

*Citindu-l pe Ziglar devii nu doar conștient de faptul
că viața ta se poate transforma într-una mai bună:
această schimbare devine imperativă.*

”

**zig
ziglar**

**ești un
campion**

**lasă-ți stima de sine
și gândirea pozitivă
să strălucească**



CAPITOLUL 1

Ce percepție ai despre tine însuși?

Doar pentru câteva momente, hai să jucăm un joculeț. E dimineața devreme. Sună telefonul, iar vocea de la celălalt capăt al firului zice: „Salut, prietene, de multă vreme vreau să te sun. Știi, cred că te numeri printre cei mai de treabă oameni pe care i-am cunoscut în viața mea. Ești o adevărată binecuvântare pentru comunitate. Ești o autoritate în profesia ta. Ce încântare să te pot numi prietenul meu! Știi, mi-ar plăcea să stăm mai mult timp împreună, pentru că de fiecare dată când îmi ești alături debordez de entuziasm. Mă simt infinit mai bine.

Și mai știi ceva? Dacă aș putea petrece 20 de minute cu tine zi de zi, viața mea ar fi minunat de bogată și aș reuși să fac mult mai multe. Îmi dau seama că ar fi trebuit să te sun și să-ți spun asta în urmă cu câțiva ani. Dintr-un motiv sau altul, n-am făcut-o, dar acum

am vrut neapărat să o afli. Abia aștept să te revăd și să petrecem un timp împreună. Pe curând, prietene!”

Apoi, închide.

Iar acum, permite-mi să îți pun o întrebare. Dacă ai primi vreodată un astfel de telefon – sau dacă ai primit vreodată un astfel de telefon – de la un vechi prieten, un om în care ai încredere și despre care știi că vorbește extrem de serios, te întreb: Cum te-ai simți în ziua aceea? Ai avea o zi magnifică, nu-i așa?

Dacă ai fi medic, ai deveni un medic mai bun? Dacă ai fi persoana responsabilă cu administrarea gospodăriei, ți-ai îndeplini sarcinile mai eficient? Dacă ar urma să propui o vânzare, ai reuși să o închei făcând o ofertă mai avantajoasă? Ai fi o mamă mai bună? Ai fi un șofer de camion mai bun? Ai fi un elev mai bun? Ai fi mai bun, indiferent de domeniul în care activezi? Crezi că ai fi mai bun în orice ai avea de făcut?

Acum, cât ai ști mai mult despre a fi medic sau șofer de camion sau gospodar sau vânzător? Firește că nu ai cunoaște nimic în plus, dar ai fi considerabil mai bun, deoarece imaginea ta de sine s-a schimbat dintr-odată. Atitudinea ta s-a schimbat. De ce? Fiindcă te gândești: *Sunt o binecuvântare pentru comunitatea din care fac parte. Sunt o autoritate în profesia mea. Așa mi-a zis*

prietenul meu, iar el e un tip deștept. Adică ai fi întru totul de acord, nu-i așa? Adevărul este că te-ai simți mai bine, ai lucra mai bine și ai fi un om mai bun datorită faptului că te-ai gândi un pic mai mult la persoana ta.

Din moment ce asta te-ar face să te simți mai bine, îngăduie-mi să te mai întreb un lucru: De ce nu îți crezi un obicei din a da un astfel de telefon cuiva cunoscut, unui om pe care îl respecti și îl admiri, cuiva despre care ai putea spune cu sinceritate lucruri frumoase? Cu siguranță că apelul tău i-ar face ziua mai bună acelei persoane.

Am un prieten apropiat, de asemenea speaker, chiar unul remarcabil. M-a auzit într-o zi parcurgând acest ritual și mi-a zis: „Ei bine, cred că o să încerc și eu treaba asta.“ În următoarea sâmbătă seară, și-a sunat un amic pe care nu îl mai văzuse de câteva săptămâni. Când a început o conversație similară celei descrise de mine anterior, poate nu la fel de înflorită, dar spunând lucruri foarte plăcute, omul de la celălalt capăt al firului a fost atât de bucuros, de uimit, de entuziasmat, încât au petrecut mai bine de o jumătate de oră stând la taclale.

Prietenul meu mi-a mărturisit că, după ce a închis telefonul, s-a simțit de parcă ar fi zburat spre ceruri mai sus decât un zmeu. De atunci, în fiecare sâmbătă seară sună pe câte cineva.

Cred cu tărie că poți avea tot ce îți dorești în viață, dacă ajuți suficiente persoane să obțină ceea ce își doresc. Dar trebuie să înțelegi că acesta este un concept. Este o filozofie, nu o tactică. Nu funcționează în cazul în care procedezi așa gândind: *Eu fac asta pentru tine și mă aștept ca și tu să faci ceva pentru mine.*

Motivul pentru care acest concept dă roade atât pentru cel care primește telefonul, cât și pentru cel care inițiază apelul constă în faptul că respectă un principiu de bază al relațiilor interumane. Nevoia de a ne simți importanți a fost descrisă ca având cel mai însemnat rol în viața noastră. Iar dacă nu se întâmplă ca, în răstimpuri, cineva să ne facă să ne simțim speciali, atunci nu ne vom atinge potențialul. De-a lungul cărții, pe măsură ce vom analiza imaginea de sine, exact despre asta vom vorbi – un telefon pe care îl primești sau pe care îl dai te va face să te simți mai bine. Va avea un efect pozitiv în ceea ce privește imaginea ta despre propria persoană.

**CRED CU TĂRIE CĂ POȚI AVEA TOT
CE ÎȚI DOREȘTI ÎN VIAȚĂ, DACĂ
AJUȚI SUFICIENTE PERSOANE
SĂ OBTINĂ CEEA CE ÎȘI DORESC.**

Trei hoți

Spune-mi, te rog: cât de importantă este imaginea ta? Dr. Joyce Brothers afirmă că felul în care ne îmbrăcăm, meseria pe care o practicăm, partenerul pe care ni-l alegem, conduita morală și multe alte lucruri au legătură cu imaginea noastră despre propria persoană. Într-adevăr, nu putem acționa într-o manieră inconsecventă cu modul în care ne percepem pe noi înșine.

Prin urmare, aș vrea să îți povestesc despre trei hoți – și te asigur că toate poveștile sunt adevărate. În prima dintre ele e vorba despre un individ pe nume Emanuel Ninger. Scena se petrece într-un mic magazin alimentar de cartier, în anul 1887. Un bărbat de aproape 60 de ani se află înăuntru, cumpărând câte ceva de-ale gurii; printre altele, și câțiva napi. Îi dă vânzătoarei o bancnotă de 20 de dolari. Mâinile ei se udaseră puțin în timp ce împacheta napii într-o bucată de hârtie. Dat fiind că avea palmele ude atunci când a atins bancnota de 20 de dolari, a observat că tușul i se imprimase pe mâini. S-a uitat la bărbatul care îi dăduse bancnota și a văzut că este Emanuel Ninger – vecin, prieten și client fidel al magazinului.

A fost uimită. Sigur că Emanuel Ninger nu i-ar fi plătit cu bancnote de 20 de dolari contrafăcute. O, nu, exclus! Așa că i-a dat restul. Dar cum, în anul 1887,

20 de dolari reprezentau o sumă considerabilă, femeia a decis să anunțe poliția. Curând, au apărut doi ofițeri, care au studiat bancnota. Unul a zis: „Doamnă, mi-ar plăcea să am o mie de astfel de bancnote.“ Celălalt a comentat: „Hei, dar dacă este atât de bună, de ce se scurge tușul de pe ea?“

Ei bine, era obligația lor să ceară un mandat de percheziție. Și l-au obținut. Au scotocit atent casa domnului Ninger. Nu au găsit nimic, asta până când au ajuns în pod, unde au dat peste accesoriile pentru reproducerea bancnotelor de 20 de dolari. Obiectele erau foarte simple: un șevalet, câteva pensule, niște vopsea și mai multe foi de hârtie. Emanuel Ninger era un artist extrem de talentat. Cu meticulozitate, el picta efectiv, tușă cu tușă, acele bancnote de 20 de dolari.

În podul casei, polițiștii au găsit și trei portrete. Ulterior, la licitație, acele portrete s-au vândut cu peste 16000 de dolari. Uimitor este însă faptul că lui Emanuel Ninger îi trebuia aproape la fel de mult timp să picteze o bancnotă de 20 de dolari cât îi trebuia ca să realizeze un portret valorând mii și mii de dolari.

Categoric că Emanuel Ninger a fost un hoț, dar cel de la care fura cu adevărat era însuși Emanuel Ninger. Fiind un artist înzestrat, ar fi putut să contribuie substanțial la binele societății, bucurându-se în același

timp de un stil de viață infinit mai bun. Dar a fost un hoț. Nu există niciun dubiu în această privință.

Al doilea este un tip pe nume Arthur Barry. Ne aflăm în tumultuoșii ani 1920, când el era hoț de bijuterii, și încă unul bun. Acționa în zona orașului Boston. A devenit celebru cu supranumele „Hoțul de bijuterii al gentlemanilor“, pentru că nu fura decât de la cele mai bogate persoane din înalta societate. Adevărul este că începuse să fie chiar o onoare să devii ținta lui. În discuțiile lor, doamnele din înalta societate se întrebau reciproc: „Ai fost vizată deja de Arthur Barry?“

Dar polițiștii au avut o perspectivă puțin diferită asupra activității lui Arthur Barry. I-au întins o capcană. L-au prins asupra faptului și l-au împușcat de trei ori. Avea cioburi în ochi și trupul ciuruit de gloanțe, când a făcut următoarea declarație, deloc surprinzătoare: „Nu o să mai fac asta niciodată.“

Într-un fel sau altul, a reușit să evadeze și, timp de câțiva ani, a trăit în libertate, fugind de lege. Apoi, a fost denunțat de o femeie geloasă și a petrecut mulți ani într-o închisoare federală. După ce a fost eliberat, și-a respectat promisiunea. Nu s-a mai întors la viața de hoț. S-a stabilit într-un orașel din New England și a devenit un cetățean model. A fost ales șef al organizației locale a veteranilor, pe care a condus-o excepțional.

Dar, așa cum se întâmplă adeseori, vestea s-a răspândit. În jur au apărut reporteri pentru a-l intervieva pe cel care, într-o epocă anterioară, fusese un celebru hoț de bijuterii. Unul dintre ei l-a întrebat: „Domnule Barry, ați jefuit numeroși oameni bogați. De la cine ați furat cel mai mult?” Fără să ezite o clipă, Arthur Barry a răspuns: „Omul de la care am furat cel mai mult a fost Arthur Barry. Aș fi putut să fac o avere pe Wall Street. Aș fi putut să ajung un businessman de succes. În schimb, mi-am petrecut două treimi din viață în spatele gratiilor.“

**OAMENII AU FOST CONCEPUȚI
PENTRU MARI REALIZĂRI,
AU FOST PROIECTAȚI PENTRU
A AVEA SUCCES ȘI AU PRIMIT
CA ÎNZESTRARE SEMINȚELE
MĂREȚIEI.**

Cel de-al treilea hoț despre care vreau să-ți vorbesc ești tu. În opinia mea, fiecare individ este un hoț care nu își recunoaște potențialul înnăscut. Eu cred că oamenii au fost concepuți pentru mari realizări. Cred că au fost proiectați

pentru a avea succes și că au primit ca înzestrare semințele măreției. Și mai cred că eșecul în a ne recunoaște potențialul se traduce prin faptul că ne privăm pe noi înșine, privăm familiile noastre și societatea, în general, de ceea ce singuri am fi fost capabili să producem.

Începând discuția pe tema stabilită, nu te aștepta să vorbesc despre modul cum ai putea să îți dezvolti un ego bombastic, de tipul „eu-sunt-cel-mai-grozav“. Vanitatea este o boală ciudată. Le face rău tuturor oamenilor, cu excepția celui care o are.

Acceptarea sănătoasă a sinelui

Îți voi dezvălui, în schimb, cum să ai o atitudine foarte sănătoasă de acceptare a sinelui, a propriei persoane.

Cei mai mulți dintre vecinii tăi nu ar putea crede niciodată că ești un hoț. Ei își închipuie că ești un om bun. Te percep ca fiind un individ cu un caracter integru. Consideră că ai o personalitate distinsă. Și totuși, o voi spune iar și iar: dacă nu începi să îți recunoști potențialul, chiar ești un hoț.

Ce se întâmplă atunci când ne recunoaștem așa cum suntem, de fapt, când acceptăm că suntem unici și diferiți, că avem însușiri speciale, că avem cu adevărat talent?

Printre poveștile mele preferate, și aceasta adevărată, se numără cea a unui tip pe nume Victor Serebriakoff. Of, ce nume complicat! Atunci când Victor avea în jur de 16 ani, unul dintre profesorii săi i-a spus într-o zi: „Victor, ești un prost. N-o să reușești niciodată să termini cursurile. N-o să reușești niciodată să faci un lucru semnificativ în viața ta. De ce nu renunți la școală, de ce nu înveți o meserie, ca apoi să îți găsești o slujbă? Așa, măcar te-ai putea întreține singur.“

Ei bine, iată că o figură de autoritate spune deschis: „Nu ești capabil.“ Și, la fel cum au procedat mulți alții în trecut, Victor a răspuns, în esență: „Da, domnule“ sau: „Da, doamnă“, după caz, și a renunțat la școală. În următorii 16 ani, a colindat de colo-colo. A avut câteva slujbe ciudate, a petrecut o scurtă vreme și în armată, îndeplinindu-și stagiul militar. Iar apoi, pentru o anumită evaluare, a fost supus la un test de inteligență și astfel a ieșit la iveală faptul că IQ-ul său era 161!

**VOM EVOLUA EXACT AȘA
CUM NE VEDEM PE NOI ÎNȘINE.**

Permite-mi să subliniez că, până în acel moment, Victor Serebriakoff se trezise în fiecare dimineață ca

un prost, se îmbrăcase ca un prost, se bărbierise ca un prost, se dusesse la serviciu ca un prost și se comportase ca un prost. Vom evolua exact așa cum ne vedem pe noi înșine. Toată viața Victor fusese tratat ca un prost.

Și apoi, într-o bună zi, fără să fi învățat nimic nou, fără să i se fi dat nicio informație suplimentară, i s-a dezvăluit un lucru care exista deja. I s-a spus: „Victor, ai un IQ de 161. Ești un geniu.“

Când Victor a auzit asta, s-a produs o schimbare majoră. Deodată, a început să se trezească dimineața și să se îmbrace asemenea unui geniu, să se bărbierească întocmai ca un geniu, să meargă la serviciu ca un geniu, să evolueze ca un geniu. A devenit un om de afaceri de mare succes, precum și un scriitor de succes. A ajuns președintele internațional al Mensa Society* – e obligatoriu să ai un IQ mai mare de 140 pentru a deveni membru al acestei organizații de elită. S-au petrecut schimbări remarcabile în momentul în care Victor a început să se vadă pe sine așa cum era în realitate.

Asta te face să te întrebi, de exemplu, câte genii nu și-au descoperit niciodată adevărata valoare.

* Mensa este o societate fondată la Oxford, Marea Britanie, în 1946, cu scopul de a identifica și de a pune în legătură oameni de pe tot globul care dețin un coeficient de inteligență extrem de ridicat. (*N. red.*)

Nimeni nu este mai în măsură să îți dezvăluie secretele unei vieți împlinite decât Zig Ziglar, omul care, după ce și-a depășit propriile obstacole dificile, a devenit unul dintre cei mai renumiți speakeri motivaționali și i-a îndrumat cu succes pe cei din jur să obțină tot ceea ce-și doresc: fericire, sănătate, prosperitate, liniște și speranță.

Cu stilul său unic, savuros, îți va spune povești cu tâlc și te va învăța cum să îți clădești o imagine de sine pozitivă, cum să legi relații sănătoase și să comunici optim cu cei din jur, lucruri cruciale pentru a fi un campion.

Citește această carte plină de optimism, care îți oferă motivația să rămâi concentrat asupra îmbunătățirii semnificative a tuturor aspectelor vieții tale. Și nu uita niciodată ceea ce îți garantează maestrul Ziglar: oricine ai fi, te-ai născut pentru a câștiga. Nu uita că ești un campion!

