

NEIL THUBRON

DA, POȚI!

*Cum să realizezi orice obiectiv major aplicând
formula de succes a celor 7P*

Lecții deprinse din sporturi extreme și afaceri

Traducere din limba engleză de
Anca-Claudia Bunea

 ACT și Politon

2018

Superbei mele soții, Anna, care a fost cea mai mare susținătoare a mea, a crezut în mine mai mult decât mine însumi, m-a încurajat și m-a impulsionat să pornesc în călătoria către realizarea obiectivelor mele mărețe.

Te iubesc, draga mea (sărutări)

CUPRINS

„Am nevoie de oxigen în sânge!”	9
Introducere	13
Yukon	21
Formula celor 7P pentru realizarea oricărui obiectiv major	29
Obiectivele majore	35
Cronologii	47
Pasul zero	57
Pasul 1 – PURPOSE (SCOPUL)	65
Pasul 2 – PREGĂTIREA	85
Pasul 3 – PLANUL	121
Pasul 4 – PROMISIUNEA (ANGAJAMENTUL)	133
Pasul 5 – PERCEPȚIA	149
Pasul 6 – PĂTIMIREA	171
Pasul 7 – PERSEVERENȚA	203
Din perspectiva echipajului	235
Pune-o la încercare	249
Planul tău pentru obiective majore	259
Sinteză	263
Mulțumiri	269
Anexa I. Lista cu echipamente – Yukon Arctic Ultra	271
Anexa II. Lista lui Neil cu melodii motivaționale	275
Cum te poate ajuta Neil?	277
Despre autor	279

„Am nevoie de oxigen în sânge!”

Nu știi alții ce gândesc despre sportivii supranaturali, extremi, ultra sau supra, dar eu făceam parte din categoria celor perplecși. Asta până când l-am cunoscut pe Neil.

Întâmplarea face că avem un prieten comun care ne-a adus împreună la o aniversare în Elveția; acolo l-am cunoscut pe Neil și pe Anna – soția lui, o super-sportivă la rândul ei, care la împlinirea vârstei de 50 de ani a sărbătorit alergând o lună întreagă, câte un maraton pe zi...

Despre Neil pot să spun că arată cu 10 ani mai tânăr decât cei 52 de ani ai săi și că te molipsește cu entuziasmul și cu spiritul lui bonom. Mănâncă și carne, bea vin, râde când se fac glume, face glume la rândul lui și te face să crezi că scopurile imposibil de atins nu se află pe agenda din buzunarul său...

Dar se află!

Neil este un lider de natură să te inspire și își exercită acest rol nu doar ca sportiv, ci și ca formator de echipe și coach.

Dar fiecare dintre aceste roluri are un numitor comun foarte picant: scopurile mărețe!

Neil se luminează ca un pom de Crăciun atunci când dialogul alunecă spre lucruri imposibile...

El este omul cel mai aproape din câți cunosc de celebrul citat din *Alice în Țara minunilor*, despre a crede în lucruri imposibile:

$$\text{Obiectiv} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{p} + 2P}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

„Alice râse. «Nu mai este nevoie să încercați», a spus ea, «nu se poate crede în lucruri imposibile».

«Cred că nu ați avut multă practică», a spus Regina. «Când eram de vârsta ta, o făceam întotdeauna o jumătate de oră pe zi. De ce, uneori, credeam până la șase lucruri imposibile înainte de micul dejun?»»

Uneori, în dialogul cu Neil, mi se pare că ia în mod natural rolul reginei din poveste, și la fel ca ea, ajunge în cele din urmă să te provoace să crezi... 6 lucruri imposibile înainte de micul dejun. Sau măcar unul...

Ce e și mai interesant, este că natura lui de lider autentic și coach de talent te face să crezi acel lucru sau acele lucruri pentru că vrei tu, nu pentru că spune el.

De exemplu, la unul dintre trainingurile pe care le-am susținut împreună cu Neil pentru o companie multinațională, l-am auzit folosind o frază care, dintr-un motiv misterios, mi s-a întipărit în creier. Fraza pare banală: *Am nevoie de oxigen în sânge.*

A doua zi dimineața, la 6 fix, ieșeam amândoi la alergat... pentru că amândoi aveam nevoie de oxigen în sânge pentru ziua lungă de training pe care urma să o asigurăm...

Nu știu ce anume din tonul vocii, din context sau din starea mea de atunci a făcut să mi se întipărească această idee atât de adânc în psihic.

Ceea ce știu este că acea frază mă face să mă trezesc aproape în fiecare dimineață, să mă ridic din pat și să ies la alergat măcar 20-30 de minute.

Este un obicei pe care i-l datorez lui Neil.

Și înainte mai ieșeam la alergat, dar nu eram nici pe departe la fel de consecvent ca acum.

Bănuiala mea este că acea frază l-a umanizat pe Neil în ochii mei. L-a transformat dintr-un gigant al ultra-sportului extrem într-un om ca mine, un om alături de care pot și eu să alerg 20 de minute într-o dimineață... și apoi singur, cu el drept exemplu în minte, în multe alte dimineți.

Și eu și tu, dragă cititorule, avem nevoie de oxigen în sânge, iar după o vreme s-ar putea ca și tu și eu să constatăm că mai avem nevoie și de adrenalină, și de bucuria succesului de etapă, și de victorii... și poate chiar să depășim limite pe care nu le-am fi depășit niciodată, dacă nu am fi primit un strop de inspirație ascuns într-o frază atât de simplă ca cea din titlul acestei prefețe!

Ei bine, cartea de față îți poate furniza inspirație cât pentru o viață întreagă.

Lecțiile cuprinse în paginile ei depășesc cu mult sfera sporturilor extreme... sunt lecții de viață... de atitudine despre viață!

Am citit-o de două ori înainte să scriu această prefață pentru că am vrut să consolidez în structura mea psihică esențele acestor învățături.

Da! Neil este un ultra-sportiv, dar dincolo de orice este un prieten și un camarad!

Mai presus de orice, este un lider prin puterea exemplului. El nu îți spune: „Du-te și cucerește acel pisc”. El te încurajează spunându-ți: „Și tu poți să cucerești acel pisc”.

Mai mult decât atât, îți oferă un arsenal de strategii cu care să poți face asta.

Formula celor 7 P (la care am contribuit cu idei la prima întâlnire cu Neil) este o rețetă de succes cu o caracteristică aparte: Este foarte posibil ca ea să acopere cel puțin un „punct orb” în mintea ta legat de ceea ce îți trebuie ca să reușești.

$$\text{Obiectiv} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{p} + 2P}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

Pentru mine a fost categoric P-ul care vine de la Pregătire (de la importanța ei, mai exact).

Capitolul despre *pregătire* din această carte a fost și va rămâne pentru mine un punct de cotitură pentru tot ce voi mai realiza în această viață.

Când mă voi apuca de un proiect nou, nu voi uita niciodată „să îmi atârâ un cauciuc de tractor de gât, în ajunul Crăciunului”.

Dacă nu ai înțeles exact la ce mă refer în paragraful anterior, este pentru că nu ai citit încă respectivul capitol! Merită!

Îți mulțumesc pentru că ai citit până la capăt această prefață, dar adevărata lectură, cea care schimbă paradigme, abia acum începe!

Inspirație!

A.S.

P.S.

Sunt foarte încântat că Neil urmează să revină în România ca speaker la un eveniment organizat de mine!

Sper din toată inima că acesta este doar începutul parteneriatului nostru pentru români!

Andy Szekely

Autorul cărții *Formula măiestriei*
 creator Bootcamp Univerity (Ultra-Intensive Leadership
 Educational Programs)

INTRODUCERE

„Pentru Neil, în permanentă căutare de aventură”

Sir Ranulph Fiennes

Soarele era la orizont, temperatura în jur de minus 35 de grade Celsius. Întregul peisaj era de un alb neclintit și înghețat. Nu se auzea decât zgomotul pe care îl făceau picioarele mele pe zăpada bătătorită, trosc, trosc, trosc, și scârțâitul saniei pe care o trăgeam.

În urmă cu 30 de ore, luasem startul competiției Yukon Arctic Ultra 2015. Tocmai trecusem printr-una dintre cele mai dure și mai înspăimântătoare nopți din viața mea – o noapte care avea să îmi schimbe viața definitiv, lucru pe care însă nu l-am înțeles atunci. Dar cumva reușisem, iar la momentul acela parcursesem aproximativ 70 de mile* din cursa de 300 de mile**.

Pe măsură ce soarele cobora sub linia orizontului, iar eu făceam eforturi să mai înaintez o milă, am început să îmi pun întrebări.

Ce anume îmi permite să fac față în mod repetat acestor provocări fizice extreme?

* Aproximativ 113 kilometri. (n.tr.)

** Aproximativ 483 de kilometri. (n.tr.)

$$\text{Obiectiv major} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{P} + 2P}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

Cum de reușesc mereu să găsesc o cale de a depăși barierele fizice și psihice?

Care este formula secretă?

În acea după-amiază, am început să-mi dau seama că există nu numai o cale pentru mine de a depăși provocările dure, ci și o metodă de a-i aduce și pe ceilalți la linia de sosire, ceea ce le va permite să aibă aspirații înalte și să își atingă obiectivele majore.

Mai aveam încă 5 zile de stat în Yukon în care să cuget adânc la aceste întrebări și, în timp ce mergeam, mi-am dat seama că aveam experiența unei vieți întregi în domeniul militar, al sporturilor extreme și al afacerilor care să mă inspire.

Am scris această carte cât am parcurs traseul competiției Yukon Arctic Ultra, perioadă în care am descoperit și am pus în aplicare metoda în cele 6 zile și 19 ore cât mi-a luat să parcurg 300 de mile – în condiții de temperatură de până la minus 55 grade. Știu că metoda funcționează pentru că în final am trecut primul linia de sosire!

DE CE SĂ CITEȘTI ACEASTĂ CARTE?

Această carte este pentru tine, dacă ai un obiectiv major de atins, dacă ai un vis pe care vrei să îl transformi într-un obiectiv major, dacă vrei să găsești inspirația de a descoperi obiectivul major sau dacă nu vrei decât să citești despre o călătorie a descoperirii.

Te-ai întrebat vreodată de ce unii oameni sunt capabili să își propună astfel de obiective majore în viață și apoi să

le realizeze? Te-ai gândit vreodată astfel: „Mi-ar plăcea să fac acest lucru” sau „Aș vrea să realizez acest lucru în viață”? Ai o serie de visuri, de dorințe sau o listă de lucruri pe care îți dorești să le realizezi sau să le faci în timpul vieții?

Indiferent dacă obiectivul tău major este de natură sportivă, are legătură cu viața personală sau este legat de afaceri, conținutul acestei cărți, structura și metodele prezentate aici îți vor fi de ajutor.

Ești o persoană extraordinară care a realizat deja atât de multe lucruri pentru care s-ar putea să nu îți acorzi meritele cuvenite, însă cu toții suntem capabili să realizăm mult mai mult decât credem noi că e cu putință.

Pasiunea mea este să ajut oamenii să își realizeze obiectivele majore, iar când aflu despre realizările lor, mă simt inspirat eu însumi.

DE CE AM SCRIS CARTEA?

În ultimii 25 de ani, mi-am propus în mod constant „obiective majore” – dintre acelea care m-au făcut să mă simt speriat, agitat, îngrijorat. Acestea au fost obiective care m-au ajutat să cresc și să mă dezvolt personal în toate domeniile vieții mele. La acea vreme, am simțit aceste obiective ca pe un efort uriaș, ca pe ceva aflat cu mult în afara zonei mele de confort, însă, ori de câte ori mi-am luat angajamentul să realizez unul dintre ele, m-am concentrat pe deplin și am dat totul. Și tu poți învăța să faci acest lucru.

Am scris această carte pentru a permite mai multor oameni să-și atingă „Obiectivul Major”, oricare ar fi acela și în orice domeniu al vieții ar dori să o facă.

$$\text{Obiectiv} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{P + 2P}}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

Odată cu această carte am creat și formula celor 7P pentru obiective majore. O poți pune în aplicare în orice domeniu al vieții și o poți raporta la orice obiectiv major pe care dorești să îl atingi. Am folosit formula celor 7P pentru obiective majore ca să îi ajut pe oameni să se pregătească și apoi să facă o prezentare importantă în fața unui public larg, să pună bazele unei afaceri noi, să facă față unei provocări fizice dure sau să facă schimbări semnificative în viața personală. Formula celor 7P funcționează.

Îmi place să aflu despre realizările personale ale oamenilor. Cel mai satisfăcător feedback este să aflu despre oameni care au realizat lucruri pe care nu au crezut niciodată că ar fi posibil să le realizeze. Indiferent dacă este vorba despre performanță sportivă, obținerea unei promovări pe care nu și-au imaginat-o posibilă sau despre un reprezentant de vânzări care și-a triplat câștigurile anterioare deși are aceiași clienți și aceleași produse.

Când lucrez individual cu oamenii, observ cum reușitele se împlinesc în timp real, pe măsură ce aceștia încep să își reevalueze propriile capacități. Totuși, am vrut să încerc să ajut mai mulți oameni și nu doar pe cei care vin la prezentările mele sau care lucrează cu mine individual. Metoda mea de atingere a obiectivelor este acum disponibilă mai multor oameni prin intermediul acestei cărți în care îmi împărtășesc cunoștințele și experiența.

În urma unui discurs, am primit următorul feedback: „Neil, ceea ce inspiră la povestea și realizările tale este că, deși ești o persoană normală care are un loc de muncă important și o familie mare, reușești totuși să realizezi lucruri uimitoare. Acest lucru este cu atât mai motivant cu cât pare

mai accesibil pentru o persoană obișnuită ca mine” – **îți poți atinge propriul obiectiv major, oricare ar fi el.**

Această carte reunește o serie de povestiri despre experiențele trăite de mine, care vor ajuta la explicarea teoriilor pe care le susțin. Ea oferă și explicații practice pentru fiecare dintre pașii de urmat. Dacă vrei, poți să o folosești și ca pe un caiet de lucru sau ca pe un memento pe care să îl consulți periodic, pe măsură ce ajungi să parcurgi fiecare etapă a metodei.

DE CE EU?

De-a lungul timpului, am atins obiective majore semnificative pe care mi le-am propus în sfera performanței fizice/sportive. Am înfruntat numeroase provocări de natură fizică pe care mulți dintre noi le-ar considera extreme. Printre acestea se numără provocările non-stop din Armată care se întindeau pe durata câtorva zile (transportarea unor pachete foarte voluminoase și foarte grele), participarea la peste 30 de maratonuri, la un triatlon Ironman, la peste 20 de ultra-maratonuri*, cursa fără oprire de 85 de mile** de-a lungul Ridgeway, maratonul Des Sables (152 de mile*** în Sahara timp de șase zile), întrecerea Ultra-Trail du Mont-Blanc (106 mile**** fără oprire în zona Mont Blanc, cu urcare la peste 9.700 de metri) și, cea mai recentă performanță a mea, câștigarea competiției Yukon Arctic Ultra.

* Ultra-maraton – este orice cursă mai lungă decât cea tradițională de maraton (care are o lungime de 42.195 km) (n.red.)

** Aproximativ 137 de kilometri. (n.tr.)

*** Aproximativ 245 de kilometri. (n.tr.)

**** Aproximativ 171 de kilometri. (n.tr.)

$$\text{Obiectiv}_{\text{major}} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{p} + 2P}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

Și aici NU este vorba doar despre sporturi extreme și provocări fizice. Experiența mea vine, de asemenea, din obiectivele majore atinse în afaceri. Acum pun în aplicare mare parte din ceea ce am învățat în lumea sportului și în afaceri, pentru a instrui manageri și lideri, atât în viața lor profesională, cât și în cea personală.

Formula celor 7P este o modalitate de a realiza obiectivele majore. Realizarea nu se referă doar la evenimente fizice extreme, însă s-a întâmplat ca această formulă să fie concepută în timpul unui astfel de eveniment. Această carte nu ar fi putut fi scrisă, dacă nu aș fi trecut prin experiența extremă din timpul competiției din Yukon și dacă nu ar fi fost acele 6 zile și 19 ore petrecute pe cont propriu, în care mi-am pus o serie de întrebări. Am avut timpul necesar să mă concentrez realmente, încât să înțeleg de ce este nevoie pentru a-mi atinge obiectivele majore și cum aș putea să îi ajut pe ceilalți să și le atingă pe ale lor. Yukon a însemnat momentul meu de revelație, dacă vrei.

PROVOCAREA MEA PENTRU TINE

Spre ce obiectiv major te vei îndrepta?

Dacă vrei să participi la Yukon Arctic Ultra (și ți-aș recomanda cu căldură), atunci există cu siguranță o mulțime de indicii și idei care te vor ajuta să reușești.

Dacă urmărești să atingi oricare alt obiectiv sportiv major sau dacă ai un obiectiv important personal sau de afaceri, atunci capitolele acestei cărți îți vor fi indubitabil de folos în calea ta spre succes. Există, de asemenea, metoda – formula celor 7P – pe care o poți folosi pentru a-ți atinge obiectivul, oricare ar fi el.

Dacă ai deja succes, dar nu știi sigur DE CE, poate te voi ajuta să înțelegi cum de ai ajuns la succesul pe care îl ai. Mai mult decât atât, probabil că te-aș putea întreba dacă ți-ai atins realmente potențialul maxim sau încă mai acționezi în limita zonei tale de confort. Poate că obiectivele tale majore nu sunt suficient de mari – încă.

Permite-mi să îți prezint un colț de lume frumos și ostil din partea de nord-vest a Canadei...

IDEI ESENȚIALE

1. Există o formulă de succes care să te ajute să îți atingi obiectivele majore.
2. Nu este necesar ca un obiectiv major sau o realizare să fie legat(ă) de performanța fizică – poate fi de natură personală, financiară, profesională sau de afaceri – poate fi de orice fel.

$$\text{Obiectiv} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{\rho + 2P}}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

PUNCTE DE ACȚIUNE

Înainte de a continua lectura, te rog să răspunzi la întrebările următoare:

1. Ce te-a determinat să alegi această carte? La ce anume crezi că mai poți lucra, în ce domeniu al vieții simți că ai putea realiza mai mult? Ți-ai dorit doar o carte bună sau ai dorit să citești despre evenimente extreme? Care a fost motivul?
2. Ce speri să se întâmple după ce citești această carte? După ce termini de citit și o pui deoparte, la ce întrebări dorești să-ți fi răspuns? Ce strategii ai vrea să fi învățat? Ce fel de informații cauți?

YUKON

„Legea Yukonului spune
că doar cei puternici vor prospera;
că în mod cert cei slabi vor pieri
și că numai cei vrednici vor supraviețui.”

Robert W. Service

„MAGIA YUKONULUI”

de *Robert W. Service*

*Mi-am dorit aurul și l-am tot căutat,
Ca un sclav am săpat și am trudit.
Fie foamete sau boală – m-am luptat;
Și tinerețea în mormânt mi-am azvârlit.
Am vrut aurul și l-am obținut –
L-a adus destinul chiar acum o toamnă –
Și totuși, viața nu e ceea ce am crezut,
Și cumva aurul nu totul înseamnă.*

*Nu! Pământul e totul! (L-ați zărit?)
E cel mai straniu tărâm ce mi-a ieșit în cale,
De la munții înalți, năucitori, ce-l străjuiesc
Până la văile adânci, ca de mormânt, de la poale.
Unii spun că Dumnezeu era obosit când l-a creat;
Alții spun că e un tărâm de care să te ferești;*

$$\text{Obiectiv major} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{\rho + 2P}}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

*Poate – însă există unii care nu l-ar da niciodat’
Pe niciun-altul din lume – eu sunt unul dintr-acești.*

*Vii să te îmbogățești (motiv al naibii de bun);
Și ca-n exil te simți la început;
Un anotimp îl și urăști nespus,
Apoi, dintre cei răi ești cel mai crunt.
Te prinde ca într-un soi de păcat;
Din dușman în amic te transformă;
Și-ți pare că așa a fost chiar de la capăt;
Și că așa va rămâne până la urmă.*

*Am intrat într-un adânc abis terestru,
Plin ochi cu o tăcere grea de plumb;
Am văzut cum se scaldă soarele mare și aspru
În stacojiu și-n aur, făcându-se mic dup-un dâmb,
Până când luna a scăpărat sidefie pe vârfuri
Și stelele de-a valma s-au rostogolit;
Și-am crezut că eram într-unul dintre visuri,
Iar pacea se așternuse pe-al lumii acoperiș.*

*Vara nu a fost mai dulce nicicând,
Cu pădurile vibrând luminate de soare,
Cu lipanul prin râuri sărind,
Și muflonul pe deal, dormind în zare.
Viață puternică, ce nu știe de-ncătușare,
Sălbăticie în care renul se aude strigând,
Prospețime, libertate, însingurare –
Oh, Doamne, aici rămas cu totul sunt.*

*Iarna! Strălucirea asta care te orbește,
Tărâmul alb închis ermetic ca-n cilindru,
Teama de frig ce-aleargă după tine, te găsește,*

*Liniștea lovindu-te cu nebunia ei perpetuu.
 Zăpezile mai vechi decât omenirea,
 Pădurile cu umbre bizare care amăgesc,
 Nemișcarea, lumina lunii, misterul,
 Le-aș spune la revedere – dar nu reușesc.*

*E un tărâm unde munții nicicum nu se numesc,
 Iar râurile curg unde numai Dumnezeu știe,
 Cu vietăți ce fără scop rătăcesc,
 Și moartea de un fir de păr poate s-anine;
 Sunt vitregii pe care nimeni nu le bănuiește,
 Sunt văi tăcute, nelocuite de om în veac,
 E un tărâm ce neîncetat m-ademeneste,
 Și vreau să mă-ntorc – și-așa am să fac.*

*Banii mi-i toacă și-s tot mai puțini
 De gustul șampaniei mi s-a luat.
 Dă Doamne, să m-aducă la sapă de lemn
 Și spre Yukon din nou să m-avânt.
 Voi lupta – și nu doar de formă;
 E-un iad! – pe care deja l-am trăit;
 E mai bine acolo, la naiba –
 Deci spre Yukon iar m-am pornit.*

*Acolo e aur, și aurul mă obsedează;
 Mă ispitește din timpuri străvechi,
 Totuși, nu aurul e cel de care-mi pasă
 Atât de mult, cât după el a scotoci.
 E vastul tărâm măreț, întins atât de departe,
 Sunt pădurile în care liniștea domnește;
 E splendoarea ce-mi face trupul uimit să tresalte,
 E neclintirea ce mă umple de pace.*

$$\text{Obiectiv} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{p} + 2P}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

TERITORIUL YUKON

Primii oameni din Yukon au sosit aici în timpul ultimei Ere Glaciare, ignorând în mod evident prognoza meteorologică destul de pesimistă. Pe terenurile pe care le-au descoperit trăiau o mulțime de turme de mamuți, bizoni, cai și reni karibu*, care creau un mediu propice în care să te poți stabili.

Numele „Yukon” își are originea în cuvântul nativ gwich’in „Yuk-un-ah”, adică „Fluviul cel Mare”, referindu-se la fluviul Yukon care străbate teritoriul, traversând Alaska și vărsându-se în Marea Bering.

Dacă te întorci în timp către sfârșitul anilor 1700, vei vedea că teritoriul Yukon a fost un centru comercial prosper pentru comerțul cu blănuri, exportând pe piețele din Asia, Europa și America de Nord. Robert Campbell de la compania Hudson’s Bay a înființat Fort Selkirk, însă întreprinderea a fost scoasă de pe piață mai târziu, de către comercianții de pe coasta Tlingit.

Teritoriul Yukon a cunoscut o perioadă de apogeu în anul 1896, când a început legendara Goană după Aur din Klondike, după ce Skookum Jim, George Carmacks și Dawson Charlie au găsit aur lângă Dawson City. Curând, orașul a ajuns unul dintre cele mai mari orașe din nord-vest, locuit de coloniști ambițioși și căutători de comori. Din păcate, majoritatea acestora au adus teritoriul Yukon în colaps total. Trei ani mai târziu, după ce căutătorii de aur au revendicat mai bine de 95 de milioane de dolari, goana după aur a luat sfârșit în anul 1899.

* În America de Nord, specia de reni este numită karibu, denumire care provine din limba indienilor mikmaq. (n.red.)

Teritoriul Yukon are o întindere vastă (de aproximativ 483.450 km²). Este o zonă care are aproximativ mărimea Spaniei, situată la est de Alaska, între Columbia Britanică și Oceanul Arctic.

În decembrie 2016, în Yukon locuiau 40.000 de persoane. Aproximativ 30.000 dintre acestea locuiesc în capitala orașului, Whitehorse, pe când ceilalți 10.000 de locuitori trăiesc în pace și liniște în pustietate.

În prezent, Yukon găzduiește cea mai dură cursă de sănii trase de câini de pe glob, Yukon Quest, care se întinde pe o distanță de mai bine de o mie de mile (1.600 km).

COMPETIȚIA YUKON ARCTIC ULTRA

Yukon Arctic Ultra este următoarea după Yukon Quest Trail. Evenimentul este calificat drept cel mai dur ultra-maraton din lume, în mare măsură din cauza faptului că temperatura poate să scadă până la minus 50 de grade, la care se adaugă și factorul de influență a vântului. Prima cursă de acest fel s-a ținut în 2003 și, de atunci, a avut loc în fiecare an, mai puțin în anul 2010.

Evenimentul este împărțit într-o serie de patru curse care se desfășoară fără oprire, pe mai multe zile, simultan, toate pornind din Whitehorse:

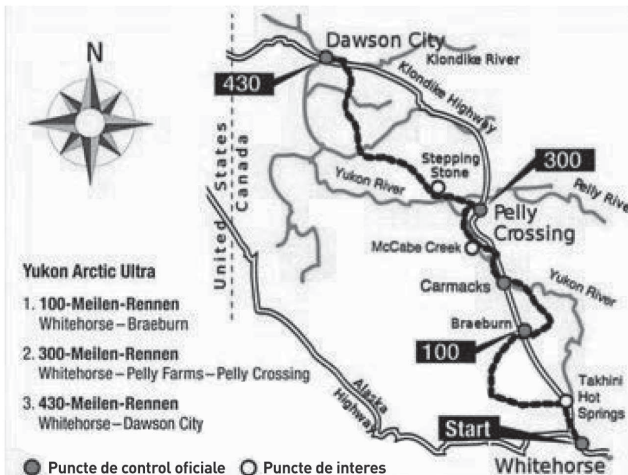
1. Un maraton cu pornire din Whitehorse și sosire la primul punct de control, Rivendell Farm, chiar lângă Takhini River.
2. O cursă de 100 de mile* până la cel de-al treilea punct de control din Braeburn.

*Aproximativ 160 de kilometri. (n.tr.)

$$\text{Obiectiv} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{P} + 2P}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

3. O cursă de 300 de mile* până la cel de-al șaptelea punct de control, Pelly Crossing. Această cursă pornește de la punctul șapte de control, apoi face o buclă, merge către punctul opt de control de la Pelly Farm, apoi se întoarce din nou la Pelly Crossing unde este linia de sosire. Aceasta a fost cursa la care am participat eu.
4. O cursă de 430 de mile** care se organizează doar o dată pe an.

Cursele mai lungi au trei discipline: ciclism montan, schi fond sau mers pe jos; cum toate cursele pornesc deodată, pe traseu poți să dai pe neașteptate peste marato-niști, schiori sau cicliști. Această hartă te poate ajuta să îți faci o imagine a evenimentului.



* Aproximativ 483 de kilometri. (n.tr.)

** Aproximativ 692 de kilometri. (n.tr.)

Iată o listă a punctelor de control și a distanțelor oficiale. Eu am intrat în cursa de 300 de mile, iar maratonștilor care parcurg această distanță li se permite accesul la trei pachete cu provizii, aflate la punctele de control de la Braeburn, Carmacks și Pelly Crossing.

PUNCTE DE CONTROL	Mile de la punctul de control anterior	Mile acumulate
Whitehorse	0	0
Rivendell Farm (linie de sosire maraton)	26	26
Dog Grave Lake	33	59
Braeburn (linie de sosire cursa 100 mile) (Pachete cu provizii puse la dispoziție)	35	94
Ken Lake	44	138
Carmacks (Pachete cu provizii puse la dispoziție)	35	173
McCabe	38	211
Pelly Crossing (Pachete cu provizii puse la dispoziție)	28	239
Pelly Farm	33	272
Pelly Crossing (linie de sosire cursa 300 mile)	32	304

FORMULA CELOR 7P PENTRU REALIZAREA ORICĂRUI OBIECTIV MAJOR

Formula succesului: $A = X + Y + Z$

„Dacă A înseamnă succesul, atunci avem formula A egal cu X plus Y plus Z, unde X înseamnă munca, Y înseamnă joaca și Z înseamnă „ține-ți gura!”

Albert Einstein

Formulă: din cuvântul latin *formulae*

Definiția din dicționar – Formulă: „O metodă sau o procedură pentru a realiza ceva”

CUM AM DESCOPERIT FORMULA CELOR 7P

Am început să dezvolt raționamentul din spatele Formulei celor 7P în cea de-a doua după-amiază din timpul competiției Yukon Arctic Ultra. Și am făcut-o pornind de la etapizarea modului în care am abordat realizarea obiectivelor majore – sportive, de afaceri și personale. Am analizat ce se întâmplă atunci când mă hotărăsc să țintesc către un obiectiv major. Ce anume se schimbă în modul meu de gândire? Ce se schimbă în acțiunile mele? Ce schimbări se produc în felul în care îmi petrec timpul?

$$\text{Obiectiv}_{\text{major}} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{p + 2P}}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

Formula nu s-a numit de la început „Formula celor 7P”, ci a început ca un cerc divizat în cinci, ca o diagramă radială, însă aceasta nu cuprindea toate aspectele. Apoi formula a devenit cei șapte pași pe o scară. Nu toate cuvintele folosite pentru fiecare pas începeau cu P, erau doar cuvintele pe care le foloseam pentru a descrie pasul. Puțin mai târziu, într-o seară, am luat cina cu un bun prieten pe nume Andy Szekely din România. Andy se pricepe de minune să ia o problemă complexă și să o transforme în ceva mai simplu de înțeles. Am discutat pașii, apoi am început să creăm cei 7P, care aveau să constituie elementele componente ale formulei.

Formula în sine a luat naștere într-o după-amiază, în timp ce alergam. Încercam să găsesc o modalitate de a explica această metodă într-un discurs pe care urma să îl țin. Mi-am dat seama că ceea ce descriam semăna cu o formulă. Apelam la o formulă pentru a exprima o soluție multidimensională.

Definiția oferită de dicționar confirmă acest lucru: „O metodă sau o procedură pentru a realiza ceva”. Astfel a fost creată Formula celor 7P pentru realizarea oricărui obiectiv major.

Iată Formula „simplă” pentru realizarea oricărui obiectiv major:

$$\text{Obiectiv}_{\text{major}} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{p + 2P}}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

Suma dintre [**purpose-scop** plus rădăcină cubică din (**pregătire** plus **plan** ori doi)] împărțită la [(**promisiune** înmulțit cu logaritmul **percepției**) la puterea **pățimirii**] minus integrală din [(**perseverență** la puterea a treia înmulțit cu pi) împărțit la 2].

CEI 7P CARE ALCĂTUIESC FORMULA SUNT:

Purpose (Scopul) – Care este motivația ta? De ce dorești să realizezi acest obiectiv major? De ce vrei să atingi acest scop? Pentru cine mai faci asta? Ce va însemna dacă nu vei reuși să atingi obiectivul? Proiectul reprezintă fundamentul pentru atingerea obiectivului major pe care ți l-ai propus – trebuie să fie puternic și să aibă rădăcini adânci în lăuntru tău.

Pregătirea – Pregătirea specifică și temeinică te va conduce în călătoria care începe cu Teama (pentru că orice obiectiv cu adevărat măreț ar trebui să te sperie), trece prin Îngrijorare și Anxietate și te apropie de Încredere cât mai mult cu putință.

Planul – Pentru a reuși să atingi orice obiectiv major, ai nevoie de un plan în care să detaliezi cum vei face acest lucru. Ai nevoie de un plan care să împartă obiectivul major în fragmente pe care mintea ta să le poată gestiona. Ai nevoie de un plan detaliat care să ia în considerare fiecare aspect.

Promisiunea – La un moment dat, trebuie să îți iei un angajament și să treci linia de start. Linia de start este o metaforă pentru începerea călătoriei către atingerea obiectivului major pe care ți l-ai propus.

Percepția – Când începi călătoria, trebuie să fii conștient de progresul pe care îl faci. Ceea ce faci funcționează? Este nevoie să schimbi ceva? Percepția implică o conștientizare constantă a faptului că ești pe calea cea bună.

Pățimirea – În călătoria către atingerea unui obiectiv cu adevărat măreț, vor fi momente dificile, momente în care hotărârea îți va fi pusă la încercare, când vei dori să

$$\text{Obiectiv} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{p} + 2P}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

renunți. Este esențial să ai o strategie de „anduranță” pentru a gestiona aceste momente dificile.

Perseverența – Pentru a ajunge la linia de sosire, în vederea atingerii obiectivului propus, trebuie să dai dovadă de stăruință și să nu renunți niciodată, sub nicio formă!

CUM SĂ PUI ÎN APLICARE FORMULA CELOR 7P

După ce am dezvoltat Formula celor 7P, am pus-o în aplicare atât pentru mine, cât și pentru oamenii pe care îi instruiesc sau pe care îi consiliesc.

După competiția din Yukon, m-am întors în Regatul Unit hotărât să-mi schimb viața. Eram director executiv de succes într-o mare companie americană, unde coordonam o echipă de 450 de oameni de vânzări din Europa. Lucram la această companie de 30 de ani. Era momentul unei schimbări, dar cum să o fac? Să plec dintr-o corporație mare după 30 de ani, să renunț la toate beneficiile, la salariul mare și la pensie când am deja 50 de ani? Era o hotărâre care se încadra cu siguranță la categoria de obiective majore.

Deși era înspăimântător, acum aveam o formulă pentru a-mi asuma acest obiectiv major. Pe scurt, iată cum am pus-o în aplicare:

Primul lucru pe care l-am făcut a fost să notez în jurnal o dată de începere – o linie de start. Această dată a fost 17 iulie 2015, ziua în care împlineam 50 de ani de viață și se făceau patru luni de la competiția din Yukon.

Purpose (scopul): Scopul meu a fost dorința de a avea parte de mai multă libertate în viață, pentru a face ceea ce îmi doream în plan profesional. Am vrut să-mi pot construi o afacere proprie și să fac acele lucruri pe care le fac cu

plăcere – și chiar să adaug un plus de valoare celorlalți. De asemenea, am vrut să fiu un exemplu pentru oamenii care se află într-o poziție similară cu a mea și să le arăt noi posibilități.

Pregătirea: Am colaborat cu doi instructori pentru a primi ajutor – unul care să mă ajute să-mi dezvolt modul de gândire, celălalt să mă ajute să înțeleg cum să ajung la linia de sosire. De asemenea, am studiat aprofundat și mi-am perfecționat cunoștințele în domeniul financiar, în dezvoltarea relațiilor personale și a oportunităților de afaceri.

Planul: Am elaborat un plan detaliat despre ceea ce trebuia să fac: cu privire la finanțele mele, la afacere, familie (să îi pregătesc pentru ce urma), la compania la care lucrez (astfel încât să pot pleca), la rețeaua mea de contacte. Acesta a fost un plan care să mă ducă la linia de start. Ulterior, am elaborat un plan de afaceri și financiar pentru 12 și 24 de luni, cu pași clari de urmat.

Promisiunea: M-am angajat față de mine însumi să trec această linie de start în luna iulie a anului 2015. Și am acționat pe data de 6 iulie.

Percepția: Când am început călătoria, mi-am dat seama foarte repede că planul pe care mi-l făcusem nu corespundea cu ceea ce se întâmpla în realitate. Oportunitățile se iveau din zone diferite și am reușit să adaug valoare în moduri la care nu mă gândisem. Am fost nevoit să îmi adaptez planul și maniera de abordare a lucrurilor – totul pentru reușită.

Pătımirea: Am avut „Strategiile mele de durabilitate” înainte să trec linia de start. Am avut suporterii mei entuziaști, obiceiurile mele de dimineață, muzica mea, motivația mea

$$\text{Obiectiv} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{p} + 2P}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

regăsită pe YouTube și podcast. Nu a fost nevoie să le folosesc prea mult, dar erau pregătite în cazul în care erau necesare.

Perseverența: Mă aflu încă în această călătorie și dau în continuare dovadă de stăruință. Sunt încă foarte motivat să mă concentrez pe obiectivele mele, să ajut și să inspir cât mai mulți oameni posibil.

Am folosit Formula celor 7P și pentru a-mi instrui clienții să-și realizeze obiectivele profesionale, precum mutarea în altă companie sau solicitarea unei promovări. De asemenea, i-am instruit să termine cu brio ultra-maratonuri și să depășească și alte provocări ce țin de rezistența fizică.

Împărtășesc aceste informații cu tine pentru că Formula funcționează. O poți aplica în orice domeniu al vieții și pentru orice obiectiv major pe care îți propui să îl atingi.

OBIECTIVELE MAJORE

„Trebuie să înțelegeți că tragedia vieții nu înseamnă să nu-ți atingi țelul. Tragedia înseamnă să nu ai un țel de atins.”

Benjamin E. Mays

„Dimensiunea visurilor tale trebuie să-ți depășească întotdeauna capacitatea necesară de a le atinge.

Dacă visurile tale nu te sperie, ele nu sunt suficient de mari.”

Ellen Johnson Sirleaf

Am parcurs 300 de mile* pe teritoriul Yukon din Canada, trăgând o sanie încărcată cu întreg echipamentul meu de supraviețuire, la temperaturi de până la minus 50° C, într-un interval de cel mult opt zile. A fost înfricoșător și părea imposibil de realizat, ceea ce înseamnă o definiție destul de reușită a unui obiectiv major.

Considerat „ultra-maratonul cel mai dur din lume, care are loc la cele mai scăzute temperaturi”, fără nicio îndoială că este una dintre cele mai dificile curse de pe planetă și, cu siguranță, cel mai dur eveniment la care am participat vreodată. La început, m-am gândit că aș fi încântat doar să termin cursa, dar acest lucru s-a schimbat, după cum veți vedea mai târziu. Lucrurile chiar se schimbă și, când am început să scriu această carte, nu-mi puteam imagina că aș putea să fac așa ceva din nou... dar, de fapt, cine știe? Timpul va decide...

* Aproximativ 483 de kilometri. (n.tr.)

$$\text{Obiectiv}_{\text{major}} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{p} + 2P}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

Această carte este despre atingerea obiectivelor majore. Nu este despre obiective care devin din ce în ce mai mari sau mai ambițioase, ci despre **OBIECTIVE MĂREȚE: OBIECTIVE AL NAIBII DE MĂREȚE**, care te sperie ca dracu când te gândești să le realizezi.

CE ESTE UN OBIECTIV CU ADEVĂRAT MAJOR?

Un obiectiv cu adevărat major este acela care pare de neatinș, care te îngrozește și te face să te simți copleșit. Întreg conținutul acestei cărți vorbește despre respectarea Formulei celor 7P pentru a realiza un obiectiv major. În această carte nu încercăm să realizăm obiective progresive sau mediocre.

Mulți oameni nu își vor propune niciodată din proprie inițiativă atingerea unui obiectiv major. Unii vor fi forțați de alții sau de circumstanțe – poate că un angajator le va impune să își asume un obiectiv major în viața profesională, sau situația personală îi va forța să își asume un obiectiv major de natură financiară. Uneori, s-ar putea ca oamenii să nu dorească să realizeze un obiectiv major, dar să fie constrânși să o facă.

Vorbind cu diverși oameni, am constatat că, poate, doar 10-20% dintre ei și-au propus obiective legate de ceea ce doresc să realizeze în anul respectiv și că aproape toți își stabilesc aceste obiective pe data de 1 ianuarie sau în jurul acestei date! Apoi (și asta este partea cea mai gravă), nu verifică dacă au reușit să le realizeze până la data de 31 decembrie a anului următor! Acum să nu mă înțelegeți greșit, Anul Nou poate fi un moment propice pentru stabilirea unor obiective bune, iar începutul unui nou an poate fi un moment motivant pentru a șterge cu buretele și a o

lua din nou de la început. Este un moment perfect să faci bilanțul reușitelor din anul precedent, dar și să te gândești la ceea ce dorești să obții în următorii ani. Așadar, este un moment minunat să ne gândim la stabilirea unor obiective majore pentru anul în curs.

Cuvinte precum „realist” și „realizabil” ar trebui să nu se mai regăsească în vocabularul tău. Absolut ORICE poate fi realizat dacă ești motivat, concentrat, dacă ai strategia potrivită și dacă ești flexibil și creativ.

Cine spune că e nerealist să participi la un maraton peste 6 luni, dacă nu ai mai alergat niciodată înainte? Gândește-te la numărul soldaților din armata britanică care s-au întors din Irak sau din Afganistan fără picioare. Mai întâi, au învățat să meargă, apoi să „alerge” și apoi au terminat maratonul din Londra. Chris Moon și-a pierdut un braț și picior într-o explozie pe când înlătura mine. În ultimii 10 ani, el a participat la numeroase ultra-maratonuri, printre care Marathon des Sables și maratonul de 100 mile* din Death Valley.

Anterior în carieră am lucrat la o companie IT foarte mare și am coordonat o organizație vastă de vânzări din trei țări. A fost un post care se baza pe comisioane, iar într-un an mi-am stabilit obiectivul de a câștiga dublu față de anul precedent. Acesta era cu siguranță un obiectiv nerealist, mai ales având în vedere planul de vânzări limitat pe care îl aveam. Dar mi-am notat scopul și am scris și de ce era important pentru mine – Proiectul meu (voi detalia mai târziu). Apoi m-am concentrat asupra obiectivului propriu-zis, asupra a ceea ce trebuia să fac, dar și asupra modului în care aș putea realiza acest obiectiv aparent de nerealizat. Fiindcă eram liderul unei mari organizații, ca să

* Aproximativ 161 de kilometri. (n.tr.)

$$\text{Obiectiv} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{\rho + 2P}}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

reușesc, a fost nevoie să-mi motivez întreaga echipă să se pună în mișcare, astfel încât să ajungă să realizeze o dublare a normelor și a câștigurilor. Așa că i-am rugat pe toți să se concentreze asupra a ceea ce ar însemna pentru ei dublarea câștigurilor.

Am urmat cinci pași.

1. I-am rugat să noteze cât doreau să câștige și i-am *încurajat* să fie nerealști în acest sens.
2. I-am rugat să noteze cinci lucruri pe care le-ar face cu banii. Ce voiau să cumpere, ce locuri voiau să viziteze, ce experiențe voiau să aibă etc.
3. I-am rugat să calculeze cât era nevoie să vândă ca să obțină acele câștiguri. Am calculat cât ar însemna pentru ei fiecare bănuț obținut raportat la pachetele lor salariale.
4. I-am îndemnat să lase deoparte îndoielile și negativitatea și ne-am imaginat „ce ar fi dacă”, concepând planuri detaliate, cu puncte de acțiune multiple despre cum ar putea să realizeze obiective nerealiste/de nere realizat.
5. Am evaluat permanent progresul și dacă prima serie de acțiuni nu funcționa, elaboram altele noi.

Rezultatul clar a fost că în acel an am realizat câștiguri duble, la fel ca multe persoane din echipa mea de vânzări. Unele au obținut de trei sau patru ori câștigurile din anul precedent! Complet de neatins și nerealist!

Nu pot să nu subliniez cât de important este să îți stabilești obiective majore, motivante care par a fi nerealiste sau imposibil de realizat sau ambele.

PĂȘEȘTE ÎN AFARA ZONEI TALE DE CONFORT

Nu este un mare șoc să afli că nu există obiective majore atât timp cât rămâi în zona ta de confort.

Imaginează-ți viața ca pe o mare bulă. Imaginează-ți că ești sigur de tot ceea ce se petrece în bula ta. Această siguranță vine din faptul că, de-a lungul anilor, ai acționat sau ai experimentat anumite lucruri care vin să susțină această certitudine sau aceste convingeri. Te simți confortabil cu tot ceea ce este în interiorul bulei tale, cu ceea ce recunoști și știi că poți realiza. Această bulă este zona ta de confort.

Să ne gândim la antrenamentul meu pentru Marathon Des Sables. Înainte să particip la acest eveniment și în bula mea exista certitudinea că aș putea alerga pe distanța unui maraton. De fapt, știam că aș putea să alerg destul de repede și să îl termin în mai puțin de trei ore. Mă simțeam confortabil și încrezător pentru că făcusem acest lucru de mai multe ori. Mai știam și că sunt capabil să particip cu succes la evenimente multidisciplinare fără oprire, cum ar fi maratonul Ironman (care presupune înot pe o distanță de 2,5 mile*, ciclism pe o distanță de 112 mile**, urmate de un maraton complet de 26,2 mile***). Toate acestea se aflau înăuntrul bulei mele pentru că participasem la ele și le dusesem până la capăt.

Ceea ce nu se afla în bula mea de sportiv era capacitatea de a încheia trei maratoni consecutivi sau o alergare de 40 de mile**** – și, cu siguranță, la mare distanță de bula

* Aproximativ 4 kilometri. (n.tr.)

** Aproximativ 180 de kilometri. (n.tr.)

*** Aproximativ 42 kilometri. (n.tr.)

**** Aproximativ 64 de kilometri. (n.tr.)

$$\text{Obiectiv} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{p} + 2P}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

mea se afla obiectivul de a termina o alergare pe o distanță de 85 mile*!

Ce se întâmplă când încerci să duci la bun sfârșit ceva ce nu se află în zona ta de confort?

În primul rând, să vedem cum știi că pășești în afara zonei tale de confort. Dacă te gândești la ceva ce ai făcut în trecut, ceva care a constituit o noutate sau a reprezentat o provocare pentru tine, cum te-ai simțit? Incomod, nervos, ai avut fluturi în stomac, ai fost speriat, entuziasmat? Toate acestea sunt trăirile pe care le ai atunci când ești pe cale să încerci un lucru care se află în afara bulei tale. Altfel spus, sunt emoții care te încearcă atunci când faci eforturi să înfrunți o convingere limitativă.

Și fiindcă am adus vorba despre trăiri, cum te-ai simțit când ai reușit să faci față acelei provocări?

Când realizăm ceva față de care am simțit „nesiguranță”, întotdeauna, fără excepție, ne simțim exaltați, entuziasmați și împliniți. Ne umflăm în pene (metaforic vorbind) și avem un sentiment foarte bun despre noi înșine.

Este mare păcat că majoritatea oamenilor nu trăiesc mai des aceste lucruri.

Așadar, hai să vedem ce se întâmplă când accepți o provocare din afara zonei tale de confort. Odată ce am terminat cele trei maratonuri în trei zile, alergarea de 40 de mile sau pe cea de 85 de mile, aș mai putea să mă întorc la punctul în care eram nesigur? Nu, desigur că nu, pentru că le făcusem! Nu se mai aflau în afara bulei mele, erau acum înăuntrul ei – și, de fapt, bula mea s-a extins și a trecut la un alt nivel!

* Aproximativ 137 de kilometri. (n.tr.)

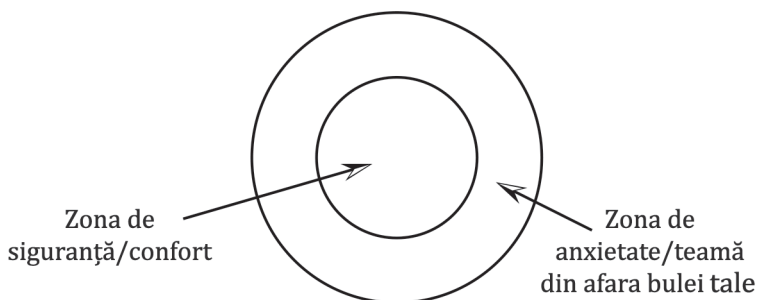
Am învățat o serie de lucruri interesante despre procesul de a accepta provocarea convingerilor limitative.

În primul rând, odată ce bula ta a căpătat o nouă dimensiune, nu mai poate reveni niciodată la vechea dimensiune, iar tu vei fi crescut.

În al doilea rând, bula se extinde simetric, respectiv, dacă tu te dezvolți într-o anumită zonă, bula se va extinde în mod egal și în celelalte zone. Cu alte cuvinte, încrederea ta crește și vei simți că îți poți asuma mai multe obiective majore și în alte domenii.

EVOLUȚIA CICLICĂ DE CREȘTERE A BULEI TALE

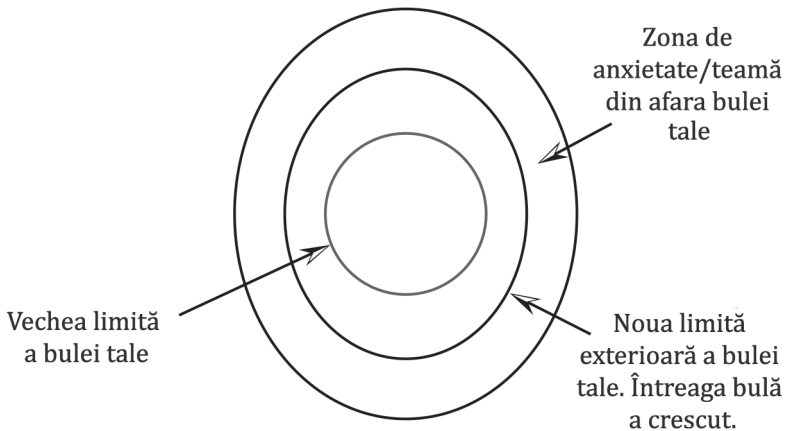
Pasul 1 – Acționăm și aspirăm către ceva ce se află în afara zonei noastre de confort



Pasul 2 – Obținem un rezultat și bula noastră crește simetric ca dimensiune

Pasul 3 – Acceptăm următoarea provocare sau oportunitate, procesul se repetă și bula noastră se extinde

$$\text{Obiectiv major} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{p} + 2P}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$



Așadar, să vedem cum s-ar putea aplica aceasta și în alte domenii care nu constituie provocări din domeniul sportiv. Să analizăm o situație legată de câștigurile cuiva.

Dacă ai câștiga 30.000 de lire sterline pe an, salariul tău din „bulă” ar fi de 30.000 de lire sterline. Orice sumă care nu se regăsește în interiorul acestei bule ar fi ceva ce nu ai mai obținut înainte. Să presupunem că ți se oferă o mărire care se ridică la 40.000 de lire sterline pe an. S-ar putea să te simți agitat/ speriat/ încântat de această oportunitate, dar faci saltul și accepți provocarea. Cele 40.000 de lire sterline sunt acum în interiorul bulei tale și tot ceea ce este înăuntrul acesteia se extinde – responsabilitatea ta, aptitudinile, credibilitatea, statutul tău (poate). Acum, când bula ta a crescut, ai fi mulțumit să accepți o ofertă de 30.000 de lire sterline? Mă îndoiesc de asta! De fapt, interesant este că, odată ce bula ta s-a extins, nu se mai poate micșora. Pe viitor, este posibil să fii nevoit să accepți o ofertă de 30.000 de lire sterline, dar vei fi nefericit și neîmplinit

și vei căuta un loc de muncă care să îți ofere 40.000 de lire sterline, care să se muleze pe dimensiunea bulei tale actuale.

Să recapitulăm:

- Cu toții trăim în propria noastră zonă de siguranță, cunoaștere și confort – sau în bula noastră.
- Dacă aspirăm la un obiectiv major din afara acestei bule, ne simțim agitați, speriați și entuziasmați, însă, când facem saltul și reușim, bula noastră crește, iar odată cu aceasta creștem și noi, în multe alte feluri.

CE SE ÎNTÂMPLĂ DACĂ ASPIRĂM LA UN OBIECTIV MAJOR ȘI NU REUȘIM SĂ ÎL ATINGEM?

Într-o după amiază, țineam un discurs la o companie care ne sponsoriza evenimentele și fusesem rugat să fac o prezentare în fața întregii companii. Întreg personalul era prezent în sală, de la directorul general, la echipele de vânzări, personalul de la depozit și cel administrativ.

Mi-am ținut discursul, iar la final îmi place să răspund întrebărilor care mi se adresează. O secretară tânără a ridicat mâna și a întrebat: „Ce se întâmplă dacă îmi fixez un obiectiv major și nu reușesc să îl ating? Ar fi un eșec și nu cred că aș putea face față unei asemenea nereușite”.

Am fost luat prin surprindere și a trebuit să meditez îndelung la asta. Am întrebat-o: „Să presupunem că salariul tău este de 20.000 de lire sterline pe an și ți-ai fixat obiectivul major de a câștiga 30.000 de lire sterline. Dar, la sfârșitul anului, ai câștigat doar 28.000 de lire sterline. Ar fi un eșec? Nu! Poate că nu ți-ai atins obiectivul, însă tocmai

$$\text{Obiectiv major} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{P} + 2P}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

ai găsit o modalitate de a-ți mări veniturile cu 40%, iar mie mi se pare că este un mare succes”.

I-am spus: „Ce-ar fi dacă ți-ai propune ca obiectiv major să alergi la un maraton de 26 de mile*, iar tu nu ai alergat niciodată mai mult de 6 mile**? Să presupunem că nu ai terminat maratonul, dar ai reușit să alergi 18 mile***. Ar fi un eșec? Așa s-ar putea să pară, dar de fapt ai reușit să alergi de 3 ori mai mult decât obișnuiai să alergi înainte. Aceasta este o reușită!”

Nu cred în cuvântul „eșec”. Niciodată nu dai greș, pur și simplu înveți. Dacă aspiri la ceva care se află în exteriorul bulei tale și nu atingi lucrul respectiv, bula ta se extinde oricum datorită faptului că mentalitatea, atitudinea sau aspirațiile tale au evoluat. Nu ai citi aceste rânduri acum dacă ai fi unul dintre acei oameni care ar renunța la primul obiectiv nerealizat. Dacă îți dorești cu adevărat acel lucru la care aspiri, nu vei renunța până nu îl vei obține.

Un avertisment: Este posibil să nu reușești din prima încercare. Iată un exemplu. Vrei să alergi într-o cursă de 100 de mile****, dar nu ai alergat niciodată mai mult de un ultra-maraton de 50 km. Ți-ai stabilit acest lucru ca fiind obiectivul tău major. Parcurgi Formula celor 7P și te înscrii la prima ta cursă de 100 de mile. Când ajungi la 80 de mile****, te abați de la traseu sau ieși din cursă din cauza epuizării sau te îmbolnăvești. Ai eșuat? Nu, ai reușit să parcurgi aproape de trei ori distanța pe care o parcurgeai an-

* Aproximativ 42 de kilometri. (n.tr.)

** Aproximativ 10 kilometri. (n.tr.)

*** Aproximativ 29 de kilometri. (n.tr.)

**** Aproximativ 161 de kilometri. (n.tr.)

***** Aproximativ 129 de kilometri. (n.tr.)

terior. Dacă renunți, ar fi un eșec, dar dacă te înscrii într-o nouă cursă de 100 de mile, o parcurgi și o termini pe viitor, atunci ți-ai realizat obiectivul major.

Așa cum a spus Robert Bruce în timp ce se uita la un păianjen care se legăna în fața lui: „Încearcă, încearcă și iarăși încearcă”...

Cel mai rău lucru este să nu încerci niciodată, pentru că, dacă nu încerci niciodată, atunci nu vei afla niciodată ce poți realiza – și suntem cu toții capabili de multe, mult mai multe realizări decât am crezut vreodată că este posibil.

Așadar, să nu îți fie teamă să îți fixezi un OBIECTIV MAJOR. Ca să îl citez pe cântărețul de rap Pitbull în una dintre melodiile sale: *If you shoot for the stars and miss, at least you'll be on top of the world**.

DE CE SĂ URMĂREȘTI SĂ REALIZEZI OBIECTIVE MAJORE?

Sunt trei motive principale:

1. Un lucru care te sperie, însă pe care îți dorești cu pasiune să-l obții, te va stimula, te va propulsa, te va determina să te trezești devreme și să rămâi treaz până târziu. Aceasta este puterea obiectivelor majore.
2. Când aspiri la un obiectiv major, îți extinzi propria bulă (zona de confort), îți forțezi limitele a ceea ce ești capabil să realizezi. În plus, nu te dezvolți doar într-o zonă, zona ta de confort se extinde în toate direcțiile.

* „Dacă vrei să ajungi la stele, dar nu reușești, măcar o să fii într-al nouălea cer”. (n.tr.)

$$\text{Obiectiv major} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{p + 2P}}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

3. Atunci când realizezi un obiectiv major, te simți incredibil de bine, știind că ți-ai depășit cu mult zona de confort, că ai trecut cu bine peste provocările care ți s-au ivit în cale și că ceea ce ai obținut este colosal.

Îmi amintesc încă momentul în care am terminat cursa Ultra-Trail du Mont-Blanc, în anul 2011. Am trecut linia de sosire într-o după-amiază însorită de duminică în Chamonix, după 40 de ore de durere, umezeală, frig și epuizare. Doar mă gândesc la acel moment, și încă simt fiori pe șira spinării și trăiesc o emoție vie. Am trecut prin atâtea provocări fizice și psihice ca să ajung la linia de sosire, încât emoțiile mele erau la cote maxime.

Totuși, obiectivele majore vin la pachet cu un avertisment. Când începi să realizezi obiective majore, senzația este atât de plăcută, emoțiile atât de puternice, încât pur și simplu îți dorești să experimentezi și mai mult. Desigur, apoi provocarea constă în faptul că poți atinge aceleași cote înalte numai dacă următorul tău obiectiv este și mai mare.

Așa că, înainte să pornești în această călătorie și să te orientezi cu ajutorul acestei cărți către atingerea propriului obiectiv major, să îți amintești de acest avertisment de sănătate:

**ATINGEREA OBIECTIVELOR MĂREȚE CREEAZĂ
DEPENDENȚĂ**

CRONOLOGII

„Oamenii nu-și acordă suficient de multă încredere pentru a avansa și a se perfecționa. Ai reușit până aici, așadar sărbătorește-ți puterea.”

anonim

„Nu mă subestima, știu mai mult decât spun, gândesc mai mult decât vorbesc și am realizat mai mult decât îmi dau seama.”

anonim

Definiția din dicționar: O reprezentare grafică a unei perioade de timp în care sunt marcate evenimentele importante.

*M*ă aflam în biroul lui Andy, undeva în nordul Angliei. Andy Mouncey este un coleg și un prieten vechi și apelez la el pentru o ședință personală de consiliere, atunci când am nevoie de o mentalitate revoluționară. Condusesem noaptea dinaintea întâlnirii și așteptam cu nerăbdare să începem ședința.

Îmi formulasem cele 7P-uri în Yukon, însă știam că am nevoie de puțin ajutor pentru a înțelege **de ce** îmi asum mereu provocări, le depășesc și realizez atât de multe obiective majore.

Aveam în față o hârtie de flipchart goală și el mi-a adresat prima întrebare: „Cum ai ajuns aici, Neil? Care sunt pașii importanți din viața ta de sportiv care te-au condus la

$$\text{Obiectiv major} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{P} + 2P}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

punctul în care ajungi la linia de sosire și câștigi o cursă de 300 de mile în competiția Arctic?”

Acesta a fost momentul în care mi-a prezentat exercițiul: „Alcătuiește cronologia principalelor evenimente din viață!”, un exercițiu incredibil de puternic.

Pe scurt, iată cum arăta cronologia mea:

1988 – M-am înrolat în forțele militare de rezervă și am înfruntat multe provocări fizice majore timp de 12 ani

2003 – Primul maraton din Londra

2005 – Am terminat cu succes, în mai puțin de 3 ore, maratonul din Londra

2006 – Am terminat Ironman Austria în mai puțin de 11 ore

2009 – Marathons Des Sables – 250 kilometri, 6 zile, Sahara

2010 – primul UTMB de 100 de mile (cursa scurtă), cursa de 9400 m urcare fără oprire în jurul Mont Blanc*

2011 – al doilea UTMB de 106 de mile (cursa lungă), cursa de 9700 m urcare în jurul Mont Blanc

2013 – am fost primul britanic care a terminat maratonul Kalahari Augrabies Extreme – 250 kilometri, 6 zile, Deșertul Kalahari

2015 – Yukon Arctic Ultra – 300 mile

Pe măsură ce compuneam împreună cronologia, am început să înțeleg călătoria pe care o făcusem, experiența pe care o căpătasem de-a lungul anilor și eficacitatea creării unei planificări.

* UTMB – abreviere pentru Ultra-Trail du Mont Blanc; ultra-maraton ținut pentru prima oară în 2013. (n.red.)

CUM SĂ ÎȚI CREEZI O CRONOLOGIE – DE CE ESTE ATÂT DE EFICACE?

Când îți asumi un obiectiv mare, un obiectiv cu adevărat măreț, este înfricoșător și pare de nerealizat. Nu vezi prin ce modalitate ai putea să îl atingi. Adresează-ți aceste două întrebări:

„De unde vin?”

„Ce am realizat până în prezent?”

Dacă mă uit la cronologia mea, la primul meu maraton din 2003, m-aș fi văzut eu vreodată parcurgând o cursă de 300 de mile în competiția Arctic? În niciun caz! Asta era ceva ce-ar fi făcut Ranulph Fiennes sau Bear Grylls, nu eu. De fapt, când am alergat la maratonul din 2003, nu m-am imaginat alergând la Ironman – cine naiba înoată pe o distanță de 2,5 mile, merge pe bicicletă 112 mile, după care aleargă la maraton? Nebunii, atleții profesioniști, dar nu eu.

Dacă mă uit pe cronologie și privesc înapoi de unde eram în anul 2015, la finalul competiției Yukon Arctic Ultra, văd că toți acei pași au fost importanți, și că toți au servit drept fundație pentru locul în care mă aflam atunci. Mai mult, am început să mă gândesc ce ar putea să urmeze în lista mea cronologică? Dacă m-aș transporta în viitor, peste 20 de ani, unde s-ar situa Yukon Arctic Ultra pe lista mea? Ce alte reușite voi fi realizat?

Când privești înainte, din momentul în care te afli actualmente pe lista ta cronologică către momentul în care îți vei atinge obiectivul major, s-ar putea ca acesta să-ți pară imposibil. Cu toate acestea, dacă ai răbdare să te uiți *înapoi* pe aceeași listă, îți vei da seama că nu începi de la zero. De

$$\text{Obiectiv major} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{P + 2P}}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

fapt, nu ești la începutul listei – ai pornit deja la drum! Ai realizat deja multe lucruri în viață (indiferent de vârsta pe care o ai). Este posibil să fi parcurs deja o jumătate sau un sfert din distanța de pe listă până la realizarea obiectivului tău major.

Oferindu-ți răgazul să reflectezi asupra lucrurilor pe care le-ai realizat până în momentul prezent, vei primi totodată impulsul și încrederea de care ai nevoie pentru a-ți fixa și a duce la îndeplinire obiectivul major.

CRONOLOGIA EVENIMENTELOR SE APLICĂ ORICĂRUI DOMENIU DIN VIAȚĂ

Acum să ne uităm la o altă cronologie. Când am alcătuit lista evenimentelor din viața mea sportivă, am vrut să alcătuiască și o cronologie a evenimentelor profesionale. Iată cum arată aceasta:

1984 – Am abandonat colegiul și m-am angajat la IBM ca tehnician mașini de scris

1988 – director tehnic regional

1990 – Am absolvit Școala de vânzări și am devenit reprezentant de vânzări pentru IBM

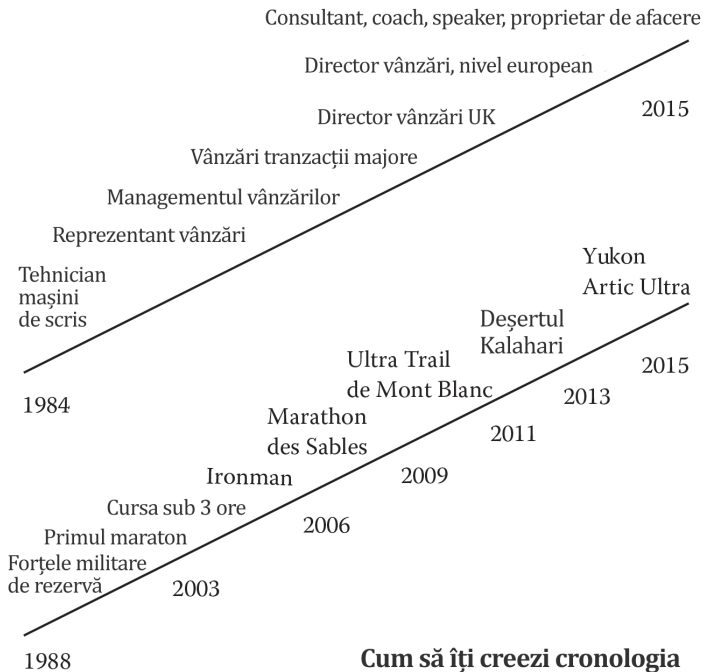
1996 – Director de vânzări

2005 – Director de vânzări pentru Regatul Unit – management intermediar

2010 – Vânzări tranzacții majore, nivel global

2012 – Șef vânzări, nivel european – management executiv

2015 – Proprietar de afacere/ coach/ consultant



Când am conceput această cronologie, mi-am amintit de vremea în care conduceam prin Londra mopedul meu Honda 90, ca să repar mașini de scris *golf ball*. Aș fi putut vreodată să îmi imaginez că voi coordona 450 de oameni, că voi conduce departamentul de vânzări europene pentru o unitate IBM? În niciun caz! Oamenii care aveau aceste funcții erau precum zeii sau vedetele. Știam (sau așa credeam) că trebuie să fi absolvit cele mai bune universități, că trebuie să fie foarte inteligenți și să aibă o înaltă calificare. Când mă uitam la lista mea către viitor, mă simțeam copleșit la gândul de a deveni director general. Cu toate

$$\text{Obiectiv} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{P+2P}}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

acestea, odată finalizată lista, am început să conștientizez că evoluția are loc chiar sub ochii mei. Se pune întrebarea: ce oportunități de afaceri sau de carieră în viitor ar putea părea complet inaccesibile astăzi? Pe măsură ce avansez în lista mea, vor deveni aceste obiective majore mai clare?

CONCEPE PROPRIA CRONOLOGIE

Atunci când lucrez cu cineva, când începem să punem la punct planul pentru a-și atinge propriul obiectiv major, unul dintre primele lucruri pe care îl fac este să îi recomand să își schițeze lista cronologică. Pentru majoritatea oamenilor, ea reprezintă poarta către conștientizarea faptului că au realizat foarte multe lucruri. Este extrem de motivantă.

În general, noi, ființele umane, suntem prea grăbiți să trecem mai departe după atingerea unor obiective majore și să ne concentrăm pe următoarele. Așadar, uităm de ele.

Zilele trecute vorbeam cu Andy, instructorul meu, despre performanțele lui sportive uimitoare ca deținător al unui record mondial în Guinness World Records la teribilul triatlon Arch to Arch. Îl întrebam despre realizările lui. Uitase că s-a situat pe locul al doilea după Jez Bragg, unul dintre cei mai de succes alergători din Regatul Unit (și câștigător al UTMB 2010), într-un maraton cross-Britain Ultra.

Deseori mi se întâmplă același lucru și cu unii clienți cărora le ofer ședințe de coaching. Ajung să uite unele realizări majore pe care deja le-au obținut.

IDEI ESENȚIALE

1. Înainte de a privi înainte către realizarea unui obiectiv major, privește în urmă și observă ceea ce ai realizat deja.
2. Evenimentele-cheie din lista cronologică personală și călătoria în care ai pornit îți vor da încrederea și puterea de a privi înainte.

$$\text{Obiectiv}_{\text{major}} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{P+2P}}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

PUNCTE DE ACȚIUNE

Acum este momentul ca și TU să îți crezi propria cronologie. În partea de sus a listei, vreau să îți notezi obiectivul major.

Oricare ar fi acest obiectiv major, începe de la primul gând care îți vine în minte referitor la această cronologie și care este relevant pentru acest domeniu al vieții tale. Alcătuiește-ți cronologia din acel punct până în prezent. DAR nu face din acesta finalul listei tale – este doar punctul în care te situezi în prezent.

CRONOLOGIA PERSONALĂ:

OBIECTIVUL TĂU MAJOR:

După ce ai făcut acest lucru, roagă pe cineva care te cunoaște bine să se uite peste listă. Pun pariu că ai omis unele realizări importante. Așadar, revizuieste și rescrie lista, apoi pune-o într-un loc în care să o poți vedea.

PASUL ZERO

„Proximitatea înseamnă putere.”

Anthony Robbins

„Ești media celor cinci persoane alături de care îți petreci cel mai mult timp.”

Jim Rohn

„Ceea ce știm înseamnă o picătură.
Ceea ce nu știm înseamnă un ocean.”

Sir Isaac Newton

Zero: din cuvântul latin *nulla*

Definiția din dicționar:

Substantiv: punct care servește ca origine a unei scări cu ajutorul căreia se indică valorile unei mărimi.

Verb: a fixa o țintă de tragere (cu arma)*.

În anul 2005, participam la un eveniment de șapte zile numit 7X7X7 (7 maratonuri în 7 zile în 7 feluri). Zilnic trebuia să parcurgem distanța unui maraton (42 km) în feluri diferite – alergare pe teren accidentat, ciclism pe teren accidentat, aparat de vâslit concept 2, atletism, canotaj, ciclism, triatlon.

Îmi amintesc clar ziua în care am făcut canotaj. Era 7 iulie 2005, ziua atentatelor din Londra. La start ascultam postul Radio 5 Live și pe parcursul celor 10 ture în jurul micului lac

* Este vorba, evident, de verbul *to zero in* din limba engleză. (n.red.)

$$\text{Obiectiv major} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{p} + 2P}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

până la terminarea celor 42 de kilometri, am ascultat desfășurarea evenimentelor din acea zi îngrozitoare.

Când m-am dat jos din canoe, nu mă puteam ține pe picioare. Am căzut în apă fiindcă îmi înțepeniseră complet.

Seara, ne-am dus într-un bar după ce am luat cina și stăteam de vorbă. Îmi amintesc că organizatorul mi-a spus că participase la Marathon Des Sables în urmă cu câțiva ani. Nu îmi venea să cred că întâlнисem pe cineva care făcuse asta! Era puțin mai în vârstă decât mine și mai puțin în formă, așa că am început să mă gândesc: „Hmm, dacă el a reușit, de ce nu aș fi și eu în stare?”

Am vorbit și cu tipul care coordona evenimentul 7x7x7, care era într-o formă fizică de zile mari și extrem de puternic. Am început să vorbim despre triatlonuri, pentru că eu participasem la triatlonuri scurte mulți ani. El terminase câteva evenimente Ironman, care sunt triatlonuri lungi – înot pe o distanță de 2,5 mile, ciclism 112 mile și alergare 26,2 mile, curse ce se succed fără oprire. Eram într-o admirație profundă. Când oamenii termină Ironman, adesea își tatuează gamba cu logoul evenimentului, pentru că este unul extrem de important! M-am gândit din nou că dacă el putea să o facă, probabil aș putea și eu.

Înainte să-i întâlnesc pe acești doi oameni, nu m-aș fi gândit vreodată să particip la Ironman sau la Marathon Des Sables. Aceste evenimente erau departe de ceea ce credeam că sunt capabil să realizez și chiar la ani lumină de ceea ce erau capabili oamenii cu care îmi petreceam eu timpul.

Anul următor am terminat un Ironman în mai puțin de 11 ore. Patru ani mai târziu, am fost britanicul care a terminat pe locul 19 Marathon Des Sables.

Pe data de 7 iulie 2015, am învățat trei lucruri:

1. Viața e scurtă și nu știi niciodată ce ți se poate întâmpla, așa că forțează-ți limitele și află ce poți realiza.
2. Nu știi ce nu știi. Știam că pot participa la maratonuri, știam că pot participa la triatlonuri scurte, dar nu știam că cineva care nu este atlet profesionist sau iubitor de aventuri ar putea participa la evenimente extreme.
3. Modalitatea prin care descoperi ceea ce nu știi și deschizi ușile către ceea ce poți face este să petreci timp cu oameni care fac mult, mult mai mult decât tine.

Conform unui raționament mai vechi, dacă vrei să devii mai bun la jocul de tenis de la clubul la care mergi, vei petrece timp cu cineva care este la același nivel cu tine sau cu cineva mai bun decât tine? Cu cineva mai bun decât tine, bineînțeles! Cineva care te va stimula și de la care poți învăța.

Totuși, dacă vrei să faci un SALT remarcabil și să-ți îmbunătățești jocul în mod semnificativ, nu treptat, atunci trebuie să te înscrii într-un club unde cel mai bun jucător din clubul tău actual nu ar ajunge nici măcar în cea mai slabă echipă de acolo! De ce? Nu numai pentru că îți vei îmbunătăți jocul, dar și pentru că în noul mediu veți purta discuții despre turnee, tehnici sau antrenori despre care

$$\text{Obiectiv major} = \frac{\sum P + \sqrt[3]{P} + 2P}{(P \log p)^p} - \int \frac{P^p \pi}{2}$$

nu ai auzit niciodată sau la care nu ți-ai imaginat că ai putea avea acces.

Același lucru este valabil și în afaceri sau când îți propui să câștigi mai mulți bani. Dacă vrei să avansezi pe o funcție superioară în compania la care lucrezi, lasă-l pe șeful tău să îți fie mentor. Dacă vrei să faci o schimbare bruscă de carieră, poate că trebuie să îți petreci timpul cu directorii companiei sau cu același gen de oameni din afara acesteia. Când petreci timp cu oameni care au realizări mai mari și fac mult mai mult decât tine, vei ajunge să îi cunoști, vei dobândi abilități noi și îți vei schimba mentalitatea cu privire la ceea ce este posibil.

Am citit odată un interviu cu comandantul Marinei Regale, care a fost întrebat: „De ce atât de mulți soldați întâmpină dificultăți când părăsesc armata?”. Răspunsul lui a fost unul foarte interesant. A spus: „Când soldații sunt în exercițiul funcțiunii, grupul lor social este exact ca ei. Având standarde înalte, posibilitățile sunt nelimitate și sunt ambițioși. Când părăsesc armata, își coboară standardele și, prin urmare, își limitează și acțiunile conform celor din grupul lor social proxim.”

Anthony Robbins are o maximă pentru acest lucru: „Proximitatea înseamnă putere”.

Iată ce am învățat pe 7 iulie 2015. Nu știam ce nu știu. Cunoșteam doar lucrurile la care eram expus în contextul vieții mele din acel moment și în limita cercului meu de cunoscuți.

Numesc pasul acesta ca fiind Pasul Zero. Înainte de a te gândi să îți fixezi un obiectiv major, dacă nu știi ce este posibil, cum poți ști dacă obiectivul tău este într-adevăr major?