acela deoarece, în definitiv, mândria mea era pusă în joc. Așa că am mai luat câteva înghițituri. După ce am terminat o bere, i-am spus: „Acum chiar sunt sătul, mamă.” Ea a zis: „Nu, poftim încă una” și a desfăcut-o. După a treia sau a patra doză, am început să mă simt rău la stomac. Sunt sigur că puteți să ghiciți ce s-a întâmplat mai departe: am vomitat pe mine și pe masa din bucătărie. Era dezgustător și la fel a fost și curățarea mizeriei! Am asociat imediat mirosul de bere cu voma și cu senzații

oribile. Nu mai aveam o asociere intelectuală pentru ceea ce însemna consumul de bere. Acum aveam o asociere *emoțională* în sistemul meu nervos, o **neuro-asociere** la nivel instinctiv – una care avea să-mi influențeze în mod clar deciziile viitoare. Prin urmare, nu am mai luat nicio înghițitură de bere de atunci!

Pot asocierile noastre pentru durere și plăcere să producă un efect de succesiune în viețile noastre? Desigur. Această neuro-asociere negativă pentru bere a afectat numeroase decizii din viața mea. A influențat care erau persoanele cu care îmi petreceam timpul la școală. A determinat felul în care am învățat să obțin plăcere. Nu am folosit alcoolul: am folosit învățarea; am folosit râsul; am folosit sportul. Am învățat, de asemenea, că te simți incredibil când ajuți alte persoane, așa că în școală eu am devenit tipul la care toți veneau cu problemele lor și rezolvarea problemelor lor îi făcea atât pe ei, cât și pe mine să ne simțim bine. Unele lucruri nu s-au schimbat de-a lungul anilor.

De asemenea, nu am utilizat droguri din cauza unei experiențe similare: când eram prin clasa a treia sau a patra, departamentul de poliție a venit la mine la școală și ne-a prezentat filme despre consecințele intrării în lumea drogurilor. Am privit cum oamenii se injectau, leșinau, deveneau dezorientați și săreau pe fereastră. În copilărie, am asociat drogurile cu tot ce e urât și cu moartea, așa că nu le-am încercat niciodată. Norocul meu a fost că poliția m-a ajutat să formez neuro-asocieri dureroase până și pentru simpla idee a folosirii de droguri. Drept urmare, nici măcar nu am luat vreodată în considerare posibilitatea.

Ce putem să învățăm din acest lucru? Pur și simplu asta: **dacă legăm durerea enormă de orice comportament sau tipar emoțional, noi vom evita cu orice preț să ne lăsăm în voia acestuia. Noi putem folosi această înțelegere pentru a exploata forța durerii și a plăcerii pentru a schimba practic orice în viețile noastre**, de la un tipar al procrastinării până la utilizarea drogurilor. Cum facem asta? De exemplu, să spunem că vrei să-ți ții copiii departe de droguri. Momentul în care să-i abordezi este înainte să

experimenteze și înainte ca altcineva să-i învețe asocierea falsă conform căreia drogurile sunt echivalentul plăcerii.

Eu și soția mea, Becky, am hotărât că cea mai puternică modalitate de a ne asigura că copiii noștri nu vor folosi niciodată droguri este aceea de a-i face să asocieze o durere enormă cu drogurile. Noi am știut că dacă nu îi învățăm ce sunt drogurile în realitate, altcineva i-ar putea convinge că drogurile sunt un fel util de a scăpa de durere.

Pentru această misiune, am apelat la un vechi prieten, Căpitanul John Rondon de la Armata Salvării. Ani de zile, l-am sprijinit pe John în South Bronx și Brooklyn să-i ajute pe oamenii străzii să facă schimbări în viețile lor ridicându-și standardele, schimbându-și crezurile limitative și dezvoltând aptitudini pentru viață. Eu și Becky suntem foarte mândri de oamenii care au utilizat ceea ce i-am învățat noi pentru a părăsi strada și pentru a îmbunătăți calitatea propriilor vieți. Eu mi-am folosit mereu vizitele acolo ca pe un fel de a da ceva înapoi și ca pe ceva care îmi amintește cât de norocos sunt. Mă face să rămân recunoscător pentru viața pe care am privilegiul să o duc. De asemenea, îmi oferă perspectivă și îmi oferă o viață echilibrată.

I-am explicat căpitanului John obiectivele mele și el a aranjat să-mi ducă copiii într-un tur pe care nu-l vor uita niciodată, unul care să le ofere o experiență limpede despre efectul drogurilor asupra spiritului uman. A început cu o vizită la fața locului într-o clădire de apartamente dărăpănată și invadată de șobolani. În clipa în care am intrat înăuntru, copiii mei au fost atacați de duhoarea podurilor îmbibate în urină, imaginea dependenților care se injectau fără să le pese că sunt priviți, prostituate-copile care abordau trecători și zgomotele copiilor neglijăți care plângeau. Devastarea mentală, emoțională și fizică este lucrul pe care copiii mei au învățat să-l asocieze drogurilor. Asta se întâmpla cu patru ani și jumătate în urmă. Deși ei au fost expuși drogurilor de multe ori de atunci, nu le-au atins niciodată. Aceste neuro-asocieri puternice le-au influențat în mod semnificativ destinele.

Dacă te supără vreun lucru exterior, durerea nu se datorează cauzei în sine, ci propriei tale evaluări a acesteia; iar pe aceasta ai puterea de a o anula în orice clipă.

– MARCUS AURELIUS

Noi suntem singurele ființe de pe planetă care duc vieți interioare atât de bogate, încât nu evenimentele sunt cele care contează cel mai mult pentru noi, ci mai degrabă felul în care interpretăm acele evenimente este cel care va determina modul în care gândim despre noi înșine și felul în care vom acționa în viitor. Unul dintre lucrurile care ne face să fim atât de speciali este capacitatea noastră minunată de a *adapta*, de a transforma, de a manipula obiecte sau idei pentru a produce ceva mai plăcut sau mai util. Și cel mai important dintre talentele noastre adaptative este capacitatea de a lua experiența brută a vieților noastre, de a o pune în relație cu alte experiențe și de a crea din ele o tapiserie caleidoscopică de sensuri care este diferită de a oricui altcuiva din lume. Doar ființele umane pot, spre exemplu, să-și schimbe asocierile astfel încât durerea fizică să aibă ca rezultat plăcerea sau invers.

Amintește-ți de un grevist al foamei închis în temniță. Postind pentru o cauză, el supraviețuiește treizeci de zile fără mâncare. Durerea fizică pe care o încearcă este considerabilă, dar este recompensat de plăcerea și validarea de a atrage atenția lumii asupra cauzei sale. La un nivel mai personal, cotidian, indivizii care respectă regimuri fizice intense cu scopul de a-și sculpta corpurile au învățat să asocieze sentimente nemaipomenite de plăcere cu „durerea” efortului fizic. Ei au transformat disconfortul disciplinei în satisfacția dezvoltării personale. Acesta este motivul pentru care comportamentul lor este constant, așa cum sunt și rezultatele lor!

Așadar, prin puterea voinței noastre, noi putem pune în balanță ceva precum durerea fizică a înfometării contra durerii psihice de a ne abandona idealurile. Noi putem crea un înțeles mai înalt, putem

ieși din „cutia skinneriană” și putem prelua controlul.* **Așadar, dacă nu reușim să ne direcționăm propriile asocieri pentru durere și plăcere, noi nu trăim mai bine decât animalele sau mașinile**, reacționând continuu la mediul nostru, dând voie următorului lucru care apare, indiferent care este acesta, să determine direcția și calitatea vieților noastre. Ne-am întors înapoi în cutie. Este ca și cum am fi un computer public, cu un acces facil pentru o mulțime de programatori amatori!

Comportamentele noastre, atât cele conștiente, cât și cele inconștiente, au fost măsluite de durerea și plăcerea venite din foarte multe surse: anturajul din copilărie, mamele și tații, învățătorii, antrenorii, eroii din filme și de la televiziune, iar lista continuă. Este posibil să știi sau să nu știi când s-au produs cu exactitate programarea și condiționarea. Este posibil să fi fost un lucru spus de cineva, o întâmplare de la școală, un eveniment sportiv cu premii, un moment stânjenitor, doar note de 10 în carnetul tău de note – sau poate note care te lăsau corigent. Toate acestea au contribuit la cine ești tu astăzi. Nu pot sublinia suficient de mult faptul că **lucrurile pe care le asociezi durerii și plăcerii îți vor influența destinul**.

În timp ce îți analizezi propria viață, îți poți aminti experiențele care ți-au format neuro-asocierile și în felul acesta au pus în mișcare lanțul de cauze și efecte care te-a adus acolo unde te afli astăzi? Ce înțelesuri atașezi tu lucrurilor? Dacă ești necăsătorit, tu privești căsătoria meditativ, ca pe o aventură fericită cu perechea vieții tale sau te temi de ea ca de un lanț greu? În timp ce vei lua cina în seara aceasta, vei consuma hrana pur și simplu ca ocazie de a-ți realimenta corpul sau o vei devora ca pe unica ta sursă de plăcere?

* B.F. Skinner este un faimos pionier al științelor comportamentale, are o reputație proastă pentru cutia de mărimea unui pătuț de copil în care și-a închis fiica în primele unsprezece luni ale vieții sale. El a făcut asta în numele comodității și științei, alimentându-și teoriile referitoare la comportamentele stimul-răspuns.

***Bărbații, cât și femeile, sunt mult mai des conduși
de inimile decât de judecățile lor.***

– LORD CHESTERFIELD

Deși ne-ar plăcea să negăm asta, adevărul este că **ceea ce ne motivează comportamentul este reacția instinctivă la durere și plăcere, nu calculul intelectual**. Intelectual, noi putem crede că a consuma ciocolată nu este bine pentru noi, dar tot vom întinde mâna după ea. De ce? Pentru că nu suntem motivați chiar atât de mult de ceea ce știm la nivel intelectual, ci mai degrabă de lucrurile pe care am învățat să le asociem cu durerea și plăcerea în sistemele noastre nervoase. **Neuro-asocierile** noastre – asocierile pe care le-am creat în sistemele noastre nervoase – sunt cele care stabilesc ceea ce vom face. *Deși ne-ar plăcea să credem că intelectul nostru este cel care ne motivează cu adevărat, în majoritatea cazurilor emoțiile noastre, adică senzațiile pe care le asociem cu gândurile noastre, sunt ceea ce ne motivează într-adevăr.*

De multe ori, noi încercăm să ignorăm sistemul. Pentru un timp, urmăm o dietă; într-un final, ne-am împins pe noi înșine dincolo de limită pentru că simțim atât de multă durere. **Vom fi rezolvat problema pentru moment – dar dacă nu am eliminat cauza problemei, aceasta va reveni.** În cele din urmă, dacă vrem ca o schimbare să dureze, noi trebuie să asociem durerea cu vechiul nostru comportament și plăcerea cu noul nostru comportament și să condiționăm asta până devine o constantă. Nu uita, noi vom depune mai mult efort pentru a evita durerea decât pentru a obține plăcere. Începerea unei diete și ignorarea propriei dureri pe termen scurt prin simpla putere a voinței nu durează niciodată, pur și simplu pentru că noi încă asociem durerea cu renunțarea la alimentele care îngrașă. Dacă vrem ca această schimbare să fie pe termen lung, trebuie ca noi să asociem consumarea acelor mâncăruri cu durerea, astfel încât nici măcar să nu ni le mai dorim și să asociem plăcerea cu consumul mai multor mâncăruri care ne *hrănesc*. Oamenii care sunt sănătoși și în formă cred că nimic nu are un gust mai bun decât

felul în care te simți când ești suplu! Și ei *iubesc* mâncărurile care îi hrănesc. De fapt, ei asociază frecvent plăcerea cu datul la o parte al farfuriei în care încă se mai află mâncare. Pentru ei, acesta este un simbol al faptului că își controlează viața.

Adevărul este că putem învăța să ne condiționăm mințile, corpurile și emoțiile pentru a asocia durerea și plăcerea cu orice lucru ales de noi. Schimbând lucrurile cărora le asociem durerea și plăcerea, ne vom schimba imediat comportamentele. În cazul fumatului, de exemplu, tot ceea ce ai de făcut este să asociezi suficientă durere fumatului și suficientă plăcere renunțării. Tu ai abilitatea de a face asta chiar acum, dar este posibil ca tu să nu-ți-o exersezi deoarece ți-ai învățat corpul să lege fumatul de plăcere sau te temi că ar fi prea dureros dacă te-ai opri. Cu toate acestea, dacă întâlnești pe cineva care s-a lăsat, vei descoperi că acest comportament s-a schimbat într-o zi: ziua în care au schimbat ceea ce însemna fumatul pentru ei.

DACĂ TU NU AI UN PLAN PENTRU VIAȚA TA, ALTCINEVA ARE

Misiunea Madison Avenue este de a influența lucrurile pe care noi le asociem durerii și plăcerii. Persoanele care se ocupă de publicitate înțeleg limpede că ceea ce ne însuflețește pe noi nu este intelectul nostru, cât senzațiile pe care noi le asociem produselor lor. Prin urmare, ei au devenit experți învățând cum să utilizeze muzica exaltantă sau pe cea relaxantă, reprezentări rapide sau elegante, culori strălucitoare sau șterse și o mulțime de alte elemente care să ne pună în anumite stări emoționale; apoi, când emoțiile noastre sunt la apogeu, când senzațiile au cea mai mare intensitate, ei proiectează o imagine a produsului lor în mod continuu până când o asociem acelor sentimente dezirabile.

Pepsi a utilizat în mod genial această strategie decupând o cotă mai mare din piața băuturilor răcoritoare de la competitorul său

major, Coca-Cola. Pepsi a remarcat succesul fenomenal al lui Michael Jackson, un tânăr care își petrecuse întreaga viață învățând cum să intensifice emoțiile oamenilor prin felul în care își folosea vocea, trupul, fața și gesturile. Michael cânta și dansa într-un fel care stimula un număr enorm de oameni să se simtă incredibil de bine – într-atât de bine, încât aceștia cumpărau frecvent unul dintre albumele sale pentru a recrea sentimentele. Pepsi s-a întrebat: cum putem noi să transferăm acele senzații produsului *nostru*? Raționamentul lor era că dacă oamenii asociau Pepsi cu aceleași senzații plăcute pe care le asociau cu Michael Jackson, aceștia aveau să cumpere Pepsi așa cum îi cumpărau albumele. Procesul de a ancora sentimente noi pentru un produs sau o idee reprezintă transferarea integrală necesară pentru condiționarea elementară, lucru despre care vei învăța mai multe în Capitolul 6, în timp ce vom studia știința Condiționării Neuro-Asociative. Dar, pentru moment, gândește-te la asta: **oricând ne găsim într-o stare emoțională intensă, când încercăm senzații puternice de durere sau plăcere, orice lucru unic care se ivește în mod constant va fi cuplat neurologic.** Așadar, în viitor, ori de câte ori lucrul acela unic se întâmplă din nou, starea emoțională va reveni.

Probabil că ai auzit de Ivan Pavlov, un om de știință rus care, la sfârșitul secolului nouăsprezece, a efectuat experimente despre răspunsul condiționat. Cel mai faimos experiment al său a fost unul în care el suna dintr-un clopoțel în timp ce îi dădea mâncare unui câine, stimulând în felul acesta câinele să saliveze și cuplând senzațiile câinelui la sunetul clopoțelului. După ce a repetat condiționarea de suficient de multe ori, Pavlov a descoperit că doar sunând din clopoțel îl făcea pe câine să saliveze – chiar și atunci când nu i se mai oferea mâncare.

Ce are Pavlov de a face cu Pepsi? În primul rând, Pepsi l-a folosit pe Michael Jackson pentru a ne aduce pe noi într-o stare emoțională de vârf. Apoi, exact în clipa aceea, ei au băgat produsul. Repetarea continuă a acestui lucru a creat o legătură emoțională pentru milioane dintre fanii lui Jackson. Adevărul este că Michael Jackson nici

măcar nu bea Pepsi! Și nici măcar nu ține în mână o cutie goală de Pepsi în fața camerei! Te-ai putea întreba: „Compania asta nu este nebună? Ei au angajat un tip care să îi reprezinte pentru 15 milioane de dolari și acesta nici măcar nu ține în mână produsul lor și le spune tuturor că nu va face asta! Ce fel de purtător de cuvânt mai e și ăsta? Ce idee nebunească!” De fapt, a fost o idee strălucită. Vânzările au explodat – au fost atât de mari, încât după aceea L.A. Gear l-au angajat pe Michael să reprezinte produsul lor pentru 20 de milioane de dolari. Și în ziua de azi, pentru că este capabil să schimbe felul în care oamenii simt, adică este ceea ce eu numesc un „inductor de stări”, el și Sony/CBS tocmai au semnat un contract de înregistrări care se pare că valorează peste 1 miliard de dolari. Abilitatea lui de a schimba stările emoționale ale oamenilor îl face de *neprețuit*.

Ceea ce trebuie să realizăm este că toate acestea se bazează pe asocierea senzațiilor plăcute cu comportamente specifice. Ideea ar fi că dacă folosim produsul, ne vom trăi fanteziile. Cei din domeniul publicitar ne-au învățat pe toți că dacă conduci un BMW, atunci ești o persoană extraordinară, cu gusturi excepționale. Dacă conduci un Hyundai, ești inteligent și cumpătat. Dacă conduci un Pontiac, vei avea parte de distracție. Dacă vei conduce o Toyota, vei avea parte de un sentiment deosebit! Ești învățat că dacă folosești apă de colonie Obsession, vei fi absorbit în spasmele unei orgii androgine. Dacă bei Pepsi, vei putea să improvizezi alături de M.C. Hammer ca epitomă a hip-ului. Dacă vrei să fii o mamă bună, îți hrănești copiii cu plăcintele de fructe și brișele Hostess și cu Twinkies.

Oamenii din publicitate au observat că dacă este generată suficientă plăcere, consumatorii sunt frecvent dispuși să ignore teama de durere. Este un dicton din publicitate că „sexul vinde” și nu există vreun dubiu că asocierile plăcute create în scris sau la TV utilizând sexul își fac treaba. Aruncă o privire la trendul din vânzarea blugilor. Oricum, ce sunt blugii? Înainte erau pantaloni de lucru: funcționali, urâți. Cum sunt vânduți în ziua de azi? Ei au devenit simbolul internațional a tot ceea ce este sexy, la modă și tineresc. Ai

văzut vreodată o reclamă pentru blugii Levi's 501? Îmi poți explica vreuna? Ele nu au niciun sens, nu-i așa? Sunt complet derutante. Dar la final, ai sigur impresia că undeva în apropiere cineva a făcut sex. Oare tipul acesta de strategie chiar vinde blugi? Absolut! Levi este producătorul numărul unu de blugi din America zilelor noastre.

Puterea condiționării de a ne modela asocierile este limitată la produse cum ar fi băuturile carbogazoase, automobilele și blugii? Bineînțeles că nu. Să luăm micuța și umila stafidă, de exemplu. Știi că în 1986 Comitetul Consultativ al Stafidei din California aștepta o recoltă uriașă și totuși începuse să se panicheze? De la an la an, ei își văzuseră vânzările scăzând cu 1 procent anual. Din disperare, au apelat la agenția lor de publicitate și au întrebat ce ar putea să facă. Soluția a fost simplă: ei trebuiau să schimbe *sentimentele* oamenilor față de stafide. Pentru cei mai mulți oameni, stafidele erau considerate timide, singuratic și plictisitoare, după spusele lui Robert Phinney, fostul director al comitetului stafidei.* Misiunea era limpede: să pompeze o doză sănătoasă de atracție emoțională în fructul zbârcit. Să asocieze senzații pe care oamenii le *doresc*. „Zbârcit” și „uscat” nu sunt senzațiile pe care majoritatea oamenilor le asociază cu o senzație de stare de bine în viața lor. Producătorii de stafide au continuat să se gândească: „Ce putem asocia cu stafidele pentru a-i face pe oameni să vrea cu adevărat să le cumpere?”

La vremea aceea, un vechi hit al casei de discuri Motown avea parte de o renaștere națională: “I Heard It Through the Grapevine**.” Producătorii de stafide și-au spus: „Ce-ar fi dacă am putea să luăm aceste senzații care îi fac pe atât de mulți oameni să se simtă bine și să le asociem cu stafide ca să le facem să pară la modă?” Ei au angajat un animator de desene animate cu numele de Will Vinton care, mai apoi, a creat în jur de treizeci de figurine din argilă în formă de

* Hillkirk, John, and Gary Jacobson, *Grit, Guts and Genius*, Boston: Houghton Mifflin Company, ©1990.

** *Am auzit zvonindu-se*, în traducere mot a mot „am auzit prin vița de vie” (n.red.)

stafidă, fiecare cu o personalitate distinctă, ca să danseze pe melodia Motown. În acel moment, au luat naștere Stafidele California. Prima lor campanie publicitară a făcut imediat senzație și a asociat cu succes senzațiile pe care producătorii de stafide sperau că le vor asocia. În timp ce oamenii priveau micile stafide în pas cu moda dansând, au asociat sentimente puternice de amuzament, umor și plăcere fructului care era cândva plictisitor. Stafida fusese reinventată, devenind la modă în California și mesajul nespus al fiecărei reclame era că dacă le mănânci, atunci vei fi și tu la modă. Urmarea? Industria stafidelor a fost salvată de la prăbușirea devastatoare a vânzărilor, ajungând la un factor anual de creștere de 20%. Cultivatorii de stafide reușiseră să schimbe asocierile oamenilor: în loc să asocieze fructul cu plictiseala, consumatorii învățaseră să asocieze senzații de încântare și amuzament!

Desigur, utilizarea publicității ca formă de condiționare nu se limitează la produse fizice. Din fericire sau din nefericire, noi vedem în mod constant cum televizorul și radioul sunt utilizate ca instrumente pentru a schimba lucrurile pe care le asociem candidaților din procesul politic. Nimeni nu știe asta mai bine decât marele analist politic și formator de opinie Roger Ailes, care a fost responsabil de elemente-cheie din campania încununată de succes a lui Ronald Reagan din 1984 contra lui Walter Mondale și care în 1988 a administrat campania încununată de succes a lui George Bush contra lui Michael Dukakis. Ailes a elaborat o strategie care să transmită trei mesaje negative specifice despre Dukakis – că era moale în materie de apărare, mediu și criminalitate – și să-i facă pe oameni să asocieze senzații dureroase cu acesta. Una dintre reclame îl înfățișa pe Dukakis ca pe un „copil care se joacă de-a războiul” într-un tanc; o alta părea să îl învinovățească de poluarea din Portul Hudson. Cea mai cunoscută dintre reclame prezenta criminali eliberați din închisorile din Massachusetts printr-o ușă turnantă și profita de vasta publicitate negativă generată în interiorul țării de „incidentul Willie Horton.” Ucigașul condamnat Willie Horton, eliberat din închisoare ca parte a unui program controversat al

biletelor de voie din statul natal al lui Dukakis, nu s-a mai întors și zece luni mai târziu a fost arestat pentru terorizarea unui cuplu de tineri, violând-o pe femeie și agresându-l pe bărbat.

Mulți oameni nu au fost de acord cu tendința negativă a acestor reclame. Personal, mie mi s-au părut foarte manipulative. Dar este greu să combați nivelul lor de succes, pornind de la faptul că oamenii depun mai mult efort pentru a evita durerea decât pentru a obține plăcere. Multor oameni nu le-a plăcut felul în care campania a fost dusă – și George Bush a fost unul dintre oamenii aceștia – dar era dificil să argumentezi contra realității că durerea era un motivator foarte puternic în influențarea comportamentului oamenilor. Așa cum spune Ailes: „Reclamele negative ajung la țintă mai repede. Oamenii au tendința să acorde mai multă atenție acestor tipuri de reclame. Oamenii ar putea să încetinească sau ar putea să nu încetinească pentru a privi o frumoasă scenă idilică pe marginea autostrăzii. Dar toată lumea se uită la un accident auto.”* Eficacitatea strategiei lui Ailes nu poate fi pusă la îndoială. Bush a câștigat cu o majoritate clară votul popular și l-a zdrobit complet pe Dukakis într-una dintre cele mai răsunătoare victorii din istoria colegiilor electorale.

Forța care influențează opiniile lumii și obiceiurile de cumpărare ale consumatorului este, de asemenea, aceeași cu forța care influențează *toate* acțiunile noastre. De noi doi depinde să preluăm controlul asupra acestei forțe și să alegem propriile acțiuni conștiente, pentru că, dacă nu ne dirijăm propriile gânduri, vom ajunge sub influența celor care ne vor condiționa pentru a ne comporta în felul dorit de ei. Uneori, aceste acțiuni sunt ceea ce am fi ales oricum la rândul nostru; însă alteori nu. Oamenii din publicitate înțeleg cum să schimbe lucrurile pe care le atașăm durerii și plăcerii prin modificarea senzațiilor pe care le asociem produselor lor. Dacă vrem să preluăm controlul asupra vieților noastre, noi trebuie să învățăm să „facem reclamă” în propriile noastre minți – și putem să

* Hillkirk, *Grit, Guts and Genius*.

facem asta într-o clipă. Cum? **Pur și simplu asociind durerea cu comportamentele pe care vrem să le curmăm la un nivel atât de înalt de intensitate emoțională, încât nici măcar nu vom mai lua în considerare acele comportamente după aceea.** Nu există lucruri pe care nu le-ai face absolut niciodată? Gândește-te la senzațiile pe care le asociezi acestora. Dacă asociezi aceleași sentimente și senzații comportamentelor pe care vrei să le eviți, nu le vei mai face niciodată nici pe acestea. După aceea, **pur și simplu asociază plăcerea noului comportament pe care ți-l dorești.** Prin repetiție și intensitate emoțională, poți condiționa aceste comportamente în interiorul tău până când ele devin automate.

Așadar, care este primul pas pentru crearea unei schimbări? Primul pas este pur și simplu să *devii conștient* de puterea pe care durerea și plăcerea o exercită asupra fiecărei decizii și, prin urmare, asupra fiecărei acțiuni pe care o întreprindem. Arta de a fi conștient constă în a înțelege că aceste legături – între idei, cuvinte, imagini, sunete și senzații de durere sau plăcere – se derulează constant.

Înțeleg că plăcerile trebuie evitate dacă au drept consecință dureri și mai mari și că trebuie să râvnim la dureri care vor culmina cu plăceri mai mari.

– MICHEL DE MONTAIGNE

Problema este că cei mai mulți dintre noi ne întemeiem deciziile despre ceea ce avem de făcut pe acel lucru care va genera plăcere sau durere pe *termen scurt* în loc de termen lung. Totuși, pentru a reuși, majoritatea lucrurilor pe care le apreciem ne cer să fim capabili să trecem prin zidul durerii pe termen scurt pentru a obține plăcere pe termen lung. Tu trebuie să ignori momentele trecătoare de teroare și tentație și să te concentrezi pe ceea ce este cel mai important pe termen lung: valorile și standardele tale personale. Amintește-ți, de asemenea, că **ceea ce ne motivează nu este durerea propriu-zisă, ci teama noastră că ceva ne va conduce spre durere. Și cea care ne motivează nu este plăcerea propriu-zisă,**

ci crezul nostru – *sentimentul nostru de certitudine* – că, într-un fel, executarea unei anumite acțiuni va conduce spre plăcere. Noi nu suntem motivați de realitate, ci de *percepția noastră* asupra realității.

Majoritatea oamenilor se concentrează pe modul de a evita durerea și a câștiga plăcerea *pe termen scurt* și astfel își provoacă durere *pe termen lung*. Să analizăm un exemplu. Să spunem că cineva vrea să dea jos câteva kilograme. (Știu că asta nu ți s-a întâmplat niciodată ție, dar hai să ne imaginăm oricum!) Pe de o parte, această persoană dispune de o mulțime de motive excelente pentru a slăbi: ea s-ar simți mai sănătoasă și mai energică; hainele i-ar sta mai bine; s-ar simți mai încrezătoare în preajma membrilor sexului opus. Dar, pe de altă parte, există tot atât de multe motive pentru a evita să slăbească: ar trebui să înceapă o dietă; s-ar simți tot timpul înfometată; ar trebui să își respingă impulsul de a mânca mâncăruri care îngrașă; și în afară de asta, de ce să nu aștepți până *după* sărbători?

Având motivele echilibrate în felul acesta, mulți oameni ar înclina balanța în favoarea tiparului de a amâna – plăcerea potențială a unui corp mai zvelt fiind eclipsată de durerea pe termen scurt a privațiunii alimentare. Pe termen scurt, noi evităm durerea de a simți un spasm de foame și în locul acesteia ne oferim nouă înșine acea fărâmbă de plăcere imediată răsfățându-ne cu câteva chipsuri de cartofi, dar asta nu durează. Pe termen lung ne simțim din ce în ce mai prost în legătură cu noi înșine, fără a mai menționa faptul că asta ne face sănătatea să se deterioreze.

Amintește-ți, orice lucru de valoare pe care ți-l dorești presupune că tu să învingi o anumită durere pe termen scurt cu scopul de a obține plăcere pe termen lung. Dacă îți dorești un corp grozav, trebuie să sculpezi acel corp, lucru care presupune să învingi durerea pe termen scurt. După ce le-ai făcut de suficiente ori, antrenamentele fizice devin plăcute. Respectarea unei diete funcționează în același fel. Orice tip de disciplină presupune învingerea durerii: disciplina în afaceri, relații, încredere personală, fitness și finanțe.

Cum învingi disconfortul și crezi elanul pentru a-ți realiza într-adevăr obiectivele? Începe prin a lua decizia de a-l învinge. Noi putem decide întotdeauna să trecem peste durerea clipei și este chiar mai bine să continuăm prin a ne condiționa pe noi înșine, lucru pe care îl vom trata în detaliu în Capitolul 6.

Un exemplu excelent al felului în care această focalizare pe termen scurt ne poate face pe toți să ne prăbușim (ca în Niagara) este ilustrat de actuala criză a economiilor-și-creditelor (criza *savings and loanings/S&L*) – probabil singura și cea mai mare greșală financiară comisă vreodată în istoria guvernului nostru. Estimările arată că asta i-ar putea costa pe contribuabili peste 500 de miliarde de dolari, dar majoritatea americanilor nu au habar ce a *cauzat-o*.* Această problemă va deveni cu siguranță una o sursă de neplăceri – cel puțin neplăceri economice – pentru fiecare bărbat, femeie și copil din această țară, probabil și pentru generațiile viitoare. Într-o conversație pe care am avut-o cu L. William Seidman, președinte al Resolution Trust Corporation și al Federal Deposit Insurance Corporation, acesta mi-a spus: „Noi suntem singura națiune suficient de bogată pentru a supraviețui unei greșeli atât de mari.” Ce a creat acest haos financiar? Este un exemplu clasic de a încerca să elimini durerea prin rezolvarea unei probleme în timp ce alimentezi cauza.

Totul a început cu dificultăți în materie de economii și credite care au apărut la finalul anilor șaptezeci și începutul anilor optzeci. Băncile și instituțiile S&L și-au clădit afacerile în principal pe piața corporatistă și cea de consum. Pentru ca o bancă să aibă profit, ea trebuie să acorde credite, iar acele credite trebuie să fie făcute la o rată a dobânzii care să fie peste ceea ce plătește deponenților. În primele etape ale problemei, băncile s-au confruntat cu dificultăți pe câteva fronturi. În primul rând, ele au fost lovite puternic atunci când corporațiile au intrat în ceea ce anterior fusese domeniul

* Dacă dorești să înțelegi mai bine cauzele crizei S&L, îți recomand cu dragă inimă cartea prietenului meu Paul Pilzer, *Other People's Money* (Banii altora).

exclusiv al băncilor: creditarea. Companiile mari au descoperit că dacă se împrumutau una pe cealaltă, ele făceau economii semnificative cu dobânzile, dezvoltând ceea ce este cunoscut acum ca „piața titlurilor de credit.” Aceasta s-a dovedit un succes atât de mare, încât practic a distrus centrele de profit ale multor bănci.

În acest timp, existau noi evoluții și pe frontul consumatorului american. În mod tradițional, consumatorii nu așteptau de nerăbdare să întâlnească un ofițer de credite de la o bancă, solicitând cu sfială un împrumut pentru a cumpăra o mașină sau o instalație mare. Cred că putem spune fără a exagera că aceasta era o experiență dureroasă pentru cei mai mulți, pe măsură ce se supuneau unei verificări financiare. De obicei, ei nu se simțeau ca un „client valoros” în multe bănci. Companiile de automobile au fost suficient de inteligente pentru a recunoaște asta și au început să le ofere credite clienților lor, creând o nouă sursă de profit pentru ele însele. Ele au văzut că puteau să câștige la fel de mulți bani din finanțare pe cât câștigau de pe urma mașinii pe care o vindeau și puteau oferi clientului un mare avantaj și rate mai mici ale dobânzii. Desigur, atitudinea lor a fost foarte diferită de cea a bancherilor – aveau un interes legitim de a se asigura că clientul își obține creditul. În curând, clienții au ajuns să prefere finanțarea internă în locul metodei tradiționale, apreciind caracterul convenabil, flexibilitatea și taxele mici pentru finanțare. Totul era realizat într-un singur loc de o persoană curtenitoare care își dorea afacerea. Prin urmare, General Motors Acceptance Corporation (GMAC) a devenit rapid una dintre cele mai mari companii de finanțare pentru automobile din țară.

Unul din ultimele bastioane pentru creditele bancare a fost piața bunurilor imobiliare, dar rata dobânzii și inflația au crescut într-un singur an până la 18 %. Prin urmare, nimeni nu-și putea permite plățile lunare pe care le presupunea achitarea datoriilor la această rată a dobânzii. După cum îți poți imagina, creditele imobiliare au dispărut de pe hartă.

Până la momentul acesta, băncile își pierduseră masiv clienții corporatiști, își pierduseră piața pentru o bună parte din creditele

lor pentru mașini și începuseră să piardă de asemenea și creditele pentru locuințe. Lovitura finală pentru bănci a fost că deponenții, reacționând la inflație, aveau nevoie de o rată a profitului mai mare, în timp ce băncile încă administrau împrumuturi care aveau să le aducă rate ale dobânzii semnificativ mai mici. Băncile pierdeau bani în fiecare zi; ele au văzut că în joc le era propria supraviețuire și au hotărât să facă două lucruri. În primul rând, ele și-au coborât standardele în funcție de care clienții se calificau pentru credite. De ce? Pentru că acestea credeau că dacă nu-și vor scădea standardele, nu vor mai avea cui să-i împrumute bani. Și dacă nu împrumutau bani, nu puteau obține profit și în mod clar aveau să aibă parte de durere. Pe de altă parte, dacă puteau să împrumute cu bani pe cineva care i-ar fi plătit înapoi, ar fi avut parte de plăcere. În plus, exista foarte puțin risc. Dacă împrumutau bani și persoana care se împrumuta *nu* respecta obligația, atunci contribuabilii, adică noi doi, urmau să-i salvăm oricum de la faliment. Așa că, în analiza finală, exista foarte puțină teamă de durere și un stimulent colosal pentru a-și risca capitalul propriu. Dar oare nu riscau capitalul nostru?

Aceste bănci și S&L-urile au făcut presiuni asupra Congresului pentru a-i ajuta să nu se scufunde și au avut loc o serie de schimbări. Băncile mari și-au dat seama că ar putea împrumuta bani statelor străine care aveau o nevoie disperată de capital. Creditorii și-au dat seama că *la micul dejun* ei puteau acorda mai mult de 50 de milioane de dolari unei țări. Ei nu trebuiau să lucreze cu milioane de consumatori pentru a împrumuta aceeași sumă și profiturile acestor împrumuturi mai mari erau considerabile. Managerii băncilor și ofițerii de credit primeau adesea, de asemenea, bonusuri în funcție de dimensiunile și numărul de împrumuturi pe care le puteau realiza. Băncile nu se mai concentrau asupra calității unui împrumut. Preocuparea lor principală nu era dacă o țară ca Brazilia putea să plătească împrumutul înapoi sau nu, și de fapt, mulți nu erau prea îngrijorați. De ce? Ei au făcut exact ceea ce i-am învățat noi: i-am încurajat să fie jucători de noroc cu Asigurarea Federală a Depozitelor, promițându-le că dacă vor câștiga, vor câștiga masiv și

dacă ratează, noi vom achita nota de plată. Exista pur și simplu prea puțină durere pentru bancher în scenariul acesta.

Băncile mai mici, care nu aveau resursele pentru a împrumuta state străine, au descoperit că următorul cel mai bun lucru era împrumutarea dezvoltatorilor comerciali aici, în Statele Unite. Și ele, la rândul lor, și-au coborât standardele astfel încât dezvoltatorii să poată împrumuta fără vreo plată la efectuarea comenzii în locul tradiționalilor 20%. Care a fost răspunsul dezvoltatorilor? Ei bine, ei nu aveau nimic de pierdut, ei foloseau doar banii altor persoane și, în același timp, Congresul încorporase stimulente atât de ridicate în materie de taxe în construcțiile comerciale, încât constructorii nu aveau absolut nimic de pierdut. Ei nu mai trebuiau să analizeze dacă piața era favorabilă sau dacă clădirea avea locația sau dimensiunile potrivite. Singurul „inconvenient” al dezvoltatorilor era că urmau să aibă parte de cea mai incredibilă reducere a sumei brute de impozitat din viața lor.

În consecință, constructorii au construit nebunește, creând un excedent pe piață. Când oferta era cu mult mai mare decât cererea, piața s-a prăbușit. Dezvoltatorii s-au întors la bănci și au zis: „Noi nu putem plăti”, iar băncile s-au întors spre contribuabili și au zis: „Noi nu putem plăti.” Din păcate, nu există nimeni la care să apelăm și *noi*, la rândul nostru. Ceea ce este și mai rău, oamenii au văzut abuzul din această țară și acum se presupune că orice persoană bogată trebuie să fi profitat de cineva. Asta creează atitudini negative față de multe persoane din afaceri, care sunt frecvent chiar oamenii care asigură joburi ce permit visurilor americanilor să înflorească. Acest întreg dezastru ilustrează lipsa noastră de înțelegere a dinamicii durere-plăcere și imprudența de a încerca să învingem problemele pe termen lung cu soluții pe termen scurt.

Durerea și plăcerea sunt, de asemenea, regizorii din spatele scenei pentru drama mondială. Ani de zile noi am trecut printr-o cursă intensificată a înarmării cu URSS. Cele două țări produceau constant mai multe arme ca amenințare supremă: „Dacă încercați să ne loviți, noi vom riposta și vă vom lovi mai rău.” Și impasul

continua să crească până în punctul în care noi cheltuim *15 000 de dolari pe secundă* pentru arme. Ce l-a făcut pe Gorbaciov să hotărască brusc să renegocieze reducerea armamentului? Răspunsul este durerea. El a început să asocieze o durere enormă ideii de a încerca să concureze cu dezvoltarea armamentului nostru militar. Pur și simplu nu era realizabil din punct de vedere financiar; el nu putea nici măcar să-și *hrănească* poporul! Când oamenii nu pot să mănânce, ei sunt mai preocupați de stomacul lor decât de arme. Ei sunt mai interesați să-și umple cămășile decât de armamentul țării. Ei încep să creadă că banii sunt cheltuiți nechibzuit și insistă asupra unei schimbări. Oare Gorbaciov și-a schimbat poziția pentru că e un tip grozav? Poate. Dar un lucru e sigur: el nu avea de ales.

Natura a așezat omenirea sub conducerea a doi stăpâni suverani, durerea și plăcerea... ele ne conduc în tot ceea ce facem, în tot ceea ce spunem, în tot ceea ce gândim: fiecare efort pe care îl putem face pentru a ne elibera de jugul nostru nu va face decât să îl demonstreze și să îl confirme.

– JEREMY BENTHAM

De ce continuă oamenii cu o relație nesatisfăcătoare, fără să fie dispuși să facă eforturi pentru soluții sau să o încheie și să meargă mai departe? Deoarece ei știu că schimbarea îi va conduce în necunoscut și cei mai mulți oameni cred că necunoscutul va fi mult mai dureros decât ceea ce simt deja. Așa cum spun vechile proverbe: „E mai bun diavolul pe care îl cunoști decât diavolul pe care nu îl cunoști” sau „Nu da vrabia din mână pe cioara de pe gard.” Aceste crezuri fundamentale ne împiedică să întreprindem acțiuni care ne-ar putea schimba viețile.

Dacă vrem să avem o relație intimă, atunci trebuie să trecem peste temerile noastre de a fi respinși și peste vulnerabilitate. Dacă plănuim să intrăm în afaceri, trebuie să fim dispuși să trecem peste teama noastră de a ne pierde siguranța pentru a realiza asta. În realitate, majoritatea lucrurilor care au valoare în viețile noastre *ne*

pretind să mergem împotriva condiționării principale a sistemului nostru nervos. Noi trebuie să ne gestionăm temerile prin blocarea acestui set prestabilit de răspunsuri și, de multe ori, trebuie să transformăm teama aceea în putere. De multe ori, teama pe care o lăsăm să ne controleze nu se materializează oricum niciodată. Este posibil ca oamenii să asocieze durerea, spre exemplu, cu acțiunea de a zbura cu avionul, deși nu există niciun temei logic pentru fobie. Ei răspund unei experiențe dureroase din trecutul lor sau chiar unui viitor imaginat. Se poate ca ei să fi citit în ziare despre accidente de avion și acum evită să se urce în avioane: ei permit acelei temeri să-i controleze. Noi trebuie să ne asigurăm că ne trăim viața în prezent și că reacționăm la ceea ce este real, nu la temerile noastre privind ce a fost odată sau ce s-ar putea întâmpla cândva. Ideea-cheie pe care trebuie să ne-o amintim este că noi nu ne îndepărtăm de durerea *reală*; noi ne îndepărtăm de ceea ce *credem* noi că va conduce spre durere.

HAI SĂ FACEM CÂTEVA SCHIMBĂRI CHIAR ACUM

În primul rând, scrie patru acțiuni pe care trebuie să le realizezi și pe care le-ai amânat. Poate că trebuie să slăbești câteva kilograme. Poate că trebuie să te lași de fumat. Poate că trebuie să comunici cu cineva de care te-ai distanțat sau să reiei relațiile cu cineva important pentru tine.

În al doilea rând, sub fiecare din aceste acțiuni, scrie răspunsul la următoarea întrebare: De ce nu am acționat? În trecut, ce durere am atașat eu de realizarea acestei acțiuni? Răspunzând la aceste întrebări vei înțelege că ceea ce te-a împiedicat să înaintezi este faptul că ai atașat mai multă durere de realizarea acțiunii decât de nerealizarea acesteia. Fii sincer cu tine însuși. Dacă te gândești: „Nu am asociat nicio durere la asta”, gândește-te ceva mai bine. Poate că

durerea este simplă: poate că este neplăcerea de a face o pauză de la programul tău aglomerat.

În al treilea rând, **descrie plăcerea pe care ai simțit-o în trecut de pe urma perpetuării acestui tipar negativ**. De exemplu, dacă tu crezi că ar trebui să slăbești puțin, de ce ai continuat să mănânci farfurii întregi de negrese și pungi mari cu chipsuri și să gâlgâi douăsprezece doze de băuturi acidulate? Sigur, eviți neplăcerea de a te lipsi de ceva și, în același timp, faci asta cu adevărat pentru că te face să te simți bine chiar acum. Îți aduce plăcere! Plăcere imediată! Nimeni nu vrea să renunțe la aceste sentimente! Pentru a crea o schimbare care să dureze, noi trebuie să găsim o nouă modalitate de a obține aceeași plăcere fără vreo consecință negativă. Identificarea plăcerii pe care o primeai te va ajuta să știi care îți este ținta.

În al patrulea rând, scrie cât te va costa dacă **nu te schimbi acum**. Ce se va întâmpla dacă nu încetezi să mănânci atât de mult zahăr și atât de multe grăsimi? Dacă nu te lași de fumat? Dacă nu dai acel telefon pe care știi că trebuie să-l dai? Dacă nu începi să faci sport în mod constant în fiecare zi? Fii sincer cu tine însuși. Cât te va costa de-a lungul următorilor doi, trei, patru, cinci ani? Cât te va costa emoțional? Cât te va costa în termenii imaginii tale de sine? Care va fi costul pentru nivelul tău de energie fizică? Care va fi costul pentru sentimentele tale de stimă de sine? Cât te va costa financiar? Cât te va costa în relațiile tale cu oamenii pe care îi iubești cel mai mult? **Cum te fac astea** să te simți? Nu spune pur și simplu: „Mă va costa bani” sau „Voi fi gras.” Asta nu este suficient. Tu trebuie să-ți amintești că emoțiile noastre sunt cele care ne motivează. Așa că începe să asociezi și folosește durerea ca pe prietenul tău, unul care te poate conduce la un nou nivel al succesului.

Ultimul pas este acela de a nota plăcerea pe care o vei primi realizând toate aceste acțiuni chiar acum. Alcătuieste o listă uriașă care te va motiva emoțional, care te va face să devii cu adevărat entuziasmat: „Voi obține sentimentul că dețin cu adevărat controlul asupra vieții mele, că știu că eu dețin controlul. Voi câștiga un

nou nivel de încredere în mine. Voi obține vitalitate fizică și sănătate. Voi putea să-mi întăresc toate relațiile. Voi dezvolta mai multă putere a voinței pe care aș putea să o folosesc în oricare alt domeniu al vieții mele. Viața mea va fi mai bună în toate aceste feluri, acum. Pe parcursul următorilor doi, trei, patru, cinci ani. Prin realizarea acestei acțiuni, eu îmi voi trăi visul.” Imaginează-ți toate efectele pozitive, atât în prezent, cât și pe termen lung.

Te încurajez să îți iei *acum* răgazul să termini acest exercițiu și să profiți de elanul mare pe care l-ai acumulat pe măsură ce ai citit această carte. *Carpe diem!* Trăiește clipa! Nu există niciun moment ca prezentul. Dar dacă nu poți aștepta nicio clipă înainte de a trece la capitolul următor, atunci, desigur, fă-o. Doar că asigură-te că te vei întoarce la acest exercițiu mai târziu și îți vei demonstra ție însuși controlul pe care îl ai asupra puterilor gemene ale durerii și plăcerii.

Acest capitol ți-a demonstrat în repetate rânduri că lucrurile pe care le asociem cu durerea și cu plăcerea influențează fiecare aspect al vieților noastre și că noi avem puterea de a schimba aceste asocieri și, prin urmare, acțiunile și destinele noastre. Dar pentru a face asta, trebuie să înțelegem...

