

Prefață

Am început să lucrez la Eșecuri de Succes 1 în anul 2017, fiind un tânăr care suferise deja două eșecuri pe plan profesional și încerca să găsească un răspuns la situația prin care trecea. Mi-am dorit să înțeleg dacă sunt singurul care a avut asemenea experiențe și dacă există vreo șansă să mai ies la liman.

Discutând cu diverse persoane, am înțeles că majoritatea oamenilor se întâlnesc cu eșecul într-un moment din viața lor și că acest lucru nu îi împiedică să ajungă mai târziu la succes. Mai mult decât atât, antreprenorii de succes subliniază în diverse forme că, analizând retrospectiv, experiențele care au implicat un eșec au fost cele care au oferit cele mai valoroase lecții și au facilitat majoritatea oportunităților de a trece într-o etapă superioară de dezvoltare.

Când am început munca pentru Eșecuri de Succes 1, eram un tânăr fără experiență, dar cu mult entuziasm și dorința de a reuși. Nu știam ce implica cu adevărat realizarea unui proiect editorial, câtă dedicare e în spate și ce provocări voi întâlni. Încă locuiam la Oradea, zero resurse și nici nu auzisem de cuvântul „antreprenor” decât de vreo două ori. „Om de afaceri” sau „patron” erau termeni mult mai familiari mie. Imaginea în care eu stau la masă cu titanii, antreprenori care au făcut istorie în România și nu numai, părea un tablou idealist pe care nu credeam că-l voi picta vreodată.

DE LA ZERO

Primul pas în direcția bună l-am făcut după ce am aderat la comunitatea de pe Facebook „Grupul antreprenorilor din România”, al cărui moderator am devenit în scurt timp. Prima carte a fost finanțată printr-un proiect de crowdfunding, chiar pe platforma tesustin.ro, lansată de un prieten prin accesarea de fonduri europene. Am strâns banii solicitați într-o singură rundă de investiții. Apoi am muncit susținut la dezvoltarea conceptului și am realizat că ideea e magică, dar implementarea e cea care va face diferența.

Lansarea primului volum a avut loc pe data de 26 noiembrie 2018 și m-a propulsat în ochii mediului de afaceri, dar și ai cititorilor. Au urmat zeci de evenimente în țară și trei lansări peste hotare (Italia, Anglia și Franța). În total, s-au vândut peste 20.000 de exemplare ale cărții.

Acel an a fost un întreg proces de evoluție pentru mine, fiindcă am câștigat enorm prin cunoașterea atâtor antreprenori și dezvoltarea unui asemenea network. Deseori am fost copleșit, am suferit de sindromul impostorului și mă luptam cu două identități: una pe care am depășit-o, dar de care am fost extrem de atașat pe baza experiențelor din copilărie, și o alta care s-a cristalizat pe baza trăirilor și conștientizărilor pe care le-am avut după lansarea primei cărți. Ulterior, am realizat că împăcarea cu sinele va veni atunci când voi termina lupta dintre cele două identități. Să accept cine sunt, de unde am pornit și să înțeleg că drumul meu e drumul meu și asta e tot ceea ce contează.

Au urmat doi ani transformaționali, în care nu prea aveam idee ce se întâmplă. Aveam impresia că lumea mă trata ca pe o „vedetă”. Țin minte lansarea de carte pe care am avut-o în Londra (a doua oară când am ieșit din țară), așteptat fiind la aeroport de un domn cu o pancartă cu numele meu trecut pe ea. O lansare de carte într-o țară în care nici nu credeam că o să ajung vreodată, cu atât mai puțin în acest context. Mă așteptau oamenii ca și cum aș fi fost un autor internațional de mare succes. Am avut emoții teribile, dar s-a dovedit a fi una dintre cele mai faine amintiri.

Acesta e unul dintre acele momente pe care le trăiești tu cu tine, pe care nu prea-l înțelegi și nici n-ai capacitatea de a-l explica celorlalți fără să riști să fi înțeles greșit. Cu siguranță un psiholog te poate ajuta să înțelegi, cu adevărat, ce se întâmplă și chiar recomand să apelăm la specialiști de fiecare dată când considerăm că e necesar.

DE LA NEVOIE IDENTIFICATĂ LA UN BESTSELLER ROMÂNESC

Am realizat că nu se vorbește suficient despre eșec. Este un subiect tabu, ascuns, considerat poate chiar o rușine. Însă oamenii, mai ales tinerii, au nevoie să afle despre eșec, să înțeleagă că reprezintă un proces spre reușită.

Am contactat mai mulți antreprenori pe care îi admiram și despre care aflasem din media că au succes. Ca să fie tabloul complet, acea perioadă a vieții mele a fost presărată de o stare a sănătății care mi-a dat multe bătăi de cap, analize, perioade petrecute în spital și sute de medicamente înghițite.

Discuțiile cu ei m-au ajutat să îmi depășesc perioada de cumpănă. M-au ajutat să înțeleg că e firesc să ai căderi și eșecuri, iar eu nu înțelegeam de ce nu promovează societatea aceste lucruri. Căutam intens pe Google oameni care se află în poziții similare. Care au situații provocatoare de sănătate, care au renăscut. În 2017 însă, când s-a născut ideea Eșecuri de Succes, societatea nu prea vorbea despre eșec. Erau foarte puține podcasturi sau conținut online autohton care să prezinte studii de caz românești. Suplimentar, fiind din Oradea, nu aveam nici acces direct la evenimente de anvergură de business sau dezvoltare umană, de bani ca să-mi permit deplasări în alte orașe nici nu mai zic. Aș zice că eram „blestemat” să rămân blocat în mentalitatea pe care o aveam. Dacă nu vorbește nimeni, am s-o fac eu! Eșecul, fratele mai „urât” al succesului.

Am decis să fac eu o schimbare în acest sens, cu toate că nu știam nimic despre ce înseamnă publicarea unei cărți. Prima carte de business care a căzut în mâinile mele a fost abia prin 2014 și cam tot atunci am început să citesc mai constant, fiind tipul de elev care făcea cam orice doar să evite să citească lecturile obligatorii.

Ulterior, au urmat trei ani în care am început să devorez orice carte de business care-mi cădea în mână. Business, leadership, vânzări, orice simțeam că ar fi util. Privind retrospectiv, am citit multe cărți pe care nici n-aveam capacitatea să le înțeleg cu adevărat. Trei ani de zile am refuzat să consum orice conținut care nu era educativ. Nu mă uitam la seriale, la filme, nimic din ce consideram eu că mă oprește în a recupera toți anii în care educația n-a fost o prioritate pentru mine.

CONȚINUT... NEPOTRIVIT

Am ajuns să-mi formeze deja o bibliotecă destul de consistentă cu cărți pe care le-am citit, împrumutat sau primit cadou de la prietenii care au înțeles și susținut noua mea pasiune. La un moment dat, mi-am dat seama că mult conținut din aceste cărți era total neadaptat la realitatea din România. Multe dintre aceste cărți tratau situații sau contexte de business mai potrivite pentru țările în care capitalismul era un concept mai bine definit în percepția oamenilor.

Conștientizarea a început în momentul în care mi-am dat seama că cele mai prețioase informații pe care le primesc sunt de la antreprenorii din țara noastră. Experiența, *mindsetul*, relevanța informațiilor, contextul economic era mult mai apropiat, iar situațiile prin care aceștia au trecut erau de multe ori identice cu cele cu care mă confruntam și eu.

ÎȚI RECUNOSC: AM FOST EGOIST!

După ce am trecut prin două eșecuri (o firmă de IT și o cafenea pe care le-am administrat împreună cu proprietarul afacerilor) și am început să discut cu antreprenorii din țară, frustrat fiind de conținutul nepotrivit pe care îl găseam în cărțile de business pe care le citeam, am zis că asta trebuie să fie ideea câștigătoare.

Da! Recunosc. Am fost egoist. *Eșecuri de Succes* a fost un proiect care a pornit din egoism. Mi-am dat seama cât de valoroase sunt aceste discuții cu antreprenorii din țara noastră și că o discuție de două ore unu la unu cu un antreprenor poate să mă învețe — în mod aplicat — mult mai mult decât o carte de business scrisă de un autor american. Am realizat că acesta e cel mai bun mod de a învăța.

CÂND VIAȚA ÎȚI DĂ LĂMÂI

Decizia a fost simplă: ca să mă reinventez după cele două eșecuri și să-mi găsesc un scop în viață, iau cele două concepte care mă fascinează, „eșecul” și „antreprenoriatul”, și fac un proiect din ele. Așa s-a născut *Eșecuri de Succes*, din dorința de a sta la masă cu antreprenorii din România și a înțelege cum gândesc ei, cum se raportează la eșec și cum sau ce au făcut de au reușit. Mi-am dat seama rapid că nu sunt singurul care ar considera că aceste informații sunt valoroase. Așa s-a născut ideea de a scrie o carte cu povești autentice ale antreprenorilor români.

Să ne înțelegem: n-a fost vreo dorință de mic să devin autor, n-am avut resurse sau know-how pentru a face o carte, iar dacă le spuneai colegilor sau profesorilor din liceu că Vlad v-a ajunge să scrie un bestseller...

Cred c-ai înțeles ce vreau să zic.

EȘECURI DE SUCCES 2, O NECESITATE?

Am simțit o presiune din entuziasmul cititorilor, aceea de a pregăti un nou volum. Oamenii erau avizi de mai multe informații, de noi povești cu obstacole și final deschis. Pentru că succesul e relativ.

După ce am început lucrul pentru cea de a doua carte, a venit pandemia. Au apărut o mulțime de obstacole, deoarece nu aveam un alt business în afară de vânzarea cărții, care să poată susține proiectul, și am fost nevoit să mă implic personal în diverse proiecte care să mă ajute să țin motorul în mișcare.

Am fost blocat mult timp în a dezvolta noi produse pentru că n-am reușit să gândesc unul adiacent cărții pentru care să consider că merit ca cineva să mă plătească. Nu știu dacă a fost un sindrom al impostorului, dar n-am simțit și mă lupt cu asta și acum — că sunt în poziția în care pot să învăț pe altcineva.

Tocmai din acest motiv, *Eșecuri de Succes* n-a fost și nici nu o să fie despre mine, despre experiența mea și ce am învățat eu. De fapt, meritul acestui proiect nici măcar nu este al meu. Și nu spun asta doar că sună bine, ci cred cu tărie acest lucru. Eu am fost un om suficient de binecuvântat de a avea oameni care să susțină, să lucreze cot la cot și să creadă în misiunea acestui proiect pornit de mine.

Dacă n-ar fi fost antreprenorii care și-au spus povestea aici, n-ar fi existat acest produs numit carte pe care să-l ții în mână. Meritul este al lor, al tuturor celor pe care i-am numit în secțiunea de mulțumiri și cei pe care, să-mi fie iertat acest lucru, i-am omis.

M-am axat în totalitate pe dezvoltarea acestui produs, un proiect care timp de doi ani și jumătate nu a generat bani, dar avea costuri. Misiunea lui însă a fost atât de specială, încât am atras oameni alături, parteneri care au acceptat să lucreze alături de mine pentru că au crezut în ea. Aici este o lecție pe care am învățat-o: dacă tu crezi din tot sufletul într-o idee, oamenii te vor urma; vor crede în tine, în proiect, în misiune. Poți jongla cu acest aspect atunci când nu beneficiezi de resurse, nu ai un buget: inspiră persoanele care te pot ajuta.

Pot afirma că am avut parte de o școală de business senzațională din 2017 și până acum. Am susținut peste 600 de interviuri și discuții unu la unu cu antreprenori din România, în urma cărora am înțeles cum gândesc, de ce gândesc în modul respectiv, cu ce greutăți s-au confruntat. Faptul că le-am conștientizat nevoile și durerile m-a determinat să evoluez atât ca profesionist, cât și ca om.

Succesul inițial cu prima carte a venit ca și proiect de *self publishing*, dar am simțit o plafonare, la un moment dat, în rolul de soloprenor și am decis să fac un exit operațional către EVRIKA Publishing, în perioada în care actualul meu partener în *Eșecuri de Succes*, Mark C. Lukács, a fost directorul editorial.

Poveștile din *Eșecuri de Succes 2* sunt mai lungi datorită feedbackului cititorilor, care și-au dorit să afle mai multe despre antreprenori. De altfel, fiecare dintre ei a evidențiat și probleme sau eșecuri personale, tocmai pentru că mi-am dorit să subliniez faptul că viața nu iartă pe nimeni, indiferent de statutul social, respectiv etapa în care se află.

DACĂ VREI SĂ RĂMÂI APROAPE

Împreună suntem mai puternici și putem schimba perspectiva societății despre eșec.

Alătură-te acestei mișcări și fii alături de mine!

Instagram: @vladmocanu.ro

TikTok: @vladmocanu.ro

Facebook: Vlad Mocanu

LinkedIn: Vlad Mocanu

SCRIE-ȚI PROPRIA POVESTE DESPRE EȘECURI!

Povestea ta este unică și vreau să-ți prezint modul în care am gândit interviurile prezentate în carte. Sunt curios să te cunosc și să descopăr ce te ghidează, în ce punct al vieții te afli.

Împreună, îți facem povestea auzită și schimbăm perspectiva nesănătoasă asupra eșecului!

Trimite-mi materialul la adresa de e-mail comunitate@esecuridesucces.ro și alături de echipa Eșecuri de Succes o publicăm online și/sau în format tipărit, în cea mai bună variantă!

PROVOCĂRI ȘI PERSPECTIVE DE VIITOR

Nimeni nu e ferit de greutate. Unii au câștigat pe o parte și au pierdut de zece ori pe alta, în timp ce alții au avut probleme de sănătate sau au început o afacere fără un buget. Chiar dacă de o natură ușor diferită, eșecurile nu i-au evitat nici pe cei care au avut o situație financiară bună în copilărie sau o familie fericită. Practic, nu există un anumit drum care duce la succes.

Mi-am dorit ca în prin intermediul acestui proiect să cunosc mai multe tipologii de oameni pentru a demonta mai multe mituri.

Nu am întâlnit pe nimeni care să nu fi muncit extraordinar de mult pentru a atinge succesul. Cumva, munca este direct proporțională cu succesul, dar termenul de „muncă” e definit diferit în funcție de industrie, domeniu sau etapa în care ne aflăm fiecare dintre noi.

Totodată, paralela nu se aplică în cazul banilor și al fericirii. Am întâlnit oameni bogați care nu erau fericiți. Pasiunea, drive-ul, este, de fapt, motorul perseverenței. Ea asigură mai apoi succesul, fericirea și, poate cel mai important, împlinirea, ajutând la depășirea situațiilor dificile.

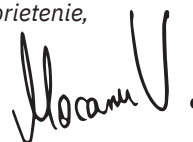
Privesc în scrierea cărții drept un eșec personal, dar și comunitar faptul că nu se regăsesc mai multe povești ale femeilor antreprenor. Mi-am dorit să o fac, dar nu am reușit. Tocmai din acest motiv, împreună cu echipa mea, avem în plan un proiect editorial special dedicat femeilor antreprenor și mi-ar face o deosebită plăcere să colaborez cu mai multe persoane pentru ca această idee să devină realitate. Această nerealizare e un semnal de alarmă și, așa cum ne învață *Eșecuri de Succes*, nu e nici pe departe o catastrofă, ci mai degrabă o oportunitate.

Suplimentar, fiecare dintre noi își definește succesul în termenii proprii și cu siguranță nu am surprins în acest proiect toate „fețele” succesului. Poate nici nu e necesar.

Citorii vor fi cei care vor decide și trage concluziile. Lectură plăcută și spor la eșecuri... de succes!

15 noiembrie 2022, București, România

Cu prietenie,



Pledoarie pentru Eșecuri de Succes

Cristian Brînză

FOUNDER MOON RESORT

După ce a fost modelat, disciplinat și responsabilizat de voleiul de performanță, Cristian Brînză a prins gustul afacerilor și a dorit să obțină mai mult pe această latură. A și reușit, la vârsta de 26 de ani având deja în palmares două afaceri de succes. Noaptea nedormite și toate celelalte sacrificii și-au arătat însă consecințele, iar tânărul a pornit pe un nou drum – al descoperirii de sine.

#volei #magneți #trend #performanță #vertij #spiritualitate #calibrare

Consider misiunea proiectului *Eșecuri de Succes* necesară pentru a înțelege, cu adevărat, fața reală a drumului către reușită. E important ca toți antreprenorii din România să cunoască procesul presărat cu încercări și provocări prin care trecem cu toții în momentul în care vrem să ne depășim condiția și să creștem în toate planurile vieții. În scurta relatare de mai jos, vei găsi o parte din momentele de cumpănă prin care viața m-a trecut. Spor la citit!

O COPILĂRIE... SPORTIVĂ

Am copilărit la Constanța, într-o familie simplă, tatăl meu fiind antrenor de volei. Am făcut și eu volei de performanță în echipe de divizia A și în echipa națională până la vârsta de 21 de ani. La liceu m-am îndreptat spre telecomunicații, iar ulterior am absolvit Management Turistic și Financiar la Universitatea „Dimitrie Cantemir”.

DE LA VOLEI LA ANTREPRENORIAT

Am fost multiplu campion balcanic și la nivel național la volei pe plajă. De altfel, am jucat și în Champions League cu CVM Tomis Constanța, iar ultimii doi ani

din cariera mea de volei i-am petrecut cu Steaua București. M-am retras pentru că mi s-a pus pe picioare primul business.

Afacerea a început pe când aveam 18 ani. Ofeream servicii de creare a site-urilor web, domeniu pe care l-am ales pentru că nu necesita o investiție inițială. Practic, am avut nevoie doar de un laptop și timp.

Am avansat pas cu pas până la 23 de ani, când am deschis următorul business. Nu cunoșteam ce sunt problemele în afaceri, nu dădusem peste ele înainte. Am întâlnit diverse situații provocatoare, dar, fiind tânăr și având un business mic, le-am depășit ușor.

Cel de-al doilea business a fost cu poze pe magneți, un concept inedit, unic în România la vremea aceea. Ideea mi-a venit într-o deplasare, de la unul dintre clienții mei, care mi-a devenit, ulterior, partener și îmi este chiar și în ziua de azi. El e evreu, iar la ei în Israel se făceau deja magneți cu poze de 10-15 ani. A fost, pur și simplu, o întâmplare, cum a fost cu mai toate lucrurile mari din viața mea.

Sora mea urma să facă nunta, iar clientul acela mi-a spus să îi fac drept cadou poze pe magneți, pentru că sigur îi vor plăcea și se va bucura. Cum nu exista așa ceva în România, nu am știut la ce se referea. A fost prima mea rampă de lansare. În doar șase luni, am câștigat 200.000–300.000 de euro, care reprezenta o sumă imensă atunci. Am avut parte de foarte multe dificultăți, peste care am trecut încet, dar sigur. Oamenii nu înțelegeau conceptul afacerii, râdeau de mine când le spuneam despre poze pe magneți. Produsul nu era definit în piață, însă, ușor-ușor, am învățat-o să-l accepte.

Întregul business a durat cam cinci ani. În anii doi și trei deja era masiv, obțineam câte 400.000–500.000 de euro pe an, cu un profit destul de frumos — în jur de 50-60% — și mai mult de 50 de colaboratori. Aveam concomitent 20 sau 30 de evenimente în fiecare seară de vineri și sâmbătă. A fost o afacere care a luat amploare și pot spune că am adus un nou trend la momentul respectiv în România.

În paralel, continuam și oferirea serviciilor de marketing pentru zona rezidențială, business care, la rândul lui, s-a dezvoltat frumos. Astfel, ambele produseau substanțial. Nu mai contau nopțile nedormite, probleme ivite sau, ca să zic așa, vertijurile avute. Mă confruntam cu anxietate și multe altele, dar reprezentau simple detalii. Eram într-un *mood* de a face lucruri noi, a dezvolta, a crește.

DE LA EXTAZ LA AGONIE – ÎNTÂLNIREA CU EȘECUL

Până la 26 de ani nu am avut pierderi sau eșecuri în ceea ce privește banii, ci la capitolul sănătății și al timpului. În jurul vârstei de 26-27 de ani mi-a apărut vertijul, de care nu am scăpat trei luni. Apoi starea s-a amplificat cu un țuiut în urechi, din cauza căruia două nopți am fost convins că atât mi-a fost.

Stăteam în pat, cu ochii închiși, și simțeam cum se învârtea toată casa cu mine. Au fost foarte dificile acele momente, iar prin ele am învățat că poți să ai toți banii din lume, dar dacă nu ai sănătate, e un eșec. Am realizat că banii fără fericire și sănătate sunt cel mai mare eșec.

Am înțeles că cel mai important lucru în viață este să fii echilibrat. De asemenea, ai nevoie de mentori pe care să îi urmezi.

Cea mai mare lecție pe care am primit-o este că avem nevoie și de latura spirituală, nu trebuie să ne concentrăm întreaga atenție asupra materiei. Noi muncim pentru trup și materie (bani, ceea ce cumpărăm etc.) și doar 1% îl dedicăm sufletului... asta într-un caz fericit. Cred că 99% dintre oameni, ca să nu zic 100%, se dedică trupului, mașinii, apartamentelor și caselor, foarte puțini investesc în partea spirituală.

La 26 de ani, când am avut căderea despre care vorbeam mai devreme, am început să investesc toți banii pe care îi aveam în latura spirituală, în tot felul de cursuri. Acesta a fost cel mai greu moment al meu din antreprenariat.

Am fost de trei sau patru ori la evenimente cu Tony Robbins și am făcut o mulțime de cursuri de antreprenariat. Eram ahtiat să particip în special la cursuri despre spiritualitate, să mă dezvolt sufletește. Cred că cea mai mare provocare din viața unui antreprenor este să ajungi să te calibrezi, să îți dai timp pentru a te axa mai mult pe latura spirituală și sufletească decât pe cea materială.

BUSINESSUL MEU ÎN PREZENT

Am povestit despre primele două afaceri. Ei bine, în 2019 mi-a venit ideea pentru cea de a treia. M-am dus repede să achiziționez două căsuțe mobile, pe care le-am dezmembrat total. Am pierdut aproape toți banii dați pe ele (60.000–70.000 de euro) doar ca să învăț procesul lor de creare, cum să le fac. Le-am luat de la zero, le-am refăcut cu ajutorul celor 100.000 de euro strânși din firmele anterioare. Nu a fost deloc profitabil în primă fază. Chiar dacă am investit acei bani, abia îmi scoteam cheltuielile. Totuși, scopul meu a fost să fac acest business să meargă, să demonstrez că se poate, pentru a atrage, ulterior, finanțări.

Concluzia pe care vreau să o trag aici e că Moon Resort a ajuns la al doilea resort. După succesul avut cu primele două căsuțe, a urmat pandemia. Am deschis în plină pandemie, în aprilie 2020, iar în luna iunie a aceluiași an am început să primim oaspeți. A fost un real succes pentru că asta își dorea piața. Am avansat de la o investiție de 100.000 de euro la una de 3.000.000, atrăgând încă trei parteneri în business. Ne gândim acum la o scalare către 100.000.000 de euro.

Atunci când ajungi să ai o afacere cum este a mea, care are o investiție uriașă, trebuie să fii pregătit, pentru că implică foarte multe probleme, stres și presiune (din partea multora și pentru mulți). Fiind vorba despre o grămadă de bani, poți să clachezi și să ajungi foarte rău dacă arzi etape esențiale. Vei ajunge să-ți fi dorit mai puțini bani numai să fie totul bine.

Prin urmare, contează investiția pe partea spirituală și sufletească. După ce am epuizat cursurile de neuroștiințe și pe cele de spiritualitate (cu Sadhguru și toți ceilalți), am ales să mă îndrept spre ortodoxie. Am tras concluzia că acolo sunt

răspunsurile, în tot ce am învățat noi în copilărie despre Dumnezeu și Hristos. În final, fiecare crede în ceea ce simte și consideră de cuviință, căci de asta avem liber arbitru.

GÂNDURI PENTRU ROMÂNI

Le-aș transmite tuturor românilor să fie un pic mai umili, cu capul mai plecat, să asculte mai mult sfaturile rudelor și prietenilor. Iar când primesc o lecție, să nu considere că e cineva împotriva lor. Să aibă credința că lucrurile se întâmplă în favoarea lor, pentru ei. Asta le va limpezi mintea și îi va ajuta să ia decizii, să înțeleagă sfaturile din jur.

Recomand reticenta în privința laudelor propriilor realizări, mândriei de a nu-i asculta pe ceilalți, mai ales atunci când e vorba despre greșeli.

DEPĂȘIREA SITUAȚILOR DIFICILE

Am încercat toate metodele posibile și imposibile, de la motivarea propusă de Tony Robbins și mulți alții până la meditație. Poate la alții funcționează, dar la mine nu s-a întâmplat. După toate aceste experimente, am realizat că pentru mine funcționează un singur lucru: rugăciunea. Mă simt mult mai bine, în forță și am o viziune clară după ce mă rog.

SFATURI PENTRU MINE DIN TRECUT ȘI TINERII ANTREPRENORI

Consider că cel mai important sfat pe care l-am primit este să ascult mai mult de ceilalți și să vorbesc mai puțin. Dacă ești atent la ceea ce spun cei din jurul tău, cu siguranță vei învăța mai mult decât dacă vorbești tu în exces. Este un truc esențial chiar și în vânzări. Se aplică legea lui Pareto: 80-20.

În ceea ce privește abilitățile, cele în vânzări mi s-au dovedit cele mai utile.

Cu cât știi să vinzi mai bine, cu atât te vei descurca mai bine ca antreprenor. E valabil în orice vei face. Cred că acesta trebuie să fie *skill*-ul numărul 1 al unui antreprenor, pentru că restul se pot dobândi mai ușor ulterior.

Tony Robbins mi-a fost primul mentor — afirm și acum că este bun pentru început. Apoi am intrat puțin în zona de spiritualitate cu Sadhguru, care a fost destul de OK pentru momentul respectiv. Am continuat cu neuroștiința, Paul Olteanu e antrenor, dacă îi pot spune așa, în țara noastră. Mai sunt și în afară, cum ar fi Lieberman — pe care îl recomand cu drag pentru informațiile despre dopamină. Peste toți mentorii se află însă părintele Teologu de pe Muntele Athos. El este de departe cea mai luminată minte pe care am ascultat-o în viața mea.

De asemenea, am citit o grămadă de cărți: de la Clubul 5 A.M. și până la spiritualitatea pe care am tot menționat-o. Nu cred că există o carte cu toate soluțiile. Trebuie să citești o mulțime de cărți, care să te fascineze și din care să tragi cele mai bune concluzii.

În România există un potențial extraordinar pentru mediul de afaceri, doar că încă suntem destul de needucați în materie de antreprenariat. Asta se întâmplă pentru că foarte puțini antreprenori, chiar și cei de un succes formidabil, au investit în dezvoltarea lor. Majoritatea a făcut bani din speculă sau alte *deal-uri* apărute peste noapte. Foarte puțini au plecat de jos și au învățat să se controleze. Aici nu mă refer neapărat la partea materială. Poate mulți au avut noroc cu astfel de *deal-uri*, dar nu cred că acești antreprenori sunt fericiți.

|| O grămadă de milionari sunt mulțumiți, nu și fericiți. Adică fericiți în adevăratul sens al cuvântului, sufletește, nu pentru că se duc în vacanțe sau au lucruri efemere.

Sper ca această parte scurtă din povestea vieții mele să te inspire și motiveze să treci mai ușor prin momentele provocatoare pământeste prin care trecem cu toții, sub o formă sau alta.

ÎNTREBĂRI DE REFLECȚIE

Ce înseamnă echilibrul pentru tine?

Cum te raportezi la bani?

Care îți sunt prioritățile?

Ești o persoană cu adevărat fericită?

Crezi în puterea spiritualității? De ce?