

# BRIAN TRACY

*Această carte îți arată cum  
să îți actualizezi potențialul nelimitat  
pentru o viață de succes.*

” T. HARV EKER

# Rezolvă ACUM!



**Folosește-ți timpul eficient  
și ia-ți viața înapoi**



# Introducere

Cel mai faimos gânditor care a trăit vreodată – anonim – ne-a lăsat ca moștenire o vorbă foarte înțeleaptă: „Lasă-ți distragerile să flămânzească și hrănește-ți concentrarea.“ Cred că acest citat reprezintă ideea perfectă cu care să deschidem cartea.

Lumea în care trăim se bucură de cea mai avansată tehnologie din toate timpurile, dar în același timp se confruntă cu sarcina extraordinar de dificilă (în multe privințe, mai dificilă ca niciodată) de a menține productivitatea la cotele impuse de ritmul galopant al progresului. Cum este posibil?

Cum se poate ca în această eră modernă a telefoanelor mobile, a software-urilor și a aplicațiilor ingenioase, a internetului de viteză uluitoare, în care aproape orice informație, produs sau soluție se află la doar un click distanță, ca atâtor oameni să le fie în continuare foarte dificil să-și mențină productivitatea la un nivel optim? Cum de nu ne-au eliberat toate uneltele acestea tehnologice

de greutățile zilnice, pentru ca noi să ne putem concentra pe viața noastră profesională și pe cea personală?

Aceste întrebări își găsesc răspuns în numai două cuvinte: distragerea atenției. Toată această tehnologie extraordinară are și o parte întunecată. Mulți dintre noi pierd timp prețios concentrându-se pe ce nu trebuie, și nu mă refer numai la fleacuri, cancanuri sau așa-zisele „știri de ultimă oră“. Mă refer la nesfârșitele și săcăitoarele e-mailuri, mesaje, notificări și reclame care par importante, poate chiar urgente, dar care în realitate nu fac decât să ne complice viața și să ne împiedice să ne îndeplinim obiectivele.

Dacă ești la fel ca majoritatea oamenilor de astăzi, atunci înseamnă că ești copleșit de sarcinile pe care trebuie să le îndeplinești într-un timp foarte scurt. Cu cât te străduiești să rezolvi mai multe, cu atât se adună alte și alte probleme, ca valurile oceanului – de asta nu vei reuși niciodată să te achiți de toate îndatoririle. Nu vei reuși niciodată să fii la zi, ci vei fi mereu în întârziere cu mare parte dintre îndatori. Din acest motiv, și poate mai mult ca niciodată, abilitatea de a-ți prioritiza sarcinile pe care trebuie să le îndeplinești, împreună cu abilitatea de a duce fiecare sarcină la bun sfârșit în cel mai scurt timp cu putință, va avea probabil un impact mai mare asupra succesului personal față de orice calitate sau aptitudine pe care o posezi.

În paginile acestei cărți, voi discuta despre o varietate de abordări mentale, de aptitudini și de strategii care te

vor ajuta să selectezi de fiecare dată sarcina prioritară pe care să o îndeplinești apoi în timpul alocat. Vei învăța cele mai eficiente metode de optimizare a timpului alocat îndatoririlor și responsabilităților, vei învăța cum să devii și să rămâi organizat, vei înțelege de ce este important să îți planifici fiecare zi în avans, vei descoperi diferența dintre procrastinarea negativă, pe care ar trebui să o eviți, și procrastinarea creativă, pe care eu o recomand din toată inima. Printre altele, îți voi mai împărtăși și diferite puncturi de stimulare a productivității atât la birou, cât și acasă.

Cu ajutorul acestei cărți, vei afla că într-adevăr există o știință a productivității, ale cărei principii au fost testate și analizate nu vreme de ani, ci decenii la rând, și împărtășite cu publicul în lucrări de notorietate precum *The Effective Executive* de Peter Drucker și cărțile mele *Time Power* și *Începe cu ce nu-ți place*<sup>1</sup>.

În ziua de azi, ne bucurăm de cele mai sofisticate date legate de productivitate și de managementul timpului, care ne revelează detalii importante cu privire la raportul dintre modul concret în care își petrec oamenii timpul la serviciu *versus* modul în care cred ei că își petrec timpul la serviciu. Voi prezenta câteva dintre concluziile acestor studii, care sunt convins că te vor șoca.

Țelul acestei cărți este să îți furnizeze date dovedite științific cu privire la productivitate, să elimine miturile

---

1 Brian Tracy, ediția a III-a, traducere de Alina-Gabriela Rudeanu, Curtea Veche Publishing, București, 2015. (*N. red.*)

și teoriile numai pe jumătate adevărate și să îți dăruiască un tezaur de idei care să te ajute să joci un rol decisiv în propria viață și să ai un impact major și pozitiv asupra vieții celor apropiați.

## CAPITOLUL 1

# Productivitatea: așteptări și capcane

Productivitatea reprezintă capacitatea de a obține rezultate – rezultate care îi ajută pe ceilalți, care le schimbă viața în bine și îi ajută să obțină rezultate. Marea tragedie a timpurilor noastre este că oamenii se mulțumesc cu foarte puțină școală și aleg calea cea mai simplă, anume a notelor mediocre, care îi ajută numai să treacă clasa. Însă aceste standarde joase nu fac decât să îi împiedice să își dezvolte aptitudinile pentru care angajatorii vor dori să-i plătească pe viitor.

Misiunea mea este să le ofer oamenilor uneltele mentale și concrete cu ajutorul cărora să obțină rezultate bune mai repede. Datorită acestei eficiențe, vor obține venituri mai mari, promovări semnificative și, cel mai important, le va crește stima de sine. Nu trebuie să fii productiv de dragul banilor sau pentru a-ți impresiona șeful. Trebuie să fii productiv pentru a-ți asigura fericirea.

De cele mai multe ori, vrem să obținem rezultate pentru a-i impresiona pe ceilalți. Cu mulți ani în urmă, un vechi prieten, maestrul motivațional Earl Nightingale, a spus că răsplata noastră în viață va fi direct proporțională cu ajutorul pe care-l oferim celorlalți. Întotdeauna primim ceea ce ni se cuvine, spunea el: niciodată nu primim mai mult sau mai puțin decât ni se cuvine. Mulți oameni își distrug viața deoarece încearcă să se întindă mai mult decât le este plapuma. Încearcă să ceară mai mult decât au dat. Earl spunea că englezescul *deserve* vine din latinescul *deservire*, care este un derivat al verbului *servire* (care înseamnă *a servi*). Vom primi întocmai răsplata meritată, în funcție de cum ne-am comportat cu cei din jur.

Oamenii mă întrebă: „Cum pot să câștig mai mulți bani? Cum pot să ajung mai repede în frunte?”

Iar eu le răspund: „Trebuie să îți dai silința în fiecare zi, trebuie să te concentrezi pe sarcina pe care o ai de îndeplinit, pe câștigarea de cunoștințe noi și pe dezvoltarea aptitudinilor care îți vor permite să-i ajuți pe cei din jur să-și îndeplinească obiectivele, să-și țină promisiunile, să depășească obstacolele care le apar în cale și să-și rezolve problemele. Scopul tău trebuie să fie întotdeauna să-i ajuți pe ceilalți.” Aceasta este definiția productivității.

Mulți oameni se gândesc că munca este o corvoadă cu care trebuie să se canonească până la sfârșitul zilelor. Oamenii care gândesc astfel sunt întotdeauna, financiar

vorbind, pe ultima treaptă a societății. Ei câștigă mult mai puțin decât ceilalți, sunt deseori șomeri și numai rareori promovați. Adevărul este că munca ne împlinește pe noi ca oameni. Misiunea noastră în viață este să ne găsim profesia preferată.

Cu mulți ani în urmă, Napoleon Hill, autorul cărții *Think and Grow Rich*, spunea că dacă ne găsim profesia preferată, nu vom munci nici măcar o singură zi de-a lungul vieții. Una dintre cele mai importante responsabilități ale noastre este să nutrim visuri îndrăznețe și să facem ceea ce iubim să facem. Aceasta este misiunea noastră.

Pe când eram director executiv, oamenii veneau la mine și-mi spuneau: „Am 35 de ani. Nu am niciun țel în viață și nicio direcție. Mă poți ajuta? Poți să mă angajezi la compania ta și să-mi oferi trainingul și sprijinul de care am nevoie ca să fac treabă bună și să fiu plătit?”

Iar eu răspundeam: „Numai tu te poți ajuta pe tine însuși.” Am procedat ca un părinte bun. Nu poți să-i duci pe oameni cu zăhărelul. Fiecare dintre noi trebuie să se confrunte cu adevărul – noi cu noi înșine, față-n față – și să facă tot ce-i stă în putință pentru a deveni un părinte și un partener ideal. Altfel nu se poate.

Așadar, misiunea ta este să îți găsești o profesie care să îți placă. Dacă ai putea alege să faci ceva, orice, ce ar fi? Cu ce se deosebește de ceea ce faci în prezent? Dacă nu faci acum ceea ce îți place, fă un pas înapoi și întreabă-te: „Dacă nu îmi place ce fac acum, oare ce anume mi-ar plăcea?”



Mulți declară: „Nu-mi place slujba mea în momentul de față, așa că ar trebui să-mi gălesc alt loc de muncă.“ Nu, stai puțin. Îți place slujba și ești productiv la serviciu numai atunci când te pricepi la ceea ce faci. Așadar, misiunea ta este să devii foarte bun la ceea ce faci. Nu renunța niciodată la slujba ta doar fiindcă ești mediocru, deoarece uneori, cu răbdare și perseverență, vei vedea că performanțele tale se vor îmbunătăți. Vei avea parte de o revelație, când totul se iluminează, și vei arde de nerăbdare să te întorci la serviciu.

Oamenii de succes sunt întotdeauna autodidacți. Se disciplinează singuri să se trezească dis-de-diminează, să muncească din greu, să lucreze peste program și să rezolve cât mai multe. Pe ei trebuie să-i disciplinăm să *nu* muncească și să se distreze ca restul oamenilor, fiindcă pe ei numai munca îi satisface și îi împlinește. Pe ei numai munca și capacitatea de a avea rezultate îi face fericiți și le oferă poftă de viață.

Permite-mi să îți împărtășesc din experiența personală. La începutul carierei mele în domeniul vânzărilor, mă trezeam la 6:00 sau 6:30 dimineața și plecam la serviciu la 7:00 sau la 7:30. Treaba mea era să bat la ușile oamenilor ca să le vând produse. Cum nu aveam mașină, luam autobuzul în fiecare zi și începeam să bat la uși, oră de oră. Seara, mă duceam să bat la uși prin cartierele de blocuri și case.

Prima vânzare, deși modestă, pe care am reușit să o fac s-a întâmplat la 30 de zile după ce m-am angajat.

După aceea, am început să fac câte o vânzare sau două pe săptămână. Nu câștigam prea mult și mă chinuiam să trăiesc de pe o zi pe alta. Am înțeles atunci că dacă nu ești foarte bun la ceea ce faci, ajungi în compania altor oameni la fel de nepricepuți ca tine. Curând vei ajunge să ai o perspectivă greșită asupra lumii, anume că nu poți schimba nimic – nimeni nu se descurcă, e foarte greu să faci vânzări și nu vei reuși niciodată să ai succes.

Apoi, într-o zi, l-am rugat pe un agent de vânzări de succes să-mi dea un sfat. El câștiga de zece ori mai mult decât oricine din companie. Deși câștiga mult mai mult decât oricare dintre noi, nu părea să muncească mai din greu. Își începea programul la 9:00 dimineața și termina la 17:00 sau 17:30. Cina la restaurante selecte, avea buzunarele doldora de bani, iar eu munceam ca un sclav, îmi risipeam puterile și mergeam acasă cu autobuzul.

„Ei bine, ai citit vreodată cărți pe tema strategiilor de vânzare?” m-a întrebat el.

Să știi că sunt un mare amator al lecturii, îmi place mult să citesc, așa că l-am întrebat:

„Există astfel de cărți?”

„Bineînțeles, unii dintre cei mai pricepuți agenți de vânzări din lume au scris câteva cărți extraordinare.”

Nu-mi venea să cred. Am fugit de îndată la librărie și am găsit zeci și zeci de cărți scrise de agenți de vânzări de renume care reușiseră să facă o avere din nimic și să ajungă oameni de succes, deși erau de proveniență

modestă. De-acolo mi-am cumpărat prima carte de strategii de vânzare.

Am strâns cartea la piept și am luat-o acasă cu mine. Se numea *Making Sales Faster* sau ceva de genul ăsta. Am mers acasă și am citit cartea. Autorul era un om cu 30 de ani de experiență în domeniul vânzărilor, care muncise mult și reușise să ajungă la conducere în funcția de manager senior. El recruta și instruia angajații noi și gestiona activitatea unui număr mare de agenți de vânzări. Și mă învăța și pe mine cum să reușesc.

De unde începem? Pe cine contactăm? Cum îi contactăm pe oamenii potriviți? Ce le spunem când ne întâlnim cu ei? Cum urmărim totul îndeaproape? Ce atitudine abordăm față de competitori? Și așa mai departe.

Nu-mi venea să cred. Simțeam că am murit și am ajuns în rai. Am început să citesc cu înfrigurare și să urmez sfaturile regăsite în carte, iar numărul vânzărilor efectuate de mine a crescut simțitor. Am devenit mai fericit. Am început să fac mai mulți bani, iar cei din jur au început să se întrebe dacă nu cumva m-am apucat să fumez ceva sau să beau vreo licoare magică.

Apoi mi-am spus: „Dintre toate aptitudinile care m-ar ajuta să devin un agent de vânzări ideal, care este cea mai importantă?” Ei bine, aptitudinea de a încheia tranzacția.

Nu-mi mai era teamă să bat la uși și să vorbesc cu oamenii. Uneori vorbeam prea mult și prea repede. Am învățat ulterior că atunci când întâlnești un client pentru

prima dată, nu te apuci să turui vrute și nevrute. Trebuie să le pui clienților întrebări și să le ascuți răspunsurile. Trebuie să îi convingi că îi poți ajuta să obțină rezultate mai bune, să fie mai productivi, să se bucure mai mult de viață și să obțină venituri mai mari.

Totuși, am înțeles faptul că e dificil să închei o vânzare. Reușeam de fiecare dată să ajung la pasul final, însă după aceea înlemneam. Eram pironit ca o statuie.

Așa că mi-am spus: „Bun. E vremea să învăț cum să închei o vânzare.“ M-am dus din nou la librărie și am căutat toate cărțile care vizau strategii de încheiere a vânzărilor. Le-am adus pe toate acasă și am învățat ore în șir, seara, dimineața și în fiecare weekend.

După numai o lună, veniturile mele crescuseră deja de patru sau cinci ori. Un an mai târziu, s-au făcut de zece ori mai mari, fiindcă învățasem cum să-i conving pe cumpărători să încheiem tranzacția. Niciuna dintre metodele mele nu presupunea manipularea sau exasperarea clienților – eu pun întrebări inteligente care îi ajută pe clienții mei să ia cele mai bune decizii cu privire la produsele de care au nevoie și pe care doresc să le achiziționeze.

Apoi am început să le împărtășesc celorlalți agenți de vânzări ceea ce învățasem, iar tuturor celor care m-au ascultat le-au crescut numărul de vânzări și veniturile. Curând, am devenit manager de vânzări și am început să recrutez noi agenți. Îi învățam procedurile de bază cu privire la vânzări și apoi le arătam cum să întrebe clienții dacă sunt gata să încheie tranzacțiile. Cred că am

transformat mai mulți oameni în milionari decât oricine altcineva din istorie și nu am făcut altceva decât să-i învăț cum să vândă bine un lucru și apoi să ceară aprobarea clientului pentru încheierea tranzacției. Cărțile mele au fost traduse în 30 sau 40 de limbi și au fost citite de milioane de agenți de vânzări de pretutindeni. Prietenul meu de la compania de programe audio pe teme de dezvoltare personală Nightingale-Conant, pe nume Vic Conant, mi-a spus că echipa lui realizase un sondaj de opinie în urma căruia aflase că mult mai mulți dintre agenții lor de vânzări care mi-au citit cărțile deveniseră milionari decât cei care se informaseră cu ajutorul altor titluri. Acest rezultat nu mă miră, fiindcă sfaturile mele m-au făcut și pe mine unul dintre ei.

Așadar, sfaturile mele te vor ajuta și pe tine. Și încă ceva: *toate strategiile de vânzare pot fi învățate*. Cei mai buni agenți de vânzări îți vor spune că se descurcau execrabil la începutul carierei. Nu erau în stare să vândă nimic. Mureau de foame. Dormeau în mașină sau pe podeaua din apartamentele prietenilor.

Cu toții au învățat meserie. De vreme ce oricine își poate însuși aptitudinile unui agent de vânzări de succes, la fel poți și tu. Iată unul dintre cele mai interesante aspecte ale productivității: ai capacitatea de a fi de cinci sau de zece ori mai productiv pe viitor, iar aptitudinile pe care trebuie să ți le însușești sunt foarte simple și directe. Cum putem fi siguri de asta? Ei bine, fiindcă ești înconjurat de oameni care câștigă cu mult, mult mai mult decât

tine. Când acești oameni se aflau la început de drum, câștigau cu mult, mult mai puțin decât câștigi tu acum, însă și-au însușit aptitudinile pe care ți le voi descrie în această carte. Și după ce și-au însușit aceste aptitudini, au continuat să le aprofundeze și să le pună în practică.

Totul este greu la început, însă atunci când nu renunțăm și nu ne dăm bătăuți, orice sarcină devine ușoară și automată. Împreună vom transforma productivitatea într-o sarcină ușoară și automată.

Dacă mi-ai oferi astăzi 1000 de dolari pe oră ca să lucrez pentru tine, aș refuza oferta. Ți-aș spune: „Îmi pare rău, dar eu pun un preț mai mare pe timpul meu. Aș vrea să te ajut, însă tariful meu este mai mare de atât.“ La prima slujbă eram plătit cu 1,12 dolari pe oră. Dacă cineva mi-ar fi oferit 5 dolari pe oră, aș fi zis: „Pe cine trebuie să omor pentru averea asta?“

Astăzi nu aș accepta nici măcar 1000 de dolari. Cunosc o mulțime de oameni pentru care 1000 de dolari pe oră ar fi o nimica toată, fiindcă ei câștigă mult mai mult de atât. Însă atunci când se aflau la începutul carierei nu aveau de niciunele. Au început de la zero.

Cel mai important pas este să te hotărăști. Hotărăște-te cât de mulți bani vrei să câștigi. Hotărăște-te ce anume ești dispus să faci pentru a câștiga banii aceia. Hotărăște-te ce aptitudine va trebui să deții. Hotărăște-te cum îți vei organiza timpul și viața pentru a obține rezultatele care îi vor convinge pe ceilalți să îți ofere tarifele pe care ți le dorești.

# Oamenii de succes sunt autodidacți.

BRIAN TRACY este vocea care te ghidează spre productivitate și succes. În ciuda faptului că trăim într-o eră avansată din punct de vedere tehnologic – ceea ce ar trebui să ne ofere o viață mai bună și lipsită de greutate –, traiul de zi cu zi al celor mai mulți dintre noi este unul modest și încărcat mai ales de griji financiare.

Cine e de vină? Ne spune Brian Tracy: distragerea atenției. Pentru că ne lăsăm atrași de diverși factori externi, nu mai reușim să ne (re)cunoaștem, nu mai știm răspunsurile la întrebări fundamentale (cine suntem, ce ne place să facem, ce ne dorim de la viață) și ne îndepărtăm din ce în ce mai mult de succesul profesional.

Dacă și tu plutești în derivă pe oceanul preocupărilor de ordin secundar, această carte este ancora de care ai nevoie pentru a-ți clădi o nouă viață plină de succes.

