

Brian Tracy
și Dan Strutzel

Știința motivației

*Strategii și tehnici pentru a transforma
visurile în destin*

Traducere din limba engleză
de Dana E. Tarbă

Editura For You
București

CUVÂNT ÎNAINTE

Seria de conversații dinamice

Brian Tracy este, la nivel mondial, una dintre cele mai importante autorități din domeniul afacerilor și succesului personal. El a susținut peste 5 000 de prelegeri și seminare pentru mai bine de cinci milioane de oameni și este consilier de afaceri pentru lideri de top ai marilor industrii din întreaga lume.

Dan Strutzel este de 25 de ani veteran în industria dezvoltării personale, lansând unele dintre cele mai de succes programe audio din istorie. El a lucrat personal și îndeaproape cu majoritatea autorilor și conferențiarilor din domeniul dezvoltării personale.

Dan a fost încântat să afle că Brian a acceptat să participe la discuțiile din cadrul seminarului său intitulat *Știința motivației*. În urma întâlnirii lor dintr-un weekend prelungit, acești doi gânditori au reușit să exploreze subiectul în profunzime și în totalitate. Acele interviuri complexe au fost înregistrate audio și îți sunt prezentate în această carte. Sper ca dezbateră celor doi să te bucure și să îți fie de folos.

CAPITOLUL 1

De ce este motivația atât de importantă?

Dan

Lou Holtz, legendarul antrenor de fotbal și analist, a spus cândva: „La urma urmei, ne-am rezumat mai mult la vorbe decât la fapte.”¹ Aceste cuvinte simple și totodată extrem de profunde evidențiază una dintre cele mai mari provocări cu care se confruntă astăzi oamenii. Mulți spunem că ne dorim să avem succes, să fim fericiți și influenți. Cu toate acestea, foarte puțini dintre noi susțin aceste cuvinte prin acțiuni specifice care să-i propulseze direct spre aceste obiective.

Ideea de a avea succes este un vis atrăgător care ne umple cu emoții pozitive, însă acțiunile necesare pentru a avea succes la locul de muncă, în relațiile noastre, în sport sunt deseori dificile și de lungă durată. Dorința de a fi cu adevărat fericit este un scop universal la care aspiră aproape orice individ, iar acțiunile necesare pentru

¹ Joc de cuvinte în limba engleză: *When all is said and done, more is said than done* (în traducere literală: „Când s-a spus și s-a făcut totul, mai multe s-au spus decât s-au făcut“). (Toate notele îi aparțin traducătoarei.)

a obține o fericire profundă și constantă – unii o numesc bucurie – ne ajută de multe ori să amânăm recompensarea provizorie și să evităm tendința de a le oferi problemelor soluții efemere.

Este mult mai ușor să afirmi că vrei să atingi un anumit nivel de influență, fie ca liderul celorlalți de la locul de muncă, fie ca membru influent al comunității sau ca părinte și soț respectabil, decât să iei decizii covârșitoare, să renunți la foarte mult din timpul tău personal și să fii mereu sincer, așa cum ar fi necesar pentru îndeplinirea scopului. Această discrepanță dintre ceea ce spunem că ne dorim și ceea ce trebuie să facem pentru a obține acel lucru poate de multe ori să pară la fel de mare, distantă și misterioasă precum o gaură neagră. Ea îi separă pe cei care sunt capabili să își transforme visurile în propriul destin de cei care nu sunt capabili.

Ce trebuie să facem pentru a elimina această discrepanță dintre ceea ce spunem că ne dorim și ceea ce trebuie să facem pentru a obține lucrul respectiv? Avem nevoie să fim motivați în vederea unui scop. Acest tip specific de motivație este combustibilul care ne poate ajuta să traversăm lungul și uneori instabilul pod ce duce spre destinația dorită în viață. Ce ar însemna pentru tine să înveți cum să dezvolți o astfel de motivație la cerere, să menții această motivație și în perioadele dificile ale vieții și să o integrezi cu atâta iscusință în viața de zi cu zi, încât să faci însăși ideea de motivație să devină inutilă?

Toate acestea și multe altele îți sunt puse la dispoziție în această nouă carte revoluționară, *Știința motivației: Strategii și tehnici pentru a transforma visurile în destin*, de Brian Tracy, expert în dezvoltare personală și maestru al motivației.

De aici vei învăța că interpretarea tipică a motivației ca ceva care vine și pleacă și care adesea nu ține de puterile tale, asemenea unui balon care este umflat cu aer

din afară, este complet greșită. Motivația a fost studiată, așa cum au fost studiate și metodele, respectiv strategiile necesare pentru a o reproduce. Există cu adevărat o știință a motivației și, așa cum se întâmplă cu orice subiect care a fost studiat și testat științific, dacă integrezi cauzele sale în viața ta, atunci în mod necesar se vor produce și efectele aferente, iar tu te vei îndrepta către rezultatele dorite.

După ce va fi demontat nenumăratele mituri referitoare la motivație, Brian îți va prezenta și va discuta împreună cu tine despre această știință revoluționară. Dacă o vei integra în mod sistematic în viața ta, atunci visurile îți se vor transforma în propriul destin.

În această primă parte vom discuta despre importanța motivației. Cercul o idee despre cum talentul, aptitudinile intelectuale și educația îți sunt necesare pentru a avea succes în această lume. Se vorbește foarte mult despre tipul potrivit de educație, de exemplu educația de tip STEM¹: știință, tehnologie, inginerie și matematică. Dacă ai parte de o astfel de educație, vei avea succes și vei avansa în carieră. Sau dacă cineva obține punctajul potrivit la examenele de tipul ACT² sau SAT³ și dacă are aptitudinile intelectuale potrivite. Sau poate are doar un talent grozav, fie că e vorba despre cultivarea unui talent înnăscut, fie că e vorba despre unul dobândit prin muncă. Cerculă ideea că aceste lucruri sunt suficiente pentru a avea succes.

Tu ce crezi despre aceasta și care ar fi rolul motivației în această ecuație?

¹ Science, Technology, Engineering, Math, adică Științe, Tehnologie, Inginerie și Matematici.

² Examen de admitere standardizat folosit de majoritatea universităților din SUA.

³ Cel de-al doilea examen de admitere standardizat folosit de universitățile din SUA.

Brian

Eu mi-am început viața într-un mod destul de umil. Nu am terminat liceul și am făcut tot felul de munci fizice. La primul loc de muncă pe care l-am avut a trebuit să spăl vase în spatele unui mic hotel. În tot timpul anilor mei de formare nu am primit, din păcate, niciun fel de motivație din partea părinților sau a familiei mele, doar amenințări și pedepse. Mi s-a tot spus că, dacă nu ai parte de o educație bună, nu o să ai succes. Dacă nu ai parte de o educație bună, nu vei intra la facultate. Nu vei obține o slujbă bună, nu te vei căsători cu persoana potrivită și va trebui să te chinui toată viața. Aceasta este o amenințare comună folosită pentru a-i determina pe studenți să fie mai silitori.

În fine, ceea ce am reținut eu a fost că, dacă nu am parte de o educație bună, atunci voi rata șansa de a face ceva cu viața mea, că tot ceea ce îmi rămânea de făcut era să mă angajez la muncă fizică. Asta am și făcut. Am avut tot felul de slujbe ce presupuneau muncă fizică și singurul meu gând era „Nu am terminat liceul, așa că nu pot decât să îmi caut în continuare același tip de muncă fizică“. Am lucrat în fabrici de cherestea. Am lucrat în silvicultură cu drujba. Am lucrat în diverse gospodării, ferme. Am lucrat în uzine. Am lucrat în fabrici de cherestea stivuire lemne. Am săpat șanțuri. Practic, toate au fost slujbe de muncitori necalificați plătite cu minimul pe economie. Minimul pe economie era mult mai scăzut decât este astăzi.

Am continuat să cred în asta. Când, din cauza crizei economice, nu am mai găsit slujbe necalificate, m-am angajat în vânzări cu 100% comision, mergând din ușă în ușă.

Am lucrat în domeniul ăsta luni de zile. Apoi a urmat un moment de cotitură în viața mea. Nu îl voi uita nicicând.

Am observat că unul dintre tipii de la noi din birou, care vindea același produs, din același sediu, câștiga de zece ori mai mult decât oricine altcineva și nici măcar nu muncea prea mult. Eu mă trezeam la 6.00 dimineața și mă pregăteam. Eram pe teren și băteam din ușă în ușă imediat ce oamenii ajungeau la birouri, în jurul orei 8.00 sau 8.30. Când era ziua de lungă eu băteam la ușile birourilor și fabricilor. Când se lăsa seara, ciocăneam pe la ușile apartamentelor și pe la ușile cartierelor rezidențiale. Abia dacă reușeam să fac o vânzare pe ziua respectivă.

Tipul ăsta avea poate patru sau cinci vânzări pe zi și începea abia pe la 9.30. La 16.30 își lua liber, se ducea să ia prânzul și apoi mergea în cluburi. Avea mereu o mulțime de bani și era cu doar trei sau patru ani mai în vârstă decât mine. Era destul de comod. Nu părea să fie vreun geniu. Era doar un tip de treabă.

M-am dus la el și l-am întrebat:

– Tu de ce ai atât de mult succes în comparație cu mine?

– Arată-mi care este strategia ta de vânzări și o să-ți spun ce nu este în regulă cu ea.

– Nu am o strategie de vânzări, i-am zis.

– O strategie de vânzări este asemenea unei rețete sau unei formule de succes. Dacă nu ai una, pur și simplu nu vei avea succes în prepararea unui fel de mâncare sau în obținerea rezultatelor.

Mi-a arătat strategia lui de vânzare. Era destul de banală: atunci când te întâlnești cu un client, trebuie să îi pui întrebări.

În schimb, atunci când eu mă întâlneam cu clienții, începeam să le vorbesc cât de repede puteam, în încercarea de a le câștiga interesul față de produsul meu, asta până când mi-o tăiau și îmi spuneau: „Trebuie să mă întorc la treabă. Lasă-mi o broșură și mă voi uita peste ea.“ Colegul mi-a replicat:

– Nu, nu, nu! Trebuie să îi separi pe potențiali clienți de cei dezinteresați. Trebuie să le pui întrebări pentru a afla dacă pot cu adevărat să beneficieze de pe urma produsului nostru.

Am început să pun întrebări, iar rezultatele bune nu au întârziat să apară.

M-am întors la colegul meu și i-am spus:

– Ce altceva se mai poate face?

– Ai citit vreo carte pe tema vânzărilor?

Cărți pe tema vânzărilor? Habar nu aveam că există cărți pe tema vânzărilor. M-am dus la librărie și am început să îmi cumpăr și să citesc o mulțime de cărți, din scoarță în scoarță, însemnându-le cu markerul.

Apoi am aflat că există cursuri audio în domeniul vânzărilor. La vremea respectivă, ele erau înregistrate pe casete, așa că am început să ascult casete audio în fiecare minut liber, în timpul plimbărilor. Obişnuiam să ascult casetele audio despre vânzări între apeluri. După care mă duceam să mă întâlnesc cu câte o persoană și le lăsam la o parte, îmi aminteam ce învățasem de pe aceste casete și puneam informația în practică.

Am participat apoi la primul meu seminar în vânzări. De aici am învățat două lucruri. Pe primul loc e faptul că toate abilitățile de succes pot fi învățate. Orice abilitate pe care ai nevoie să o înveți poate fi dobândită pentru a atinge orice obiectiv ai stabilit pentru tine însuși. Înainte

de acel moment, credeam că viața mea este mai mult ca sigur predestinată insuccesului, deoarece tot ceea ce făcusem vreodată a fost să am slujbe de zilier și să fiu concediat. Am dormit în mașină, dar și pe stradă. Am dormit pe podea în apartamentele amicilor mei. Deodată, am realizat că destinul se află în mâinile mele, că orice abilitate de care am nevoie poate fi dobândită. Asta m-a motivat atunci și mă motivează și acum.

Ori de câte ori dau peste un subiect de care sunt cât de cât interesat, mă năpustesc asupra lui. Dacă intru astăzi pe Amazon, caut cărțile cel mai bine cotate pe tema respectivă sau cărțile recomandate pentru acel subiect. Mi le cumpăr și le citesc din scoarță în scoarță, făcându-mi însemnări. Apoi, pentru că sunt profesor, orator și prezentator, încep să integrez aceste idei în seminarele mele. Publicul vine la mine și îmi spune: „O, înainte nu mă gândisem niciodată la asta; este o idee grozavă!“

Unul dintre clienții mei din Stockholm s-a întors la mine după un an. Mi-a spus: „O anumită idee din seminarul tău de afaceri ne-a permis să ne mărim activitatea de 15 ori în ultimele douăsprezece luni, pe o piață foarte competitivă. Tocmai ne-am schimbat punctul de interes al afacerii noastre, așa cum ne-ai recomandat, pentru a obține din ce în ce mai multe recomandări din partea clienților fericiți. Asta a însemnat să ne analizăm fiecare parte din afacerea noastră, fiecare activitate, să ne asigurăm că fiecare client este extrem de mulțumit, într-atât de mulțumit încât să își aducă în mod spontan și prietenii. După ani de activitate în domeniu, am înregistrat o creștere de 15 ori mai mare în afacerea noastră. Suntem pe val datorită acelei idei din seminarul tău. Am plătit 500 de dolari pentru ea și ne-a adus câștiguri în valoare de milioane.“

La Harvard și la alte universități s-au făcut studii peste studii despre inteligența naturală, calificative excepționale și așa mai departe. Niciunele dintre ele nu sunt corelate cu succesul. Există oameni care au venit în țara asta fără diplome, fără să stăpânească limba, fără bani, fără nimic, iar astăzi sunt milionari. Există oameni care provin din cele mai înstărite familii, dar au devenit șoferi de taxi. Există oameni care au crescut la fermă și acum dețin propriile afaceri multinaționale. Nu există nicio corelație între educație, aptitudini, familie sau chiar noroc. Totul depinde de fiecare individ în parte. Capacitatea de a realiza lucruri extraordinare se află în abilitatea oricărui individ. Trebuie doar să învețe cum să o facă.

Dan

Atunci, Brian, pentru a veni în continuarea celor spuse de tine, ai spune că, în mod paradoxal, dacă ai tot talentul din lume, ești considerat un fenomen și ai învățat la cele mai bune școli, atunci modelul tău ar contribui la pulverizarea acelei motivații-cheie care ar putea să inspire pe cineva care nu beneficiază de toate aceste lucruri?

Brian

Este foarte asemănător cazului în care provii dintr-o familie care nu te-a învățat și nu ți-a vorbit despre rolul nutriției și al exercițiilor fizice: vei ajunge să mănânci incorect. Când copiii noștri erau în creștere, la noi în casă nu se consuma cola sau alte sucuri artificiale și făceam exerciții fizice tot timpul. Avem echipament sportiv. Mergem la plimbare. Înotăm. Citim tot timpul. Copiii noștri interpretează asta ca fiind ceva normal: să citești mult, să

faci mult sport și să mănânci sănătos. Nu am fost nevoiți să le facem morală; pur și simplu, nu le-am dat alternativă. Prietenii lor au început să ia în greutate din cauză că au băut cola, au mâncat bomboane, prăjituri și toate cele.

Mediul în care te afli inițial este extrem de important, dar mediul inițial nu îți determină viitorul. Îl poți arunca la gunoi.

Un lucru pe care l-am învățat și care mi-a transformat gândirea este importanța a ceea ce se numește „conceptul de sine“. Conceptul de sine este modul în care te gândești la tine, felul în care te simți cu privire la tine, în care te vezi pe tine însuși. În exterior, te vei comporta întotdeauna în concordanță cu persoana care crezi că ești pe interior. Punctul de plecare al tuturor schimbărilor comportamentale constă în schimbarea conceptului de sine, astfel încât să ajungi la conștientizarea faptului că poți realiza mult mai multe lucruri decât ai făcut-o vreodată.

Prietenul meu Denis Waitley are o vorbă minunată: „Ai mai mult potențial decât ai putea folosi într-o sută de vieți.“ Îmi aduc aminte că, pe vremea când aveam 21 de ani și mă chinuiam să răzbesc în viață, am dat peste o carte despre lucrările psihologului Abraham Maslow și am citit-o din scoarță în scoarță. Pe scurt, susținea că individul de rând are un potențial extraordinar. Noi nu ne folosim 10% din potențialul pe care îl avem, așa cum se spune de obicei. Folosim mai degrabă aproximativ 2% din potențialul nostru.

Potențialul tău este extraordinar și, așa cum susține Denis, nu ai reuși să îl folosești pe tot nici într-o sută de vieți. Cum să lași acest potențial să se manifeste? Te scufunzi pur și simplu în adâncurile sale prin învățarea și practicarea unor lucruri noi.

Inițial, conceptul de sine este conturat prin felul în care părinții tăi se comportă cu tine. Ori de câte ori observi un adult nefericit, te gândești că a avut o copilărie nefericită. Ori de câte ori vezi un adult disfuncțional, vezi și o copilărie disfuncțională. Alexander Pope, poetul englez, spunea: „Când o crenguță este îndoită, copacul se înclină“, ceea ce înseamnă că, atunci când ești o crenguță, când ești tânăr, dacă ești înclinat spre negativitate, pe măsură ce înaintezi în vârstă vei deveni din ce în ce mai negativ. Succesul tău este determinat, în cea mai mare măsură, de felul în care te raportezi la tine însuși și la posibilitățile tale.

Cu toate acestea, vine un moment în care este rândul tău să conduci. Aluneci în spatele volanului propriei mașini și iei mental o decizie încotro să te îndrepti. Poți decide gândurile pe care le vei gândi, ba chiar și modul în care le vei gândi, respectiv modul în care vei interpreta lucrurile. Nimic din ceea ce s-a întâmplat în trecutul tău nu va avea vreo influență asupra ta, cu excepția influenței pe care tu o permiți.

Activitatea lui Martin Seligman a avut un profund efect asupra gândirii mele. El a descoperit că, în viață, optimismul este cel mai mare prezicător al succesului și al fericirii. Optimismul poate fi măsurat printr-un test de bază, apoi poate fi măsurat și reevaluat pentru a determina dacă devii sau nu din ce în ce mai optimist.

Iată trei cerințe adresate uneori la începutul seminarelor mele speciale. Cerințele sunt simple, dar sunt folosite de către cele mai mari agenții de consultanță din America atunci când lucrează cu directori executivi pentru a-și da seama cam ce se întâmplă în mintea unei persoane.

Prima cerință este aceasta: „Completează enunțul «Eu sunt...».“ Care sunt cuvintele ce îți vin în minte atunci

când spui „Eu sunt“? Pentru că acestea sunt cuvintele care descriu imaginea pe care tu o ai despre tine, conceptul de sine, evaluarea de sine și multe alte lucruri.

Unii oameni s-ar descrie spunând următoarele: „Sunt o persoană fericită, un tată bun sau o mamă bună, un angajat excelent cu un potențial extraordinar și nelimitat.“ Aceasta este o concepție despre sine foarte bună, pentru că îți va da energia și puterea de a depăși aproape orice adversitate. Alți oameni vor spune lucruri negative. „Sunt o persoană obișnuită și am numai probleme și dificultăți, dar încerc să supraviețuiesc, în speranța că lucrurile vor merge spre mai bine.“ Două viziuni diferite asupra lumii – toți oamenii au o viziune asupra lumii.

A doua cerință pe care o adresăm este aceasta: „Describe-i pe oameni.“ Cei mai buni vor spune: „Oamenii sunt interesanți. Oamenii sunt minunați. Oamenii sunt atât de diferiți. Oamenii sunt fascinanti.“ Vor vorbi despre oameni în termeni pozitivi. Oamenii care poartă placarde și protestează în stradă vor spune: „Oamenii nu sunt buni de nimic. Nu vor decât să profite de tine. Oamenii sunt niște escroci.“ Aceștia au o părere negativă despre oameni.

A treia cerință pe care o adresăm este următoarea: „Ce este viața?“ Vei descoperi că majoritatea problemelor noastre sociale provin de la acei 80% codași – oamenii care cred că viața este opresivă și nedreaptă, că veniturile sunt nedrept de inegale. Ei vorbesc despre cei 1% în opoziție cu cei 99% și spun că viața este plină de oameni care profită de tine.

Însă toți oamenii de succes din cadrul cursurilor mele susțin ceva de genul „Viața este minunată. Este o aventură grozavă. Cu siguranță e câștigătoare în comparație

cu alternativa. Devine din ce în ce mai bună. Se află sub controlul tău“. Aceste viziuni asupra lumii vor determina direcția în care se va îndrepta viața ta.

Iată și partea bună. Îți poți schimba direcția în orice moment al vieții tale la fel cum poți trage de volanul propriei mașini pentru a o apuca pe un alt drum. Orice schimbare majoră din viața unei persoane survine atunci când mintea se ciocnește de o idee nouă. Această nouă idee ține de faptul că *poți realiza tot ceea ce ți-ai pus în minte*.

Am audiat-o pe o multimilionară de foarte mare succes. Averea ei este de peste 100 milioane de dolari, ea este o femeie care descoperă, dezvoltă, promovează și aduce diverse produse în atenția companiilor; a apărut în emisiunea *Shark Tank*. A fost întrebată care este filosofia pe baza căreia se ghidează. A răspuns: „Părinții mei mi-au spus întotdeauna că pot să fac orice în viață, că nu există limite cu privire la ce aș putea realiza. Am crescut crezând cu adevărat în asta și până la urmă s-a adevărit.“

Dan

Ce tare! Îmi place asta la nebunie! Acum, mai există un aspect al acestei chestiuni: societatea, în special mass-media, ajunge de multe ori să ne demotiveze. Pornesc de la premisa că veștile proaste prind la public, așa cum și crizele prind la public. Chiar și în afara presei, printre membrii grupului de cunoscuți există oameni care vor încerca să ne pună la pământ când vrem să țintim spre succes, să facem ceva original, extraordinar. Ei vor spune: „Ce încerci tu să faci? De ce ești dispus să riști atât de multe?“

Se pare că există un aspect al societății noastre care promovează toate mesajele greșite, care servește la a-i deturna pe oameni spre mediocritate. Vorbește-ne despre acel impact și spune-ne de ce este atât de important să ne creăm un mediu care să ne motiveze.

Brian

În cursurile mele timpurii am discutat despre puterea de sugestie și despre puterea influenței sugestive din jurul tău. Desigur, oamenii cei mai apropiați ție au cea mai mare putere de sugestie sau de influență: familia ta, copiii tăi și așa mai departe. Apoi, mai sunt și colegii tăi de muncă, șeful tău și, cu cât lărgim cercul, însăși societatea. Un lucru pe care l-aș predica ar fi să îți controlezi mediul care te influențează. E aproape la fel ca piscina emoțională și mentală în care înoți.

În medie, oamenii bogați se uită la televizor aproximativ 1 oră pe zi, la programe înregistrate sau atent selecționate. Oamenii săraci se uită la televizor între 5 și 7 ore pe zi, indiferent de emisiunile difuzate. După cum ai spus și tu, cu cât există mai multă violență în mass-media, cu atât mai mare este audiența. În industria știrilor, ceea ce prinde cu adevărat la public – ceea ce le permite să vândă publicitate – sunt cheștiile dramatice.

Putem lua drept exemplu un candidat la Președinție care apare în fiecare zi pe toate canalele de știri, pentru că spune tot timpul numai lucruri scandaloase și dă bine pe ecran. El este o prezență publică și își face timp pentru orice fel de interviu la radio, televiziune sau ziar, mai mult decât oricare alt candidat, motiv pentru care a obținut foarte multă vizibilitate. Apare în public și spune lucruri

scandaloase. Oamenii îl urmăresc, iar mass-media vinde anunțuri publicitare.

Oamenii sunt puternic influențați de mediul social, de știri, de ceea ce se întâmplă în jurul lor. Dacă nu ai o stimă de sine puternică, un nucleu stabil, te lași influențat cu ușurință de toate lucrurile negative pe care le auzi.

Dacă tragem o concluzie, observăm că trăim în continuare în cea mai bună perioadă din istoria omenirii. Putem trăi mai mult. Putem trăi mai bine. Putem trăi mai sănătos. Avem mai multe posibilități la alegere. Bineînțeles, avem și o mulțime de probleme, dar una dintre regulile importante pentru mine – și o regăsesc tot timpul și la alți oameni de succes – este să nu te frământați cu privire la lucrurile pe care nu ai cum să le controlezi. Nu ai cum să schimbi multe dintre părțile negative ale societății în care trăiești. Tot ceea ce poți să faci este să te schimbi pe tine însuși. Albert Jay Nock, unul dintre marii gânditori ai secolului trecut, spunea: „Fiecare îl face mai bun pe celălalt. Principala ta datorie în viață este să te prezinți în fața societății cu o singură unitate îmbunătățită, tu însuși, iar dacă reușești să devii mai bun, prin chiar această acțiune vei ridica media întregii tale societăți, iar asta se află în totalitate sub controlul tău.“ Ce influență călăuzitoare minunată! Cu cât devii mai bun, respectiv mai bun în ceea ce faci, cu cât îți faci mai bine treaba și faci o treabă mai bună, cu cât te comporți mai bine cu alți oameni, cu atât vei ridica, în felul tău, întreaga medie a societății în care trăiești.

Dan

Concentrează-te asupra unității tale individuale, căci în cele mai multe cazuri așa îți poți servi cel mai bine comunitatea. Indiferent cât de bine merg lucrurile, viața ne