

## INTRODUCERE

Când am decis să scriu o carte în care să expun deprinderile simple, naturale, ce m-au condus – de la generațiile de oameni harnici din familie, care au muncit din greu – la mai mult succes decât am crezut că este posibil să atingă un singur om, am sperat că va avea impact asupra celor care o citesc. Dar, trebuie să fiu sincer, niciodată nu mi-am imaginat că această carte va ajunge una dintre cele mai vândute cărți din lume, devenind virală. Acum, când scriu această actualizare rapidă la începutul cărții, pentru a vă informa despre cele două noi capitole pe care le-am adăugat, prezenta carte are peste 300.000 de exemplare vândute, iar numărul lor crește rapid. Nu pierde timpul doar lecturând această carte. Nu citi doar primele capitole, lăsând-o deoparte pentru o altă zi. Citește-o repede și aplică lecțiile în viața ta. Și, să subliniezi, cartea s-a îmbunătățit cu două capitole noi despre productivitate și despre căile de a deveni mai competitivi și mai buni decât cei din jur. Acum este momentul. Nu-l lăsa să treacă!

În primăvara anului 1944, într-un cartier periculos din centrul Los Angelesului, din părinți imigranți, s-a născut un băiat pe care îl vom numi J.P. Înainte ca băiatul să fi împlinit doi ani, părinții au divorțat. Rămasă singură, mama s-a străduit să facă față financiar, așa că, înainte de a împlini nouă ani, J.P. ieșea în stradă în căutarea unei modalități de a-și ajuta mama să se descurce. A încercat să vândă tot ce-ți poți imagina, de la ziare la ghivece de flori, felicitări de Crăciun sau altele asemenea. Când mama n-a mai putut să aibă grijă de J.P. și de fratele său, băieții au fost duși într-o casă de plasament.

În adolescență, fără îndrumare părintească, J.P. a luat-o pe un drum greșit, s-a alăturat unei găști locale și abia a terminat Liceul John Marshall din Los Angeles.

Într-o zi, prin clasa a XI-a, un profesor i-a prins pe J.P. și pe prietena lui, Michelle, trimițându-și bilețele în timpul orei. I-a chemat în fața clasei și a spus: „Îi vedeți pe cei doi? Nu stați pe lângă ei, pentru că nu sunt buni de nimic! E clar că nu vor face nimic în viață!”

Este posibil ca J.P. să nu-și fi dat seama la vremea respectivă, dar astfel de momente ne creează deprinderile în viață, și pe cele de succes, da, dar și obiceiuri rele care ne pot împiedica să atingem potențialul maxim. Băiatul și-ar fi putut spune: „Nu voi realiza niciodată nimic“. Din fericire, el a gândit așa: „S-o creadă el! Îi voi demonstra contrariul“.

J.P. și-a dezvoltat prima deprindere pentru succes la unul dintre primele lui locuri de muncă. El mi-a povestit: „Am muncit toată viața, începând de la nouă ani. Vindeam ziare încă de copil și am făcut asta pe toată durata liceului. Am lucrat o perioadă și la curățătoria locală, unde măturam și prestam diverse servicii

pentru un patron extrem de zgârcit. Munceam cât puteam pentru doar 1,25 dolari pe oră. Într-o zi însă, după școală, patronul m-a chemat deoparte și mi-a spus: „Aseară m-am uitat în spatele dulapurilor și nu era praf! Apoi am ridicat un covor, nu era praf! Cureți acest loc ca și cum ai ști că te verific în fiecare minut!“ I-am răspuns: „M-ați angajat să fac curățenie și eu fac tot posibilul să fie bine. E obligația mea!“ A fost atât de mulțumit de atitudinea mea, încât mi-a majorat salariul la 1,50 dolari pe oră. Fiindcă el a făcut asta fără să-i cer, ca o răsplată, m-a făcut să mă simt de parcă aș fi câștigat un mare premiu. Și, să fiu sincer, am învățat o lecție importantă în această perioadă a vieții mele. Oamenii de succes, indiferent dacă lucrează pentru altcineva sau lucrează pentru ei înșiși, fac cât pot de bine ceea ce știu să facă – de parcă șeful îi urmărește în fiecare minut, în fiecare zi. Orice faci, fă cât poți de bine!

Unii ar putea crede că această atitudine este cea a unui om slab, care spune mereu *da*. Eu cred însă că a te strădui să dai tot ce ai mai bun în tine este una dintre deprinderile de succes pe care ar trebui să le dezvolți. Beneficiile sunt numeroase, variate și semnificative. În acest caz, atitudinea l-a făcut pe J.P. să îndeplinească o sarcină simplă (și s-o îndeplinească bine), iar asta l-a ajutat să primească sarcini ulterioare mult mai plăcute și profitabile.

Înainte de a continua povestea lui J.P., aș dori să-ți povestesc puțin despre obiceiurile ce călăuzesc spre succes și despre modul în care această carte te va ajuta să le adopți.

Îți voi arăta o modalitate care să-ți permită însușirea unor tehnici durabile pentru atingerea succesului. Nu trebuie să faci o schimbare radicală în universul tău, nici să-ți însușești forțat,

peste noapte, „noi obiceiuri“ care îți perturbă viața și te determină să te întorci de unde ai plecat. Mai degrabă poți face mici schimbări, abia vizibile în rutina zilnică, înlocuind ceea ce este inutil cu obiceiuri care creează o cale spre bogăție și abundență. Nu contează dacă ești antreprenor, dacă ai o afacere, dacă ești director, investitor, angajat sau un tânăr care merge la primul loc de muncă. Deprinderile, principiile, instrucțiunile și exercițiile din capitolele următoare îți vor oferi o rampă de lansare competitivă, ajutându-te să treci la nivelul superior.

Deci, deși această carte se concentrează pe succesul financiar, metodele pe care le voi prezenta te pot ajuta să ajungi la noi niveluri de împlinire și în alte domenii ale vieții tale, inclusiv în familie, ca părinte, prieten, în relații, spiritualitate, sănătate, condiție fizică, dragoste, pasiune, intimitate și multe altele. Indiferent ce ți-a spus cineva în trecut, ai dreptul la împlinire și poți fi împlinit, plin de bucurie și prosper în toate domeniile vieții tale!

Te voi ajuta să dezvolți aceste deprinderi printr-o varietate de metode. Voi relata povești uimitoare despre oameni de mare succes pe care îi cunosc și despre modul în care au învățat și aplicat comportamentele și rutinele ce i-au ajutat să câștige și să aibă mult succes. Voi oferi exerciții care te vor ajuta să-ți dezvolți și să exersezi noi deprinderi. Și voi relata câteva povești din propria viață, care, sper, vor inspira și vor instrui.

Despre toate acestea, puțin mai târziu. Să revenim acum la prietenul nostru, care, când l-am văzut ultima dată, mătura podelele cu mare râvnă și pricepere.

J.P. a absolvit liceul, dar nu a mers la facultate. În schimb, s-a înrolat în Marina Americană și a lucrat doi ani pe portavionul USS *Hornet*. După ieșirea din marină, J.P. a avut diverse locuri de

muncă prost plătită, inclusiv ca îngrijitor la o stație de alimentare cu carburanți și ca vânzător de asigurări. A lucrat pentru scurt timp pentru Laboratoarele Redken, dar a fost concediat în urma unui conflict cu șeful său. A vândut apoi enciclopedii, bătând la uși pentru bani puțini.

Rememorând acele vremuri, J.P. spune că a învățat o altă regulă importantă care să îi aducă succes pe tot parcursul vieții. „Băteam la cincizeci de uși și toate cele cincizeci se închideau în fața mea. Așa că a trebuit să învăț să fiu la fel de entuziast la ușa cu numărul 51 sau 151 cum eram la prima ușă.“ A învățat să depășească respingerea și să comunice cu oamenii, ascultându-i și convingându-i să acționeze. N-a fost o meserie de vis, dar el și-a construit deprinderi aducătoare de succes, care i-au permis să aibă realizări importante mai târziu. Nu și-a dat seama, dar deprinderile l-au ajutat să persevereze. La vremea respectivă, de regulă, un vânzător de enciclopedii, care trebuia să meargă din casă în casă pentru un comision fix, rezista doar trei zile. J.P. a rezistat trei ani și jumătate.

În ciuda eticii sale profesionale, J.P. tot a ajuns pe străzi în anii tinereții: „Când am rămas fără locuință pentru prima dată, eram puțin trecut de 20 de ani. Soția mea nu mai făcea față responsabilităților de mamă, așa că m-a lăsat baltă, cu fiul nostru de doi ani, și a plecat cu toți banii pe care îi aveam. În plus, am aflat că nu plătitese chiria timp de trei luni. Fără bani și cu datorii la chirie, am fost evacuați. Eram pe străzi, cu un copil mic în brațe, fără sursă de venit, în căutarea unui loc de muncă. Ne adăposteam într-o mașină veche, singura noastră proprietate pe atunci. Îmi aduc aminte că-i spuneam copilului, mai mult pentru a-mi da mie curaj: «Nu-ți fie teamă, puiule! Ne descurcăm noi!» Adunam sticle

de Coca-Cola și 7Up aruncate pe jos și le duceam la centre de colectare. La acea vreme, primeam doi cenți pentru o sticlă mică și cinci cenți pentru una mare. Când nu ai bani și nu poți plăti facturile, sunt cele mai dificile momente ca bărbat și ca tată. Dar iarăși am învățat ceva: chiar și atunci când ești la pământ și nu ai prea multe posibilități, să nu cedezi“.

Oricât de dificilă a fost situația lui J.P., el avea un avantaj pe care mulți, în circumstanțe mult mai bune, nu îl au: avea o viziune pentru viața lui, știa cea vrea! Era hotărât să-și facă propria afacere și, după ce a vândut enciclopedii bătând din ușă în ușă timp de trei ani, știa că nu mai vrea să lucreze pentru altcineva. Putea fi propriul său stăpân.

Exista însă un obstacol major: J.P. nu avea decât 700 de dolari. Toți îi spuneau că nu-și poate începe propria afacere pentru că e nevoie de mai mulți bani, mai multă școală, mai multă experiență, mai multă inteligență, o viziune economică și nenumărate alte lucruri pe care el nu le avea. Îți sună familiar? Ei bine, după ce a ascultat toate acele sfaturi, el a făcut ceea ce fac cei mai mulți oameni de succes: A ascultat în primul rând de intuiția sa și a început oricum afacerea. J.P. și-a format o deprindere care aduce succes: să aibă încredere în sine, ignorându-i pe cei care îl descurajează. „A fost extrem de dificil pentru mine. Cum să începi o afacere, să-ți achiți facturile, să nu fii plătit și totuși să mergi din casă în casă ca să-ți vinzi produsele în fiecare zi? A fost extrem de dificil. Puteam da faliment în fiecare zi în primii doi ani ai firmei. După acei doi ani însă, am fost, în sfârșit, capabil să-mi plătesc facturile la timp. Nu numai că am plătit facturile, dar am scăpat și de datorii. Țin minte că am spus: «Hei, am reușit. Avem 2.000 de dolari profit! Am reușit. Avem succes!»“

În cele din urmă, J.P. a putut să-și folosească persuasiunea și capacitățile de comunicare pentru a-și dezvolta firma. Și-a îmbunătățit abilitățile de ascultare și și-a format un obicei-cheie, acela de a-și analiza clienții la cel mai înalt nivel. „Cred că am o capacitate specială de a asculta. Și nu doar să ascult, pur și simplu, ci să fac asta atent la tot ce spun oamenii, în loc să mă gândesc ce voi spune în continuare. A durat ceva timp să mă autoeduc, dar cred că până la urmă am devenit destul de bun.“

Prin perseverență și prin dezvoltarea unor deprinderi pozitive – ascultând pentru a înțelege, având viziune, străduindu-se mereu să facă totul cât mai bine, indiferent ce avea de făcut, ignorându-i pe cei care nu aveau încredere în el și rămânând pozitiv în fața respingerii –, J.P. a făcut din afacerea lui un succes internațional.

Poate că ai auzit vechea zicală: „Nu contează cum începi, contează cum termini“. J.P. este o dovadă vie a acestui mesaj. A pornit de la zero și a evoluat, devenind unul dintre cei mai bogați oameni din lume. În 2015, revista *Forbes* l-a menționat ca fiind numărul 234 de pe lista celor mai bogați 400 de americani (cu un profit net de 2,8 miliarde de dolari). Numele complet al lui J.P. este John Paul DeJoria. Este fondatorul liniei de produse pentru păr *Paul Mitchell*, proprietar la *Patrón tequila* și are multe alte zeci de afaceri de succes.

DeJoria le recomandă adesea tinerilor antreprenori să-și dezvolte deprinderi pozitive, să creadă în instinctele lor și să-și asume riscuri. El spune: „Nu poți să lași alte persoane să te descurajeze. Adică, ce știi ei? Mi s-a spus de zeci de ori: *Nu, nu poți intra niciodată în industria produselor cosmetice*. Toată lumea îmi spunea că *este prea mare concurența și că nu am bani*. Am fost chiar ironizat când am început *Patrón*. Oamenii spuneau:

«Tequila? La 37 de dolari sticla? Glumești? Pot cumpăra tequila la patru dolari!» Așa că urmează-ți intuiția și fă mereu ceva bun pentru altcineva“.

Deși îmi place toată povestea lui John Paul DeJoria, îmi place cel mai mult acea observație de demult a profesorului său de liceu care le-a spus lui John Paul și prietenei sale, Michelle Gilliam, că nu vor face nimic în viață. Ei bine, să spunem că au demonstrat că acel profesor s-a înșelat este puțin spus. John Paul este un miliardar care îi ajută și pe alții să-și schimbe viața, iar Michelle Gilliam, prietena lui din liceu, este mai cunoscută astăzi ca Michelle Phillips, membru fondator al trupei de folk-rock din anii '60 *The Mamas & the Papas*, care a vândut 40 de milioane de discuri. Michelle l-a găsit pe acel profesor pentru aniversarea a 50 de ani a lui John Paul și, când profesorul a aflat de succesul foștilor săi elevi, tot ce a putut să spună a fost: „Incredibil“.

## DEPRINDERILE PENTRU SUCCES TE POARTĂ PE O CALE DIFERITĂ

O poveste ca aceea a lui John Paul e menită să inspire. Ar putea fi povestea lui Rocky, sau a lui Rudy, sau povestea concurentului fără șanse care își urmează calea și reușește. Dar, deși are forța de a inspira, povestea lui John Paul te poate face să te îndoiești de propriile abilități. Ai putea gândi: „Nu sunt ca John Paul – nu sunt în stare să fac ce a făcut el! Nu știu dacă am energia sau ambiția lui“. Dacă de asta ți-e teamă, îmbărbătează-te: nu contează de unde ai pornit. Contează doar unde te afli și mai ales încotro te îndrepti.



Trebuie însă să fii decis să mergi într-acolo! Altfel nu merită efortul. De ce să mai citești această carte, când ai putea face orice altceva? În multe cazuri, ai putea avea activități de rutină, plictisitoare, continuându-ți astfel existența cu un statut inferior celui pe care îl meriți.

Oamenii sunt mai ocupați în zilele noastre decât au fost vreodată în întreaga istorie. Apreciez tehnologia, dar toate progresele făcute pentru a ne ușura viața ne-au determinat, de fapt, să trăim într-un ritm mult mai rapid. Să recunoaștem: efectul real al tehnologiei este că oamenii sunt mult mai ocupați. Cu mesaje și e-mailuri cu semnal sonor în buzunare, cu disponibilitatea noastră constantă pentru conversații telefonice și rețele de socializare, cu atâtea aplicații noi și interesante pe telefoanele noastre, suntem tot mai distrași, mai neatenți și mai prinși cu lucruri mărunte decât înainte! Mulți dintre noi considerăm că alergăm în fiecare zi, dar nu ajungem, de fapt, nicăieri. Ei bine, și dacă ți-aș spune că este adevărat? Trăiești într-un ritm mai alert ca niciodată, dar este posibil să evoluezi pe o bandă de alergare, nu pe o scară. Ritmul alert este benefic doar atunci când ești pe drumul cel bun. În caz contrar, tot ce faci este să te pierzi mai repede. Când ai deprinderile care duc spre succes, ajungi să mergi repede în direcția corectă pentru că știi în prealabil destinația. Promit că-ți voi prezenta aceste deprinderi într-un mod care să-ți permită înțelegerea și folosirea lor fără dificultăți. În curând va deveni evident cum poți elimina toate celelalte elemente perturbatoare din viața ta, ca să vezi calea clară către nivelul următor. Permite-mi să-ți spun de ce de data aceasta va fi diferit.

La fel ca John Paul, vei vedea un număr tot mai mare de schimbări mici pe care le poți face acum și care vor avea un impact major pentru drumul tău. În clasa a șaptea, când eram la orele de lectură specială, eram ironizat de propria profesoară, doamna Thompson (așa cum a fost și John Paul ironizat de profesorul său). Deseori, ea îmi spunea că sunt prost. Nu știa, și nici eu, că aveam dislexie și nu mă puteam concentra pentru a citi și a pronunța corect. Pur și simplu, nu reușeam. Acel efort este însă un lucru pozitiv și există un bine chiar și în acțiunile doamnei Thompson, care îmi sugera un drum greșit. De fapt, sunt o mulțime de efecte pozitive care rezultă dintr-o situație, iar unele te vor avantaja în mod special.

Astfel, o abilitate unică mi s-a format din faptul că nu puteam citi și înțelege ca alți copii. Din cauza acestui „handicap“, mi-am dezvoltat viteza de înțelegere și învățare, atât vizual, cât și auditiv, devenind capabil să creez rețete ușor de urmat pentru succes. Și, evident, să urmezi o rețetă este mult mai rapid decât să pornești de la zero sau să înșirui încercări și greșeli repetate.

## **CÂND URMEZI O REȚETĂ, ECONOMISEȘTI TIMP**

Dacă ai rețetele potrivite, poți ajunge la succes rapid. Dacă vrei să reconstitui pentru prieteni și familie gustul delicios al spaghetelor și chiftelelor de la restaurantul italian preferat, există multe modalități de a face asta. Te-ai putea înscrie la cursuri de bucătărie, pentru a obține experiență și o diplomă în domeniu. Poți merge chiar în Italia, să studiezi luni întregi prepararea alimentelor cu specific italian. Ai putea încerca acasă rețetă după rețetă, căutând sosul secret.

Sau poți aștepta până duminică seara, când bucătarul, care a lucrat douăsprezece ore la restaurant, e obosit și se pregătește să plece spre casă. Te apropii de el și îi spui: „Hei, chef, îmi plac la nebunie spaghetti și chiftelele dumitale! Nu îmi deschid vreo afacere în domeniu și nu-ți voi face niciodată concurență. Vreau doar să prepar spaghetti și chiftele pentru familia mea și, sincer, nu vreau să pierd timpul. Este în regulă dacă-ți dau o sută de dolari pentru rețetă?”

Dacă e de acord, poți merge apoi acasă să faci spaghetti și chiftele cu gustul acela la fel de incredibil cum le face bucătarul! Și le poți face chiar în aceeași zi, deoarece acum ai rețeta.

Această carte îți va oferi un alt tip de rețetă. Asta fac eu: creez rețete care să aducă oamenilor rezultatele pe care le doresc – și asta rapid! Există probabil un milion de opțiuni pentru a ajuta oamenii să obțină succesul. Ai citit probabil cărți de dezvoltare personală sau poate ai mers la un eveniment care să te motiveze și să te inspire. Dar dintr-un anumit motiv, poate că nu au fost la nivelul dorit; de aceea citești această carte. Și eu nu tratez nimic cu superficialitate. Chiar deloc.

Iată promisiunea mea pentru tine: am rețete care te vor ajuta să faci schimbări minore în obiceiurile tale și care, în timp, te vor face de nerecunoscut prin evoluția ta. Avem nevoie doar de schimbări minore în obiceiurile noastre de azi pentru a deveni oameni de succes, pentru ca în viitorul apropiat și în anii următori să fim complet diferiți. Când m-am hotărât să scriu această carte, am reflectat la propria viață și am realizat deprinderile care m-au dus până unde sunt azi. Asta veți obține cu ajutorul acestei cărți.

## MICILE SCHIMBĂRI DUC LA REZULTATE SPECTACULOASE

Această carte nu se bazează doar pe călătoria mea personală către succes. Este plină de principii universale care vor funcționa pentru oricine. Am pornit într-o căutare pentru a descoperi obiceiurile miliardarilor, ale sportivilor celebri, ale oamenilor din elita afacerilor și ale unora dintre gânditorii lumii – oameni pe care îi cunosc prin natura muncii mele. Mulți dintre acești oameni au început de jos, în vremuri mult mai grele decât ne putem imagina astăzi. Și, când le-am extras strategiile, analizându-le în contextul propriilor mele strategii, am identificat micile schimbări care au făcut diferența în viața lor – și vor avea cel mai mare impact în viața ta. Asta îți va aduce această carte. Ți va arăta cum să înlocuiești obiceiuri vechi cu altele noi, care te vor ajuta să faci trecerea la următorul nivel pe drumul spre succes.

Sunt recunoscător că ai ales această carte și ai ajuns aici; te rog, nu te opri acum. Majoritatea oamenilor cumpără o carte pentru că îi atrage titlul și o lasă în bibliotecă în speranța că, prin magie, puterea cunoștințelor și a pașilor de urmat se vor transfera în creierul lor. Știu că ești ocupat și că îți trebuie timp și voință să citești o carte. Dar te sfătuiesc să-ți faci timp și să ai voință să citești. Promit că voi face tot ce îmi stă în putere să îți ofer o lectură convingătoare și interesantă, dar și să-ți ofer strategiile tactice pentru a te ajuta să renunți la obiceiurile care nu îți folosesc în prezent și să le înlocuiești cu cele care te pot ajuta să ai o viață mai bună, să fii mai bogat și mai fericit. Crede-mă, știu asta, și se pare că nu ai timp suficient pentru a

pune în aplicare aceste obiceiuri. Știu că nu-ți vine să citești și să aplici chiar acum, nici dacă ziua ar avea cinci ore în plus. Dar așa cum vei vedea în toată această carte, este ca și cum ai scoate o baterie și ai introduce una nouă. Deja am spus asta, dar merită repetat: nu trebuie să ai mai mult timp în viață ca să adaugi noi obiceiuri; trebuie doar să înlocuiești vechile obiceiuri. Pentru a face acest lucru, trebuie să recunoști rutina contraprodusivă pe care o urmezi. După ce o identifici, vei vedea cât de ușor este s-o schimbi.

Există un milion de căi diferite spre succes. Dar din toate aceste opțiuni, știu că drumul cel mai rapid implică o opțiune mai presus de toate celelalte. Când obiceiurile care îți aduc succes devin noua ta rutină, viața ta se poate schimba radical.

Ai ales această carte dintr-un motiv. Poate faci parte din generația numeroasă a boomer-ilor, poate ai lucrat treizeci sau patruzeci de ani pentru că așa dădeai dovadă de responsabilitate și, în sfârșit, este momentul să te reinventezi. Poate, cu ani în urmă, cineva îți spunea: „Nu mai fi un visător și fă ceea ce trebuie să faci. Fă ce trebuie ca să fii în siguranță, să fii protejat“. Dar ceea ce faci îți alungă entuziasmul pentru muncă și viață, mai ales când știi că ai fost predestinat pentru mai mult.

Sau poate că lumea te-a făcut nesigur și rămâi cu o meserie care te ajută să trăiești zi de zi doar sperând că se va schimba ceva. Poate ai propria afacere și nu merge foarte bine sau este timpul să treci la nivelul următor. Sau poate că ai ajuns la limita forțelor tale și ai puțini bani, deci ai nevoie de o cale nouă.

Chiar nu contează cine ești sau care este situația ta. Indiferent dacă ești student la universitate, lipsit de siguranța că lumea mai are oportunitățile pe care le-au avut părinții tăi, sau ești o persoană pregătită să atingă potențialul maxim și să înceapă ceva nou, această carte te poate ajuta să preiei controlul asupra vieții tale. Termometrul măsoară temperatura, iar termostatul servește pentru reglarea și menținerea unei temperaturi constante. Este timpul să acționezi asemenea unui termostat în raport cu propria viață, nu ca un termometru. Încetează să speri că va veni o oportunitate ca prin magie. Îți poți crea propria oportunitate și o poți face mult mai repede decât ți-ai putea imagina vreodată.

Dar înainte de a-ți prezenta cum se face, aș vrea să îți explic de ce acum.