

Το Αγαθό των Βασιλέων

«Η σπουδαιότερη επιδίωξη στη ζωή δεν είναι η γνώση, αλλά η πράξη».

- ΤΟΜΑΣ ΧΕΝΡΙ ΧΑΞΛΕΪ

Άκουγα γι' αυτόν αρκετούς μήνες. Έλεγαν ότι ήταν νέος, πλούσιος, υγιής, ευτυχισμένος και επιτυχημένος. Ήθελα να το δω με τα μάτια μου. Τον παρατήρησα με προσοχή καθώς έφευγε από το τηλεοπτικό στούντιο. Στις επόμενες εβδομάδες τον ακολουθούσα παντού και τον έβλεπα να δίνει συμβουλές σε διάφορους ανθρώπους, από προέδρους χωρών μέχρι άτομα που έπασχαν από φοβίες. Τον είδα να αντιπαρατίθεται με διαιτολόγους, να εκπαιδεύει εταιρικά στελέχη και να δίνει συμβουλές σε αθλητές και παιδιά με μαθησιακές δυσκολίες. Φαινόταν ιδιαίτερα χαρούμενος και ερωτευμένος με τη γυναίκα του, καθώς ταξίδευαν μαζί σε όλη τη χώρα και παντού στον κόσμο. Και όταν τελείωσαν, ήταν ώρα να πάρουν το αεροπλάνο για το Σαν Ντιέγκο προκειμένου να περάσουν μερικές μέρες στο σπίτι με την οικογένειά τους, στο κάστρο τους που έβλεπε στον Ειρηνικό Ωκεανό.

Πώς μπορεί ένα εικοσιπεντάχρονο παιδί που είχε τελειώσει μόνο το λύκειο, να επιτύχει τόσο πολλά σε τόσο σύντομο χρονικό διάστημα; Άλλωστε, μόλις πριν από τρία χρόνια ζούσε σε ένα διαμέρισμα 30 τετραγωνικών και έπλενε τα πιάτα του στην μπανιέρα. Πώς κατάφερε από αβάσταχτα δυστυχημένος και υπέρβαρος, με κλονισμένες σχέσεις και περιορισμένες προοπτικές, να γίνει ένας ισορροπημένος, υγιής και αξιοσέβαστος άνθρωπος που διατηρούσε τις καλύτερες σχέσεις με όλους και είχε ανοιχτές μπροστά του απεριόριστες προοπτικές επιτυχίας;

Όλα έμοιαζαν τόσο απίστευτα, και όμως, αυτό που με εντυπωσίασε περισσότερο ήταν η συνειδητοποίηση ότι αυτό το άτομο ήμουν εγώ! Η ιστορία του ήταν η δική μου.

Φυσικά, δεν λέω ότι η ζωή μου είναι η προσωποποίηση της επιτυχίας. Προφανώς, όλοι έχουμε διαφορετικά όνειρα και ιδέες για το τι θέλουμε να δημιουργήσουμε στη ζωή μας. Επιπλέον, πιστεύω ακράδαντα ότι οι γνωριμίες, η πορεία και τα αποκτήματα κάποιου, όπως και τα μέρη όπου συχνάζει, δεν είναι

το πραγματικό μέτρο της προσωπικής επιτυχίας. Κατά τη γνώμη μου, επιτυχία είναι η συνεχής προσπάθεια να γίνεσαι καλύτερος. Είναι η ευκαιρία να εξελισσεσαι συνεχώς συναισθηματικά, κοινωνικά, πνευματικά, σωματικά, διανοητικά και οικονομικά, ενώ, ταυτόχρονα, προσφέρεις κάτι θετικό και στους άλλους. Ο δρόμος προς την επιτυχία στρώνεται καθημερινά. Είναι μια συνεχής πορεία εξέλιξης και όχι ένας προορισμός στον οποίο φτάνει κανείς.

Το δίδαγμα της ιστορίας μου είναι απλό. Εφαρμόζοντας τις αρχές που θα μάθετε στο βιβλίο, κατάφερα να αλλάξω όχι μόνο το πώς αισθανόμουν για τον εαυτό μου, αλλά και τα αποτελέσματα που έφερα στη ζωή μου, και μάλιστα με τρανταχτό και χειροπιαστό τρόπο. Σκοπός του βιβλίου είναι να μοιραστώ μαζί σας αυτό που έκανε τη διαφορά και με βοήθησε να αλλάξω τη ζωή μου προς το καλύτερο. Ειλικρινά, ελπίζω ότι θα βρείτε τις μεθόδους, τις στρατηγικές, τις δεξιότητες και τις φιλοσοφίες που διδάσκονται στις σελίδες του το ίδιο ενδυναμικές όσο τις βρήκα εγώ. Η δύναμη να μεταμορφώσουμε τη ζωή μας σε αυτό που οραματιστήκαμε στα μεγαλύτερα όνειρά μας βρίσκεται μέσα μας και μας περιμένει. Και τώρα ήρθε η ώρα να την απελευθερώσουμε!

Όταν σκέφτομαι τα βήματα με τα οποία κατάφερα να μετατρέψω τα όνειρά μου σε πραγματικότητα, δεν μπορώ να μην αισθανθώ μια απίστευτη αίσθηση ευγνωμοσύνης και δέους. Και, παρ' όλα αυτά, είναι βέβαιο ότι δεν είμαι τίποτα το ξεχωριστό. Είναι γεγονός ότι ζούμε σε μια εποχή όπου πολλοί άνθρωποι καταφέρνουν να επιτύχουν εκπληκτικά πράγματα, σχεδόν από τη μια μέρα στην άλλη. Πράγματα που θα ήταν αδιανόητα σε παλαιότερες εποχές. Πάρτε για παράδειγμα τον Σπιβ Τζομπς. Ήταν ένα παιδί που φορούσε τζιν, δίχως καθόλου χρήματα, που όμως είχε την ιδέα να κατασκευάσει έναν προσωπικό ηλεκτρονικό υπολογιστή και δημιούργησε, γρηγορότερα από οποιονδήποτε άλλον στην ιστορία, μια εταιρεία που μπήκε στη λίστα Fortune 500. Ή τον Τεντ Τέρνερ ο οποίος πήρε ένα μέσο που βρισκόταν μεταξύ φθοράς και αφθαρσίας –την καλωδιακή τηλεόραση– και δημιούργησε μια αυτοκρατορία. Ή, πάρτε για παράδειγμα, άτομα από τη βιομηχανία της ψυχαγωγίας όπως ο Στίβεν Σπίλμπεργκ ή ο Μπρους Σπρίγκστιν, ή επιχειρηματίες όπως ο Λι Ιακόκα ή ο Ρος Περό. Τι κοινό έχουν εκτός από την εκπληκτική και τεράστια επιτυχία τους; Φυσικά, η απάντηση είναι... δύναμη.

Η λέξη «δύναμη» ξυπνά πολλούς και συναισθηματικά φορτισμένους συνειρμούς. Οι αντιδράσεις των ανθρώπων όταν την ακούν ποικίλλουν. Για μερικούς, η δύναμη έχει αρνητική έννοια. Άλλοι διψούν για δύναμη. Άλλοι θεωρούν ότι μπορεί να τους σπλώσει, λες και είναι κάτι ύποπτο και διεφθαρμένο. Πόση δύναμη επιθυμείτε; Πόση δύναμη θεωρείτε ότι πρέπει να αποκτήσετε ή να αναπτύξετε; Τι σημαίνει πραγματικά δύναμη για εσάς;

Δεν σκέφτομαι τη δύναμη ως μια κατάκτηση, ως κάτι που επιβάλλουμε στους άλλους. Και ούτε υποστηρίζω ότι πρέπει να κάνετε κάτι τέτοιο. Αυτού του είδους η δύναμη σπάνια διαρκεί. Όμως, πρέπει να συνειδητοποιήσετε ότι η δύναμη

αποτελεί «σταθερά» του κόσμου – είτε διαμορφώνετε οι ίδιοι τις αντιλήψεις σας είτε τις διαμορφώνουν κάποιοι άλλοι για εσάς· είτε κάνετε αυτό που επιθυμείτε είτε αντιδράτε ακολουθώντας το σχέδιο που κάποιος άλλος έχει για εσάς. Για μένα, απόλυτη δύναμη είναι η ικανότητα να φέρνετε τα αποτελέσματα που επιθυμείτε περισσότερο και στην πορεία να δημιουργείτε κάποια αξία και για τους άλλους. Δύναμη είναι η ικανότητα να αλλάξετε τη ζωή σας, να διαμορφώσετε τις αντιλήψεις σας, να κάνετε τα πράγματα να λειτουργούν προς όφελός σας και όχι εναντίον σας. Η πραγματική δύναμη είναι κάτι που μοιράζεσαι και όχι κάτι που επιβάλλεις στους άλλους. Είναι η ικανότητα να προσδιορίζετε τις ανθρώπινες ανάγκες και να τις ικανοποιείτε, τόσο τις δικές σας όσο και των αγαπημένων σας προσώπων. Είναι η ικανότητα να διοικείτε το δικό σας προσωπικό βασίλειο – τις δικές σας νοητικές διεργασίες, τη δική σας συμπεριφορά – ώστε να πετυχαίνετε ακριβώς τα αποτελέσματα που επιθυμείτε.

Σε όλη την ιστορία, η δύναμη να ελέγχουμε τη ζωή μας έχει πάρει πολλές διαφορετικές και αντιφατικές μεταξύ τους μορφές. Στις παλαιότερες εποχές, η δύναμη ήταν απλώς ένα αποτέλεσμα της φυσιολογίας. Όποιος ήταν δυνατότερος και ταχύτερος είχε τη δύναμη να κατευθύνει τη ζωή του και τη ζωή των άλλων γύρω του. Όμως, με την ανάπτυξη των πολιτισμών υπεριστήθηκε ο παράγοντας κληρονομικότητα. Ο βασιλιάς, περιτριγυρισμένος από τα εμβλήματα του βασιλείου του, εξουσίαζε με αλάθευτη αυθεντία. Οι υπόλοιποι μπορούσαν να αποκτήσουν δύναμη συναναστρεφόμενοι μαζί του. Έπειτα, τα πρώτα χρόνια της βιομηχανικής εποχής, δύναμη ήταν το Κεφάλαιο. Όσοι είχαν πρόσβαση στο Κεφάλαιο κυριάρχησαν στη βιομηχανική διαδικασία. Όλα αυτά παίζουν ακόμη κάποιον ρόλο. Είναι καλύτερα να έχει κανείς Κεφάλαιο από το να μην έχει. Ωστόσο, στις μέρες μας, μία από τις σημαντικότερες πηγές δύναμης προέρχεται από την εξειδικευμένη γνώση.

Σχεδόν όλοι έχουμε ακούσει ότι ζούμε στην εποχή της πληροφορίας. Δεν είμαστε πια κυρίως βιομηχανικός πολιτισμός, αλλά ένας πολιτισμός των μέσων επικοινωνίας. Ζούμε σε μια εποχή όπου νέες ιδέες, έννοιες και κινήματα προκαλούν παγκοσμίως καθημερινές σχεδόν αλλαγές, είτε ριζικές όπως η κβαντική φυσική είτε εντελώς κοινότοπες όπως το ποιο είναι το πιο καλοδιαφημισμένο χάμπουργκερ. Αν κάτι χαρακτηρίζει τον σύγχρονο κόσμο, αυτό είναι η τεράστια, σχεδόν αδιανόητη, ροή πληροφοριών – και άρα το ρεύμα της αλλαγής. Είτε πρόκειται για βιβλία και ταινίες είτε στερεοφωνικά και μικροτσίπ ηλεκτρονικών υπολογιστών, οι πληροφορίες που λαμβάνουμε μοιάζουν με θύελλα δεδομένων τα οποία πρέπει να δούμε, να ακούσουμε και να αφομοιώσουμε. Σε αυτού του είδους την κοινωνία, όσοι κατέχουν την πληροφορία και τα μέσα μετάδοσής της, κατέχουν αυτό που είχαν παλιότερα οι βασιλιάδες – απεριόριστη δύναμη. Όπως έχει γράψει ο Τζον Κένεθ Γκάλμπρεϊθ: «Το χρήμα τροφοδότησε τη βιομηχανική κοινωνία. Όμως στην κοινωνία της πληροφορίας, το καύσιμο, η δύναμη, είναι

η γνώση. Είμαστε πλέον μάρτυρες μιας νέας ταξικής δομής που χωρίζεται σε όσους έχουν πληροφόρηση και σε όσους είναι αναγκασμένοι να λειτουργούν μέσα στην άγνοια. Αυτή η νέα κοινωνική τάξη δεν αντλεί τη δύναμή της από το χρήμα, ούτε από την κατοχή γης, αλλά από τη γνώση».

Το πιο συναρπαστικό που πρέπει να τονίσουμε είναι ότι στις μέρες μας αυτή η δύναμη είναι διαθέσιμη σε όλους. Την εποχή του Μεσαίωνα ήταν πολύ δύσκολο να γίνει κανείς βασιλιάς. Στις αρχές της βιομηχανικής επανάστασης, οι πιθανότητες να συσσωρεύσουν Κεφάλαιο όσοι δεν είχαν, ήταν ελάχιστες. Όμως, στις μέρες μας, ένα παιδί που φορά τζιν μπορεί να δημιουργήσει μια επιχείρηση που θα αλλάξει τον κόσμο. Στον σύγχρονο κόσμο, η πληροφορία είναι το αγαθό των βασιλέων. Όσοι έχουν πρόσβαση σε συγκεκριμένα είδη εξειδικευμένης γνώσης μπορούν να μεταμορφώσουν τον εαυτό τους και, από πολλές απόψεις, ολόκληρο τον κόσμο.

Αυτό εγείρει μία προφανή ερώτηση. Αναμφίβολα στις δυτικές χώρες η εξειδικευμένη γνώση που απαιτείται για να μεταμορφώσουμε την ποιότητα ζωής μας είναι διαθέσιμη σε όλους. Βρίσκεται σε κάθε βιβλιοπωλείο, σε κάθε βιντεοκλάμπ, σε κάθε βιβλιοθήκη. Μπορείτε να τη βρείτε σε ομιλίες, σεμινάρια και μαθήματα. Και όλοι μας θέλουμε να επιτύχουμε. Οι λίστες των μπεστ σέλερ είναι γεμάτες με συνταγές προσωπικής επιτυχίας: *Ο Μάνατζερ του Ενός Λεπτού*, *In Search of Excellence*, *Megatrends*, *What they Don't Teach You at Harvard Business School*, *Γέφυρα Παντοτινής Αγάπης*... και πολλά άλλα. Η πληροφορία βρίσκεται παντού γύρω μας. Όμως, γιατί μερικοί πετυχαίνουν εκπληκτικά αποτελέσματα ενώ άλλοι τα βγάζουν πέρα με το ζόρι; Γιατί δεν είμαστε όλοι ενδυναμωμένοι, ευτυχισμένοι, πλούσιοι, υγιείς και επιτυχημένοι;

Η αλήθεια είναι ότι ακόμη και στην εποχή της πληροφορίας, η πληροφορία από μόνη της δεν επαρκεί. Αν χρειαζόμασταν μόνο ιδέες και θετική σκέψη, τότε όλοι θα είχαμε ό,τι ονειρευόμασταν όταν ήμαστε μικροί και τώρα θα ζούσαμε «τη ζωή των ονείρων» μας. Η δράση είναι ο ακρογωνιαίος λίθος κάθε μεγάλης επιτυχίας. Η δράση είναι που φέρνει αποτελέσματα. Μέχρι η γνώση να πέσει στα χέρια κάποιου που ξέρει πώς να δράσει αποτελεσματικά δεν αποτελεί δύναμη παρά μόνο δυνητικά. Μάλιστα, η κυριολεκτική έννοια της λέξης «δύναμη» είναι «η ικανότητα που έχει κάποιος να δρα».

Τα όσα κάνουμε στη ζωή καθορίζονται από το πώς επικοινωνούμε με τον εαυτό μας. Στον σύγχρονο κόσμο, η ποιότητα ζωής ταυτίζεται με την ποιότητα της επικοινωνίας. Αυτό που φανταζόμαστε και λέμε στον εαυτό μας, το πώς κινούμαστε και χρησιμοποιούμε τους μυς του σώματός μας και τις εκφράσεις του προσώπου μας θα καθορίσει πόσα θα χρησιμοποιήσουμε από αυτά που ξέρουμε.

Συχνά, όταν βλέπουμε πολύ επιτυχημένους ανθρώπους πέφτουμε στην παγίδα και θεωρούμε ότι έφτασαν εκεί όπου βρίσκονται γιατί έχουν κάποιο ξεχωριστό χάρισμα. Και όμως, μια πιο προσεκτική ματιά αποκαλύπτει ότι το

σπουδαιότερο χάρισμα όσων έχουν κατακτήσει την επιτυχία, σε σχέση με τον μέσο άνθρωπο, είναι η ικανότητά τους να ενεργούν. Αυτό είναι ένα «χάρισμα» που μπορεί να αναπτύξει ο καθένας. Άλλωστε, υπήρχαν πολλοί που είχαν τις ίδιες γνώσεις με τον Σπιβ Τζομπς ή που, όπως ο Τεντ Τέρνερ, είχαν καταλάβει ότι η καλωδιακή τηλεόραση είχε μεγάλες προοπτικές οικονομικής εκμετάλλευσης. Όμως, ο Τέρνερ και ο Τζομπς ήταν που έδρασαν, αλλάζοντας έτσι τον τρόπο που πολλοί από εμάς βιώνουμε σήμερα τον κόσμο.

Όλοι δημιουργούμε δύο μορφές επικοινωνίας από τις οποίες διαμορφώνεται η εμπειρία της ζωής μας. Πρώτον, η εσωτερική επικοινωνία: τα πράγματα που φανταζόμαστε, λέμε και αισθανόμαστε μέσα μας. Δεύτερον, η εξωτερική επικοινωνία: οι λέξεις, η τονικότητα, οι εκφράσεις του προσώπου, οι σωματικές στάσεις και οι πράξεις με τις οποίες επικοινωνούμε με τον κόσμο. Κάθε επικοινωνία που κάνουμε είναι δράση και ταυτόχρονα αιτία καινούριας κίνησης. Και κάθε επικοινωνία έχει κάποια επίδραση στον εαυτό μας και στους άλλους.

Η επικοινωνία είναι δύναμη. Όσοι έχουν τελειοποιήσει την αποτελεσματική της χρήση μπορούν και μεταβάλλουν τον τρόπο που βιώνουν τον κόσμο, αλλά και τον τρόπο που ο κόσμος βιώνει την παρουσία τους. Όλες οι συμπεριφορές και τα συναισθήματα έχουν τις ρίζες τους σε κάποια μορφή επικοινωνίας. Αυτοί που επηρεάζουν τις σκέψεις, τα συναισθήματα και τις πράξεις της πλειονότητας του κόσμου μας είναι αυτοί που γνωρίζουν πώς να χρησιμοποιούν το εργαλείο της δύναμης. Σκεφτείτε κάποιους από τους ανθρώπους που άλλαξαν τον κόσμο – τον Τζον Φ. Κένεντι, τον Τόμας Τζέφερσον, τον Μάρτιν Λούθερ Κινγκ, τον Φραγκλίνο Ρούσβελτ, τον Ουίνστον Τσώρτσιλ, τον Μαχάτμα Γκάντι. Και από μια πολύ πιο μακάβρια άποψη, τον Αδόλφο Χίτλερ. Όλοι αυτοί είχαν ένα κοινό: ήταν αριστοτέχνες της επικοινωνίας. Είχαν την ικανότητα να μεταδίδουν το όραμά τους – είτε αυτό ήταν να ταξιδέψει ο άνθρωπος στο διάστημα είτε η δημιουργία του μισητού Τρίτου Ράιχ – με τόση πειθώ που επηρεάζαν τον τρόπο που σκέφτονταν και ενεργούσαν οι μάζες. Μέσω της επικοινωνιακής τους δύναμης άλλαξαν τον κόσμο.

Αυτό άλλωστε δεν είναι και το χαρακτηριστικό που κάνει κάποιους σαν τον Σπίλμπεργκ, τον Σπρίγκσιν, τον Ιακόκα, τη Φόντα ή τον Ρήγκαν να ξεχωρίζουν; Δεν είναι όλοι αριστοτέχνες της ανθρώπινης επικοινωνίας ή επιρροής; Όπως όλοι αυτοί μπορούν και καθοδηγούν τις μάζες με την επικοινωνιακή τους δύναμη, εμείς μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε το ίδιο εργαλείο για να καθοδηγήσουμε τον εαυτό μας.

Η επικοινωνιακή δεξιότητά που επιδεικνύετε στον εξωτερικό κόσμο θα καθορίσει την επιτυχία σας με τους άλλους – σε προσωπικό, συναισθηματικό, κοινωνικό και οικονομικό επίπεδο. Το σημαντικότερο, όμως, είναι ότι το επίπεδο επιτυχίας που θα βιώσετε εσωτερικά – δηλαδή αν θα βιώσετε την ευτυχία, τη χαρά, την έκσταση, την αγάπη ή ό,τι άλλο επιθυμείτε – είναι άμεσο αποτέλεσμα

του τρόπου που επικοινωνείτε με τον εαυτό σας. Το τι αισθάνεστε δεν καθορίζεται από αυτά που συμβαίνουν στη ζωή σας, αλλά από το πώς *ερμηνεύετε* αυτά που σας συμβαίνουν. Οι ζωές των επιτυχημένων ανθρώπων μάς έχουν δείξει επανειλημμένα ότι η ποιότητα ζωής δεν καθορίζεται από το τι μας συμβαίνει, αλλά από το πώς αντιδρούμε σε όσα μας συμβαίνουν.

Εσείς αποφασίζετε πώς θα νιώσετε και πώς θα δράσετε με βάση τους τρόπους που επιλέγετε να αντιληφθείτε τη ζωή σας. Τα πράγματα έχουν το νόημα που τους δίνετε. Για τους περισσότερους, η διαδικασία της ερμηνείας είναι κάτι αυτόματο, όμως μπορούμε να πάρουμε ξανά στα χέρια μας αυτή τη δύναμη και να μεταβάλουμε κατά τρόπο άμεσο τον τρόπο αντίληψης και εμπειρίας του κόσμου.

Το βιβλίο σας διδάσκει πώς να προβείτε σε εκείνες τις σημαντικές, εστιασμένες και συνεπείς ενέργειες που δημιουργούν εκπληκτικά αποτελέσματα. Μάλιστα, αν έπρεπε να περιγράψω με δυο λόγια το θέμα του βιβλίου, θα σας έλεγα ότι σας δείχνει πώς να πετυχαίνετε αποτελέσματα! Σκεφτείτε το. Αυτό δεν είναι που σας ενδιαφέρει πραγματικά; Μπορεί να θέλετε να αλλάξετε το πώς νιώθετε για τον εαυτό σας και τον κόσμο. Μπορεί να θέλετε να επικοινωνείτε καλύτερα, να αναπτύξετε μια πιο στοργική σχέση, να μαθαίνετε γρηγορότερα, να γίνετε πιο υγιείς ή να βγάλετε περισσότερα χρήματα. Χρησιμοποιώντας αποτελεσματικά τις πληροφορίες του βιβλίου θα μπορέσετε να επιτύχετε όλα αυτά και ακόμη περισσότερα. Όμως, προτού μπορέσετε να φέρετε νέα αποτελέσματα, πρέπει πρώτα να συνειδητοποιήσετε ότι ήδη πετυχαίνετε αποτελέσματα. Μόνο που μπορεί να μην είναι αυτά που επιθυμείτε. Οι περισσότεροι πιστεύουν ότι η διανοητική μας κατάσταση και το μεγαλύτερο μέρος των όσων συμβαίνουν στο μυαλό μας βρίσκονται πέρα από τον έλεγχό μας. Όμως, η αλήθεια είναι ότι μπορείτε να ελέγχετε τις νοητικές σας διεργασίες και συμπεριφορές σε βαθμό που δεν θεωρούσατε ποτέ εφικτό. Αν πάσχετε από κατάθλιψη, εσείς προκαλέσατε αυτό το θεατρικό έργο που αποκαλείτε κατάθλιψη. Και αν νιώθετε εκστασιασμένοι, και αυτό εσείς το επιτύχατε.

Είναι σημαντικό να θυμάστε ότι τα συναισθήματα όπως η κατάθλιψη δεν σας *συμβαίνουν*. Δεν «παθαίνετε» κατάθλιψη. Τη δημιουργείτε, όπως και οποιοδήποτε άλλο αποτέλεσμα της ζωής σας, μέσω συγκεκριμένων νοητικών και φυσικών ενεργειών. Για να αισθάνεστε κατάθλιψη, πρέπει να αντιλαμβάνεστε τη ζωή σας με κάποιους συγκεκριμένους τρόπους. Πρέπει να λέτε συγκεκριμένα πράγματα στον εαυτό σας με τον κατάλληλο τόνο φωνής. Πρέπει να υιοθετήσετε μία συγκεκριμένη σωματική στάση και έναν συγκεκριμένο τρόπο αναπνοής. Για παράδειγμα, αν θέλετε να νιώσετε κατάθλιψη, βοηθά πολύ αν κρεμάσετε τους ώμους σας και κοιτάτε συνεχώς κάτω. Κάτι που επίσης βοηθά είναι να μιλάτε με λυπημένο τόνο φωνής και να σκέφτεστε τα χειρότερα σενάρια για τη ζωή σας. Αν αναστατώσετε τη βιοχημεία του σώματός σας ακολουθώντας

κακή διατροφή, πίνοντας πολύ αλκοόλ και κάνοντας χρήση ναρκωτικών, τότε βοηθάτε το σώμα σας να ρίξει τα επίπεδα σακχάρου στο αίμα, κάτι που ουσιαστικά εγγυάται ότι θα αισθανθείτε κατάθλιψη.

Αυτό που προσπαθώ να πω είναι ότι απαιτείται προσπάθεια για να δημιουργήσετε ένα αίσθημα κατάθλιψης. Απαιτεί σκληρή δουλειά και συγκεκριμένα είδη ενεργειών. Παρ' όλα αυτά, μερικοί δημιουργούν τόσο συχνά αυτή την κατάσταση, που τους είναι πια εύκολο. Μάλιστα, συχνά συνδέουν αυτό το μοτίβο εσωτερικής επικοινωνίας με διάφορα εξωτερικά γεγονότα. Κάποιοι αποσπούν τόσα δευτερεύοντα οφέλη –την προσοχή των άλλων, συμπόνια, αγάπη, κ.λπ.– ώστε υιοθετούν αυτόν τον τρόπο επικοινωνίας ως τη φυσική κατάσταση στην οποία ζουν. Άλλοι έχουν ζηήσει έτσι για τόσο καιρό, ώστε νιώθουν πραγματικά άνετα. Ταυτίζονται με αυτή την κατάσταση. Ωστόσο, αλλάζοντας τις νοητικές και φυσικές ενέργειές μας, μπορούμε να αλλάξουμε ακαριαία τα συναισθήματα και τις συμπεριφορές μας.

Μπορείτε να νιώσετε εκστασιασμένοι υιοθετώντας την οπτική γωνία που προκαλεί το συγκινησιακό κύμα της έκστασης. Μπορείτε να απεικονίσετε στο μυαλό σας τα πράγματα που δημιουργούν αυτό ή το άλλο συναισθήμα. Μπορείτε να αλλάξετε τον τόνο και το περιεχόμενο του εσωτερικού διαλόγου που κάνετε με τον εαυτό σας. Μπορείτε να υιοθετήσετε τη συγκεκριμένη στάση σώματος και τον συγκεκριμένο τρόπο αναπνοής που δημιουργεί αυτή την κατάσταση στο σώμα σας και –ιδού!– θα νιώσετε έκσταση. Αν θέλετε να δείξετε συμπόνια πρέπει απλώς να μεταβάλετε τις φυσικές και νοητικές σας ενέργειες ώστε να συμβαδίζουν με αυτές που απαιτεί η εκδήλωση συμπόνιας. Το ίδιο ισχύει για την αγάπη και οποιοδήποτε άλλο δυνατό συναισθήμα.

Μπορείτε να παρομοιάσετε τη διαδικασία δημιουργίας συγκινησιακών καταστάσεων μέσω της διαχείρισης της εσωτερικής σας επικοινωνίας με τη δουλειά του σκηνοθέτη. Για να επιτύχει το ακριβές αποτέλεσμα που επιθυμεί, ο σκηνοθέτης μιας ταινίας μεταχειρίζεται όσα ακούτε και βλέπετε. Αν επιθυμεί να σας τρομάξει, μπορεί να ανεβάσει την ένταση της μουσικής ή να δείξει κάποια ειδικά εφέ στην οθόνη την κατάλληλη στιγμή. Αν θέλει να σας εμπνεύσει, θα ενορχηστρώσει τη μουσική, τον φωτισμό και όλα τα άλλα στην οθόνη για να επιτύχει το συγκεκριμένο αποτέλεσμα. Ο σκηνοθέτης μπορεί από το ίδιο συμβάν να δημιουργήσει μια τραγωδία ή μια κωμωδία, ανάλογα με το τι θα αποφασίσει να προβάλει στην οθόνη. Το ίδιο μπορείτε να κάνετε και εσείς με την οθόνη του μυαλού σας. Μπορείτε να καθοδηγήσετε τη νοητική σας δραστηριότητα που αποτελεί το θεμέλιο κάθε φυσικής πράξης, με την ίδια ικανότητα και δύναμη. Μπορείτε να αυξήσετε τη φωτεινότητα και τον ήχο των θετικών μηνυμάτων του εγκεφάλου σας και να μειώσετε τα αντίστοιχα αρνητικά. Μπορείτε να διευθύνετε τον εγκέφαλό σας με την ίδια δεξιοτεχνία που ο Σπιλμπεργκ ή ο Σκορτσέζε διευθύνουν το πλατό τους.

Μερικά από τα πράγματα που ακολουθούν θα σας είναι δύσκολο να τα πιστέψετε. Κατά πάσα πιθανότητα δεν πιστεύετε πως υπάρχει τρόπος να κοιτάζετε κάποιον και να καταλαβαίνετε αμέσως τι σκέφτεται ή ότι μπορείτε να επιστρατεύετε τις δυνάμεις σας κατά βούληση. Όμως, αν πριν από έναν αιώνα είχατε υπονοήσει ότι ο άνθρωπος θα πήγαινε στη σελήνη, θα σας θεωρούσαν τρελό και σεληνιασμένο. (Από πού νομίζετε ότι βγήκε η συγκεκριμένη λέξη;) Αν λέγατε ότι θα ήταν δυνατόν να ταξιδέψει κανείς από τη Νέα Υόρκη στο Λος Άντζελες μέσα σε πέντε ώρες, θα σας χαρακτήριζαν παρανοϊκό ονειροπόλο. Όμως, το μόνο που χρειάστηκε για να γίνουν όλα αυτά πραγματικότητα ήταν η ανακάλυψη συγκεκριμένων τεχνολογιών και η κατανόηση των νόμων της αεροδυναμικής. Μάλιστα, σήμερα, μια εταιρεία αεροδιαστημικής έχει στα σκαριά ένα όχημα που ισχυρίζονται ότι σε δέκα χρόνια θα μεταφέρει ανθρώπους από τη Νέα Υόρκη στην Καλιφόρνια μέσα σε δώδεκα λεπτά. Κατά τον ίδιο τρόπο, το βιβλίο θα σας διδάξει τους «νόμους» της *Τεχνολογίας Βέλτιστης Απόδοσης* που θα σας δώσει πρόσβαση σε δυνάμεις που ούτε φανταζόσασταν ότι έχετε.

*«Η ανταμοιβή κάθε πειθαρχημένης προσπάθειας
είναι υπερπολλαπλάσιά της».*

- TZIM PON

Όσοι έχουν κατακτήσει την κορυφή ακολούθησαν ένα σταθερό μονοπάτι προς την επιτυχία. Το μονοπάτι αυτό το αποκαλώ Συνταγή Απόλυτης Επιτυχίας. Το πρώτο βήμα είναι να γνωρίζετε ποιο αποτέλεσμα θέλετε, δηλαδή να ορίσετε με ακρίβεια τι επιθυμείτε. Το δεύτερο βήμα είναι να ενεργήσετε – διαφορετικά, οι επιθυμίες σας θα παραμείνουν για πάντα όνειρα. Πρέπει να προχωρήσετε σε εκείνες τις ενέργειες που θεωρείτε ότι σας δίνουν περισσότερες πιθανότητες να επιτύχετε το αποτέλεσμα που επιθυμείτε. Οι ενέργειές μας δεν φέρνουν πάντα το αποτέλεσμα που επιθυμούμε. Έτσι, το τρίτο βήμα είναι να οξύνουμε τις αισθήσεις μας ώστε να αναγνωρίζουμε τι είδους αντιδράσεις και αποτελέσματα παράγουν οι ενέργειές μας και να διαπιστώνουμε όσο το δυνατόν πιο γρήγορα αν μας φέρνουν πιο κοντά ή μας απομακρύνουν από τους στόχους μας. Πρέπει να ξέρετε τι αποτέλεσμα εισπράττετε από τις ενέργειές σας, είτε πρόκειται για μια συζήτηση είτε για τις καθημερινές σας συνήθειες. Αν η έκβαση δεν είναι η επιθυμητή, πρέπει να σημειώσετε τα αποτελέσματα που φέρνουν οι ενέργειές σας, ώστε να μαθαίνετε από την κάθε εμπειρία σας. Έπειτα, πρέπει να κάνετε το τέταρτο βήμα, δηλαδή να αναπτύξετε την ευελιξία να αλλάζετε τη συμπεριφορά σας μέχρι να επιτύχετε το επιθυμητό αποτέλεσμα. Αν εξετάσετε άτομα που πέτυχαν στη ζωή τους, θα δείτε ότι ακολούθησαν αυτά τα βήματα.

Ξεκίνησαν θέτοντας έναν στόχο, γιατί είναι αδύνατον να επιτύχετε κάποιον στόχο αν δεν έχετε θέσει στόχο. Έπειτα, έδρασαν· γιατί η γνώση από μόνη της δεν αρκεί. Είχαν την ικανότητα να «διαβάζουν» τους άλλους, να ανιχνεύουν αντιδράσεις. Και συνέχισαν να προσαρμόζονται, να διορθώνονται και να μεταβάλλουν τη συμπεριφορά τους μέχρι να βρουν τι έφερνε το σωστό αποτέλεσμα.

Πάρτε για παράδειγμα τον Στίβεν Σπίλμπεργκ. Στα τριάντα έξι του, έγινε ο πιο επιτυχημένος δημιουργός ταινιών στην ιστορία. Έχει ήδη δημιουργήσει τις τέσσερις από τις δέκα πλέον κερδοφόρες κινηματογραφικές ταινίες στην ιστορία, μεταξύ των οποίων ο *ET ο Εξωγήινος*, η μεγαλύτερη εισπρακτική επιτυχία όλων των εποχών. Πώς κατάφερε να φτάσει τόσο ψηλά σε τόσο νεαρή ηλικία; Η ιστορία του είναι εκπληκτική. Ας τη δούμε.

Από τα δώδεκα-δεκατρία του, ο Σπίλμπεργκ γνώριζε πως ήθελε να γίνει σκηνοθέτης. Η ζωή του άλλαξε όταν ένα απόγευμα, στα δεκαεπτά του, ξεναγήθηκε στα Universal Studios. Τα πλατό, όπου εξελισσόταν όλη η δράση, δεν περιλαμβάνονταν στην ξενάγηση κι έτσι ο Σπίλμπεργκ, γνωρίζοντας το αποτέλεσμα, ενήργησε για να το αλλάξει. Το 'σκασε από την ξενάγηση για να παρακολουθήσει πώς γυρίζεται πραγματικά μια ταινία. Τελικά γνώρισε τον επικεφαλής του τμήματος μοντάζ της Universal, ο οποίος του μίλησε για μία ολόκληρη ώρα και έδειξε ενδιαφέρον για τις ταινίες μικρού μήκους που είχε δημιουργήσει ο Σπίλμπεργκ.

Για τους περισσότερους, η ιστορία θα είχε τελειώσει εδώ. Όμως ο Σπίλμπεργκ δεν ήταν σαν τους άλλους. Είχε προσωπική δύναμη. Ήξερε τι ήθελε. Έμαθε από την επίσκεψή του κι έτσι άλλαξε την προσέγγισή του. Την επόμενη μέρα, φόρεσε το κοστούμι του, πήρε τον χαρτοφύλακα του πατέρα του, έριξε μέσα ένα σάντουιτς και δύο σοκολάτες, και επέστρεψε στο πάρκιγκ του στούντιο λες και ήταν καθημερινός του χώρος. Πέρασε με αποφασιστικότητα από τον φρουρό στην πύλη. Βρήκε ένα εγκαταλειμμένο τροχόσπιτο και χρησιμοποιώντας πλαστικά γράμματα έγραψε στην πόρτα *Στίβεν Σπίλμπεργκ, Σκηνοθέτης*. Έπειτα, πέρασε όλο το καλοκαίρι γνωρίζοντας σκηνοθέτες, σεναριογράφους και μοντέρ και, περιφερόμενος στις παρυφές του κόσμου που λαχταρούσε να κατακτήσει, μάθαινε από κάθε συζήτηση, βελτίωνε την αισθητηριακή του οξύτητα και παρατηρούσε τι έφερνε αποτελέσματα στον κινηματογραφικό χώρο και τι όχι.

Τελικά, σε ηλικία είκοσι χρονών, αφού εμφανιζόταν τόσο συχνά στο πάρκιγκ όπου τον είχαν μάθει όλοι, ο Σπίλμπεργκ παρουσίασε στη Universal μια ταινία που είχε γυρίσει και εκείνοι του προσέφεραν ένα επταετές συμβόλαιο για να σκηνοθετήσει μια τηλεοπτική σειρά. Μόλις είχε κάνει το όνειρό του πραγματικότητα.

Μήπως ο Σπίλμπεργκ ακολούθησε τη Συνταγή Απόλυτης Επιτυχίας; Φυσικά! Είχε την εξειδικευμένη γνώση που ήταν απαραίτητη για να γνωρίζει τι ακριβώς επιθυμούσε. Έδρασε. Είχε την αισθητηριακή οξύτητα για να αναγνωρίζει ποια

ήταν τα αποτελέσματα των πράξεών του –κατά πόσο τον έφερναν πιο κοντά ή τον απομάκρυναν από τον στόχο του– και την ευελιξία να αλλάζει τη συμπεριφορά του για να επιτύχει αυτό που επιθυμούσε. Σχεδόν όλοι οι επιτυχημένοι άνθρωποι που ξέρω κάνουν το ίδιο. Όσοι πετυχαίνουν είναι αποφασισμένοι να συνεχίσουν να αλλάζουν την προσέγγισή τους και να δείχνουν ευελιξία, μέχρι να δημιουργήσουν τη ζωή που επιθυμούν.

Πάρτε για παράδειγμα την Μπάρμπαρα Μπλακ, την κοσμήτορα της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου Κολούμπια. Το όνειρό της ήταν να γίνει ακαδημαϊκός. Στα νιάτα της, μπήκε σε έναν ανδροκρατούμενο κλάδο και πήρε με επιτυχία το πτυχίο της από τη Νομική Σχολή του Πανεπιστημίου Κολούμπια. Έπειτα αποφάσισε να βάλει την καριέρα της σε αναμονή για να επιτύχει έναν άλλον στόχο της – να κάνει οικογένεια. Εννιά χρόνια αργότερα, αποφάσισε πως ήταν και πάλι έτοιμη να κυνηγήσει τον αρχικό της στόχο. Γράφτηκε σε ένα μεταπτυχιακό πρόγραμμα σπουδών στο Γέιλ και ανέπτυξε τις απαραίτητες διδακτικές, ερευνητικές και συγγραφικές δεξιότητες που τη βοήθησαν να βρει τη «δουλειά των ονείρων της». Είχε διευρύνει το σύστημα πεποιθήσεών της – άλλαξε την προσέγγισή της, συνδυάζοντας και τους δύο στόχους, και πλέον είναι κοσμήτορας σε μία από τις καλύτερες νομικές σχολές της Αμερικής. Έσπασε το καλούπι και απέδειξε ότι η επιτυχία μπορεί να δημιουργηθεί ταυτόχρονα σε όλα τα επίπεδα. Μήπως ακολούθησε τη Συνταγή Απόλυτης Επιτυχίας; Φυσικά! Γνωρίζοντας τι επιθυμούσε, προσαθούσε κάτι, και αν αυτό δεν έφερνε αποτέλεσμα συνέχιζε να αλλάζει προσέγγιση – μέχρι που έμαθε πώς να ισορροπεί τη ζωή της. Εκτός από επικεφαλής μιας από τις καλύτερες νομικές σχολές της Αμερικής, είναι επίσης μητέρα και σύζυγος.

Δείτε ένα ακόμη παράδειγμα: Έχετε φάει ποτέ από το KFC; (Κεντάκι Φράιιντ Τσίκεν) Γνωρίζετε πώς ο Συνταγματάρχης Σάντερς έχτισε την αυτοκρατορία που τον έκανε εκατομμυριούχο και άλλαξε τις διατροφικές συνήθειες ενός ολόκληρου έθνους; Όταν ξεκινούσε, δεν ήταν παρά ένας συνταξιούχος του στρατού, κάτοχος μιας συνταγής για τηγανητό κοτόπουλο. Αυτό ήταν όλο. Καμία οργάνωση, τίποτα. Ήταν ιδιοκτήτης ενός μικρού εστιατορίου που βρισκόταν στα όρια της χρεοκοπίας, επειδή ο κεντρικός αυτοκινητόδρομος είχε μετακινηθεί αλλού. Όταν εισέπραξε την πρώτη του σύνταξη, αποφάσισε να διαπιστώσει αν μπορούσε να βγάλει λεφτά πουλώντας τη συνταγή του. Το πρώτο πράγμα που σκέφτηκε ήταν να πουλήσει τη συνταγή του σε ιδιοκτήτες εστιατορίων με αντάλλαγμα ποσοστά επί των εισπράξεων.

Αυτός δεν είναι ο αποτελεσματικότερος τρόπος για να ξεκινήσει κανείς μια επιχείρηση. Και, φυσικά, όπως αποδείχτηκε, δεν τον εκτόξευσε στην κορυφή. Γυρνούσε όλη τη χώρα και κοιμόταν στο αυτοκίνητό του, προσπαθώντας να βρει κάποιον να τον χρηματοδοτήσει. Συνέχιζε να τροποποιεί την ιδέα του και να χτυπά πόρτες. Αφού τον απέρριψαν 1009 φορές, συνέβη κάτι εκπληκτικό. Κάποιος είπε «Ναι». Ο συνταγματάρχης τα είχε καταφέρει.

Όλοι έχουν μια νόστιμη συνταγή, ενώ υπάρχουν πολλοί με την ίδια δύναμη και χαρισματικότητα που είχε ο εύσωμος, ηλικιωμένος συνταγματάρχης με το άσπρο κοστούμι. Όμως, ο Σάντερς έβγαλε μια περιουσία επειδή είχε την ικανότητα να ενεργεί ασταμάτητα και με αποφασιστικότητα. Είχε την προσωπική δύναμη που ήταν απαραίτητη για να επιτύχει τα αποτελέσματα που επιθυμούσε. Είχε την ικανότητα να ακούει τη λέξη «όχι» χίλιες φορές και, παρ' όλα αυτά, να επικοινωνεί με τον εαυτό του με τέτοιο τρόπο ώστε να παίρνει κουράγιο και να χτυπά την επόμενη πόρτα, πιστεύοντας ότι τελικά θα του πουν «ναι».

Με τον έναν ή τον άλλον τρόπο, όλα όσα περιέχονται στο βιβλίο έχουν ως στόχο να εκπέμψουν στον εγκέφαλό σας τα πιο αποτελεσματικά σήματα που θα σας ενδυναμώσουν και θα σας κάνουν να ενεργήσετε επιτυχώς. Σχεδόν κάθε εβδομάδα διευθύνω ένα τετραήμερο σεμινάριο που ονομάζεται «Η Επανάσταση του Νου». Εκεί μαθαίνουμε στους παρευρισκόμενους τα πάντα – από το πώς να διαχειρίζονται τον εγκέφαλό τους πιο αποτελεσματικά μέχρι πώς να τρώνε, να αναπνέουν και να γυμνάζονται για να μεγιστοποιήσουν την ενέργειά τους. Η πρώτη βραδιά αυτής της τετραήμερης διαδικασίας ονομάζεται «Από τον Φόβο στη Δύναμη». Το σεμινάριο είναι σχεδιασμένο να διδάσκει στους ανθρώπους πώς να ενεργούν και να μην επιτρέπουν στον φόβο να τους μπλοκάρει. Στο τέλος του σεμιναρίου, οι συμμετέχοντες έχουν την ευκαιρία να περπατήσουν σε κάρβουνα – τρία με τριάντισι μέτρα συνήθως, και για τους προχωρημένους δώδεκα. Η πυροβασία έχει μονοπωλήσει σε τέτοιο βαθμό την προσοχή των μέσων ενημέρωσης ώστε φοβάμαι ότι το μήνυμα που προσπαθώ να περάσω χάνεται. Το νόημα δεν είναι να περπατήσει κανείς στα κάρβουνα. Δικαίως μπορούμε να υποθέσουμε ότι δεν έχει να αποκομίσει κανείς μεγάλα οικονομικά ή κοινωνικά οφέλη περπατώντας με μακαριότητα πάνω σε κάρβουνα. Αντιθέτως, η πυροβασία είναι μια εμπειρία προσωπικής δύναμης και μια μεταφορά για τις δυνατότητες που υπάρχουν, μια ευκαιρία να επιτύχουμε κάτι που μέχρι πρότινος θεωρούσαμε αδιάνοητο.

Διαφορετικές εκδοχές της πυροβασίας υπάρχουν εδώ και χιλιάδες χρόνια. Σε κάποια μέρη του κόσμου, είναι μια δοκιμασία θρησκευτικής πίστης. Στα σεμινάριά μου, η πυροβασία δεν είναι μέρος κάποιας θρησκευτικής εμπειρίας με τη συμβατική έννοια. Όμως είναι μια εμπειρία πίστης. Μαθαίνει στους ανθρώπους με τον πιο ενστικτώδη τρόπο ότι μπορούν να αλλάξουν, ότι μπορούν να εξελιχθούν, να ξεπεράσουν τα όριά τους, να κάνουν πράγματα που πίστευαν ότι είναι αδύνατα, ότι οι μεγαλύτεροι φόβοι και περιορισμοί είναι αυτοεπιβαλλόμενοι.

Το κατά πόσο μπορείτε να περπατήσετε στα κάρβουνα ή όχι εξαρτάται από το αν έχετε την ικανότητα να επικοινωνήσετε με τον εαυτό σας με τρόπο που να σας κάνει να ενεργήσετε, παρά τον πρότερο προγραμματισμό φόβου που έχετε για το τι μπορεί να σας συμβεί. Το δίδαγμα είναι ότι μπορείτε να καταφέρετε ουσιαστικά τα πάντα, αρκεί να επιστρατεύσετε τις δυνάμεις σας, να πιστέψετε ότι μπορείτε να το κάνετε και τελικά να ενεργήσετε αποτελεσματικά.

Όλα αυτά οδηγούν σε ένα απλό, αναπόφευκτο συμπέρασμα. Η επιτυχία δεν είναι κάτι τυχαίο. Η διαφορά μεταξύ όσων πετυχαίνουν και όσων δεν πετυχαίνουν θετικά αποτελέσματα δεν είναι κάτι τυχαίο όπως μια ζαριά. Απεναντίας, υπάρχουν σταθερά, λογικά πρότυπα δράσης, συγκεκριμένα μονοπάτια προς την τελειότητα που μπορούμε όλοι να ακολουθήσουμε. Όλοι μπορούμε να απελευθερώσουμε τη μαγεία που κρύβουμε μέσα μας. Μόνο πρέπει να μάθουμε πώς να ενεργοποιούμε και να χρησιμοποιούμε το μυαλό και το σώμα μας με τον πιο αποτελεσματικό και επωφελή τρόπο.

Έχετε αναρωτηθεί ποτέ τι κοινό έχουν ο Σπίλμπεργκ με τον Σπρίγκστιν; Τι κοινό είχαν ο Τζον Φ. Κένεντι με τον Μάρτιν Λούθερ Κινγκ, που τους επέτρεπε να επηρεάζουν και να συγκινούν σε βάθος τόσους ανθρώπους; Τι είναι αυτό που έκανε τον Τεντ Τέρνερ και την Τίνα Τέρνερ ή τον Πιτ Ρόουζ και τον Ρόναλντ Ρήγκαν να ξεχωρίζουν από το πλήθος; Όλοι τους είχαν την ικανότητα να ενεργούν με συνέπεια και αποτελεσματικότητα για να πραγματοποιήσουν τα όνειρά τους. Όμως, τι είναι αυτό που τους έκανε να συνεχίζουν να βάζουν τα δυνατά τους, κάθε μέρα, με ό,τι και αν καταπάνωνταν; Φυσικά, υπάρχουν πολλοί παράγοντες. Ωστόσο, θεωρώ ότι υπάρχουν επτά θεμελιώδη γνωρίσματα που είχαν καλλιεργήσει, επτά χαρακτηριστικά που τους έδιναν ώθηση να κάνουν οτιδήποτε χρειαστεί για να επιτύχουν. Παραθέτω εδώ τους επτά βασικούς μηχανισμούς ενεργοποίησης που μπορούν να εγγραφούν και τη δική σας επιτυχία.

Πρώτο Χαρακτηριστικό: Πάθος! Όλα αυτά τα άτομα έχουν ανακαλύψει έναν λόγο, έναν σκοπό που τους δίνει ενέργεια, τους «κατατρώει», τους έχει γίνει σχεδόν εμμονή, τους ωθεί να ενεργήσουν, να εξελιχθούν, να γίνουν καλύτεροι! Είναι το καύσιμο που τροφοδοτεί το τρένο της επιτυχίας τους και τους βοηθά να φέρουν στην επιφάνεια τις πραγματικές τους ικανότητες. Είναι το πάθος που κάνει τον Πιτ Ρόουζ να βουτά συνεχώς στη δεύτερη βάση σαν να ήταν αρχάριος παίκτης στο πρώτο του επαγγελματικό παιχνίδι μπέιζμπολ. Είναι το πάθος που κάνει τον Λι Ιακόκα να ξεχωρίζει ανάμεσα σε τόσους άλλους για τις πράξεις του. Είναι το πάθος που ωθεί όσους ασχολούνται με την επιστήμη των υπολογιστών να δημιουργήσουν, μετά από χρόνια αφοσίωσης, τις τεχνολογικές εκείνες επαναστάσεις που έδωσαν τη δυνατότητα στον άνθρωπο να πάει στο διάστημα και να γυρίσει πίσω. Είναι το πάθος που κάνει τους ανθρώπους να ξενυχτούν και να σηκώνονται νωρίς. Και είναι το πάθος που αποζητούν οι άνθρωποι στις σχέσεις τους. Το πάθος δίνει στη ζωή ένταση, ουσία και νόημα. Δεν μπορείς να γίνεις σπουδαίος χωρίς πάθος, είτε είσαι φιλόδοξος αθλητής, καλλιτέχνης, επιστήμονας, γονιός είτε επιχειρηματίας. Στο Κεφάλαιο 11, θα δείτε πώς μπορείτε να απελευθερώσετε αυτή την εσωτερική δύναμη μέσα από τον προσδιορισμό στόχων.

Δεύτερο Χαρακτηριστικό: Πίστη! Όλα τα θρησκευτικά βιβλία του πλανήτη μιλούν για τη δύναμη και την επίδραση της πίστης στην ανθρωπότητα. Οι πεποϊθήσεις όσων επιτυγχάνουν σε μαζική κλίμακα διαφέρουν σημαντικά από τις πεποϊθήσεις όσων αποτυγχάνουν. Οι πεποϊθήσεις που διατηρούμε για το ποιοι είμαστε και για το τι μπορούμε να γίνουμε, καθορίζουν τελικά το *ποιοι* θα γίνουμε. Αν πιστεύουμε στη μαγεία, θα ζήσουμε μια μαγική ζωή. Αν πιστεύουμε ότι η ζωή μας κινείται εντός στενών ορίων, ξαφνικά τα όρια αυτά γίνονται πραγματικότητα. Αυτό που πιστεύουμε ότι είναι αλήθεια, ότι είναι εφικτό, είναι αυτό που πραγματοποιείται, που γίνεται εφικτό. Το βιβλίο θα σας προσφέρει έναν συγκεκριμένο επιστημονικό τρόπο για να αλλάξετε ταχύτατα τις πεποϊθήσεις σας, ώστε να σας ενισχύουν στην επίτευξη των πιο επιθυμητών σας στόχων. Πολλοί άνθρωποι έχουν πάθος, αλλά εξαιτίας των περιοριστικών πεποϊθήσεων που διατηρούν για το *ποιοι* είναι και *τι* μπορούν να καταφέρουν, δεν κάνουν ποτέ τις ενέργειες εκείνες που μπορούν να μετατρέψουν τα όνειρά τους σε πραγματικότητα. Εκείνοι που πετυχαίνουν, ξέρουν τι θέλουν και πιστεύουν ότι μπορούν να το αποκτήσουν. Θα μάθουμε τι ακριβώς είναι οι πεποϊθήσεις και πώς μπορούμε να τις χρησιμοποιήσουμε στα Κεφάλαια 4 και 5.

Το πάθος και οι πεποϊθήσεις μάς δίνουν ώθηση προς την επιτυχία. Όμως, η ώθηση από μόνη της δεν αρκεί. Διαφορετικά, θα αρκούσε να βάλουμε καύσιμα σε έναν πύραυλο και να τον εκτοξεύσουμε στον ουρανό στα τυφλά. Εκτός από τη δύναμη, χρειαζόμαστε ένα μονοπάτι, μια έξυπνη και λογική προσέγγιση. Για να επιτύχουμε τον στόχο μας χρειαζόμαστε:

Τρίτο Χαρακτηριστικό: Στρατηγική! Στρατηγική είναι ο τρόπος με τον οποίο διαχειριζόμαστε τους πόρους και τις δυνάμεις μας. Όταν ο Στίβεν Σπίλμπεργκ αποφάσισε να γίνει δημιουργός ταινιών, χάραξε μια πορεία που θα τον οδηγούσε στον κόσμο που ήθελε να κατακτήσει. Προσδιόρισε τι ήθελε να μάθει, ποιον έπρεπε να γνωρίσει και τι χρειαζόταν να κάνει. Είχε πάθος και πίστη, αλλά είχε και τη στρατηγική που του επέτρεψε να εκμεταλλευτεί τα δύο αυτά στοιχεία στο έπακρο. Ο Ρόναλντ Ρήγκαν είχε αναπτύξει συγκεκριμένες επικοινωνιακές στρατηγικές που χρησιμοποιούσε σε συνεχή βάση για να πετυχαίνει τα αποτελέσματα που επιθυμούσε. Κάθε σπουδαίος καλλιτέχνης, πολιτικός, γονιός ή εργοδότης ξέρει ότι δεν είναι αρκετό να έχει κανείς τους πόρους για να επιτύχει. Πρέπει, επίσης, να μπορεί να τους χρησιμοποιήσει με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο. Η στρατηγική αποτελεί απόδειξη ότι ακόμη και τα μεγαλύτερα ταλέντα και οι σπουδαιότερες φιλοδοξίες πρέπει να βρουν το σωστό κανάλι έκφρασης. Μπορείτε να ανοίξετε μια πόρτα σπάζοντάς την ή να βρείτε το κλειδί που την ανοίγει αφήνοντάς την άθικτη. Θα μάθετε για τις στρατηγικές δημιουργίας επιτυχίας στα Κεφάλαια 7 και 8.

Τέταρτο Χαρακτηριστικό: Ξεκάθαρες Αξίες! Όταν σκεφτόμαστε όλα όσα έκαναν την Αμερική σπουδαία, το μυαλό μας πηγαίνει σε αξίες όπως ο πατριωτισμός και η περηφάνια, το αίσθημα ανοχής και η αγάπη της ελευθερίας. Όλα αυτά είναι αξίες: οι θεμελιώδεις ηθικές, δεοντολογικές και πρακτικές κρίσεις στις οποίες προβαίνουμε σχετικά με το τι είναι σημαντικό, τι μετρά πραγματικά. Οι αξίες είναι συγκεκριμένα συστήματα πεποιθήσεων τα οποία διατηρούμε και με τα οποία αποφασίζουμε τι είναι σωστό και τι λάθος στη ζωή μας. Είναι τα κριτήρια με τα οποία αποφασίζουμε αν αξίζει να ζήσουμε τη ζωή μας. Πολλοί δεν γνωρίζουν με βεβαιότητα τι θεωρούν σημαντικό. Συχνά κάνουν κάτι και έπειτα τα βάζουν με τον εαυτό τους, γιατί απλούστατα δεν γνωρίζουν ξεκάθαρα τι θεωρούν σωστό σε υποσυνείδητο επίπεδο για τον εαυτό τους και για τους άλλους. Σχεδόν πάντα οι εξαιρετικά επιτυχημένοι άνθρωποι έχουν μια ουσιαστική και ξεκάθαρη αίσθηση του τι είναι σημαντικό. Σκεφτείτε τον Ρόναλντ Ρήγκαν, τον Τζον Φ. Κένεντι, τον Μάρτιν Λούθερ Κινγκ, τον Τζον Γουέιν και την Τζέιν Φόντα. Το όραμά τους ήταν διαφορετικό, αλλά κοινή τους αφετηρία ήταν ένα θεμελιώδες ηθικό έρεισμα, μια επίγνωση του ποιοι είναι και γιατί κάνουν ό,τι κάνουν. Η κατανόηση των αξιών σας είναι ένας από τους πιο επωφελείς και απαιτητικούς τρόπους για να φτάσετε στην κορυφή. Θα εξετάσουμε τις αξίες στο Κεφάλαιο 18.

Όπως πιθανόν προσέξατε, όλα αυτά τα χαρακτηριστικά τροφοδοτούν το ένα το άλλο και αλληλεπιδρούν μεταξύ τους. Επηρεάζεται το πάθος από τις πεποιθήσεις; Φυσικά. Όσο περισσότερο πιστεύουμε ότι μπορούμε να καταφέρουμε κάτι, τόσο πιο πρόθυμοι είμαστε να επενδύσουμε στην επίτευξή του. Η πίστη αρκεί από μόνη της για να επιτύχουμε; Είναι μια καλή αρχή, όμως αν πιστεύετε ότι θα δείτε τον ήλιο να ανατέλλει και η στρατηγική για να επιτύχετε τον συγκεκριμένο στόχο είναι να αρχίσετε να τρέχετε προς τη δύση, τότε μπορεί να συναντήσετε μερικές δυσκολίες. Οι στρατηγικές επιτυχίας επηρεάζονται από τις αξίες μας; Αναμφίβολα. Αν η στρατηγική σας απαιτεί να κάνετε πράγματα που δεν συμβαδίζουν με τις υποσυνείδητες πεποιθήσεις σας περί Σωστού και Λάθους, τότε ακόμη και η καλύτερη στρατηγική θα αποτύχει. Αυτό συμβαίνει συνήθως με όσους αρχίζουν να πετυχαίνουν κάτι, αλλά τελικά υπονομεύουν την ίδια τους την επιτυχία. Το πρόβλημα είναι ότι υπάρχει μια εσωτερική σύγκρουση μεταξύ των αξιών του ατόμου και της στρατηγικής του.

Με την ίδια λογική, και τα τέσσερα αυτά χαρακτηριστικά που εξετάσαμε δεν μπορούν να διαχωριστούν από το:

Πέμπτο Χαρακτηριστικό: Ενεργητικότητα! Ενεργητικότητα μπορεί να είναι η μνημειώδης αλλά και πρόσχαρη αφοσίωση του Μπρους Σπρίγκστριν ή της Τίνα Τέρνερ. Μπορεί να είναι ο επιχειρηματικός δυναμισμός του Ντόναλντ Τραμπ ή

του Στιβ Τζομπς. Μπορεί να είναι η ζωντάνια του Ρόναλντ Ρήγκαν ή της Κάθριν Χέμπορν. Είναι σχεδόν αδύνατον να κατακτήσεις την επιτυχία με ατονία και νωχέλεια. Όσοι έχουν φτάσει στην κορυφή αρπάζουν τις ευκαιρίες και τις προσαρμόζουν στα μέτρα τους. Ζουν κυνηγώντας τις εκπληκτικές ευκαιρίες που φέρνει μαζί της η κάθε μέρα, με τη συνειδητοποίηση ότι δεν υπάρχει ποτέ αρκετός χρόνος. Υπάρχουν πολλοί στον κόσμο που πιστεύουν σε κάτι με πάθος, που γνωρίζουν τη στρατηγική που θα τους επιτρέψει να το επιτύχουν, που οι αξίες τους συμβαδίζουν με αυτό το πάθος τους, αλλά απλούστατα δεν διαθέτουν το σωματικό σφρίγγος να κάνουν πράξη τα όσα γνωρίζουν. Η εξαιρετική επιτυχία συνδέεται άρρηκτα με τη σωματική, διανοητική και πνευματική ενέργεια που μας επιτρέπει να εκμεταλλευτούμε όσο το δυνατόν καλύτερα τα όσα έχουμε στη διάθεσή μας. Στα Κεφάλαια 9 και 10, θα μάθετε και θα εφαρμόσετε τα εργαλεία που μπορούν να αυξήσουν κατά τρόπο άμεσο τη σωματική σας ενέργεια.

Έκτο Χαρακτηριστικό: Δεσμός! Σχεδόν όλοι οι επιτυχημένοι άνθρωποι έχουν την εκπληκτική ικανότητα να δένονται με τους άλλους, την ικανότητα να αναπτύσσουν δεσμούς και να ταυτίζονται με άτομα που έχουν διαφορετικές πεποιθήσεις και διαφορετικό υπόβαθρο. Αναμφίβολα, εμφανίζονται περιστασιακά και παρανοϊκές ιδιοφυΐες που ανακαλύπτουν κάτι που αλλάζει τον κόσμο. Αν, όμως, μια ιδιοφυΐα περνά όλον τον καιρό της σε απομόνωση, θα επιτύχει σε κάποιο επίπεδο και θα αποτύχει σε κάποιο άλλο. Οι εξαιρετικά επιτυχημένοι άνθρωποι –όπως ο Κένεντι, ο Λούθερ Κινγκ, ο Ρήγκαν και ο Γκάντι– είχαν την ικανότητα να δημιουργούν δεσμούς που τους συνέδεαν με εκατομμύρια κόσμο. Η σπουδαιότερη επιτυχία δεν βρίσκεται εκεί έξω, στην παγκόσμια σκηνή, αλλά στα βάθη της καρδιάς σας. Βαθιά μέσα μας, όλοι έχουμε ανάγκη να αναπτύξουμε μόνιμους δεσμούς στοργής. Χωρίς αυτούς, οποιοδήποτε επίτευγμα, οποιαδήποτε επιτυχία (κατάκτηση κορυφής) είναι στην ουσία κενή νοήματος. Θα μάθετε περισσότερα γι' αυτούς τους δεσμούς στο Κεφάλαιο 13.

Το τελευταίο χαρακτηριστικό είναι κάτι που αναφέραμε νωρίτερα.

Έβδομο Χαρακτηριστικό: Επικοινωνιακή Δεξιότητα! Αυτή είναι η ουσία του βιβλίου. Ο τρόπος που επικοινωνούμε με τον εαυτό μας και με τους άλλους καθορίζει τελικά την ποιότητα της ζωής μας. Στη ζωή πετυχαίνουν όσοι έχουν μάθει να παίρνουν οποιαδήποτε πρόκληση, την οποία η ζωή τους φέρνει στον δρόμο, και να την παρουσιάζουν στον εαυτό τους με τρόπο που να τους επιτρέπει να αλλάξουν τα πράγματα και να επιτύχουν. Όσοι αποτυγχάνουν, εισπράττουν τις αντιξοότητες της ζωής και τις αποδέχονται ως περιορισμούς. Οι άνθρωποι που διαμορφώνουν τις ζωές και την κουλτούρα μας είναι δεξιότεχνες και

στην επικοινωνία τους με τους άλλους. Έχουν όλοι την ικανότητα να μεταδίδουν στους άλλους το όραμα, τη χαρά τους, τις αναζητήσεις, την αποστολή τους. Αυτό που κάνει σπουδαίο έναν γονιό, έναν καλλιτέχνη, έναν πολιτικό ή έναν δάσκαλο είναι η επικοινωνιακή δεξιότητά. Με τον έναν ή τον άλλον τρόπο, σχεδόν όλα τα κεφάλαια του βιβλίου έχουν να κάνουν με την επικοινωνία, τη γεφύρωση χασμάτων, τη χάραξη νέων μονοπατιών και τη μετάδοση νέων οραμάτων.

Το πρώτο μέρος του βιβλίου θα σας διδάξει πώς να αναλάβετε τον έλεγχο και να διαχειρίζεστε το μυαλό και το σώμα σας αποτελεσματικότερα από ποτέ. Θα δουλέψουμε μαζί με τους παράγοντες που επηρεάζουν τον τρόπο επικοινωνίας με τον εαυτό σας. Στο δεύτερο μέρος, θα μάθετε να ανακαλύπτετε αυτό που πραγματικά επιθυμείτε να αδράξετε από τη ζωή και πώς μπορείτε να επικοινωνείτε πιο αποτελεσματικά με τους άλλους, καθώς και πώς να προβλέπετε τα είδη συμπεριφοράς που δημιουργεί συστηματικά κάθε είδος ατόμου. Το τρίτο μέρος εξετάζει από μια πιο ευρεία, παγκόσμια οπτική τον τρόπο συμπεριφοράς μας, τα κίνητρά μας, καθώς και τι μπορούμε να συνεισφέρουμε σε ένα ευρύτερο συλλογικό επίπεδο. Σας δείχνει πώς μπορείτε να εφαρμόσετε τις δεξιότητες που μάθατε για να γίνετε ηγέτης.

Όταν έγραφα το βιβλίο, αρχικός μου στόχος ήταν να δημιουργήσω ένα εγχειρίδιο για την ανθρώπινη ανάπτυξη – ένα βιβλίο που θα περιείχε τις καλύτερες και πιο σύγχρονες τεχνολογίες αλλαγής του ανθρώπου. Ήθελα να σας «οπλίσω» με τις δεξιότητες και τις στρατηγικές εκείνες που θα σας έδιναν την ικανότητα να αλλάξετε ό,τι επιθυμείτε και να το κάνετε γρηγορότερα απ' ό,τι ονειρευτήκατε ποτέ. Ήθελα να σας δώσω την ευκαιρία να αυξήσετε άμεσα και με χειροπιαστό τρόπο την ποιότητα ζωής σας. Επίσης, ήθελα να δημιουργήσω ένα έργο στο οποίο θα μπορούσατε να ανατρέχετε ξανά και ξανά, βρίσκοντας πάντα κάτι χρήσιμο. Γνώριζα ότι σε πολλά από τα θέματα για τα οποία έγραφα θα έπρεπε ίσως να αφιερωθούν ολόκληροι τόμοι. Ωστόσο, ήθελα να σας δώσω σφαιρικές πληροφορίες που θα μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε σε όλους τους τομείς. Ελπίζω το βιβλίο να σας προσφέρει όλα αυτά.

Όταν τελείωσα το χειρόγραφο, οι κριτικές από τα πρώτα άτομα που το διάβασαν ήταν πολύ θετικές, εκτός από ένα σημείο – αρκετοί μου είπαν: «Ουσιαστικά πρόκειται για δύο βιβλία. Γιατί δεν τα χωρίζεις και δεν εκδίδεις το ένα τώρα, διαφημίζοντας στο μεταξύ τη συνέχειά του που θα εκδώσεις του χρόνου;» Όμως, στόχος μου ήταν να μεταδώσω σε εσάς, τους αναγνώστες μου, όσο το δυνατόν περισσότερες ποιοτικές πληροφορίες, όσο το δυνατόν συντομότερα. Δεν ήθελα να προσφέρω αυτές τις δεξιότητες με το σταγονόμετρο, από λίγες κάθε φορά. Ωστόσο, άρχισα να ανησυχώ ότι πολλοί δεν θα έφταναν καν στα σημαντικότερα –κατά την κρίση μου– μέρη του βιβλίου, γιατί, όπως μου εξήγησαν, αρκετές

μελέτες έχουν δείξει ότι λιγότεροι από το 10 τοις εκατό όσων αγοράζουν ένα βιβλίο καταφέρνουν και ολοκληρώνουν το πρώτο κεφάλαιο. Στην αρχή δεν το πίστευα. Όμως, μετά θυμήθηκα ότι λιγότεροι από το 3 τοις εκατό του πληθυσμού των ΗΠΑ έχουν οικονομική ανεξαρτησία, λιγότεροι από το 10 τοις εκατό γράφουν τους στόχους τους και μόλις 35 τοις εκατό των Αμερικανίδων –στους άντρες το ποσοστό είναι ακόμη χαμηλότερο– θεωρούν ότι βρίσκονται σε καλή φυσική κατάσταση, καθώς και ότι σε πολλές Πολιτείες ένας στους δύο γάμους διαλύεται. Μόνο ένα μικρό ποσοστό ζει τη ζωή των ονείρων του. Γιατί; Επειδή χρειάζεται προσπάθεια και συνεχή δράση.

Κάποτε ρώτησαν τον Μπάνκερ Χαντ, τον δισεκατομμυριούχο πετρελαιοβιομήχανο από το Τέξας, αν είχε κάποια συμβουλή επιτυχίας να δώσει στον κόσμο. Απάντησε ότι η επιτυχία είναι απλή υπόθεση. Πρώτον, αποφασίζεις τι ακριβώς θέλεις και, δεύτερον, αποφασίζεις ότι είσαι πρόθυμος να πληρώσεις το τίμημα – και το πληρώνεις. Αν δεν κάνετε το δεύτερο βήμα, δεν θα αποκτήσετε ποτέ αυτό που θέλετε μακροπρόθεσμα. Τους ανθρώπους που ξέρουν τι θέλουν και είναι πρόθυμοι να πληρώσουν το τίμημα, μου αρέσει να τους αποκαλώ «τους λίγους που ενεργούν», σε αντίθεση με «τους πολλούς που είναι μόνο λόγια». Σας προκαλώ να παίξετε με το υλικό του βιβλίου, να το διαβάσετε όλο, να μοιραστείτε όσα μάθατε και να το ευχαριστηθείτε.

Σε αυτό το κεφάλαιο, τόνισα την πρωτεύουσα σημασία της αποτελεσματικής δράσης. Όμως, υπάρχουν πολλοί τρόποι να δράσει κανείς. Οι περισσότεροι προκύπτουν εμπειρικά, μέσα από τις δοκιμές και τα λάθη. Όσοι κατέκτησαν τελικά την επιτυχία προσαρμόστηκαν και αναπροσαρμόστηκαν αναρίθμητες φορές μέχρι να αποκτήσουν αυτό που επιθυμούσαν. Το μόνο πρόβλημα με αυτή την προσέγγιση είναι ότι καταναλώνει έως και εξαντλεί έναν από τους περιορισμένους πόρους μας, τον χρόνο.

Και αν υπήρχε ένας τρόπος δράσης που επιτάχυνε τη διαδικασία εκμάθησης; Αν μπορούσα να σας δείξω πώς να μάθετε τα ίδια πράγματα με όσους έχουν ήδη επιτύχει την τελειότητα; Αν μέσα σε λίγα λεπτά μπορούσατε να μάθετε κάτι που σε άλλους πήρε χρόνια να τελειοποιήσουν; Μπορείτε να επιτύχετε κάτι τέτοιο μέσα από τη *μοντελοποίηση*, μια μέθοδο που σας επιτρέπει να αναπαράγετε επακριβώς την επιτυχία των άλλων. Τι είναι αυτό που τους ξεχωρίζει απ' όσους απλώς ονειρεύονται την επιτυχία; Ας το ανακαλύψουμε...