

# DECIZII RADICALE PENTRU OAMENI DEȘTEPTI

## **Decizii radicale pentru oameni deștepți**

Copyright © 2017 Andy Szekely

© 2017 Editura ACT și Politon pentru prezenta versiune

### **Editura ACT și Politon**

Str. Înclinată, nr. 129, Sector 5, București, România, C.P. 050202.

tel: 0723 150 590, e-mail: office@actsipoliton.ro.

www.actsipoliton.ro/ www.actsipoliton.ro/blog

Redactor: **Maria Nicula**

Tehnoredactor: **Teodora Vlădescu**

Coperta: **Marian Iordache**

Copyright Manager: **Andrei Popa**

### **Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României**

**SZEKELY, ANDY**

**Decizii radicale pentru oameni deștepți: 12 decizii esențiale pentru succes și împlinire / Andy Szekely.** - București: ACT și Politon, 2018

ISBN 978-606-913-348-4

**159.9**

**AVERTISMENT:** Distribuirea, copierea sau piratarea în orice fel a acestei cărți nu este pedepsită numai prin lege, dar contravine și tuturor normelor și principiilor etice și sănătoase pe care un astfel de titlu le promovează. Ce fel de efect va avea energia pe care vreți să o transmiteți mai departe, dacă aceasta vine prin furt, ilegalitate și lipsă de respect față de autor și față de toți cei care au contribuit la crearea acestei cărți, astfel ca ea să ajungă la dumneavoastră? Împărtășiți cu ceilalți informațiile importante, valorile și lecțiile pe care le-ați aflat din acest material, într-un mod corect și responsabil.

Andy Szekely

# DECIZII RADICALE PENTRU OAMENI DEȘTEPTI

12 decizii esențiale  
pentru succes și împlinire

 ACT și Politon

2018

**DE ACELAȘI AUTOR**

*FORMULA MĂESTRIEI*

*COMUNICĂ, INFLUENȚEAZĂ, CONVINGE!*

*M-AM PLECTISIT DE POWERPOINT!*

*MANIFESTUL EDUCAȚIEI*

# CUPRINS

Dedicație	7
Mulțumiri	8
Cuvânt-înainte la ediția a doua	10
Introducere	15

## **Capitolul 1** **3 mărturisiri și 2 lecții de viață**

Prima mărturisire	23
Deciziile radicale sunt convingeri!	27
A doua mărturisire	33
Lecția 1	38
7 metode de schimbare a deciziilor și convingerilor vechi	40
A treia mărturisire	44
Lecția 2	48
Concluzie: Libertatea îți dă puterea	50

## **Capitolul 2** **Ce este o decizie radicală și la ce folosește**

Te afli în fața unei decizii radicale?	53
Până acum nu ai decis tu!	56
Diferența dintre o decizie simplă și o decizie radicală	59
Decizii radicale și paradigme	61
Inspirat, disperat sau avizat?	62
Ce sunt convingerile (și ce nu sunt)	68
Secretul lui Maslow	73
Cele 6 arii ale vieții	74
Cea mai importantă lecție despre convingerile limitative	77
Cea mai simplă cale de schimbare a convingerilor vechi	79

### **Capitolul 3**

#### **Cele 12 decizii radicale**

Cum să folosești cele 12 decizii	83
Două decizii ale creșterii (autocunoaștere)	85
Două decizii ale sănătății și vitalității (corpul tău)	93
Două decizii ale banilor (cash, prosperitate)	100
Două decizii ale carierei (exelență profesională)	110
Două decizii ale relațiilor (comuniune)	120
Două decizii ale contribuției (leadership și impact social)	129
Lista celor 12 decizii radicale	141

### **Capitolul 4**

#### **De la frică la curaj**

Preia (din nou) controlul	145
Curajul demistificat	147
Cele două forme de curaj	151
Curajul și deciziile radicale	152
Cu pantalonii uzi	157
Frica de eșec	159
Frica de respingere	161
Frica de necunoscut	164
Vrei o scuză ca să zaci sau o miză ca să faci?	167
Parabola săritorului de pe stâncă	170
Rezumat	174
5 săptămâni pentru decizii radicale	182
Epilog	226
Resurse	228
Cele 6 facultăți din cadrul Bootcamp University	230
Index	234
Bibliografie	236

# DEDICAȚIE

*Comunității bootcamperilor din România*

[www.BootCamp.ro](http://www.BootCamp.ro)

## MULȚUMIRI

În mod mai puțin obișnuit... simt nevoia să mulțumesc pentru inspirația în scrierea acestei cărți unui loc și unui moment special pentru mine.

Cartea de față s-a născut foarte repede (am scris-o practic în cinci zile), după un pelerinaj la mănăstirea Prislop, la mormântul părintelui Arsenie Boca.

Imediat după ce am ieșit din sfântul lăcaș, am început să scriu, pe bancheta mașinii, și cu excepția unor drumuri scurte, în care eram ocupat cu volanul, am scris în aproape fiecare moment în care roțile mașinii nu se învârteau.

Am scris în parcări, în benzinării, în hoteluri și- în service-ul auto de la Sibiu, unde am fost nevoit să mă opresc pe drumul de întoarcere.

În afară de inspirația specială pe care am dobândit-o în urma vizitei la mănăstirea Prislop, de la prezența în spirit a părintelui Arsenie Boca, există un grup de oameni deosebiți care au contribuit în felurite chipuri la materializarea acestei cărți despre decizii radicale: așadar, mulțumirile mele se îndreaptă către comunitatea bootcamperilor din România... cei peste 1.000 de absolvenți de Bootcamp care au produs transformări remarcabile în viața lor, menținând astfel vie motivația mea de a-i servi pe cei dornici de performanță!

Nu în ultimul rând, vreau să mulțumesc echipei frumoase de la Act și Politon, condusă de inimosul Adrian Hoțoiu, care face ca lucrurile să se miște repede și bine. Niște adevărați profesioniști.



Mulțumiri speciale Mariei Nicula, care m-a ajutat să reformulez anumite paragrafe și mi-a dat idei foarte bune legate de semantica și topica frazei. Orice autor poate beneficia de ideile ei. Fraza „Când dăruiești cu folos, primești înapoi cu prisos” îi aparține și o caracterizează.

## CUVÂNT-ÎNAINTE LA EDIȚIA A II-A

Mă bucur foarte mult că această ediție a *Deciziilor* apare în anul centenarului Marii Uniri. Este anul în care sper că vom asculta mai des imnul național.

Motivul pentru care spun acest lucru e strâns legat de cartea de față. De la apariția primei ediții, cu titlul *Decizii radicale pentru oameni deștepți*, am primit multe aprecieri, dar și unele critici. Printre critici, cea mai aberantă mi se pare ironia la adresa părții a doua a titlului: „oameni deștepți”.

Asta mai ales într-o țară în care titlul imnului național este *Deșteaptă-te, române!*

La prima ediție, mi-a venit ideea de a pune acest titlu tocmai pentru că este o carte despre deșteptarea din „somnia cel de moarte” al gândirii învechite și repetitive căreia îi cădem cu toții victimă.

Cele mai deplorabile victime ale acestui „somnia” sunt tocmai cei care consideră că le știu pe toate și că nu mai au nimic de învățat sau de schimbat în privința lor. Din păcate, majoritatea oamenilor sunt așa. Preferă să meargă... în virtutea inerției și să dea cu tifla ideilor noi care le provoacă gândirea. Sunt acei oameni care cred că dezvoltarea personală înseamnă să iei în greutate.

Paradoxal, această carte li se adresează și lor! A fost scrisă cu intenția să provoace, să zguduie, să deranjeze și să agite spiritele. Din acest motiv, este probabil cel mai necizelat text pe care l-am scris vreodată (mai ales primul capitol).

Pentru edificare, redau în continuare integral ce am scris în cuvântul-înainte al primei ediții. Textul a rămas de actualitate.

## CUVÂNT-ÎNAINTE LA EDIȚIA I

Cunoști pe cineva care se lamentează? Eu da!

De fapt, îndrăznesc să spun că suntem o nație de plângăcioși (cu excepțiile notabile de rigoare). Știu că sună urât, dar e adevărat. Românii au tendința să se plângă. Și spun asta din perspectiva unui om care poate trăi oriunde și totuși preferă să trăiască în România, iar această preferință vine din dorința de a face ceva pentru locul în care trăiesc.

Vorba populară „omul sfințește locul” este foarte adevărată, dar depinde de om...

Eu am ales să nu mă mai plâng și să îi ignor pe cât posibil pe cei care o fac.

Cu toate acestea, aud în continuare, în fiecare zi, lamentări de genul: Guvernul ne taie salariile... Trăim în sărăcie... Uite câte nenorociri se întâmplă...

Așa suntem noi, românii.

Dar pentru mine, ele nu mai reprezintă decât simptomele unei boli sociale mult mai grave: SCUZITA cronică, sau boala scuzelor fără sfârșit. Ascultând scuzele și lamentările ai senzația că printr-un joc al sorții ni se întâmplă numai lucruri negative, cauzate de factori externi, de soartă, de oameni răi, de țara în care trăim.

Nu am văzut însă pe nimeni să vină la televizor și să spună răspicat că își asumă întreaga răspundere. E drept, nici nu mă mai uit prea des la televizor.

Am văzut prea puține exemple de lideri autentici care să repare ce au stricat alții, fără să considere că acesta este un act eroic, ci mai curând un exercițiu de normalitate.

Știu că există astfel de oameni în România, și că în realitate nu sunt puțini. Pe câțiva dintre ei i-am întâlnit în lumea antreprenorială. Ei sunt însă prea puțin vizibili pentru a oferi modele suficiente întregii societăți.

Și atunci, cărțile sau internetul reprezintă căi foarte importante pentru trecerea oamenilor de la scuzită la responsabilitate. Printre ele, cartea de față este un astfel de instrument al trecerii la responsabilitate prin cel mai simplu și firesc mecanism pe care îl avem la dispoziție: decizia radicală.

Lectură plăcută și... inspirație!

\*\*\*

De la prima ediție și până azi s-au scurs 7 ani și s-au petrecut câteva lucruri care m-au determinat să revin cu o nouă versiune a cărții, semnificativ adusă la zi.

În primul rând, lucrurile se văd altfel la 43 de ani decât se vedeau la 37.

În al doilea rând, dintre cei peste 10.000 de cititori ai cărții am interacționat cu cel puțin 6.000, la seminarii sau prin corespondență.

În al treilea rând, am citit peste 400 de cărți.

În al patrulea rând, am organizat peste 1.000 de zile de seminarii și cursuri.

Toate aceste surse de informație mi-au dat ocazia să distilez și să structurez mai bine ideile din *Decizii*.

Nu am dorit însă să transform cartea în una stufoasă, așa că am preferat ca, în ediția a doua, să rearanjez capitolele și să rescriu unele porțiuni, în loc să adaug 2-3 capitole (am adăugat unul singur, despre curaj).

## **Ce am păstrat și ce am schimbat?**

Am păstrat aproape integral prima parte (mărturisiri și lecții).

Am păstrat aproape integral cele 10 decizii din decalogul primei ediții. Lista din această ediție numără 12 decizii.

Am reformulat o serie de texte, acolo unde am avut feedbackul că scriitura e ambiguă.

Am reîmpărțit deciziile în 6 categorii în loc de trei, pentru că studiile făcute de Institutul Gallup m-au convins definitiv de importanța urmării succesului în 6 arii de viață.

Am adăugat subcapitole care explică mult mai bine ce este o decizie, ce este o decizie radicală și cum se schimbă o paradigmă.

Capitolul 4 din carte, cel despre curaj, este complet nou. Am simțit că ediția a doua are nevoie de acest „ingredient magic” al schimbării personale.

Pe de altă parte, capitolul despre alegeri – lucrul cu atitudinea din ediția I a cărții a fost mutat – a devenit parte dintr-un alt volum: *De la obiectiv la rezultat*. Această nouă carte poate fi citită și separat, fiind totodată continuarea perfectă la *Decizii*.

În ea abordez schimbarea conștientă a sistemului de convingeri și valori al individului. De aceea, este o carte mai tehnică, plină de metode și tehnici, pentru cei care doresc cu adevărat să „sape” în interior și să aprofundeze cunoașterea de sine.

## **Cea mai importantă idee din această carte**

Convingerile sunt decizii! Lumea crede că sunt adevăruri, dar sunt decizii.

Practic, lucrul cu deciziile se poate realiza în două feluri:

- prin suprascriere: adopți decizii noi pe care le alegi indiferent de deciziile vechi;
- prin resemnificare: analizezi deciziile vechi și le reconsideri semnificația.

**Suprascrierea** presupune să-ți repeți în minte, de suficiente ori, formula unei convingeri utile, până când aceasta devine o nouă decizie și elimină orice convingere opusă, chiar dacă aceea nu este conștientizată. Pur și simplu, iei o convingere pe care vrei să o dobândești și o repeți până când devine parte din tine.

Aceasta este esența cărții de față: *Decizii radicale*.

**Resemnificarea** presupune să modifichi înțelesul unei anumite convingeri în mod logic. Practic, identifici convingerea care te limitează și o tratezi cu realismul și logica vârstei mature. Asta presupune gândire logică.

Cum știi că ai reușit să modifichi o convingere?

Te uiți la noile comportamente care ar trebui să rezulte în urma faptului că ai schimbat o anumită convingere. Dacă ai schimbat într-adevăr convingerea, noul tău comportament va deveni automat, adică vei dobândi cu ușurință un nou obicei.

Acesta este subiectul cărții *De la obiectiv la rezultat*.

Ambele volume au același scop: să îți ofere instrumentele cele mai SIMPLE cu care să îți poți lua viața în propriile mâini cu și mai multă fermitate!

Dacă o vei face sau nu este o alegere personală care poate deveni decizie radicală odată cu citirea acestei cărți.

Ține de tine ce alegi și ce decizi!

Îți doresc înțelepciune, fermitate și inspirație!

## INTRODUCERE

Această introducere este de fapt o invitație. Te invit să citești 2 lecții de viață pe care le-am învățat prin încercare-eroare și pe care tu le poți aplica „de-a gata” începând de acum (de fapt, după ce termini de citit).

Deciziile radicale sunt probabil cel mai incitant și dificil domeniu al dezvoltării omului matur, pentru că ele sunt direct legate de destinul său.

Gândește-te puțin... Câți oameni cu destine mari ai cunoscut sau ai văzut, care să nu aibă curajul și responsabilitatea propriilor decizii?

Răspuns: NICI UNUL!

Nu există performer al propriului destin care să fi reușit în viață mergând pe firul deciziilor luate de alții!

Pe filonul vocației proprii însă, da! Când sapi cu dedicare în stânca propriei evoluții, găsești la un moment dat aurul pe care îl cauți.

Dar pentru asta, TREBUIE să te decizi în acest sens!

Vreau să îți fac o primă mică mărturisire. Eu folosesc foarte rar cuvântul TREBUIE, pentru că mi se pare că limitează gândirea. În cazul descoperirii unicității personale și a exprimării ei în lume, el este însă adecvat.

Viața e prea frumoasă ca să o trăim prin paradigmele celorlalți, iar această decizie nu suferă amânare.

De ce să trăiești ca un robot, pe baza condiționărilor societății, când poți să trăiești ca un om liber inspirându-i și pe alții să facă la fel?

Aceasta este întrebarea fundamentală la care cartea de față oferă un răspuns (sau mai multe).

Răspunsul la această întrebare este o **decizie radicală** pe care mai devreme sau mai târziu fiecare om matur este dator să o ia, dacă vrea să spună – înainte să plece din lumea asta – că nu a trăit de pomană.

Dar, pentru că lumea în care trăim este una pragmatică, vreau să îți ofer prin intermediul acestui ghid ceva palpabil și care poate fi pus în practică imediat.

**Iată cu ce poți să te alegi citind acest ghid al deciziilor radicale, capitol cu capitol:**

**În primul rând**, cele 2 lecții:

Lecția 1 – tehnica reformulării întrebărilor, prin care transformi gândirea negativă în gândire pozitivă, ca să te motivezi mai repede să ieși din stările de blocaj.

Lecția 2 – metoda priorității acordate deciziilor bune, care se referă la focalizarea pe soluție, nu pe problemă, ceea ce îți va limpezi gândirea și te va ajuta să elimini stresul exagerat.

**În al doilea rând**, o definiție clară a deciziilor radicale.

Ce diferențiază o decizie oarecare de una radicală? De ce merită să iei decizii radicale pentru viața ta? Vei găsi răspunsuri la întrebările de mai sus în paginile capitolului 2.

**În al treilea rând**, cele 12 decizii radicale.

Aceasta este o colecție de decizii pe care orice om matur le are de luat dacă vrea să ducă o viață împlinită și echilibrată. Această listă este probabil cel mai important document din cartea de față.

**În al patrulea rând**, metode prin care îți dezvoltți curajul.

Oricât de bine ai înțelege importanța deciziilor radicale (miza schimbării convingerilor), ai nevoie de curaj ca să poți realiza asta.



**La final**, vei găsi un program de studiu individual care te ajută să îți păstrezi atenția la adoptarea noilor convingeri (decizii radicale) în următoarele 5 săptămâni după citirea acestei cărți.

Toate aceste „bunătăți” sunt rezultatul experienței mele și al unei combinații de cunoaștere indirectă și practică, focalizată pe obiective concrete.

Nu știi care dintre ideile din acest material îți vor aprinde imaginația și nici care îți vor declanșa mecanismul motivațional, pentru a obține rezultate mai bune în viața ta. Știu însă că, dacă ar fi să te oprești chiar acum din citit și ai renunța la cele 2 lecții, la cele 12 decizii și la tehnicile cu efect imediat, aș vrea măcar să rămâi cu următoarea idee:

**În momentele de decizie, destinul tău capătă formă!**

Și acum, pentru că nu e nevoie să renunți la lectură, îți recomand să începi cu prima mărturisire.



**DECIZII RADICALE  
PENTRU  
OAMENI DEȘTEPTI**



# CAPITOLUL 1

## 3 mărturisiri și 2 lecții de viață

Prima mărturisire

A doua mărturisire

Lecția 1

7 metode de schimbare a deciziilor și convingerilor vechi

A treia mărturisire

Lecția 2

Concluzie: Libertatea îți dă puterea...

*În momentele de decizie,  
destinul tău capătă formă!*

Tony Robbins

## Prima mărturisire

De la bun început, vreau să îți spun un lucru care să te ajute la lectura acestei cărți.

Este o mărturisire legată de un principiu în care am crezut mult timp, și nu numai că am crezut în el, dar l-am și predat, scris și susținut în mai multe ocazii.

Ei bine, nu mai cred la fel în acest lucru, așa că vreau să ți-l spun de la bun început ca să poți citi ceea ce urmează în cunoștință de cauză și cu folos maxim.

Despre ce e vorba?

Ei bine, am susținut vreme de peste 3 ani că **deciziile nu sunt bune!**

De fapt, am mers până acolo încât am criticat cu vehemență ideea de a lua decizii și am explicat cu argumente că, în loc să luăm decizii, ar trebui să facem alegeri. Alegerile sunt mult mai bune decât deciziile, spuneam eu! Și aveam dreptate! În marea majoritate a cazurilor, alegerile sunt de preferat deciziilor.

E mai bine să ai de unde alege decât să fii forțat să tai în carne vie, să pui piciorul în prag și să îți închizi orice porțiță de scăpare.

Dar iată un punct de vedere complementar care „face toți banii” și merită lămurit chiar acum:

Există și situații în care alegerile nu sunt de preferat, nu sunt posibile sau nu sunt abordarea potrivită pentru persoana în cauză.

Acele momente îți cer acte de curaj și reprezintă borne ale maturizării tale!

În acele cazuri, **deciziile sunt absolut necesare!**

Iată câteva exemple:

- Există momente când cel mai bun lucru pe care îl ai de făcut este să o rupi cu trecutul.
- Există momente în care decizia de a renunța la o relație cu cineva ca să poți merge mai departe este cea mai bună strategie de viață.
- Există momente când cel mai bun lucru pe care îl poți face este să renunți la un crez sau la o convingere care nu îți mai servește.
- Există situații în viață când singura soluție pentru a putea supraviețui este să încetezi **brusc** să mai crezi lucruri care îți pun în pericol sănătatea.

În astfel de momente, cel mai bun lucru pe care poți să îl faci este să hotărăști cu fermitate să tai în carne vie... și să pleci fără să te uiți în urmă!

Sunt momente grele, dureroase și stresante pe care nu și le dorim decât masochiștii.

Cu toate acestea, exact aceste momente diferențiază oamenii mari de cei mici, liderii de subordonați și performerii de ratați.

Anthony Robbins spune un lucru profund în acest sens:

**Deciziile sunt momentele în care  
destinul tău capătă viață.**

Atunci când nu ai alegeri multiple de făcut, atunci când lucrurile nu funcționează cum ți-ai dori și pare că „persiști în prostie”, cum zicea tatăl meu, exact atunci este momentul oportun să iei o decizie radicală.



Cu cât o iei mai repede, cu atât va fi mai bine pentru tine.

Decizia asta radicală seamănă puțin cu povestea cu câinele care scheaună în surdină.

O știi?

*Se spune că un câine care stătea tolănit lângă stăpânul său sco-  
tea sunete de durere, dar stăpânul nu îl băga în seamă.*

*La un moment dat, un vecin care trecea pe acolo îl întreabă pe  
stăpân ce are câinele.*

*Acesta răspunde:*

*— Stă pe un cui!*

*— Și de ce nu se mută de pe cui? întreabă vecinul.*

*La care stăpânul răspunde foarte calm:*

*— Încă nu îl doare destul!*

\*\*\*

Când vine vorba de decizii, majoritatea oamenilor se aseamănă cu  
acel câine... așteaptă ca durerea să se acutizeze și o folosesc ca me-  
canism motivațional pentru a lua decizia de a se muta... câțiva cen-  
timetri mai încolo.

Acesta nu este un lucru bun sau rău în sine, ci este un fapt de  
viață.

Din punct de vedere statistic, aproape 70% din populație se  
motivează mai mult și mai bine atunci când trebuie să evite dure-  
rea sau pericolul, decât atunci când are de urmărit un anumit  
scop.

În această categorie intră marea majoritate a angajaților, în  
special a celor care lucrează pentru companii nerestructurate de  
genul celor bugetare. Reprezentanții de seamă ai celeilalte catego-  
rii sunt oamenii cu spirit antreprenorial, oameni cu o apetență

notorie pentru risc, motivați de dorința fermă de a obține rezultate cât mai bune.

Dar să revenim la deciziile pe care TU le ai de luat.

## Deciziile radicale sunt convingeri!

Dacă vrei într-adevăr să lași în urmă trecutul și să iei câteva decizii majore și esențiale pentru viața ta, e bine să conștientizezi faptul că există două tipuri de decizii: *cele referitoare la comportamente* (ce alegi să faci) și *cele referitoare la gânduri* (ce alegi să crezi).

E important însă să înțelegi că deciziile radicale sunt mai mult psihologice (la nivelul convingerilor), decât comportamentale.

Tony Robbins folosește des fraza: „Succesul este 80% psihologie și 20% competență”. El explică în continuare faptul că sistemul tău de convingeri este cel care îți permite să mergi dincolo de ceea ce *ai crezut* că este posibil.

Pentru a exemplifica asta, în seminariile sale îi determină pe participanți să pășească cu tălpile goale pe un covor de cărbuni încinși. Această provocare este un exemplu perfect pentru definiția pe care Tony o dă deciziilor radicale: „A lua o decizie adevărată (n.a. radicală) înseamnă să te angajezi să obții un rezultat, iar după aceea să te privezi de orice altă posibilitate”<sup>\*</sup>.

Am trecut prin acest proces și știu că, în acel moment al deciziei (pășesc sau nu), psihologia este cea care determină acțiunea, nu competența. Orice om poate păși pe cărbuni încinși, cu condiția să creadă că poate acest lucru.

Similar, în taberele Bootcamp University, pe care le organizez de aproape două decenii, facem exerciții cu frânghii la înălțime și se întâmplă același lucru. Orice om poate să meargă drept pe o bârnă de 10 centimetri lățime. Dacă respectiva bârnă se leagă la 20m

---

<sup>\*</sup> Citat din cartea *Trezește uriașul din tine*, apărută la Editura Act și Politon în anul 2017. (n.red.)

înălțime, capacitatea de autocontrol psihologic este mai importantă decât competența de a-ți menține echilibrul.

Totuși...

O tabără e o tabără, iar viața vine peste noi și ne determină să luăm decizii în momente în care ne simțim cel mai puțin pregătiți sau în care ne așteptăm mai puțin.

E ușor să dai sfaturi de genul: fă sport, mănâncă sănătos, fii prietenos, citește etc.

Aceste sfaturi nu vor funcționa însă decât după ce ai luat deciziile interioare / ai adoptat convingerile care fac posibilă schimbarea comportamentală.

Îl citez din nou pe Tony Robbins pe această temă, pentru că este foarte potrivită observația lui din *Mesaje de la un prieten*\*:

*Există o forță care îți controlează toate deciziile. Ea influențează cum gândești și cum te simți în fiecare clipă a vieții. Ea determină ce vei face și ce nu. Ea determină ce părere vei avea despre absolut tot ce se petrece în viața ta. Forța aceea constă în convingerile tale.*

*Când crezi ceva, îi dai creierului o comandă incontestabilă să răspundă într-un anumit fel. Spre exemplu, ai fost întrebat vreodată: „Poți să-mi aduci, te rog, sarea?”, ca mai apoi să intri în bucătărie gândindu-te: „Nu știu unde e sarea”? Te-ai uitat prin toate sertarele și în cele din urmă ai spus: „Nu reușesc să găsesc sarea”. Și ce să vezi?*

*Cum a intrat în bucătărie cel care te-a rugat să aduci sarea, a și venit lângă tine și a arătat cu degetul chiar sub nasul tău, întrebând: „Asta ce e?”. Sarea! A fost tot timpul acolo? Sigur că da. Cum se face că n-ai văzut-o? Pentru că nu **credeai** că e acolo.*

---

\* Carte apărută la Editura Act și Politon în anul 2017. (n.red.)

(...)

*Ce este o credință, că tot am adus vorba? Vorbim de multe ori despre unele lucruri fără să avem o noțiune clară a ceea ce sunt ele în realitate. Majoritatea oamenilor se raportează la o convingere de parcă ar fi un obiect real, pe când aceasta nu e nimic altceva decât:*

***Convingere = un sentiment de certitudine referitor la ce înseamnă un anumit lucru***

*Dacă tu spui că în opinia ta ești inteligent, tot ce spui de fapt este că: „Am certitudinea că sunt inteligent”. Sentimentul acela de certitudine îți permite să accesezi resurse care te ajută să acționezi inteligent, pentru a genera rezultatele pe care le vrei.*

**Așadar, deciziile cele mai importante nu se referă în primul rând la comportamente, ci la convingeri.**

Convingerile sunt cele care te împiedică să mergi mai departe sau, dimpotrivă, te propulsează către succes mai mult decât orice altceva.

De exemplu,

- Unii oameni cred că nu merită să câștige mai mulți bani și... ghici ce se întâmplă? Viața le „confirmă” că așa este.
- Alții cred că nu sunt în stare să își găsească perechea potrivită. Rezultatul? Trec de la o relație la alta și constată în fiecare caz că și-au dezamăgit partenerul și că își caută acum pe altcineva. Concluzia? Vor trăi până la sfârșitul vieții cu speranța nefructificată că vor găsi pe cineva potrivit.
- Și mai dramatic, alții cred despre ei înșiși că sunt incapabili să se descurce în viață, iar viața le confirmă cu vârf și îndesat acest lucru..

Cel mai înțelept citat pe care l-am auzit vreodată în legătură cu această realitate îi aparține lui Henry Ford:

**Dacă tu crezi că poți sau crezi că nu poți, ai dreptate în ambele cazuri!**

Acesta este într-adevăr un lucru profund și dramatic.

Dar cel mai dramatic adevăr dintre toate este următorul: majoritatea convingerilor care ne limitează și ne fac să trăim cu jumătăți de măsură sunt INCONȘTIENȚE!

Pentru a le scoate la lumină e nevoie de un consilier specializat care să îți pună tot felul de întrebări și să mențină această explorare într-o zonă de siguranță psihologică.

Dacă ar fi altfel, oamenii s-ar opri brusc în mijlocul străzii, șocați de propriile lor autolimitări în gândire și ar începe să strige ca din gură de șarpe.

Dar nu se întâmplă așa...

Suntem născuți cu bun simț (majoritatea) și „tratați” cu educație, pentru ca asemenea lucruri să fie ținute sub control.

Cu toate acestea, orice om sănătos la cap are în forul său interior momente de îndoială, de teamă, sentimente de inadecvare și de insecuritate.

Care este cauza?

Conflictul dintre convingerile proprii, care poate au fost cândva utile, și realitățile zilei. Lumea se schimbă mereu și noile realități invalidează vechile convingeri, le fac desuete și inutile, iar în unele cazuri chiar periculoase.

Ca o ilustrare a acestui fapt, dă-mi voie să te întreb ceva și te rog să răspunzi spontan:

**Tu mai crezi în Moș Crăciun?**

Acum te rog să citești ce răspunsuri primesc eu la această întrebare de la participanții la cursurile mele și să le compari cu al tău.

Sunt două răspunsuri posibile la această întrebare. Primul este „NU!” Al doilea este ceva mai interesant.

Este: „DA, dar..”

Cei care răspund astfel țin încă la visul lor din copilărie, dar l-au adus la zi, considerând că Moș Crăciun e un „lucru” și merită păstrat ca poveste, ca idee, ca metaforă, chiar dacă nu mai cred în el la fel ca atunci când erau copii.

Acești participanți au reușit să rezolve creativ conflictul din mintea lor între convingerea că Moș Crăciun nu există și că de fapt există, dar asta e valabil numai în anumite circumstanțe.

Practic, ei au păstrat poezia, dar au păstrat-o ținând cont de realitatea vârstei mature.

De fapt, un lucru similar se întâmplă atunci când mergem la cinema.

Pentru a putea să ne bucurăm de un SF gen *Avatar* sau de o comedie romantică, avem nevoie să suspendăm parțial judecata matură și să ne lăsăm purtați în poveste.

Asta nu înseamnă că la finalul filmului suntem alți oameni și că nu putem reveni la fostul EU...

Înseamnă doar că, pentru a ne putea bucura de cele două ore de spectacol cinematografic, ne lăsăm imaginația liberă și ne identificăm cu unele dintre personaje în vreme ce le detestăm pe altele, chiar dacă știm că am intrat pentru o vreme într-o lume imaginară.

De fapt, exact capacitatea noastră de a intra în lumea imaginară este cea care ne permite să ne bucurăm complet și să învățăm maxima din astfel de experiențe.

Fără ea, viața adultă ne-ar transforma în niște roboți.

Din fericire, această abilitate este tot ce ne trebuie ca să schimbăm decizii și convingeri vechi ce nu ne mai sunt de folos.

Mecanismul este simplu. Tot ce ai de făcut este să îți imaginezi pentru o clipă că realitatea din mintea ta legată de problema pe care o traversezi este de fapt una complet nouă.

Cartea de față te ajută să faci asta!



## A doua mărturisire

Urmează o mărturisire despre ce anume se întâmplă în capul meu atunci când primesc întrebări la cursuri sau în timpul sesiunilor de coaching. Mai exact, majoritatea oamenilor care mă solicită vin cu întrebări care sună cam așa:

- Cum pot să scap de teama de a vorbi în public?
- De ce nu reușesc să îmi controlez emoțiile negative?
- Din ce cauză nu reușesc să economisesc o parte din banii pe care îi câștig? Etc...

Alții, care par ceva mai hotărâți, vin cu alt tip de întrebări.

- Cum pot să îl fac pe partenerul meu de viață să fie mai ordonat (iubitor, înțeleghător etc.).
- Cum aș putea să îi fac pe ceilalți să mă privească cu alți ochi?
- În cât timp pot să scap de obiceiurile mele proaste? Etc...

Ambele categorii de întrebări au un viciu ascuns și pun problema greșit, din punctul meu de vedere.

Dacă aș fi terapeut, probabil că nu le-aș considera niște întrebări proaste, dar nu sunt terapeut, așa că le consider astfel!

Întrebările respective sunt proaste pentru că potențialul lor de a duce la soluții este minim. Ele mențin atenția omului pe problemă, nu pe soluție. Și atunci, nu ar fi oare mai înțelept să nu răspund direct la ele?

**Mărturisirea nr. 2** de care îți pomeneam mai sus este aceea că

**ani la rând am refuzat pur și simplu  
să răspund la astfel de întrebări.**

Am făcut-o cu eleganță, dar am refuzat!

De fapt, e impropriu spus că am „refuzat”... să spunem că am preferat să răspund altfel decât se aștepta interlocutorul.

De ce? Pur și simplu nu cred că are rost să răspunzi la astfel de întrebări așa cum se așteaptă cei care ți le adresează.

În cele mai multe cazuri e mai simplu să propui celui care pune întrebarea o altă la care el are deja răspunsul, iar acel răspuns îl ghidează către propriile lui concluzii și odată cu asta îl scoate din blocaj.

**Iată câteva exemple:**

- Cum pot să scap de teama de a vorbi în public?

*Cum îmi pot găsi curajul de a vorbi cu încredere, energie și charismă în fața unui public foarte interesat de ceea ce spun?*

- De ce nu reușesc să îmi controlez emoțiile negative?

*Care este starea de care am nevoie ca să îmi exprim autentic emoțiile pozitive și negative în cel mai adecvat și sănătos mod cu putință?*

- Din ce cauză nu reușesc să economisesc o parte din banii pe care îi câștig?

*Care este modul de a gândi (setul de convingeri) care mă ajută cel mai mult să câștig bani frumoși și să mă bucur de abundența lor ori de câte ori am nevoie?*

## Decizii radicale pentru oameni deștepți

- Cum pot să îl fac pe partenerul meu de viață să fie mai ordonat (iubitor, înțeleghător etc.)?

*Ce ar trebui să transform la mine pentru ca partenerul meu de viață să reacționeze așa cum îmi doresc? Vreau să fac astfel de schimbări pentru acest scop?*

- Cum aş putea să îi fac pe ceilalți să mă privească cu alți ochi?

*Cum mă autoapreciez? Consider că merit ce e mai bine pentru mine? Este aprecierea celorlalți ceea ce îmi doresc în aceste condiții?*

- În cât timp pot să scap de obiceiurile mele proaste?

*Ce obiceiuri bune îmi doresc să adaug la viața mea? Cum le pot adăuga astfel încât cele proaste să dispară de la sine?*

Reformulările pe care tocmai le-ai citit sunt menite să genereze alt tip de răspuns în creierul omului... și de cele mai multe ori exact asta se întâmplă... acest „alt răspuns” deschide calea spre soluții la probleme.

Mecanismul este simplu, dar nu simplist.

În cursurile mele explic de obicei acest mecanism cu următoarea afirmație:

**„Creierul este mai «prost» decât stomacul”.**

Afirmația stârnește de obicei zâmbete, dar ea are o doză de profunzime destul de mare.

Explicația pe care o dau în continuarea acestei afirmații sună cam așa:

**Dacă îi dai mâncare stricată stomacului,  
reacționează imediat refuzând-o.**

Creierului, dacă îi dai „mâncare stricată”, reacționează tot imediat, dar în alt mod... o procesează și creează din ea un rezultat care poate părea acceptabil.

De exemplu, dacă îți pui întrebarea: „De ce mi se întâmplă asta tocmai mie?”, creierul îți va oferi o listă cu justificări:

- pentru că nu am avut condiții
- pentru că m-am născut într-o țară de r@#@t
- pentru că am avut un profesor care m-a traumatizat
- pentru că sunt prea scund, prea gras, prea alb, prea negru, prea needucat, prea sărac...

Oricât de adevărată ar fi lista respectivă, ea nu te ajută la nimic.

Dimpotrivă!

Pe de altă parte însă, dacă pui întrebarea potrivită, creierul o va procesa și îți va oferi o altă listă. De data asta, o listă cu soluții posibile de rezolvare a problemelor.

În cazul de mai sus, întrebarea potrivită ar putea suna așa:

***Ce vreau și sunt dispus să fac chiar acum pentru a rezolva în cel mai bun mod posibil problema?***

Și aici, creierul se va conforma și îți va oferi o listă. Tot ce îți mai rămâne de făcut este să alegi cea mai bună soluție și să acționezi.

## **Atenție!**

Și în primul și în al doilea caz ai obținut lista ca răspuns la întrebarea pe care ai pus-o, iar ca să pui întrebarea te-ai folosit tot de creier! Instrumentul ultraperformant numit creier poate fi la fel de bine și cel mai puternic instrument de autosabotaj din câte există!

Acesta este principiul fundamental pe care mă bazez atunci când răspund la întrebări cu reformularea lor.

Cu această idee în minte îți propun să explorăm împreună prima lecție din această carte.

# LECȚIA 1

## Întrebările pe care ți le pui sunt mai importante decât răspunsurile pe care le cauți!

Adică, ori de câte ori simți că te chinui prea mult să găsești răspunsuri la niște întrebări arzătoare pentru tine, dar nu le găsești, încetează să le mai cauți!

În loc de asta, schimbă întrebările!

Această simplă idee ar putea să facă minuni în viața ta dacă o aplici consecvent.

De fapt, voi merge chiar mai departe.

Îți propun o listă cu 5 întrebări pe care să le folosești în orice situație de blocaj.

Ce înseamnă **blocaj**?

Orice moment în care primele întrebări pe care ți le-ai pus ți-au adus stări emoționale din ce în ce mai negative în loc de soluții care să îți trezească speranța că poți scăpa de acolo.

Ești gata?

Iată cele 5 întrebări:

1. Ce e totuși bine în această situație?
2. Ce nu este bine încă?
3. Ce aș putea să fac (ce opțiuni am)?
4. Ce sunt dispus să fac, concret?
5. Cum aș putea să fac asta în cel mai ușor și plăcut mod posibil?

Îți sugerez să aplici această formulă începând cu situații simple... cu micile probleme enervante de zi cu zi.

Asta îți va antrena „mușchiul reacției la stres”.

Pe termen ceva mai lung, vei dobândi o capacitate extraordinară de a schimba la tine în cap întrebările care te conduc în stări negative.

Dacă faci parte din categoria oamenilor care se îngrijorează des, vei înceta să îți mai spui în dialogul interior:

De ce mi se întâmplă tocmai mie?

Ce altceva a mai mers prost? Un necaz nu vine niciodată singur.

În viața de zi cu zi vei fi perceput de ceilalți ca o prezență mai optimistă, mai pozitivă, mai vibrantă.

Notează-ți cele 5 întrebări pe un carton de mărimea unei cărți de vizită (sau chiar pe spatele propriei tale cărți de vizită) și recitește-le cât mai des posibil.

Sunt întrebări bune, de luat la purtător.

Folosite consecvent, ele vor duce la schimbarea atitudinii tale generale cu privire la probleme.

\*\*\*

Acum, că ai parcurs această etapă, a venit momentul să te concentrezi pe noile decizii care merită luate cât mai rapid... înlocuindu-le pe cele vechi, care te limitează.

## **7 metode de schimbare a deciziilor și convingerilor vechi**

Așa cum spuneam mai sus, există câteva modalități de reevaluare și schimbare a convingerilor învechite care ne limitează viața.

Până acum am catalogat 7 tipuri. Iată-le:

### **În primul rând, abordarea „psihanalistul”**

Te duci la un psihanalist, te așezi pe canapea și în 1, 2, 3 sau chiar 5 ani ajungi să ai o percepție completă despre sinele tău profund. Este o abordare care pentru unii funcționează, dar pentru majoritatea oamenilor e pur și simplu un efort uriaș pentru un beneficiu neclar.

### **În al doilea rând, abordarea „consilierul”**

Te duci la un psihoterapeut sau la un consilier psihologic și în câteva ședințe îți dai seama, răspunzând la niște întrebări bine puse (dacă dai peste un consilier bun), cam care sunt zonele tale neexplorate. Apoi, dacă vrei să mergi mai departe, explorezi acele zone și cauți soluții la problemele pe care le generează. Durează mai puțin ca psihaliza, însă pentru majoritatea oamenilor este tot un efort prea mare, cu un beneficiu neclar.

### **În al treilea rând, abordarea „mă descurc și singur”**

Această „metodă” este preferata multora (mai ales a multor bărbați). Principiul e simplu: înveți din mers. Dacă ceva nu merge bine înseamnă că nu te-ai străduit destul, așa că pui dosul la treabă și reușești până la urmă, prin încercare-eroare, să ajungi la destinație.



Exemplul tipic este preferința unora de a rătăci câte o oră printr-un oraș, în loc să oprească mașina și să ceară indicații.

### **În al patrulea rând, abordarea „învățământ la distanță”**

Aceasta este preferată de oamenii care cred și spun mereu că nu au timp. Ei sunt foarte ocupați [sic!]. Atât de ocupați încât nu au timp să investească în mod real în singurul lucru care aduce avantaj competitiv pe termen lung – propria educație. În concluzie, ei nu participă la traininguri sau consiliere, dar rămân în contact cu domeniul citind câte ceva pe internet sau cumpărând câte o carte ori un CD audio. Deși abordarea aceasta e utilă pentru început, ea nu aprofundează și nu fixează învățarea decât în rare cazuri, la cei suficient de disciplinați să parcurgă materialele respective în mod repetat.

### **În al cincilea rând, abordarea „dependent de training”**

Aceasta a fost și abordarea mea favorită pentru mai mulți ani la rând. De fapt, cred că am parcurs în traininguri și seminarii echivalentul a încă două facultăți în plus față de cea absolvită. Aceasta este o metodă lentă de schimbare a convingerilor, pentru că ele nu sunt conștientizate direct, ci prin diverse exerciții și interacțiuni cu colegii. Deși pare o metodă bună, ea este eficientă doar dacă e dublată de aplicare în lumea reală.

### **În al șaselea rând, abordarea „mi-am găsit nașul”**

Aici găsim câțiva norocoși care sunt luați sub aripă de câte un mentor, adică un om de mare succes care a atins nivelul de măiestrie în domeniul ales de discipol.

Avantajul metodei este acela că, pentru aria de expertiză a mentorului respectiv, setul de convingeri și abilitățile pe care le transmite discipolului îi pot asigura destul de rapid ascensiunea.

Dezavantaje sunt cel puțin două: pe de o parte, anumite convingeri transmise s-ar putea să nu se potrivească cu firea discipolului.

Pe de altă parte, relația de tip discipol – mentor poate aluneca în zona de venerație. Mentorul devine un fel de „guru”, iar acest joc de putere nu este sănătos.

Cunosc cazuri în care relațiile dintre rezidenți și medicii specialiști sau dintre aspiranți și experții contabili ori avocați au căpătat astfel de forme. Pentru ele, merită folosită abordarea următoare:

### **În al șaptelea rând, abordarea „îmi caut modele”**

Această manieră de evoluție și reevaluare continuă a cunoștințelor personale (inclusiv a convingerilor) este cea pe care o prefer de departe tuturor celorlalte.

„Îmi caut modele” presupune să rămâi deschis la oricare dintre mentorii, trainerii sau colegii pe care îi întâlnești și care se arată dispuși să te ajute. În plus, presupune să rămâi deschis la toate cărțile, CD-urile și sursele de informare pe care le întâlnești. Cel mai important însă, înseamnă să rămâi relativ „închis” în ceea ce privește standardul după care le evaluezi. Adică, să treci toate informațiile prin filtrul tău și să ții minte mereu că ești singurul responsabil să decizi ce este util pentru tine și ce nu.

Cu această atitudine poți acumula cantități foarte mari de informație în timp scurt și poți păstra pentru tine numai ceea ce este cu adevărat relevant.

În cursurile pe care le susțin, mai ales în cele intensive de 8 zile, le reamintesc mereu participanților acest principiu:

**Criteriul cel mai important de analiză  
a unei informații este relevanța ei, iar asta  
nu poate decide nimeni altcineva decât TU.**

Acest principiu este esențial pentru dezvoltarea ta responsabilă și armonioasă și pentru succesul pe care îl vei obține pe termen lung.

## Decizii radicale pentru oameni deștepți

Este asigurarea că rămâi „întreg la cap” în ciuda cantității uriașe de informație cu care ești bombardat zilnic.

În enumerarea celor 7 abordări de mai sus se pot vedea cazuri în care oamenii preferă să lucreze individual sau preferă dimpotrivă să fie ajutați. Asta depinde de felul de a fi al fiecăruia.

Mai există însă un lucru foarte important de remarcat:

Dacă iei pe rând cele 7 abordări, vei constata că unele pun accent pe vechile convingeri care merită analizate și schimbate, iar altele pe cele noi, care merită adăugate la viața ta și însușite cât mai bine.

În toate cazurile, există avantaje și dezavantaje, care pot fi armonizate numai printr-o abordare mixtă. Eu o numesc... a 8-a abordare (vezi finalul cărții pentru detalii).

## A TREIA MĂRTURISIRE

Aceasta este ultima mărturisire din această carte și te rog să o citești fără să mă judeci prea aspru, pentru că îmi voi explica motivele imediat după ce o expun. Ea sună așa:

### **Problema omului mă interesează mai puțin decât obiectivul lui!**

Sună cinic, știi!

Dar lasă-mă să îți explic!

Voi începe cu o observație foarte scurtă despre tehnica aprinderii focului.

Dacă te afli în pădure și vrei să aprinzi focul, dar ai la dispoziție și vreascuri ude și uscate deopotrivă, primul lucru pe care îl ai de făcut este să separi vreascurile ude de cele uscate.

Apoi, iei cele mai subțiri dintre vreascurile uscate și le folosești ca să obții flacăra inițială.

La final, dacă ai nevoie de mai mult lemn, le poți arunca și pe cele umede în vâlvătaie, căci vor arde și ele, chiar dacă vor scoate ceva mai mult fum. Vor da totuși lumină și căldură.

Din experiența mea, cam la fel se întâmplă cu problemele și obiectivele.

În majoritatea cazurilor, concentrarea inițială pe problemă nu face decât să înrăutățească lucrurile; în primul rând pentru că du-rează prea mult.

În schimb, dacă insiști mai întâi să vezi încotro vrea omul să se îndrepte, în curând vei aprinde un licăr de lumină în ochii lui. Ca o stea călăuzitoare, acea lumină îi va ghida pașii.

Punând accentul pe obiectiv, nu pe problemă, recunoști că persoana din fața ta este mai mult decât problema însăși – este un om întreg, care a întâlnit eventual o situație neplăcută pe care însă o poate rezolva cu puțin ajutor din partea ta.

Asta nu înseamnă să nu definești problema, ci să insiști mai mult pe soluție, odată ce ai definit problema.

Autorul cărții *Eat, Move, Sleep*, Tom Rath, citează un studiu din care reiese că dozajul optim al timpului petrecut pentru definirea problemei în raport cu căutarea soluției este 20-80%. Altfel spus, dacă ai o zi la dispoziție (zece ore) ca să faci o ședință maraton cu echipa, în legătură cu o problemă majoră a companiei, vei petrece 2 ore să analizezi problema. Restul de 8 ore ar trebui dedicate căutării de soluții și planificării.

Aceleași procente se aplică și în cazul unei ședințe de o oră.

Din nefericire, în foarte multe ședințe din companii (mai ales în cele aflate la început de drum) proporția este inversă.

Când lucrez cu o persoană pe care vreau să o ajut, dacă am 50 de minute la dispoziție, petrec primele 10 minute pentru a defini problema, apoi îl invit pe interlocutor la căutarea soluțiilor.

Practic, dacă ne raportăm la timp, mă interesează în primul rând obiectivul și abia în plan secundar problema.

Dacă luăm acum acest mod de gândire și îl transferăm la deciziile tale personale, devine evident că problema ta ar trebui să fie pentru moment lăsată deoparte, ca să te poți gândi o clipă la obiectivul tău.

Mai simplu spus, focalizează-ți atenția pe ce vrei să obții, nu pe ce vrei să eviți.

Și mai simplu spus...

**În loc să îți faci probleme că ai luat în trecut niște decizii care te limitează, gândește-te ce decizii noi ar fi de dorit să iei chiar acum!**

Cum faci asta?

O abordare simplă este să adopți un model complet de gândire de la cineva care a studiat în detaliu domeniul care te interesează. Pentru asta ai nevoie de multă disciplină, întrucât lipsa contactului direct cu expertul „în carne și oase” trebuie compensată cu dorința ta de reușită și cu încrederea pe care o ai în autorul respectiv.

De exemplu, când citești această carte sunt șanse mai mici să pui imediat în practică ce scrie în ea decât dacă ai fi participat la un seminar cu mine pe această temă.

Pur și simplu, așa stau lucrurile. Pentru majoritatea oamenilor, un curs tinde să fie o experiență de învățare mai puternică decât citirea unei cărți.

Totuși, cu puțină disciplină și multă dorință, vei primi exact informația care să atingă acea coardă sensibilă din interiorul tău care te va face să acționezi.

Uneori, e posibil să fi fost expus de mai multe ori la genul acesta de informații, iar ceea ce citești în acest moment să fie exact „picătura care umple paharul” pentru tine. În consecință, te hotărăști să acționezi și te apuci de treabă. Și aceasta este tot o decizie... iar lucrul cel mai important în legătură cu ea este acela că e diferită de toate deciziile anterioare.

Dacă înainte îți spuneai: mă mai gândesc...

... acum îți spui: mă apuc de treabă imediat.

Dacă înainte îți spuneai: nu sunt în stare...

... acum îți spui: am să încep și îmi voi da seama pe parcurs de ce sunt în stare și de ce nu.

## Decizii radicale pentru oameni deștepți

Dacă înainte îți spuneai: nu e de nasul meu...

... acum îți spui: merit măcar de data asta să iau cu ambele mâini șansa care mi se oferă.

Toate aceste decizii noi și benefice sunt de fapt esența lecției 2.

## LECȚIA 2

### la decizii bune înainte să renunți la cele proaste

În loc să te lupți cu gândurile contradictorii despre cât de bune sau proaste au fost deciziile vechi care te-au dus la convingeri limitative, mai bine ai aduce în viața ta energia proaspătă a unor noi decizii.

La fel ca în cazul vreascurilor uscate cu care faci focul, ele îți vor reaprinde flacăra motivației. Apoi, cu acea prospețime și cu acel entuziasm vei fi în măsură să îți reanalizezi trecutul și să decizi care sunt vreascurile ude pe care le pui pe foc.

Acest mod de gândire își are originea în celebra „gândire pozitivă”, dar este mult mai mult decât atât.

Gândirea pozitivă este frumos ilustrată de următoarea povestioară:

*Un pasager se urcă într-un taxi și șoferul, un bătrânel simpatic și binevoitor, îl întreabă:*

— *Unde vrei să mergi?*

— *Nu vreau să merg pe strada Speranței și nici pe Solidarității.*

— *OK! Unde vrei să mergi atunci?*

— *Nu știi. dă-i drumul. Să nu fie în Piața Centrală!*

— *Bine, bine, da' unde vrei să ajungi?*

— *Știi ceva, sunt obosit și stresat, condu și vedem noi unde ajungem, bine?*

— *Bine!*