

OG MANDINO

*Mi-e frică să mă gândesc unde-aș fi fost azi sau ce-aș fi făcut
dacă n-aș fi cunoscut filozofia lui Napoleon Hill. Mi-a schimbat viața!*

napoleon hill

puterea de convingere



50

CAPITOLUL 1

Atitudinea mentală pozitivă

Forța Convingerii Pozitive vă va învăța cum să definiți și să dobândiți lucrurile pe care vi le doriți de la viață, dându-vă și puterea necesară de a transforma orice dezavantaj într-un avantaj mai mare și mai eficient. Această forță vă poate ajuta să descoperiți ce e mai bun în voi chiar și atunci când credeți că ați făcut tot posibilul în această direcție, că v-ați folosit întregul talent. Pe parcursul studierii acestei cărți sper să vă stimulez și să vă atrag atenția asupra celor mai puternice forțe interioare de care dispuneți. Atunci când cuvântul scris dezvăluie noi sensuri și direcții, opriți-vă și notați ideile pentru a putea recapitula și pentru a vă cultiva obiceiul de a aplica această nouă forță.

Veți constata că multe dintre forțele importante se află deja în voi. Pentru a vă putea atinge potențialul maxim, ele trebuie doar trezite și șlefuite. Autorului îi este imposibil să știe unde și când va descoperi cititorul principiul ideal pentru situația sa personală, cu ajutorul căruia să depășească prăpastia dintre reușită și mediocritate.

La baza oricărei reușite stă o atitudine mentală pozitivă. Odată ce ați hotărât să vă concentrați asupra unei metode de a atinge succesul pe care să o descoperiți singuri, începeți prin a vă analiza modul în care gândiți. Atitudinea mentală

determină reacțiile față de orice situație cu care vă confrunțați. Puteți acționa favorabil sau nefavorabil, constructiv sau distructiv, pozitiv sau negativ. Atitudinea noastră mentală ne definește personalitatea. Cei care au obținut o reușită extraordinară în viață au învățat arta de a gândi pozitiv. Ei au învățat arta de a-și direcționa gândurile spre ceea ce-și doresc de la viață.

Alegerea vă aparține

Într-un anumit moment din viață, majoritatea oamenilor descoperă foarte brutal și uneori chiar dureros că trebuie să ia niște hotărâri – hotărâri ce le vor influența în mod direct destinul. Este ca și cum, la naștere, fiecare ar fi primit două plicuri sigilate, în care se află niște ordine în funcție de care va fi guvernată întreaga sa viață. Unul dintre plicuri ar putea conține o listă lungă cu lucrurile bune de care se poate bucura, cu condiția să recunoască forța minții sale, să și-o asume, s-o transforme într-una pozitivă și s-o direcționeze cu atenție spre scopurile alese fără a încălca drepturile altora. Celălalt plic ar putea conține o listă la fel de lungă cu penalitățile pe care va fi obligat să le suporte în cazul în care nu recunoaște această forță și nu o folosește în mod constructiv.

Singurul lucru pe care îl putem controla este mintea noastră. Fie o controlăm, fie ne lăsăm pradă altor forțe și atunci mintea și voința noastră devin ne semnificative, fiind pur și simplu călcate în picioare, nu ajung niciodată la concluzii satisfăcătoare și cad ușor pradă valurilor negative ce ne pot izbi.

Fără un control, mintea își pierde eficiența și vigoarea. Printr-un control atent, prin exercițiu și direcționare, mintea poate să câștige o nouă forță.

Orice situație cu care se confruntă cineva trebuie abordată direct. Nu se poate să nu reacționezi la o anumită situație. Situația este un fapt în sine. Doar de reacția noastră depinde dacă este vorba de o situație negativă sau pozitivă. Cel înțelept reacționează în mod conștient, analizând totul și transformând situația într-una benefică. El hotărăște să reacționeze atent, cu un scop precis și adecvat intereselor sale. Aceasta înseamnă să stăpânești o situație. Cel ce gândește pozitiv este conștient de alegerea sa. Cel ce gândește pozitiv este un om realist.

Reușita este rezultatul unui control asumat al minții. Prin exercițiu, se ajunge la un control permanent. Chiar și atunci când situația pare dezastruoasă, există posibilitatea de a adopta o atitudine pozitivă.

Acest lucru poate fi exemplificat cel mai bine prin povestea fermierului zdravăn și sănătos lovit de o dublă paralizie. Descurajat și aparent neajutorat, el a înfruntat realitatea, adică faptul că pentru el se terminase cu agricultura. Între timp însă, și-a amintit că citise o carte în care autorul afirma: „În orice dezavantaj există sâmburele unui avantaj echivalent sau chiar mai mare.“ El a căutat sâmburele și l-a găsit.

Și-a adunat întreaga familie și a anunțat că dorește ca fiecare hectar de pământ să fie semănat cu porumb. A cerut ca acest porumb să fie dat hrană la porci, iar porcelușii să fie transformați în cârnați. Milo Jones a devenit milionar datorită producției obținute de la aceeași mică fermă cu care până atunci își putuse asigura doar un trai modest. Actualmente, „Cârnații de casă Jones“ reprezintă produsul preferat al tuturor americanilor, iar compania pe care a fondat-o Jones are mii de angajați.

Brownie Wise era o văduvă descurajată, fără slujbă și fără bani, nevoită să-și întrețină copilul bolnav atunci când a dat

peste un exemplar din volumul *De la idee la bani*. Fascinată de ceea ce a citit, a pornit cu pași mari spre o viață mai bună. A început să organizeze prezentări la domiciliu pentru produsele de bucătărie Tupperware, după care a pregătit oameni pentru vânzarea aceluiași produse. Într-un singur an, vânzările ei au ajuns la peste 30 de milioane de dolari, iar sediul Tupperware de lângă Orlando din Florida a devenit un ade-vărat punct de atracție turistică.

Există nenumărate asemenea cazuri de persoane care au găsit „sâmburele unui avantaj echivalent“, pornind de la un dezavantaj care pe alții i-a făcut robi pe viață ai unei atitudini mentale negative. Dezavantajul poate apărea la un moment dat în viața oricui. Felul în care îl abordați, ceea faceți cu el și ceea ce-i dați voie să facă cu voi ori să vă ofere, toate acestea sunt hotărâte de obiceiurile voastre mentale. Orice experiență poate fi ÎN FAVOAREA voastră – sau ÎMPOTRIVA voastră.

Îndreptați-vă spre scopul vostru

O atitudine mentală pozitivă nu poate fi dobândită oricum, ci trebuie construită pas cu pas, printr-o hotărâre conștientă. Baza de la care puteți porni pentru a ajunge la o atitudine mentală pozitivă constă în obiceiul de a vă îndrepta permanent, cu hotărâre, pas cu pas spre obiectivul propus.

Dacă încă nu știți ce vreți de la viață, dacă totul continuă să fie neclar, mereu în schimbare, dacă nu aveți un scop precis, trebuie neapărat să vă definiți unul. Fără un obiectiv, fără un plan adecvat de îndeplinire a obiectivului, indiferent care ar fi el, mintea este lăsată pradă atitudinilor mentale negative și pline de lene. Oamenii care reușesc în viață sunt aceia care își stabilesc un scop pozitiv, își planifică mijloacele prin care pot atinge acel scop și își fixează un program precis de

atingere a lui. Chiar acum, când încă vă este proaspătă în minte ideea, schițați clar ce anume doriți pe o anumită perioadă de timp, să zicem, în următorii cinci ani.

Notați venitul pe care doriți să îl obțineți și o declarație care să cuprindă tot ceea ce sunteți dispuși să faceți pentru a avea acest venit, căci nimic pe lumea asta nu se obține pe gratis. Această declarație trebuie să includă suma pe care vreți s-o câștigați săptămânal, lunar și anual.

Faceți o descriere completă a casei în care ați vrea să locuiți și, dacă se poate, chiar și un plan al clădirii, întocmit de un arhitect. Afișați totul undeva la vedere. Notați suma de bani aproximativă pe care intenționați să o investiți în casa respectivă. Faceți o descriere a automobilului sau a automobilelor la volanul cărora ați vrea să vă aflați. Tăiați dintr-o revistă o imagine cu mașina visată și puneți-o pe birou.

Dacă nu sunteți căsătoriți, faceți o descriere a persoanei pe care v-o doriți ca partener de viață. Notați-vă descrierea amănunțită a tuturor trăsăturilor de caracter, a obiceiurilor și a tuturor calităților fizice pe care ați dori să le aibă partenerul vostru. Apoi întocmiți o listă a trăsăturilor de caracter și a altor trăsături definitorii pe care le aveți sau intenționați să le aveți pentru a putea visa la un asemenea partener. Nu uitați, parteneriatul sfânt dintr-o căsnicie este un drum cu două sensuri, ambele părți având dreptul la o porțiune de șosea, în aceeași măsură.

Faceți o listă care să cuprindă modul în care intenționați să folosiți cele 24 de ore de care dispuneți zilnic. Există trei perioade de aproximativ opt ore – una dedicată somnului, una afacerilor, carierei sau vocației și o a treia de „timp liber“, pe care-l puteți folosi după cum doriți.

Faceți o descriere a ocupației sau a afacerilor în care sunteți implicați. Apoi, dintre oamenii pe care îi cunoașteți, selectați

persoana care a reușit cel mai bine într-un domeniu apropiat sau similar și hotărâți-vă să reușiți la fel de bine – sau chiar mai bine – într-o anumită perioadă de timp.

Rezervați-vă o oră dintre cele opt de „timp liber“ zilnic și dedicați-o integral acțiunii de a citi ceva care v-ar putea determina să aveți o gândire pozitivă. Materialul citit trebuie să aibă legătură directă cu meseria sau să vă ajute în vreun fel în carieră.

În cele din urmă și poate cel mai important este să roștiți o rugăciune de recunoștință de două ori pe zi cel puțin, seara, înainte să vă culcați, și dimineața, imediat după ce v-ați trezit, să mulțumiți pentru lucrurile cu care ați fost binecuvântați, precum și pentru ceea ce sperați să obțineți pe viitor. În timp ce vă rugați, imaginați-vă toate scopurile și dorințele și rugați-vă ca atunci când le veți transforma în realitate, să vă amintiți să fiți profund recunoscători.

Încheiați o alianță

Cea de-a doua piatră de temelie pentru o atitudine mentală pozitivă constă în stabilirea unei alianțe armonioase cu alții: „... Trăiți în pace unii cu alții.“

Numai voi puteți hotărî ce doriți de la viață, dar alegerea făcută poate fi de o asemenea amploare, încât va fi nevoie și de alții pentru a reuși până la capăt. Cel mai bine reușesc acei oameni care au învățat cum să-i atragă și pe alții să lucreze împreună cu ei, beneficiind astfel de pe urma educației, experienței, influenței și uneori a ajutorului lor financiar.

Thomas A. Edison, de exemplu, n-a făcut decât trei luni de școală, dar și-a ales o meserie care presupunea folosirea mai multor științe exacte, cum ar fi chimia, electronica, fizica, matematica și ingineria. El a rezolvat această problemă

înconjurându-se de oameni care dispuneau de noțiunile și de pregătirea care îi lipseau lui.

Henry Ford a inaugurat epoca de glorie a automobilului prin stabilirea unor bune alianțe de afaceri cu cei care au putut să-i furnizeze ceea ce avea nevoie pentru producție. Așa se face că i-a găsit pe frații Dodge, foarte pricepuți în mecanica auto, și pe James Couzens, care avea propriul capital, și astfel a făcut rost de fonduri suplimentare pentru afacere.

Amintiți-vă acest lucru atunci când faceți alianțe de orice fel: nimeni nu face ceva fără a avea o motivație. Aveți grijă ca fiecare membru al acestei alianțe să primească o compensație echivalentă cu serviciul pe care îl aduce. Dacă veți da greș în această direcție, mulți vă vor părăsi și ulterior o parte dintre ei vor deveni chiar o concurență serioasă.

Andrew Carnegie i-a dat unuia dintre cei mai străluciți aliați ai săi, Charles M. Schwab, un salariu de 75 000 de dolari pe an, o sumă colosală pentru acele vremuri. Iar uneori, Carnegie i-a oferit lui Schwab până la 1 milion de dolari la sfârșitul anului, ca primă pentru serviciile aduse. Atunci când a fost întrebat dacă este necesar să-i dea o asemenea sumă lui Schwab, mai ales că nu i-o promisese, Carnegie a replicat: „Nu, nu era neapărat necesar, dar mi s-a părut că era o soluție mult mai bună decât să risc să mă părăsească și să-mi devină concurent.“

Când i s-a mai cerut și o altă explicație, Carnegie a replicat: „Îi dau 75 000 de dolari pe an pentru ceea ce face el personal și o primă mult mai mare pentru ceea ce-i îndeamnă pe alții să facă, inspirându-i să muncească prin exemplul său și prin afișarea unei atitudini mentale pozitive.“

Astfel vă puteți forma o idee despre prețul pe care îl punea Carnegie pe atitudinea mentală pozitivă a oamenilor.

Depășiți norma

Odată ajunși la cea de-a treia piatră de temelie a creării unei atitudini mentale pozitive, cultivați-vă obiceiul de a face mai mult decât sunteți plătiți sau decât se așteaptă de la voi. Faceți-vă obiceiul de a vă depăși norma, oferind un serviciu care nu v-a fost cerut, pentru că tocmai asta presupune atragerea unor noi prieteni, clienți și susținători.

Se pot spune multe despre vechiul clișeu: „Faceți totul cu zâmbetul pe buze.“ Dacă atitudinea voastră exterioară și interioară este pozitivă și v-ați depășit norma, oferind un serviciu suplimentar, sau ați făcut ceva ce nu era inclus în fișa postului, înseamnă că sunteți pe drumul bun al unor relații interumane de calitate, care nu numai că sunt plăcute, dar adesea sunt și foarte bine răsplătite, ajutându-vă să vă atingeți cele mai valoroase scopuri.

Obiceiul de a oferi mai mult și mai bine decât sunteți plătiți vă poate aduce avantaje sub diverse forme. Veți atrage atenția cui trebuie – și astfel veți avea ocazia să progresați. Foarte adesea, răsplata va veni dintr-o cu totul altă sursă – nu de la persoana ajutată inițial. Această lege a compensației va funcționa foarte bine pentru voi: sămânța suplimentară pe care o semănați vi se va întoarce înmulțit, sub o formă sau alta.

Nu trebuie să cereți voie pentru a face mai mult decât se așteaptă de la voi – indiferent că este vorba de comportament sau de fapte. Dacă munciți pe salariu, obiceiul de a face mai mult decât vi se cere vă dă dreptul să sperați la o mărire a acestuia și la o avansare; altfel, nimic nu vă dă acest drept. Dacă faceți doar atât cât să vă justificați plata primită, n-aveți prea multe șanse să cereți sau să vă așteptați la o mărire de salariu. Dacă faceți mai puțin decât vi se cere, conform legii compensației, vă reduceți șansele de progres. Nu uitați: calitatea serviciilor pe care le oferiți – plus

cantitatea și atitudinea mentală adoptată – determină suma pe care o primiți.

De asemenea, nu uitați că în cazul în care atitudinea voastră mentală este negativă, vă plângeți și găsiți tot felul de cusururi la ceilalți, practic anulați tot ceea ce faceți, chiar dacă realizați mai mult decât vi se cere. Nimeni nu vrea să aibă în preajmă pe cineva cu o gândire permanent negativă. Nimeni nu vrea să cumpere ceva de la un agent de vânzări care este veșnic posac. Nimeni nu vrea să trăiască alături de un partener care gândește negativ și ale cărui cuvinte și fapte sunt veșnic niște înșepături pline de vitriol.

Forța este în mâinile celor care își fac treaba bine, afișând o atitudine plăcută față de cei din jur și care nu uită niciodată să ofere măcar puțin mai mult decât se așteaptă de la ei.

Entuziasm!

Cea de-a patra piatră de temelie este cea a obiceiului de a fi entuziaști în vorbe și fapte.

Emerson spunea: „Nimic măreț nu s-a creat fără entuziasm.“

Entuziasmul este o forță magnetică prin care sunt atrași cei care intră în zona sa de influență. Este piatra de boltă în tehnica de vânzări a Maestrului în arta vânzării.

Devenim entuziaști atunci când dăm la iveală emoții puternice în vorbele și faptele noastre, gândind întotdeauna în termeni pozitivi și acționând ca atare.

Luther Burbank era atât de convins de forța entuziasmului, încât susținea că a folosit-o în mod eficient inclusiv atunci când s-a adresat florilor și plantelor de care s-a ocupat ca horticultor. El spunea că poate alege orice plantă, îi poate vorbi cu entuziasm, lăudând-o pentru frumusețea sa, iar

aceasta va crește efectiv mai repede și mai strălucitor decât toate celelalte de pe același teren. O asemenea afirmație ar fi putut părea incredibilă dacă ar fi aparținut altcuiva decât lui Burbank.

Agenții de vânzări rareori reușesc să obțină ceva fără să se bizuie pe entuziasm măcar într-unul dintre momentele tranzației propriu-zise.

Credeți în voi înșivă

Cea de-a cincea piatră de temelie constă în capacitatea de a avea încredere. Scurtul citat „Orice concepție sau credință mintea omului poate fi dobândită“ nu e doar o înșiruire de vorbe. Descoperirile științifice, mai ales cele din ultimii ani, au dus la inevitabila concluzie că oamenii sunt limitați doar de propria lor gândire sau de ceea ce acceptă în situațiile de zi cu zi. Credința într-un Dumnezeu al fiecăruia este absolut esențială pentru a reuși.

Omul a inventat telescopul, un aparat atât de puternic încât putem să privim în spațiu, observând obiecte care sunt la milioane de ani lumină față de Pământ; putem analiza dimensiunea și conținutul Soarelui și am descoperit mijloacele necesare pentru cucerirea spațiului cosmic. Omul a dovedit că puterea sa de gândire nu are limite – ci poate întâmpina doar obstacole temporare, ce pot fi îndepărtate prin voință.

Primul și poate cel mai important pas în folosirea acestor vaste forțe ale minții este descoperirea puterii autosugestiei care poate stimula mintea și-l poate face pe fiecare să creadă în ceea ce-și dorește.

Ea reprezintă o forță irezistibilă, care îl face pe om să depășească momentele potrivnice și să realizeze lucruri care la prima vedere pot părea imposibile.

Puterea de convingere este una dintre cele mai vândute cărți ale secolului XX. Metodele inovatoare și eficiente ale lui Napoleon Hill au ajutat milioane de oameni să-și recapete încrederea în sine, să-și descopere puterile minții și să-și cultive dorința de a reuși în viață.

Principiile succesului, descrise de autor, se vor dovedi utile oricărui cititor dornic să dobândească abilități de persuasiune și de negociere, pe care să le folosească atât în relațiile personale, cât și în profesie.

colecția cărți cheie



CURTEA  VECHE

