

ROBIN SHARMA

GHIDUL MĂREȚIEI

**Un coach de talie mondială în domeniul
succesului își împărtășește secretele pentru
a atinge măiestria în viața personală și în afaceri**

Traducere din limba engleză:

Romică Lixandru

 **ACT și Politon**

2018

CUPRINS

1. Eu nu sunt un guru	11
2. Harvey Keitel și intervalele de oportunitate	14
3. Nimic nu te conduce mai rapid spre eșec ca succesul	17
4. Fii un star rock la muncă	20
5. Zilele tale îți definesc viața	23
6. Bea cafea cu Gandhi	25
7. Pune-ți pielea la bătaie	28
8. Bucură-te de adierea vântului	31
9. Fă-ți timp de gândire	33
10. Leadershipul începe în timp ce depui acel efort suplimentar	36
11. Mick Jagger și punctele de reper	38
12. Afacerile înseamnă relații	41
13. Lecții de viață de la SpongeBob-Pantaloni Pătrați	44
14. Cum să fii un om mai fericit	46
15. Muncește din greu, fii norocos	48
16. Cunoaște-ți geniul	51
17. Ascultă de două ori mai mult decât vorbești	54
18. Clienții tăi cumpără cu inima	56
19. Învață să spui nu	59
20. Arde-ți corăbiile	61
21. Dezvoltă-ți rapid liderii	63
22. Cursa ta de o milă în patru minute	66
23. Depășește limitele	68
24. Despre necrologuri și sensul vieții	70

25. Leadershipul nu este un concurs de popularitate	73
26. Ce predici?	76
27. Din culise: cele mai bune practici ale mele	79
28. Cultura, la rang de regină	82
29. Programul tău nu minte	86
30. Fii un părinte strălucit	88
31. Comercializează factorul „Uau!”	92
32. Cum să obții ceea ce vrei în timp ce iubești ceea ce ai	95
33. Gândește ca un CEO	98
34. Poartă-te ca un atlet	100
35. Fii teribil de entuziast	103
36. Succesul nu este sexy	105
37. Despre așa-numitele <i>cuddle parties</i> și starea tristă în care se află lumea	108
38. Valoarea binelui	110
39. Grație sub presiune	113
40. Pentru a fi mai productiv, relaxează-te și distrează-te mai mult	116
41. Cuvântul magic	120
42. Valoarea morții zilnice	122
43. Focalizat pe client versus plecat în pauza de prânz	125
44. Fii lider fără titlatură	128
45. Fă partea care îți revine	131
46. Vrei să te joci?	134
47. Evită „Sindromul celor patru factori”	136
48. Problemele scot la lumină geniul	140
49. Iubește lucrurile care te irită	142
50. Vorbește ca un superstar	145
51. Înveți sau decazi	147

52. Tactici simple pentru relații superbe	149
53. Starurile rock ca poeți	152
54. Mantra inovatorului	155
55. Plăcere versus fericire	158
56. Sendvișul de 600\$	160
57. O afacere bună este bună pentru afaceri	162
58. Creează structuri de succes	165
59. Câștigă persoana care are parte de cele mai multe experiențe	168
60. Creează branduri, ca Diddy	171
61. Învăță ce înseamnă binecuvântările	174
62. Fii înțelept, trezește-te în zori	176
63. Cine a transformat succesul într-un cuvânt murdar?	181
64. Devino maestru la capitolul viață	184
65. Întrebarea lui Steve Jobs	187
66. Ce-ți lipsește ca să fii cool?	189
67. Nu ceri, nu primești	191
68. Vinde-ți biroul	193
69. Trebuie să fii în formă pentru a conduce	195
70. Leadershipul extrem și hainele copiilor	198
71. Cele șapte forme ale bogăției	200
72. Aplică standardul U2	203
73. Învăță mai mult pentru a câștiga mai mult	206
74. Vezi prin prisma înțelegerii	209
75. Inima casei tale	212
76. Transformă-te într-o persoană care îi inspiră pe cei din jur	214
77. Lasă-ți amprenta asupra Universului	217
78. Nu toți liderii sunt la fel	219
79. Șase motive să-ți stabilești obiective	221

80. Amintește-ți de Efectul de Bumerang	225
81. Fă-i pe oameni să se simtă bine	227
82. Ia-ți angajamentul pentru clasa întâi	230
83. Fă Curățenie Generală	234
84. Respectă regula din filmul <i>Million Dollar Baby</i>	236
85. Pământul este mic	238
86. Oaspeții sunt Dumnezeu	240
87. Frumusețea timpului	243
88. Despre munți și cum să stăpânești schimbarea	245
89. Ce s-a întâmplat cu „Vă rog frumos”?	248
90. Bon Jovi și puterea focalizării	250
91. Fă o listă cu „101 lucruri de făcut înainte de a muri”	253
92. Petrece timp cu copiii tăi	255
93. Distrează-te la serviciu	258
94. Respectă designul grozav	260
95. Despre apa Evian și despre tine ca mare visător	263
96. Fii ca Garth	266
97. Nu te da bătut	268
98. Ai mare grijă de tine	270
99. Ghici cine mă inspiră pe mine?	272
100. Cum să trăiești veșnic	274
101. Revendică măreția	276
<i>Resurse pentru atingerea măreției personale</i>	279
<i>Resurse pentru atingerea măreției organizaționale</i>	283

Eu nu sunt un guru

Uneori, mass-media mă numește un „guru” în domeniul leadershipului (sau al dezvoltării personale). Eu nu sunt un guru. Sunt doar un tip obișnuit care a deprins întâmplător idei și instrumente ce au ajutat o mulțime de oameni să ajungă să trăiască cele mai bune vieți pe care le puteau trăi și a ajutat numeroase organizații să ajungă de talie mondială.

Dar trebuie să fiu foarte clar: eu nu sunt diferit de tine. Am și eu propriile conflicte interioare, propriile frustrări și temeri — și de asemenea speranțe, obiective și visuri. Am avut perioade bune și perioade incredibile de dureroase. Am luat câteva decizii spectaculos de bune și am comis câteva greșeli scandalos de grave. Sunt foarte uman — sunt un proiect în desfășurare. Dacă am idei care ți se par profunde, te rog să înțelegi că singura explicație este că îmi petrec pur și simplu timpul concentrându-mă asupra cunoașterii pe care urmează să o

experimentezi. Mă gândesc la modalități practice care să te ajute să dai tot ce ai mai bun din tine ca ființă umană și să obții măreția. Meditez la felul în care pot ajuta companiile să ajungă să fie extraordinare. Dacă faci orice lucru suficient de mult timp, ajungi să dezvolți o perspectivă și o înțelegere în profunzime referitoare la el. Și apoi primești eticheta de guru.

Pe când mă aflu într-o librărie din Bangalore, India, în timpul unei sesiuni de autografe, cineva m-a auzit spunând că „eu nu sunt un guru”. A venit la mine și mi-a zis: „De ce te simți atât de stânjenit atunci când ești numit guru? «Gu» înseamnă «întuneric» în sanscrită și «ru» înseamnă «a risipi». Și atunci, cuvântul «guru» se referă la o persoană care risipește întunericul și aduce mai multă înțelegere și lumină.” O nuanță interesantă. M-a pus pe gânduri.

**Am avut perioade bune și perioade
incredibil de dureroase. Am luat câteva
decizii spectaculos de bune și am comis
câteva greșeli scandalos de grave.
Sunt foarte uman — sunt un proiect
în desfășurare.**

Cred că sursa stânjenelii mele stă în faptul că dacă tu crezi că sunt diferit de tine, s-ar putea să-ți spui: „Păi eu nu pot să fac lucrurile despre care vorbește Robin pentru că el are talente și abilități pe care eu nu le am. Lui îi

vine ușor să facă toate lucrurile astea despre care vorbește. El e un guru.” Nu. Îmi pare rău să te dezamăgesc. Sunt doar un tip care se străduiește să profite cât mai mult de fiecare zi, și care, ca părinte singur, încearcă să fie un tată grozav pentru cei doi copii minunați ai săi și speră că reușește — într-o oarecare măsură — să facă o diferență în viețile oamenilor. Nu-i vorba de niciun fel de guru aici. Dar îmi place ideea de „resipire a întunericului”. Trebuie să aflu mai multe despre asta. Poate găsesc vreun guru care să mă ajute.

2

Harvey Keitel și intervalele de oportunitate

Nu am întotdeauna dreptate (ți-am spus că eu nu sunt un guru). Dar află că încerc din răspuțeri să fac ce spun și încerc să mă asigur că, în videoclipurile mele, imaginea se sincronizează perfect cu partea audio. Cu toate acestea, sunt om și asta înseamnă că uneori mai greșesc (încă nu am întâlnit pe nimeni care să fie perfect). Iată la ce mă refer.

Îmi petrec mult timp încurajându-i pe cititorii cărților mele și pe participanții la atelierile mele de leadership personal și organizațional să „alerge în întâmpinarea propriilor temeri” și să profite de puținii „centimetri cubi de noroc” (de oportunități) atunci când apar. Îmi provoc clienții să viseze, să strălucească și să îndrăznească, pentru că, după părerea mea, o viață este bine trăită dacă încerci să ajungi la cel mai înalt nivel și să fii

cât de bun poți. Și, cred eu, persoana care experimentează cele mai multe lucruri câștigă. În cea mai mare parte a timpului, eu sunt cel mai bun exemplu de om care vizitează locurile ce-l sperie și face lucruri ce îl pun în situații inconfortabile. Dar de curând n-am făcut asta. Îmi pare rău.

Eram în centrul orașului Toronto, la Four Seasons, în holul hotelului, mă pregăteam pentru o cuvântare pe care urma să o susțin pentru o companie numită Advanced Medical Optics, aceasta fiind unul dintre clienții noștri vechi cu care făceam coaching de leadership și o organizație impresionantă. Îmi ridic ochii și ghici pe cine văd? Pe Harvey Keitel. Da, chiar pe Harvey Keitel, mărețul star de cinema care a jucat în *Reservoir Dogs* (*Profesioniștii crimei*). Și ce face omul care a scris cartea *The Monk Who Sold His Ferrari* (*Călugărul care și-a vândut Ferrari-ul**)? Dă înapoi din fața măreției.

**În fiecare zi, viața îți va trimite mici
intervale de oportunitate. În ultimă instanță,
destinul tău va fi definit de felul
în care reacționezi la aceste intervale
de oportunitate.**

* Robin S. Sharma, *Călugărul care și-a vândut Ferrari-ul: O fabulă spirituală despre împlinirea visurilor și a destinului propriu*, Ed. Vidia, București, 2010 (n.red.)

Nu știi de ce nu m-am ridicat în picioare și nu m-am dus la el ca să-mi fac un prieten nou. Așa am procedat cu Pete Rose, o legendă a baseballului, în aeroportul din Chicago (am ajuns să stăm unul lângă altul tot drumul până la Phoenix). Asta am făcut vara trecută cu Henry Kravis, unul dintre cei mai mari finanțiști de pe planetă, în holul unui hotel din Roma (eram cu copiii, iar lui Colby, fiul meu de unsprezece ani, i s-a părut un tip foarte cool). Asta am făcut cu senatorul Edward Kennedy, când l-am văzut în Boston. Ba am făcut asta chiar și cu extraordinarul chitarist Eddie Van Halen, când eram mic și locuiam în Halifax, Nova Scotia. Dar am ratat șansa să relaționez cu Harvey Keitel.

În fiecare zi, viața îți va trimite mici intervale de oportunitate. În ultimă instanță, destinul tău va fi definit de felul în care reacționezi la aceste intervale de oportunitate. Dacă te ferești de ele, vei avea o viață mărunță. Dacă simți frică, dar te grăbești oricum să le vii în întâmpinare, vei avea o viață măreață. Viața este pur și simplu prea scurtă ca să joci pe mize mici. Chiar și în cazul copiilor tăi, ai un interval minuscul în care să-i crești și să le fructifici potențialul maxim. Și să-i faci să vadă cum arată dragostea necondiționată. Când intervalul acela se închide, sunt șanse mici să îl mai redeschizi vreodată.

Dacă am să îl mai văd pe Harvey Keitel vreodată, promit că o să fug spre el cât mă țin picioarele. S-ar putea să creadă că sunt unul dintre oamenii aceia care hărțuiesc celebritățile, asta până vom antama o conversație. Și atunci va descoperi adevărul: sunt doar un om care profită de darurile pe care i le oferă viața.

3

Nimic nu te conduce mai rapid spre eșec ca succesul

Richard Carrion, CEO-ul celei mai importante bănci din Puerto Rico, mi-a spus la un moment dat ceva ce n-am să uit niciodată: „Robin, nimic nu te conduce mai rapid spre eșec ca succesul.” O idee puternică. Tu, precum și organizația ta, sunteți în cel mai vulnerabil punct atunci când vă bucurați de cel mai mare succes. Succesul generează efectiv autosuficiență, ineficiență și — lucrul cel mai rău dintre toate — aroganță. Atunci când oamenii și afacerile au realmente succes, ele ajung de multe ori să se îndrăgostească de sine. Nu mai inovează, încetează să muncească din greu, să-și asume riscuri și se culcă pe laurii triumfului. Trec în defensivă și își utilizează energia apărându-și succesul în loc să rămână fideli lucrurilor care i-au propulsat spre vârf. De fiecare dată când prezint ideea aceasta unei încăperi pline de manageri

generali, toți mă aprobă din cap. Dă-mi voie să-ți prezint un exemplu din lumea reală, din viața mea.

Weekendul trecut am mers cu copiii la restaurantul nostru italianesc preferat. Mâncarea de acolo este incredibilă. Cea mai bună *bresaola** din afara granițelor Italiei. Paste dumnezeiești. Latte-uri cu atât de multă spumă încât îmi vine să mă las de munca mea și să mă fac barman. Dar servirea este proastă. Foarte, foarte, foarte proastă (așa cum este în majoritatea restaurantelor). De ce? Pentru că restaurantul este aproape mereu plin. Și din moment ce afacerile le merg atât de bine, au început să creadă că lumea va face mereu coadă la intrare. Și ce să vezi? Este începutul sfârșitului pentru ei.

Îmi place să fac fotografii. Tata m-a învățat să imortalizez în fotografii călătoria vieții mele. Așa că port de obicei cu mine un mic aparat de fotografiat. Am întrebat-o pe femeia care ne servea dacă poate să ne facă mie și copiilor o fotografie atunci când începem să mâncăm spaghetetele. „Nu am timp”, ne-a răspuns ea scurt. Incredibil. Era prea ocupată să-i acorde cinci secunde unui client ca să nu-l nemulțumească. Era prea ocupată să ne ajute un pic. Era prea ocupată să arate puțină omenie.

* Varietate de șuncă sărată, uscată la aer și lăsată la maturat timp de două-trei luni (n.red.)

Cu cât tu și organizația ta aveți mai mult succes, cu atât trebuie să deveniți mai modești și mai devotați clienților voștri.

„Nimic nu te conduce mai rapid spre eșec ca succesul.” Richard Carrion înțelege. Și David Neeleman, CEO-ul de la JetBlue, înțelege ideea, observând că: „Atunci când câștigi bani și ai o rată bună a profitului, începi să fii neglijent.” Numeroși CEO nu înțeleg lucrul acesta. Cu cât tu și organizația ta aveți mai mult succes, cu atât trebuie să deveniți mai modești și mai devotați clienților voștri. Cu atât trebuie să crească angajamentul tău față de eficiență și perfecționare neobosită. Cu atât trebuie să joci mai repede. Cu atât mai multă valoare trebuie să aduci. Pentru că momentul în care încetezi să mai faci lucrurile care te-au adus în vârful muntelui este tocmai momentul în care începi să aluneci înapoi la vale.