

BENJAMIN DISRAELI

*Viața este prea scurtă pentru
a fi trăită mediocru.*

dr. david j. schwartz

puterea magică
a gândului



3



CUPRINS

<i>Prefață</i>	7
<i>Ce va face pentru tine această carte</i>	12
1. Crezi în reușită și vei reuși!	17
2. Tratează-te de „scuzită“, maladia eșecului!	34
3. Consolidează-ți încrederea și învinge teama!	58
4. Cum să gândești în stil mare	86
5. Cum să gândești și să visezi creativ	113
6. Ești ceea ce crezi că ești	140
7. Administrează-ți mediul de viață: alege calitatea superioară!	161
8. Transformă-ți atitudinile în aliați!	182
9. Gândește corect față de oameni!	210
10. Obișnuiește-te să acționezi!	230
11. Cum să transformi eșecul în succes	254
12. Dezvoltă-te prin scopurile tale!	272
13. Cum să gândești ca un lider	296

CE VA FACE PENTRU TINE ACEASTĂ CARTE

În fiecare capitol al acestei cărți vei găsi zeci de idei, tehnici și principii realiste cu ajutorul cărora vei putea să utilizezi forța uriașă a gândirii în stil mare pentru a obține succesul, fericirea și satisfacțiile pe care ți le dorești atât de mult. Fiecare tehnică este ilustrată în mod elocvent printr-un studiu de caz din viața reală. Vei afla ceea ce trebuie să faci, dar — mai important — vei vedea exact cum poți aplica fiecare principiu în situații și probleme concrete. Iată, deci, ce va face această carte pentru tine: vei învăța cum poți...

- | | |
|---|---|
| Să pornești în obținerea succesului prin puterea credinței 17 | Să cultivi puterea credinței 29 |
| Să reușești crezând că vei reuși 27 | Să elaborezi un plan concret de obținere a succesului 30 |
| Să treci peste neîncredere și peste puterea negativă pe care o generează 20 | Să te vaccinezi împotriva „scuzitei”*, maladia eșecului 38 |
| Să obții rezultate însemnate printr-o credință puternică 22 | Să descoperi secretul pe care se sprijină atitudinea ta față de sănătate 36 |
| Să-ți educi mintea să gândească pozitiv 26 | Să parcurgi patru pași pozitivi cu scopul de a te vindeca de scuzita sănătății 40 |

* În original, „excusitis”; termenul este inventat de autor, desemnând boala de a-ți găsi mereu o scuză (*n. red.*).

- Să descoperi de ce este mai importantă puterea rațiunii decât simpla inteligență 41
- Să-ți folosești mintea pentru a gândi — și nu doar ca pe un simplu depozit de informații 46
- Să stăpânești trei metode ușoare de a trata a scuzitei inteligenței 48
- Să depășești problema vârstei — a te considera „prea tânăr“ sau „prea bătrân“ 49
- Să înfrânghi scuzita norocului și să atragi norocul în viața ta 55
- Să folosești tehnica acțiunii pentru a-ți învinge temerile și a-ți consolida încrederea 50
- Să-ți gestionezi capacitatea de memorie în așa fel încât să capeti și mai multă încredere în tine 64
- Să nu te mai temi de ceilalți oameni 71
- Să-ți consolidezi încrederea împăcându-te cu propria conștiință 74
- Să acționezi cu încredere ca să ajungi să gândești ca un om încrezător 78
- Să înveți cei cinci pași pozitivi către consolidarea încrederii în sine și anihilarea temerilor 85
- Să descoperi că succesul se măsoară în funcție de dimensiunea gândirii tale 87
- Să descoperi adevărata dimensiune a gândirii tale și să afli ce calități ai 88
- Să gândești în stil mare, pentru că ești un om mare 81
- Să-ți dezvolti un vocabular specific unui om care gândește în stil mare, parcurgând patru pași specifici 92
- Să gândești în stil mare vizualizând ceea ce poți face în viitor 93
- Să prețuiești lucrurile, oamenii și pe tine însuși 100
- Să gândești în stil mare la locul de muncă 101
- Să nu te gândești la lucruri banale și să te concentrezi asupra a ceea ce este important 88
- Să te testezi — să afli cât de cutezător poți gândi 109
- Să gândești creativ pentru a găsi modalități noi și mai bune de a-ți îndeplini sarcinile 113
- Să-ți dezvolti creativitatea crezând în posibilitatea acestui fapt 118
- Să lupți împotriva gândirii tradiționale, limitative 119

- Să realizezi mai multe lucruri făcând apel la creativitatea ta 120
- Să ții cont de cele trei secrete de stimulare a creativității, ciulind urechile și gândind deschis 132
- Să-ți lărgești orizontul gândirii și să-ți stimulezi mintea 132
- Să-ți valorifici și să-ți dezvolti ideile — roadele gândirii tale 134
- Să arăți ca un om important, pentru că te ajută să gândești lucruri importante 140
- Să devii important gândindu-te că munca ta e importantă 146
- Să-ți faci reclamă — „să te vinzi pe tine ție însuși“ 156
- Să-ți optimizezi capacitatea de gândire — să gândești așa cum gândesc oamenii importanți 159
- Să faci în așa fel încât mediul să-ți fie favorabil 131
- Să nu lași oamenii mediocri să te tragă în jos 166
- Să-ți administrezi mediul de lucru 169
- Să te automotivezi psihologic în timpul tău liber 172
- Să te debarasezi de gândurile otrăvitoare din mintea ta 176
- Să alegi calitatea superioară în tot ceea ce faci 178
- Să-ți cultivi atitudinile care te vor ajuta să obții ceea ce-ți dorești 184
- Să devii activ și entuziast 184
- Să stimulezi puterea entuziasmului autentic 185
- Să te gândești mereu că tu ești cel important 194
- Să faci mai mulți bani punând serviciile pe primul loc 203
- Să te bucuri de sprijinul celorlalți gândind corect față de ei 210
- Să devii mai agreabil pentru a fi mai ușor de propulsat pe scara ierarhică 213
- Să fii întreprinzător când îți faci prieteni 215
- Să stăpânești tehnica gândirii exclusiv pozitive despre oameni 220
- Să-ți faci prieteni conversând mult cu oamenii 225
- Să fii cutezător în gândire chiar și atunci când eșuezi sau te confrunți cu un obstacol 227
- Să te obișnuiești să acționezi mereu — nu e nevoie să aștepti un moment favorabil pentru asta 230
- Să iei decizia de a face ceva în privința ideilor tale 239

- Să treci la fapte ca să scapi de temeri și să capeți încredere în tine 240
- Să descoperi secretul acțiunii mentale 241
- Să valorifici magia PREZENTULUI 245
- Să devii mai puternic cultivându-ți obiceiul de a te face auzit 246
- Să-ți dezvolți spiritul de inițiativă, un tip special de acțiune 248
- Să descoperi că înfrângerea nu e nimic altceva decât o stare de spirit 255
- Să valorifici orice regres 256
- Să te folosești de puterea constructivă a autocriticii 262
- Să obții rezultate pozitive prin persistență și experiență 264
- Să-ți învingi deznădejdea identificând partea bună a oricărei situații 268
- Să stabilești cu precizie unde vrei să ajungi în viață 272
- Să folosești acest plan pentru a-ți contura un scop pe 10 ani 275
- Să eviți cele șase arme de distrugere a succesului 279
- Să fii mai energic stabilindu-ți scopuri precise 280
- Să-ți stabilești scopuri care te vor ajuta să-ți împlinești sarcinile și să trăiești mai mult 281
- Să-ți împlinești țelurile cu ajutorul ghidului de optimizare pe 30 de zile 289
- Să investești în tine în vederea obținerii unor profituri viitoare 291
- Să înveți cele patru reguli ale leadership-ului 296
- Să schimbi idei cu oamenii pe care-ți dorești să-i influențezi 302
- Să fii uman în folos personal 303
- Să gândești progresist, să crezi și să investești în progres 310
- Să te testezi pentru a afla dacă gândești progresist sau nu 315
- Să-ți valorifici capacitatea supremă de gândire 317
- Să te folosești de puterea magică a gândirii cutezătoare în cele mai importante situații de viață 322

1

Crezi în reușită și vei reuși!

Succesul înseamnă multe lucruri minunate, pozitive. Succesul înseamnă prosperitate personală: o casă frumoasă, vacanțe, călătorii, lucruri noi, securitate financiară, posibilitatea de a le oferi avantaje maxime copiilor tăi. Succesul înseamnă să fii admirat, să ai o poziție de conducere, să fii privit cu respect de către oamenii cu care interacționezi în mod obișnuit și cu care lucrezi. Succesul înseamnă libertate: să nu cunoști grija, teama, frustrarea și eșecul. Succesul înseamnă respect de sine, căutarea continuă a fericirii autentice și a unui grad sporit de satisfacție în viață, capacitatea de a face mai multe pentru cei care depind de tine.

Succesul înseamnă să câștigi.

Succesul — realizările — reprezintă scopul vieții!

Fiecare ființă umană își dorește să aibă succes. Fiecare om își dorește cele mai bune lucruri pe care i le poate oferi viața. Nimănui nu-i place să ducă o viață meschină, trăind în mediocritate. Nimănui nu-i place să se simtă inferior și să fie forțat să rămână așa.

Unul dintre cele mai însemnate exemple de înțelepciune referitoare la obținerea succesului este versetul biblic potrivit căruia prin puterea credinței poți muta munții din loc.

Dacă vei crede cu adevărat că poți muta munții din loc, vei putea! Nu există mulți oameni care să creadă acest lucru. Prin urmare, nu sunt mulți cei ce reușesc să mute munții din loc.

Ai auzit, probabil, cu anumite ocazii pe cineva spunând ceva de genul: „Nu are niciun sens să crezi că poți muta un munte spunându-i efectiv: «Munte, dă-te mai încolo!» Este, pur și simplu, imposibil.“

Oamenii care gândesc astfel confundă credința cu dorința. Este adevărat, n-ai cum să muți un munte din loc prin puterea dorinței. Nu poți avea un birou de director doar pentru că ți-l dorești. Nici nu te poți muta într-o casă cu cinci dormitoare și trei băi doar pentru că ți-o dorești. Nu vei ocupa o poziție de conducere prin simpla dorință.

Însă, prin credință, *poți* muta munții din loc. *Poți* reuși crezând că vei reuși.

Puterea credinței nu are nimic magic sau mistic.

Credința funcționează în felul următor. Credința, sau atitudinea de genul „sunt sigur că pot“, generează forța, deprinderile și energia necesare reușitei. Când crezi că poți face un lucru, îți dezvolti *capacitatea* de a-l face.

În fiecare zi, peste tot în lume tinerii ocupă posturi noi de muncă. Fiecare dintre ei își „dorește“ ca, într-o bună zi, va reuși să ajungă în vârf. Însă majoritatea acestor tineri pur și simplu nu au încrederea necesară pentru a ocupa o poziție înaltă. Ei nu ajung în vârf. Crezând că le e imposibil să ajungă acolo, ei nu descoperă pașii care-i poartă spre vârf. Comportamentul lor rămâne în limite mediocre.

Însă o parte mică dintre acești tineri cred cu adevărat că vor obține succesul. Ei muncesc ca și cum s-ar îndrepta către vârf. Și, fiind cu adevărat încrezători, ei chiar ajung sus. Având încredere că vor reuși — și că acest lucru nu e imposibil —, acești indivizi studiază și observă comportamentul directorilor executivi seniori. Ei își însușesc maniera prin care oamenii de succes abordează problemele și iau decizii. Ei sunt atenți la atitudinea pe care o au oamenii de succes.

Omul care crede că poate face un lucru va dobândi întotdeauna priceperea de a-l face.

O femeie tânără, o cunoștință de-a mea, s-a hotărât, în urmă cu doi ani, să înființeze o agenție de vânzare pentru case mobile. Ea a fost sfătuită de mulți că nu ar trebui — și că nu va putea — să facă asta.

Femeia nu avea nici măcar 3 000 de dolari puși deoparte și a fost informată că suma minimă necesară unei astfel de investiții era de câteva ori mai mare decât capitalul ei.

„Competiția e acerbă, i-au spus consilierii ei. În plus, aveți vreun fel de experiență în domeniul vânzării de locuințe mobile? Sau știți măcar să gestionați o afacere?” au întrebat-o ei.

Și totuși, această femeie a crezut în ea însăși și în abilitatea ei de a reuși. A recunoscut imediat că nu avea capitalul necesar, că afacerea era extrem de competitivă și că nu deținea experiență în domeniu.

„Însă, a spus ea, potrivit informațiilor mele, industria locuințelor mobile se va extinde. Pe lângă asta, mi-am analizat adversarii. Știu că mă pot descurca mai bine decât oricine altcineva din acest oraș în ceea ce privește vânzarea de rulote. Știu că voi face și greșeli, însă voi ajunge repede în vârf.”

Și a ajuns. Nu a avut probleme cu adunarea capitalului necesar. Credința ei absolut fermă că putea reuși în această afacere a ajutat-o să câștige încrederea a doi investitori. Și, înarmată cu o încredere deplină, ea a făcut „imposibilul” — a convins un producător de rulote să-i pună la dispoziție un stoc limitat de produse fără să plătească niciun avans.

Anul trecut, femeia respectivă a vândut rulote în valoare de peste un milion de dolari.

„La anul, spune ea, mă aștept ca cifra de afaceri să depășească două milioane de dolari.”

Încrederea, *încrederea deplină*, ne determină să căutăm mental modalitățile, mijloacele și priceperea necesare efectuării unui lucru. Când ai încredere că vei reuși, îi faci și pe ceilalți să-ți acorde credit.

Majoritatea oamenilor nu se bizuie prea mult pe încredere. Dar acest lucru nu este valabil și pentru cei care locuiesc în Orașul Succesului. Cu câteva săptămâni în urmă, un prieten care lucrează într-un departament de construcție a autostrăzilor, dintr-un stat din Vestul Mijlociu, mi-a relatat o experiență de mutare a munților din loc.

„Luna trecută, mi-a spus prietenul meu, departamentul nostru a trimis înștiințări la un număr de companii de proiectare, anunțând că am fost autorizați să încheiem contract cu o firmă pentru proiectarea a opt poduri, acest fapt făcând parte din planul nostru de construire a autostrăzilor. Costurile de construcție a podurilor urmau să se ridice la 5 000 000 de dolari. Firma pe care urma s-o alegem primea un comision de 4% sau 200 000 de dolari pentru proiectarea podurilor.

Am discutat cu 21 de firme despre acest proiect. Patru dintre cele mai mari s-au decis să înainteze imediat propunerile lor de ofertă. Celelalte 17 companii erau mici, fiecare dintre ele având un personal de trei până la șapte ingineri. Dimensiunea proiectului a pus pe fugă 16 dintre cele 17 firme mici. Angajații lor au evaluat proiectul, au clătinat din cap și au spus: «E prea mare pentru noi. Am vrea să ne implicăm, dar nu are rost nici măcar să încercăm.»

Însă una dintre aceste 17 firme mici, o companie cu doar trei ingineri, a studiat planurile, iar inginerii au spus: «Putem să realizăm proiectul. Vă vom înainta o propunere de ofertă.» Zis și făcut, apoi am încheiat contractul.“

Oamenii care cred că pot muta munții din loc îi mută. Oamenii care nu cred că-i pot muta nu-i pot muta. Încrederea atrage după sine capacitatea de a face un lucru.

De fapt, în vremurile noastre încrederea poate duce la lucruri mult mai mari decât a muta munții din loc. Cel mai important element — de fapt, elementul important — în explorarea actuală a spațiului este încrederea exploratorilor că spațiul poate fi stăpânit. Fără a nutri încrederea

totală, nezdruncinată în faptul că omul poate călători prin spațiul cosmic, savanții noștri nu ar avea curajul, interesul și entuziasmul să întreprindă o astfel de inițiativă. Având încredere în faptul că există un tratament pentru cancer, vom descoperi, în cele din urmă, remediul pentru această maladie. În prezent, există unele discuții referitoare la construirea unui tunel pe sub Canalul Mânecii, care să lege Anglia de continentul european. Construirea acestui tunel depinde de încrederea sau neîncrederea oamenilor responsabili cu construcția lui.

Încrederea în realizarea lucrurilor mari e forța motrice, puterea din spatele marilor cărți, piese de teatru sau descoperiri științifice. Credința în reușită se află la baza fiecărei afaceri, biserici și organizații politice de succes. Credința în reușită reprezintă un ingredient de bază, absolut esențial al oamenilor de succes.

Crezi, crezi că poți reuși cu adevărat și vei reuși!

De-a lungul anilor, am discutat cu multe persoane care au eșuat în întreprinderea unei afaceri și în diferite arii profesionale. Am auzit nenumărate motive și scuze pentru eșec. Pe măsură ce conversațiile evoluau, ieșea la iveală un aspect foarte semnificativ. Într-o manieră oarecum întâmplătoare, persoana care eșuase făcea o remarcă de genul: „Sincer să fiu, nu credeam că o să meargă” sau: „Am avut îndoielile mele încă de la bun început” sau: „De fapt, nu mă surprinde deloc că n-a mers.”

Când te apuci să faci un lucru fără să fii convins că vei reuși vei eșua.

Lipsa încrederii e o forță negativă. Când nu crezi sau te îndoiești mental de ceva, vei găsi și motive pentru a-ți argumenta neîncrederea. Îndoiala, lipsa încrederii, *dorința subconștientă de a eșua, absența dorinței reale de a reuși* — toate sunt responsabile pentru majoritatea eșecurilor.

Dacă nu ai încredere, vei da greș.

Dacă te gândești la victorie, vei reuși.

O tânără autoare de scrieri de ficțiune mi-a vorbit recent despre ambițiile ei scriitoricești. La un moment dat, a venit vorba despre unul dintre scriitorii de marcă din domeniul ei.

„Ah, a spus ea, domnul X e un scriitor minunat, însă, desigur, eu nu sunt nici pe departe la fel de talentată ca dumnealui.”

Atitudinea ei m-a dezamăgit profund pentru că-l cunosc pe scriitorul menționat. Acesta nu dispune nici de o inteligență, nici de o sensibilitate ieșite din comun și nu are nici alte deprinderi extraordinare, însă are o mare încredere în el însuși. Considerând că se numără printre cei mai buni scriitori, el acționează și se comportă ca atare.

E bine să-l respecti pe cel care este lider. Să înveți de la el. Să-l observi. Însă nu trebuie să-l venerezi. Trebuie să crezi că-l poți depăși. Să crezi că poți trece dincolo de nivelul impus de el. Cei care se comportă ca și cum ar fi inferiori, obțin în mod invariabil rezultate inferioare.

Privește situația astfel: încrederea e termostatul ce reglează lucrurile pe care le vom realiza în viață. Studiază-l pe individul care trăiește în mediocritate. Acesta, crezând că este insignifiant, primește puțin de la viață. Cum nu crede că poate înfăptui lucruri mari, tot ceea ce face el are o însemnătate mică. Cu timpul, lipsa de încredere în propria persoană se manifestă în felul în care vorbește, merge și acționează individul respectiv. Dacă nu-și reglează termostatul progresiv, el intră la apă, devenind tot mai mic în propriii ochi. Și, de vreme ce restul oamenilor vede în noi ceea ce vedem noi înșine în noi, individul respectiv devine tot mai mic în ochii oamenilor din jurul lui.

Acum să analizăm individul care merge înainte. El se crede prețios și primește mult de la viață. Crede că poate înfăptui lucruri mari, dificile — și le înfăptuiește. Tot ceea ce face, felul în care se comportă cu oamenii, caracterul, gândurile și punctele lui de vedere transmit același lucru: „Iată un profesionist, o persoană importantă!”

Omul este produsul propriilor gânduri. Trebuie să crezi în lucruri mari. Să-ți ajustezi progresiv termostatul. Să pornești în dobândirea succesului cu convingerea că poți reuși în viață. Trebuie să crezi că ai puterea de a îndeplini lucruri mărețe și să te dezvolți.

Cu câțiva ani în urmă, după ce m-am adresat unui grup de oameni de afaceri din Detroit, am vorbit cu unul dintre domnii care m-a abordat, s-a prezentat și mi-a spus:

„Mi-a plăcut foarte mult discursul dumneavoastră. Aveți câteva minute la dispoziție? Aș dori să vă împărtășesc o experiență personală.“

După câteva minute, ne așezaserăm confortabil într-o cafenea, așteptând să vină băuturile răcoritoare.

„Am trecut printr-o experiență, mi-a spus el, care ilustrează perfect ceea ce ați spus în această seară despre faptul că mintea trebuie să lucreze în folosul tău, iar nu împotriva ta. N-am povestit niciodată nimănui cum mi-am învins eu mediocritatea, însă mi-ar plăcea să vă împărtășesc dumneavoastră toate aceste lucruri.“

„Sunt tare nerăbdător să aud despre ce este vorba“, am spus eu.“

„Ei bine, cu doar cinci ani în urmă, mă mișcam încet, dar sigur, fiind un individ obișnuit care muncea în comerțul cu utilaje. După standardele medii, aveam un trai decent. Însă situația familiei mele era departe de a fi ideală. Casa noastră era mult prea mică și nu aveam bani pentru nenumăratele lucruri pe care ni le doream. Soția mea, binecuvântată să fie, nu se plângea prea mult, dar se vedea pe fața ei că era mai degrabă împăcată cu soarta decât fericită. În sinea mea, am devenit din ce mai nemulțumit. Când vedeam cât de mult îi dezamăgeam pe soția și cei doi copii ai mei, mă durea cu adevărat sufletul.“

Dar în prezent lucrurile sunt cât se poate de diferite, a continuat el. Astăzi, avem o casă nouă și frumoasă care se întinde pe doi acri și o cabană disponibilă pe întreaga

perioadă a anului, situată la vreo 300 de kilometri la nord de aici. Nu ne mai facem griji că nu vom putea să ne trimitem copiii la o facultate bună, iar soția mea nu mai trebuie să se simtă vinovată de fiecare dată când dă bani pe haine noi. La vară, voi pleca cu întreaga familie în Europa într-un concediu de o lună de zile. Acum ne bucurăm cu adevărat de viață.”

„Și cum de s-a schimbat situația în acest fel?” am întrebat.

„Totul s-a schimbat, a continuat el, din momentul în care, dă-mi voie să te citez, am început să valorific puterea credinței. Acum cinci ani am aflat că o companie de utilaje care are sediul aici, în Detroit, avea un post disponibil. În momentul respectiv, noi locuim în Cleveland. Am decis să-mi încerc norocul, cu speranța că voi câștiga ceva bani în plus. Am ajuns aici într-o duminică seara, adică devreme, în condițiile în care interviul se desfășura abia luni.

După cină, am mers în camera de hotel, și nu mai știu din ce cauză, dar m-am simțit dezgustat de mine însumi. «De ce? mă gândeam eu. De ce sunt numai un individ mediocru din clasa mijlocie? De ce mă străduiesc să obțin un loc de muncă care nu înseamnă un progres foarte mare?»

Nici în ziua de azi nu știu ce m-a determinat să fac asta, însă am luat o bucată de hârtie și am scris pe ea numele a cinci persoane pe care le cunoșteam bine de câțiva ani și care mă depășiseră cu mult în privința venitului și a responsabilităților de la locul de muncă. Doi dintre ei erau niște foști vecini de-ai mei care ajunseseră în subdivizii superioare. Alți doi erau oameni pentru care muncisem, iar ultimul îmi era cumnat.

După aceea — iarăși, nu știu ce anume m-a determinat să fac asta —, m-am întrebat ce aveau acei cinci prieteni și eu nu, în afara unor locuri de muncă mai bune. M-am comparat cu ei sub aspectul inteligenței, însă n-aș fi zis că ar fi fost mai dotați ca mine. Și nici că educația, integritatea sau obiceiurile lor ar fi fost mai bune decât ale mele.