Capitolul Unu

Super-succesul – Nu e pentru cei Sensibili

„Super-succesul nu este pentru cei slabi. Victoria în afaceri, ca şi în război, îi revine celui mai dur ‚şmecher' din vale."

Aceasta este o carte despre a face bani.

Nu mă refer la câţiva dolari în plus în timpul tău liber. Orice prost poate face asta. Nu mă refer la a-ţi creşte vânzările cu 20%, sau la a cumpăra proprietăţi imobiliare şi nici la a intra în escrocheria ipotecilor. Mă refer la a face atât de mulţi bani încât să nu-i poţi număra – trebuie să-i cântăreşti.

De asemenea, aceasta nu este nici o carte despre „a te îmbogăţi rapid". „A te îmbogăţi rapid" implică „a te îmbogăţi uşor" şi dacă tu crezi că poţi să te îmbogăţeşti uşor în lumea de azi, ori eşti pe cale să-ţi omori unchiul bogat – ori eşti tâmpit.

Nu este nici una din acele cărţi despre a face „avere fără riscuri". Acumularea de bani fără riscuri este o iluzie servită celor slabi de inimă, sau celor în vârstă, care nu sunt chiar atât de interesaţi în a acumula avere pe cât sunt de speriaţi de-a nu ajunge săraci. Performerii de clasă – cei de super-succes – *chiar* îşi asumă riscuri. Bineînţeles că şi eu am făcut-o. Încă o fac. Cine nu-şi asumă riscuri în afaceri nu face bani *cu adevărat*. Nu există niciun super-succes fără risc. Pur şi simplu nu există. Şi nicio *siguranţă* în a fi o persoană de mare performanţă. Dacă vrei siguranţă, cartea asta nu e pentru tine.

În cele din urmă, aceasta nu este o carte care să te ajute să te simţi mai bine cu tine însuţi.

Înţelepciunea convenţională este aceea că, dacă te vei simţi bine cu tine, vei face bani. După cum vei vedea – dacă vei citi în continuare – eu am ridicat o companie la peste 400 milioane $ valoare reală de piaţă, muncind pe premisa că *toată înţelepciunea convenţională este o prostie*. Adevărul este că atunci când vei face mulţi bani, abia *atunci* te vei simţi bine cu tine însuţi.

Deci, de ce-ar trebui să citeşti în continuare? Iată câteva motive. Am creat din nimic mai multă valoare în dolari decât orice alt trainer de succes în afaceri, sau de dezvoltare personală, care va încerca vreodată să-ţi vândă o carte. Am *pierdut* mai mulţi bani, doar într-o singură afacere proastă, decât mulţi din acei băieţi „lustruiţi" din circuitul conferinţelor de tipul „simte-te-bine-devino-bogat" decât au făcut vreodată în toată viaţa lor.

Ce altceva?

Am luat mai mult de 75.000 de decizii business pe durata carierei mele de 37 de ani. Asta înseamnă probabil cu 70.000 mai multe decât oricine va citi această carte – sau oricine vinde cărţi şi casete de succes. Am ţinut mai mult de 600 de prezentări financiare pe cinci continente (pe toate, în afară de Antarctica – nu sunt bani acolo!), adunând mai mult de *un miliard* de dolari în vremuri când nimeni altcineva n-a putut obţine un cent! Şi între timp, am înregistrat milioane de mile în călătorii, mii de nopţi în hoteluri, mii de întâlniri de afaceri şi mai mult de 250.000 de conversaţii telefonice de afaceri.

Dacă cineva doreşte să vorbească despre o mai mare experienţă de afaceri în ultimii 37 de ani decât Dan Peña – în tranşee sau pe culmi – anunţă-mă.

Ar trebui de asemenea să citeşti în continuare deoarece, *dacă* poţi digera informaţia, cartea aceasta este scrisă pentru tine.

Le scriu antreprenorilor aspiranţi, care au focul în corpurile lor pentru *a atinge super-succesul*. Le vorbesc proprietarilor de afaceri mici şi mijlocii, oamenilor care sunt deja de succes şi îşi doresc mai mult… şi celor care sunt CEO, directori şi alţi directori executivi ai companiilor care caută acum creştere geometrică, într-o piaţă competitivă şi neiertătoare. Pe scurt, această carte este pentru „jucători serioşi".

Dar dincolo de acest cerc al capitaliştilor, oricine caută un grad mai mare de succes în viaţă poate beneficia de pe urma acestei cărţi. Ca să-l cităm pe Joe Batten, legenda advertisingului şi mentorul lui Ross Perot, ale cărui evaluări includeau Armata Americană: *Scriu pentru voi dacă vreţi să „fiţi tot ce puteţi fi"*. Acum, că m-ai cumpărat – presupun că nu doar ai răsfoit până aici – dă-mi voie să te asigur că am pentru tine, între aceste coperţi, mai multe decât

vei găsi într-o întreagă bibliotecă cu proverbe şi banalităţi spumoase. Tocmai de aceea are şi preţul de pe copertă.

Când m-am retras din activitate a doua oară, câţiva ani în urmă, curând m-am plictisit nefăcând nimic. Treptat am devenit interesat în a împărtăşi adevărurile brute pe care le-am învăţat cu alţii în lumea afacerilor. La urma urmei, am făcut zeci de milioane înainte de-a avea 40 de ani. De ce să nu transfer mai departe beneficiul anilor de experienţă acelora care sunt pe piscul succesului şi astfel să se poată bucura de realizări proprii extraordinare în afaceri? Şi ca să fiu sincer, ego-ul meu o cerea.

Această idee m-a făcut să-mi iau angajamentul de a fi trainer de succes în business. M-am gândit, dacă alte persoane de super-succes în afaceri puteau să-şi transmită înţelepciunea şi strategiile dovedite unui auditoriu dornic şi receptiv de ascultători nerăbdători să acţioneze cu curaj, atunci puteam şi eu.

N-aş fi putut să mă înşel mai mult!

ADUNĂTURA SEMINARIILOR – CONTINUATORI AI MARII MINCIUNI

Naziştii ne-au învăţat cât de eficientă poate fi o Minciună Mare. Ei şi-au strigat propaganda atât de tare şi atât de des încât noi, în „lumea civilizată”, am acceptat crimele lor până când adevărul dur ne-a izbit în faţă. Astăzi, neofascişti cu coşuri pe faţă strigă că n-a fost niciun Holocaust – şi o mulţime de oameni bine intenţionaţi le acordă o oarecare audienţă.

În acelaşi timp, un gen mult mai rafinat, „evangheliştii succesului”, s-au infiltrat în ţară, umplând săli de conferinţă şi centre de conferinţe şi alimentând audienţe disperate cu Marea Minciună despre succesul personal.

Intrarea mea în „subcultura circuitului de seminarii” a fost cu adevărat o experienţă care mi-a deschis ochii. Nu mi-a luat mai mult de 5 minute să realizez cu ce se mănâncă aceste seminarii business. Tristul adevăr este că aproape toate seminariile seamănă între ele. Marea lor majoritate sunt aceeaşi distilare de înţelepciune convenţională, servită din plin cu linguriţa sub

formă de schiţă astfel încât s-o poţi copia. Şi dacă eşti prea încet sau leneş să iei notiţe, poţi desigur cumpăra pachetele cu setul de casete, un manual şi chiar software cu preţuri cuprinse între 495 $ şi 2.995 $, expuse convenabil pe masa din spatele încăperii. Acceptă toate cărţile de credit importante…

Chiar mai la obiect, *dacă* asculţi casetele… *dacă* într-adevăr citeşti cartea, vei avea sentimentul copleşitor de, „Da, aşa e. Cred că deja ştiam asta, doar că n-am mai văzut-o organizată niciodată aşa limpede până acum”.

Bine-nţeles, prostănacule! Toate sună familiar, pentru c-ai crescut ascultând aceeaşi înţelepciune convenţională ca şi tipii ăştia. Acum ei fac bani *vânzându*-ţi lucrurile pe care le-ai auzit toată viaţa.

„Atinge un echilibru între viaţa ta de afaceri şi cea personală.”

„Fă-ţi o listă cu ceea ce posezi bun şi lipeşte-o de oglindă.”

„Fă-ţi o listă cu ceea ce trebuie să faci săptămâna asta.”

„Stabileşte-ţi ţeluri tangibile încât să nu fii dezamăgit.”

„Cumpără-ţi o maşină uzată pentru că e deja depreciată.”

„Fă-ţi o ipotecă pe 15 ani în loc de una pe 30.”

Prostii… PROSTII… **PROSTII !**

Poate că eşti unul din cei care merg la seminarii, cumperi cărţile, casetele video, casetele audio şi consultanţa financiară a sistemelor de susţinere a vieţii. Dacă eşti, atunci bănuiesc că toate zac prin casa sau prin biroul tău chiar acum, adunând praf; mii de dolari investiţi în sfaturi pe care părinţii tăi ţi le-au dat gratuit şi împotriva voinţei tale, cu ani în urmă.

Dar, la fel de importantă ca înţelegerea conţinutului mesajului tipic al acestor seminarii, este afişarea „autorităţii” acestor vorbitori fini care-şi transmit înţelepciunea de-a lungul ţării şi la reclamele informative de noaptea târziu. Am fost îngrozit de *lipsa de pătrundere în afaceri* a

atâtor prezentatori de seminarii. Acei guru în motivare personală care vin în oraşul tău… acei tipi cu dinţii ca perlele de la reclamele informative… aşa-numiţii autori care căptuşesc librăriile cu cărţi de succes despre „cum să” – cei mai mulţi sunt escroci!

Ar fi cazul să te întrebi câţi din aceşti „experţi” în succesul afacerilor au făcut bani serioşi. Pentru Dumnezeu, extrem de puţini. Apoi întreabă-te dacă au făcut banii în lumea *afacerilor*. Câţi dintre ei şi-au croit drumul spre super-succes în mediul corporatist de tipul ucide-sau-mori? Câţi dintre ei au început de la zero şi au clădit un imperiu în afaceri, care să valoreze sute de milioane de dolari? Nu-ţi mai bate capul. Răspunsul este: mai niciunul.

Nu mi-a luat mult să aflu că cei mai mulţi dintre aceşti mincinoşi au făcut puţinii bani pe care îi au, în afacerea seminariilor – luându-ţi *ţie* banii!

Am descoperit repede că eu sunt *singurul* multimilionar de care ştiu, din circuitul seminariilor, care mi-am făcut banii în lumea *reală* a businessului, creând un imperiu de sute de milioane de dolari. După cum vei afla în capitolul următor, n-am fost doar expus la tranzacţii de 400 milioane $ într-o zi. Am creat o companie pe care am catapultat-o la o valoare de peste 400 milioane $ pe o bursă majoră de valori – pornind cu un telefon… un fax închiriat… şi 820 $.

O altă întrebare. Aceşti oameni pretind că te învaţă cum să devii de succes, care este un cuvânt cifrat pentru „bogat”. Dar câţi dintre ei sunt multimilionari? *Dacă este vreunul*. De fapt singurul pe care-l cunosc este un bun prieten, Ted Nicholas, unul din cei mai străluciţi guru din domeniul copywriting şi al auto-editării din ţară, poate din lume. Mulţi dintre ceilalţi trăiesc pe proprietăţi închiriate şi se ascund de cei care strâng taxele. Şi totuşi, ei îţi spun *ţie* cum să ajungi bogat!

Înainte de a cumpăra următoarea carte sau casetă, gândeşte-te la autor şi întreabă-te: *„Este acest tip unde vreau eu să fiu? Este povestea lui de succes modelul pe care îl vreau pentru succesul meu? Şi cum şi-a făcut banii? În arena business, sau vânzând cărţi şi casete şi aşezând funduri pe scaunele de la seminar?”*

Gândeşte-te la asta!

N-am de gând să-ţi spun ce cred că vrei să auzi, ca să mă placi.

Nu mă interesează dacă mă placi sau nu.

De asemenea, am descoperit un fapt interesant despre acele încăperi pline de participanţi la seminarii, despre care am presupus că sunt atât de nerăbdători să „acţioneze cu curaj". Am rămas stupefiat să descopăr nivelul de apatie al mediei participanţilor. Cei mai mulţi dintre ei sunt mai mult interesaţi în a auzi poveşti despre a te simţi bine şi proverbe plăcute, decât *adevărul* despre cum să devii de super-succes. Marea majoritate vor doar să fie lingușiți, să audă *„Ai deja înăuntrul tău ceea ce-ţi trebuie pentru a avea succes. Pătrunde în interiorul tău şi extrage din bogăţia propriului tău potenţial."* Ei vor confirmarea faptului că sunt ok, în tradiţia lui „Eu sunt ok, tu eşti ok." Ce prostie!

Prin urmare de ce Dan Peña, zgârcitul atipic al businessului mondial, s-a hotărât să intre în afacerea cu seminarii şi să scrie o carte? Pentru că ţelul meu este să schimb felul în care strategiile de dezvoltare personală spre succes şi trainingul de succes în business sunt comunicate lumii – şi bineînţeles să fac din nou o mulţime de bani!

Am implementat strategiile mele de succes în mod continuu, în cea mai mare parte a ultimilor 35 de ani şi am făcut zeci de milioane din mers, dar am un alt avantaj unic care lucrează în beneficiul tău. *N-am de gând să-ţi spun ce cred că ai vrea să auzi şi prin urmare să mă placi. Nu mă interesează dacă mă placi sau nu.* Dacă vrei un prieten, ia-ţi un câine. *Nu mă interesează* dacă nu asculţi ce vreau să spun. Nu sunt în această afacere pentru a-mi face prieteni şi a fi prietenul tău. (Dacă i-ai cunoaşte personal pe foarte puţinii dintre cei mai de performanţă de astăzi, tipi precum Donald Trump, Richard Branson sau Steve Jobs, ai înţelege că *ei nu dau doi bani dacă lumea îi place sau nu*. Acceptarea personală de către mase pur şi simplu nu există în agenda lor.) Sunt în această afacere pentru a-ţi oferi oportunitatea de a învăţa cum să fii enorm de încununat de succes. Chiar dacă jumătăţile de adevăr şi dezinformările sunt mai uşor de vândut, eu îţi voi oferi adevărul fără prostii şi în mod direct.

Când am început prima dată să ţin prelegeri, am vorbit audienţei aşa cum aş vorbi staffului meu, cu înjurături şi toate celelalte. Jumătate din această audienţă, majoritatea femei, se ridicau şi plecau în primele 15 minute. Nu mi-a păsat, pentru că eu vorbeam cu pasiune şi sinceritate despre viaţă. *„Acesta este felul în care vorbesc cei de super-succes în turnurile de sticlă ale succesului"*, le-am spus. *„Deci obişnuiţi-vă cu asta."* Dacă văzuseră filmul *Wall Street*

auziseră deja o doză destul de reprezentativă de limbaj folosit în lumea reală. Cu toate acestea au plecat. Am fost uimit să văd naivitatea lor.

Consilierul meu de marketing şi oamenii care pregăteau seminarul mi-au spus în final, *„Dan, trebuie s-o laşi mai uşor. Unii dintre aceşti oameni sunt cu adevărat interesaţi de ceea ce ai de spus, dar îi jigneşti cu limbajul tău.”* Deci am lăsat-o mai moale, pentru a deveni un Dan mai drăguţ şi mai politicos.

A Plăti Preţul pentru Super-Succes

Acum, că ţi-am dat o idee de unde vin, hai să vorbim despre câteva lucruri de bază pentru a deveni de super-succes. Ca să începem cu începutul, *nu e uşor*. Fiecare ţel valoros din viaţă are ceea ce eu numesc un „Preţ de Plătit pentru Acţiune”. Pentru a atinge acel ţel tu trebuie să întreprinzi o acţiune, care îţi cere să plăteşti un preţ într-un alt domeniu. E un troc. Fraierii din circuitul seminariilor îţi spun: *„Poţi să ai totul. Poţi fi un părinte foarte bun, să faci un maldăr de bani şi să fii iubit de toţi.”* Asta e o prostie. Adevărul este că trebuie să renunţi la ceva pentru a obţine altceva. Pe parcursul acestei cărţi va trebui să te întrebi – la ce eşti dispus să renunţi, sau să dai în schimb, pentru a obţine ceea ce-ţi doreşti?

Dacă vrei să devii campion olimpic la aruncarea suliţei, spre exemplu, Preţul tău de Plătit pentru Reuşită este să renunţi la serile şi Sâmbetele cu băieţii (sau fetele) şi să arunci suliţa de zilioane de ori. E posibil să trebuiască să renunţi la bere şi să treci la o dietă specială pentru sporirea energiei. E posibil chiar să trebuiască să renunţi la serviciul tău şi să-ţi iei un altul care să-ţi permită să arunci suliţa mai mult. Dar plăteşti preţul. Vrei să mergi la Jocurile Olimpice. Şi *nu* vrei să aduci acasă medalia de bronz sau de argint. Tu vrei o medalie de aur şi eşti dispus să plăteşti preţul.

La Jocurile Olimpice din Beijing, din 2008, un superstar a apărut la Centrul Naţional Acvatic din Beijing – faimosul „Water Cube” – un tânăr care a ilustrat ce înseamnă a plăti preţul. Pe durata anilor de pregătire, înotătorul american Michael Phelps şi-a sacrificat viaţa cea fără griji a tinerilor de vârsta lui pentru a putea să devină un atlet medaliat cu aur. Motto-ul lui era: „Mănâncă, dormi şi înoată.” Ca parte a acestui regim monastic, el s-a ferit de fani, prieteni şi chiar membri ai familiei care i-ar fi putut distrage timpul şi atenţia de la atingerea ţelului său. Era un preţ pe care el era dispus să-l plătească pentru a fi cel mai bun.

Nu este îndeobşte cunoscut, dar Phelps a întâlnit şi depăşit provocări cu mult înainte ca măcar să fi auzit de Jocurile Olimpice. Când era copil, câţiva „experţi” s-au îndoit de faptul că el ar fi capabil de a realiza ceva. Chiar şi în perioada preşcolară educatorii s-au plâns că nu putea să tacă, să stea liniştit pe scaun, sau să se concentreze. „Fiul dumneavoastră nu va fi niciodată în stare să se concentreze asupra a ceva”, le-a spus un educator părinţilor lui. Mai târziu el a fost dignosticat cu ADHD – deficit de atenţie şi tulburare hiperkinetică.

Undeva, de-a lungul drumului, tânărul Michael a învăţat să se concentreze. Ziua lui obişnuită de 18 ore, dinaintea competiţiei din Beijing din 2008, începea la ora 5 în fiecare dimineaţă. Fiecare oră, de fapt fiecare minut a fost planificat pentru a reduce timpul în afara piscinei. Pe durata Jocurilor Olimpice, pentru a spori la maxim audienţa telespectatorilor din S.U.A., competiţiile preliminare se ţineau noaptea iar finalele se desfăşurau în dimineaţa următoare, o zi extenuantă chiar şi pentru campioni. Phelps a respins faptul de a face programul mai suportabil. „Dacă nu te poţi trezi să înoţi dimineaţă, nu te duce.”

Acel nivel de angajament conduce către următoarea lecţie: super-succesul, indiferent dacă este vorba despre Jocurile Olimpice sau despre sala de consiliu, nu este pentru toată lumea. Când mi-am creat averea, unul din preţurile pe care le-am plătit a fost să nu-mi văd familia şi să nu fiu acasă 242 de zile din primul an de viaţă al fiicei mele. Şi rareori am fost acasă pentru a sărbători zilele de naştere ale celor trei copii ai mei.

S-ar putea să-ţi aminteşti cum a fost răsplătit angajamentul lui Michael Phelps. El a câştigat 8 medalii de aur la Beijing, eclipsând recordul deţinut de legendarul înotător american Mark Spitz la Olimpiada din Munchen din 1972. Mă întreb dacă educatorii şi profesorii din copilărie ai lui Michael, precum şi alţi „experţi”, l-au urmărit.

Acest Preţ scump al Acţiunii s-ar putea să nu fie pentru tine. Nu este pentru majoritatea oamenilor. De aceea sunt doar atât de puţini de Ted Turner şi Ross Perot şi da, Mary Kay Ash, în lumea aceasta. Dar – şi asta este important – *aşa trebuie să fie*.

Mark Zuckerberg a urmat clasica formulă a succesului american, stabilită de Bill Gates şi alţi puşti „tehno-experţi”. Mark a plătit preţul, petrecând mai mulţi ani ai tinereţii sale butonând un computer decât fiind un adolescent tipic. Răsplata? El a redefinit „reţeaua de socializare” pentru secolul XXI şi a fondat enorm de popularul Facebook. Acest fenomen reclamă acum mai

mult de 70 de milioane de utilizatori activi în întreaga lume şi-i oferă lui Zuckerberg, un burlac de 23 de ani *foarte* dorit, o avere netă de 1,5 miliarde $. Cu toate acestea, mă îndoiesc că ar recomanda oricui calea lui spre super-succes.

Dacă vei pune în aplicare doar *câteva* dintre strategiile pe care ţi le ofer în această carte, vei fi cu mult mai de succes decât eşti astăzi. Şi fiindcă veni vorba, vei economisi mulţi bani *fără* să mai cumperi alte casete şi cărţi de la seminariile viitoare.

Mulţi oameni cu care discut cred că trebuie să fii incredibil de inteligent pentru a ajunge o persoană de succes. Eu sunt dovada vie că nu e aşa. Dar hai să presupunem pentru o secundă că ai un IQ de, să zicem, 100. Aceasta este media. În acest exemplu s-ar putea să-ţi fi furat câtva; pe de altă parte, s-ar putea să-ţi fi acordat în plus un pic. (Acei care au petrecut foarte mult timp căutând Adevărul Universal prin seminarii, cărţi sau casete şi acei care-mi pun întrebări obtuze pe durata seminariilor, au probabil ceea ce eu numesc un „IQ la temperatura camerei”… un confortabil 72.)

Să presupunem, de asemenea, că şi eu am IQ-ul 100 (deşi vechii mei prieteni din anii de şcoală ar contrazice acest fapt). Poate cineva să aibă *de 10 ori* IQ-ul nostru? Din câte ştiu, cele mai mari IQ-uri înregistrate vreodată au fost la o anvergură de 240 (160 te califică pentru a deveni membrul unui grup de elită cu IQ-uri mari, numit MENSA). Deci nu e posibil ca cineva să aibă un IQ mai mare de 10 ori decât al nostru – sau chiar de 5 ori, la drept vorbind.

Şi atunci, cum Doamne iartă-mă pot unii *să facă de zece ori mai mult* decât faci tu? Cum fac unii *de o sută sau de o mie de ori* ceea ce faci tu, dacă nu pot avea de o sută sau de o mie de ori IQ-ul tău? Cum? Îţi voi spune eu cum! Pentru că ei visează mai sus decât visezi tu. Aşteptările lor sunt mai înalte decât ale tale. De asta pot.

Unul din colegii mei din ultimii ani a fost Peter Sage, un antreprenor britanic energic şi de mare succes, aventurier şi *bonvivant* internaţional. Peter spune că atunci când are o inspiraţie de o nouă afacere, dacă are o idee cât de mică despre cum s-o aducă la realitate, gândeşte prea mic. Eh, *ăsta* este felul meu de a gândi!

Sunt deseori întrebat, dacă ar fi să-mi trăiesc viaţa din nou ce-aş schimba? Aş schimba doar un lucru. Mi-aş stabili ţeluri mai mari. Chiar aşa. Cu tot mega-succesul meu, *tot* mi-aş fixa ţeluri mai mari.

Ce spui despre tine însuţi?

Ţi-ai stabilit ţeluri care să-ţi permită să „fii tot ceea ce poţi fi”? Dacă nu, citirea acestei cărţi va fi o revelaţie uimitoare. Cu riscul de-a exagera, citirea acestei cărţi ar putea să-ţi schimbe viaţa. Urmarea sistemelor şi metodologiei din capitolele următoare s-ar putea să-ţi schimbe cursul destinului. Spun „ar putea”, deoarece va trebui să acţionezi pentru a schimba. Schimbarea e absolut esenţială. Vreau să înţelegi chiar acum faptul că făcând aceleaşi lucruri mereu aşa cum le-ai făcut întotdeauna şi să te aştepţi la rezultate diferite e demenţă.

Vezi tu, aceşti oameni de înaltă performanţă, ca şi mine, ating super-succesul deoarece şi-l doresc mai mult decât tine. Ei forţează condiţiile favorabile, folosind cele două avantaje ale oamenilor de afaceri de înaltă performanţă – abilităţi exersate şi forţa obiceiurilor bune. Sau, cum spunea Jim Ryun, fostul deţinător al recordului mondial la o milă: *„Motivaţia te face să porneşti; obiceiul te face să continui.”* Crede-mă în legătură cu asta. Inteligenţa n-are nimic de-a face.

Asumă-ţi nişte riscuri

Cei de super-succes înţeleg faptul că riscul este necesar pentru a creşte.

Cei de super-succes au de asemenea o perspectivă diferită asupra riscului. Mai mulţi ani în urmă, un tip numit Charles Givens a facut o tonă de bani cu o carte pe care el a numit-o *Bogăţie fără risc*. El a întocmit un întreg program bazat pe idei de a face/ economisi bani, a angajat câţiva vânzători de maşini de ocazie şi şi-a comercializat programul în sălile de conferinţă ale hotelurilor din întreaga ţară. O examinare atentă a cărţii lui a descoperit că practic toate „ideile” lui erau idei mici de-a face câţiva bani aici, de-a economisi câţiva bani dincolo – chestiuni pe care orice consultant financiar ţi le poate spune.

Singurii care s-au apropiat cât de cât de „super-succes” au fost Givens şi cercul lui intern de asociaţi. Convertiţii lui au economisit câţiva dolari la primele de asigurare, au făcut ceva bani în imobiliare – majoritatea în „flipping houses” (a cumpăra o casă, a o renova rapid şi apoi a o revinde la un preţ mai mare – n. tr.) – şi au crezut că sunt bogaţi. Dar fără a-şi asuma riscuri, ei erau toţi neînsemnaţi ca bani şi în cele din urmă organizaţia Givens a fost atrasă în justiţie şi a dispărut demult. (Moştenirea lui Givens este jumătatea de oră de program TV „Paid Advertising” – reclamă informativă – şi o generaţie de negustori ambulanţi competenţi şi spilcuiţi care încă muncesc în circuitul seminariilor, încercând cu succes redus să repete fenomenul Givens.)

Oamenii cu adevărat de super-succes înţeleg faptul că riscul este necesar pentru a creşte. În seminariile mele fac referire la „Saltul Cuantic”, o creştere explozivă, geometrică în compania ta, pe care doar mai multe vânzări sau locaţii noi n-ar putea-o niciodată atinge. Un Salt Cuantic implică risc.

Unul dintre „discipolii” mei preferaţi a fost un tânăr pe nume Fidel Vargas, dintr-un grup de la mijlocul anilor ’90, pe care l-am numit „prostănacii mexicani”. Am sesizat rapid potenţialul lui Fidel şi i-am plătit banii pentru a participa la seminarul de la castelul meu Guthrie, din Scoţia. Ca şi mine, Fidel era un produs al ghetoului Los Angeles – cu excepţia faptului că acest rebel latino îşi completase studiile cu un MBA la Harvard. De asemenea fusese în topul ştirilor la nivel naţional cu câţiva ani înainte, devenind cel mai tânăr primar din Statele Unite la doar vârsta de 23 de ani – în Baldwin Park, California. În prezent, conduce o afacere legată de un fond de capital pentru o firmă de investiţii din California de Sud. QLA a lăsat câteva urme profunde asupra lui Fidel.

„Dan Peña m-a izbit imediat ca fiind mai-mare-decât-viaţa”, a spus Fidel recent, „cineva hotărât să stoarcă fiecare ultim strop de suc din viaţă. Lectiile QLA sunt simple, dar puternice. Trebuie să-ţi asumi riscuri pentru a fi cu adevărat o persoană de succes. Trebuie să fii dispus să-ţi sufleci mânecile şi să te dedici visului tău. Totodată Dan m-a învăţat că majoritatea obstacolelor spre succes sunt create de o imaginaţie condusă de frica înfrângerii şi de ascultarea banalităţilor înţelepciunii convenţionale.”

Dacă eşti deja în afaceri atunci înţelegi riscul. Îţi aminteşti de momentul când abia ai început? Înfiinţarea afacerii nu a presupus risc? Nu prezintă căsătoria un element de risc? Sau creşterea copiilor, ori cumpărarea unei case noi? Atunci de ce atât de mulţi oameni, care îşi asumă riscuri în alte domenii ale vieţii lor, se înfioară în a-şi asuma riscuri pentru a-şi creşte afacerea? Indiferent cât de bine este lucrată strategia şi cât eşti de sigur de succes într-o afacere

anume, spectrul riscului planează asupra ta până când semnăturile sunt pe hârtie şi banii în contul *tău*. Şi preferabil cheltuiţi!

Cred că, dacă nu-ţi asumi riscuri pentru a-ţi creşte afacerea, aceasta începe să se ofilească. Urăsc ca cineva să-mi spună că totul merge ca pe roate. Din start ştiu că afacerea lor nu mai creşte – şi cel mai probabil moare. Ei au uitat că din haos vine ordinea.

Unii oameni riscă o dată sau de două ori, eşuează şi apoi se retrag sub carapacea lor de siguranţă. Eşecul distruge încrederea lor de sine, uneori pentru tot restul vieţii.

În 1955, la punctul culminant al Războiului Rece, toată lumea avea în minte bombe atomice. Copiii din şcoală erau antrenaţi să se ascundă sub bănci, de parcă o bombă de 50 de megatone detonată în centru i-ar fi ratat. Tatăl meu, poliţist în L.A. (Los Angeles – n. tr.), a fost ispitit să investească 10.000 $ în compania minieră Luck 13, o instalaţie cu exploatare de uraniu în Nevada. Era o escrocherie, o înşelătorie şi el a pierdut cele 10 mii, care în 1955 erau o mică avere. Dar probabil prejudiciul, mai dureros pentru el decât pierderea financiară, a fost acela că a fost făcut de ruşine în faţa familiei şi a prietenilor şi s-a râs de el legat de această temă mulţi ani după aceea.

În 1958 tata a avut şansa să cumpere o bucată de pământ necultivat, în partea de nord-vest a Los Angeles, pentru 3.000 $ – intersecţia dintre bulevardele Topanga Canyon şi Ventura. Toate patru colţurile! A refuzat. N-are niciun sens să fii făcut de râs de două ori, trebuie să fi gândit el. Data următoare când proprietatea a fost vândută, era la 640.000 $. Apoi 3,5 milioane, apoi 8 milioane. Ultima oară când ne-am uitat, *un colţ* s-a vândut cu 12 milioane $! Pentru tot restul vieţii, tatălui meu nu i-a mai plăcut să conducă în nord-vestul L.A. pe lângă Woodland Hills. Un singur eşec i-a secat orice curaj de a-şi mai asuma vreun alt risc.

Niciodată să nu-ţi fie frică de eşec – Înţelege-l

Oamenii de super-succes au totodată o abordare diferită a eşecului. Ei înţeleg că eşecul este ceea ce se întâmplă atunci când *faci* ceva. Cele mai mari succese din lume au trecut de asemenea şi prin experienţa celor mai mari eşecuri. Recordul la „strikeout-uri” (engl., lovitura de out în baseball – n. tr.) în liga întâi la baseball, din toate timpurile, este deţinut de… Babe Ruth.

Dar noi nu ne amintim de el pentru strikeout-urile lui. Ne amintim de el pentru că a stabilit un record uriaş la „home run” (engl., lovitură la baseball care permite celui ce o dă să facă un tur complet al bazelor terenului – n. tr.) care a rezistat timp de decenii, cu mult înainte ca drogurile pentru îmbunătăţirea performanţei să distrugă aventura sentimentală a Americii cu baseballul. Nimănui nu-i pasă de strikeout-urile lui Babe. Ideea este că el a continuat să balanseze afurisita de bâtă! Cei mai mulţi dintre noi nu părăsim niciodată nici banca de rezerve, darămite să ajungem până la „plate” (engl., cunoscută de asemenea sub denumirea de *home plate*, a patra bază; este o dală pentagonală de cauciuc – n. tr.). Acei oameni nu numai că se întreabă de ce n-au înregistrat vreodată vreun home run – ba îi şi invidiază pe jucătorii hotărâţi care reuşesc.

Donald Trump a pierdut miliarde în tranzacţiile sale financiare. Dar cui îi pasă? El *a făcut* şi mai multe miliarde cu proiectele sale de succes şi pur şi simplu continuă să balanseze bâta. După ce a dat întâmplător peste Lumea Nouă, Cristofor Columb *a eşuat* în următoarele lui explorări şi a murit sărac şi dezamăgit. Dar de Columbus Day noi sărbătorim sărăcia lui de la moarte? Sigur că nu. Sărbătorim reuşita lui.

Asta îmi aminteşte de o poveste despre Tom Watson, Sr., fondatorul IBM, care a fost întrebat de un tânăr novice din management: *„Domnule, cum ajung aici în top pe scara managementului?”* Watson i-a răspuns imediat: *„Dublează-ţi rata de eşec, fiule. Dublează-ţi rata de eşec.”* Mesajul lui era, desigur, că nereuşite mai multe pot rezulta doar din încercări mai multe, mai multă iniţiativă, mai multă asumare a riscului… toate acţiunile cerute pentru creştere.

Majoritatea experimentelor lui Thomas Edison au eşuat lamentabil – mii dintre ele. El credea că de fapt curentul electric direct este răspunsul care va aduce lumină lumii şi că cel alternativ era un moft trecător. S-a înşelat. *Însă nimănui nu-i pasă.* În schimb îi suntem datori geniului lui Edison *şi* hotărârii lui ori de câte ori aprindem un bec, sau ascultăm muzică înregistrată, sau urmărim un film.

Pentru oamenii de super-succes eşecul este o lecţie valoroasă. Este un traseu care nu mai trebuie străbătut din nou, sau cel puţin nu în aceleaşi condiţii. Şi apoi merg înainte. Eşecul nu e nimic mai mult decât testare. Aşa cum spunea Edison, „Succesul este 99% transpiraţie şi 1% inspiraţie.” Pentru persoana de înaltă performanţă „Frica” este: aşteptări false apărând ca reale (engl., FRICĂ, FEAR, False Expectations Appearing Real – n. tr.).

Formula sigură pentru a eşua? Încearcă să mulţumeşti pe toată lumea. Este cel mai mare motiv din cauza căruia majoritatea oamenilor nu ating niciodată succesul. Încearcă să facă pe toată lumea fericită. Ca urmare ei eşuează, iar oamenilor pe care încercau să-i mulţumească puţin le pasă. În loc să asculte pe toată lumea din jurul lor, ar fi trebuit să se consulte cu ei înşişi. Ar fi trebuit să aibă încredere în instinctele lor. Ar fi trebuit să-şi asculte intuiţia.

Ca şi persoană de performanţă înaltă, ai încrederea în judecata ta pentru a menţine orice decizie vei lua.

Ascultă-ţi intuiţia – Este aproape întotdeauna corectă

Intuiţia joacă un rol important în procesul de luare a deciziilor în cazul unei persoane de performanţă. De-a lungul anilor, femeile au încercat să monopolizeze intuiţia. „Intuiţia feminină" este un dat, dar cum e cu „intuiţia masculină"? Eu cred că intuiţia este ceea ce numim noi instinct la animale, un instinct primar de supravieţuire. Toţi avem un simţ, un sentiment interior legat de situaţiile care ne afectează interesele. De obicei dăm de probleme atunci când ne ignorăm intuiţia.

În zilele noastre, tirania calculatoarelor a slăbit încrederea noastră în intuiţie. Prea des facem „Excel" la lucruri până le omorâm. Să presupunem ca eşti un tip la o petrecere şi întâlneşti o femeie atrăgătoare. Zâmbetul ei pare, ei bine, mai mult decât prietenos. Te atinge de mai multe ori, inocent. Ştii că e fierbinte. Nu trebuie să fugi înapoi la birou şi să faci un „Excel" la asta. Nu e nevoie nici să te gândeşti. *Ştii*. În afaceri e cam la fel. Însă înţelepciunea convenţională ne dictează să complicăm lucrurile mai mult decât e necesar deoarece, în definitiv, lumea e foarte complicată acum. Internetul, calculatoarele personale şi alte inovaţii electronice, la care nici n-am fi visat în urmă cu 20 de ani, ne oferă acces la un univers de informaţii pe care-l putem folosi. Personal, cred că a te baza doar pe computer poate fi singurul cel mai mare obstacol pentru a fi un antreprenor de înaltă performanţă. Însă până şi eu am intrat „online" în Aprilie 2001, pentru că a devenit o parte integrantă a întregilor noastre vieţi personale şi de business.

Uită ce cred alţii

Prea mulţi îşi fac griji mai mult pentru ce vor crede alţii despre decizia lor decât pentru înţelepciunea deciziei în sine. Ce vor crede tipii cu care joc golf? Ce va spune insuportabilul văr Rudy? Sau mătuşa Marta, care are cutii de produse Amway în garajul ei? Hai să fim serioşi, crezi că Bill Gates dă doi bani pe ceea ce cred alţii? Crezi că lui Trump îi pasă de părerile „experţilor", care fac o fracţiune din banii lui? Sigur că nu. Adevărul este că ar trebui să ai toate datele de care ai nevoie, pentru a lua o decizie. Ţi-ai făcut investigarea şi analiza preliminară. I-ai întâlnit şi evaluat pe ceilalţi jucători. Undeva înăuntrul tău instinctul îţi spune că aceasta e o oportunitate de care trebuie să profiţi.

În schimb, persoana de înaltă performanţă, ca mine, măsoară riscurile, ia decizia, acţionează… şi niciodată nu se gândeşte *„Păi, poate c-ar fi trebuit să fac asta sau asta. Poate că am făcut o greşeală."* Ca şi om de mare performanţă ai încrederea în judecata ta, de a menţine orice decizie pe care o iei. Şi ai mai multe de făcut decât să te îndoieşti de tine. Ai şi alte decizii importante – deci mergi mai departe. Fără să te uiţi înapoi. Adeseori spun: *„S-ar putea să mă înşel – însă nu am niciodată dubii."* Cum altfel aş fi putut lua toate acele 75.000 de decizii business?

Niciodată să nu te uiţi înapoi

Încă o pre-condiţie indispensabilă pentru super-succes. Persoana de mare performanţă nu se uită niciodată înapoi. Ştii cumva pe cineva care suferă de remuşcarea cumpărătorului? Acea persoană merge la cumpărături pentru o maşină nouă, o casă nouă, haine noi, sau orice altceva nou şi apoi face o achiziţie. Ziua următoare el sau ea începe să revadă toate motivele pentru care articolul pe care *nu l-au* cumpărat era un chilipir mai bun. Şi curând se simt nefericiţi. Dacă pot, returnează articolul pentru o restituire de bani şi reîncep acelaşi proces sinuos de cumpărături. Nu vor fi *niciodată* satisfăcuţi pentru că nu au încredere în abilitatea lor de-a lua o decizie. Tu ia fiecare decizie ca şi cum ar fi ultimul tău cuvânt în problema respectivă. Pe parcurs e posibil să trebuiască să faci oarece corecţii, pe traseu, bazate pe dinamica afacerii. Dar asta nu înseamnă a privi înapoi – asta înseamnă să-ţi menţii privirea *înainte*, spre unde te îndrepţi. Mare diferenţă.

Fă sacrificiul de a Plăti Preţul pentru Acţiune… Asumă-ţi riscuri… Nu te teme de eşec… Ascultă-ţi intuiţia… Evită înţelepciunea convenţională… Ignoră ce cred alţii… şi niciodată nu te uita înapoi.

Deoarece ne pregătim să ne lansăm în tacticile şi strategiile celor de mare performanţă, e posibil să-ţi fi dat deja seama că nu va fi un parcurs confortabil prin gândirea comună, uzuală. Aşa cum se spune în Texas, unde am învăţat afacerile cu petrol, această carte este scrisă pentru acei care doresc să vâneze cu câinii cei mari – şi să urineze în iarbă înaltă!

Super-succesul nu e pentru cei nehotărâţi. Victoria în afaceri, ca şi în război, îi revine celui mai tare „şmecher" din vale. Nu celor sensibili. Nu cunosc nici măcar o singură persoană de succes, de înaltă performanţă, care să fie sensibilă. Dacă există, eu n-am întâlnit niciodată vreuna. Oamenii de mare performanţă sunt gladiatorii turnurilor din sticlă. Sunt duri, acţionează, dar niciodată nu iau prizonieri. Fac greşeli şi niciodată nu se uită înapoi… şi fac *o grămadă de bani*.

Nu-mi pasă dacă trebuie să te trag, să te împing, să te pălmuiesc, să-ţi dau şuturi sau să te amăgesc spre super-succes. Nu mă vei place neapărat, dar puţin îmi pasă. Ceea ce mă interesează *cu adevărat* e să *te* transform într-un super-succes şi să te ajut să faci sume enorme de bani.

Dacă eşti interesat, vom trece la detalii destul de curând. Dar mai întâi e nevoie să înţelegi cine sunt, ca să ştii că Dan Peña are toate acreditările pentru a-ţi catapulta apatia în acţiune pentru următoarele 12 capitole.