

ZIG ZIGLAR

*O lectură captivantă, care îți va oferi o experiență unică de învățare. Cartea reprezintă un succes remarcabil în expunerea conceptului de antreprenoriat.*

---

**ken blanchard  
don hutson  
ethan willis**

# antreprenor la minut

secretul creării și dezvoltării  
unei afaceri de succes



---

**168**

# CAPITOLUL 1

## Clădirea unei baze solide

De când era copil, Jud McCarley visa să-și întemeieze propria afacere. Cu toate acestea, era cât pe ce să rateze ocazia chiar înainte de a absolvi liceul.

Jud era un copil bun, dar un elev fără merite deosebite. La capitolele care contau pentru el avusese un an terminal minunat. Era popular, juca pe postul de atacant într-o echipă de fotbal american câștigătoare și avea și o iubită draguță. Trăia cu impresia că lumea se învârte în jurul lui. Totuși acel an foarte bun era pe punctul să ia o pauză.

Într-o seară aparent obișnuită de sâmbătă, Jud și-a condus prietena acasă după întâlnirea pe care au avut-o și s-a îndreptat spre Gridiron Grill, unde se întâlnea cu băieții. Sătui de pălăvrăgeală, unii dintre ei s-au hotărât să se urce în mașini și să meargă la balastieră, unde puteau să bea câteva beri.

Jerry „Vitezomanul“ Nelson l-a invitat pe Jud cu el în mașină. Nelson nu îi era prieten apropiat, dar lui Jud îi plăceau mult mașinile, iar noul Mustang ultraperformant al lui Jerry reprezenta un motiv suficient de bun.

Jerry accelera pe Holmes Road, mergând cu 120 de kilometri la oră pe o porțiune unde limita era de 70 de

kilometri pe oră, ridicându-se la înălțimea poreclei sale, când s-a trezit cu girofarul unei mașini de poliție scânteind în urma sa. A tras pe dreapta, a scos permisul și talonul și a luat un aer adormit în timp ce polițistul se apropia de mașină.

„Coboară din mașină, tinere“, spuse polițistul.

Jerry s-a conformat. Jud a stat liniștit, întrebându-se dacă ar trebui sau nu să coboare și el. După ce i-a ținut lui Jerry o predică și l-a amendat pentru depășirea vitezei, polițistul s-a aplecat pe geam și s-a uitat la Jud.

„Și tu? Tu faci mereu ce fac tovarășii tăi?“ îl întreabă polițistul.

„Ăăă“, dădu să spună Jud, dar înainte să formeze o propoziție completă, polițistul și-a îndreptat atenția către o punguță de plastic care se ițea de sub scaunul șoferului.

„Ce e asta?“ întreabă polițistul.

„Nu știu“, răspunse Jud.

„Ar fi mai bine să văd“, spuse polițistul. A deschis portiera și a scos punguța de plastic.

„Mie mi se pare că e marijuana.“ S-a uitat la Jerry „Vitezomanul“ și apoi înapoi la Jud.

„Cred că ar trebui să mergem la secție și să vă sunăm părinții.“

Stai puțin! Cumva polițistul tocmai spusese „marijuana“? Inima lui Jud a început să bată cu putere. Cum se putea întâmpla așa ceva? El nu luase niciodată droguri! Ce vor spune părinții lui? Ce va crede toată lumea dacă va ajunge la închisoare? Cum avea să iasă din situația aceasta?

În timpul drumului lung și tăcut către secția de poliție, Jud și Jerry își imaginau tot felul de deznodăminte. Odată ajunși acolo, soarta le era pecetluită. Jud și-a dat seama

că nu puteau ieși din acea situație în noaptea respectivă. Au dat un telefon la care aveau dreptul, au fost duși într-o celulă și au început să vorbească despre cum ar fi putut să scape de acolo.

Puștiul din celula vecină i-a auzit și le-a spus:

„Băieți, aici nu e ca la televizor. Când ajungi aici, rămâi peste noapte, nu contează cine ești, nu contează ce ai făcut sau nu ai făcut!“ Vorbea ca un obișnuit al locului. Jud se cufundă și mai adânc în patul său.

Tatăl lui apăru a doua zi, dis-de-diminează. După ce i-a ținut o predică severă, Jud s-a simțit ca un infractor.

„Tată“, îi spuse Jud, „m-ai crescut așa cum trebuie și meriți mai mult decât să fii acum cu mine aici. Jur că nu am luat droguri. Nici măcar nu știam că Jerry fumează marijuana. Îmi pare rău că s-a întâmplat asta.“

Reginald McCarley, un om cu principii severe, știa să deosebească foarte clar binele de rău.

„Jud, te cred. Dar am să-ți spun ceva ce nu vei uita niciodată. Mă ascultă!“

„Da, tată“, spuse Jud.

Tatăl lui l-a privit în ochi.

„Când eram cam de vârsta ta, unchiul meu m-a învățat că în orice moment din viață reprezentăm media celor mai apropiați cinci oameni cu care suntem asociați. Nu subestima importanța celor cu care alegi să te întovărășești. Și ține minte, când ai ocazia să înveți de la cineva care este extraordinar de inteligent sau care are succes, culege toate învățămintele pe care ți le oferă.“

A fost un moment de răscruce pentru Jud. Deși nu și-a dat seama la momentul respectiv, aceea era prima dintr-un

lung șir de lecții semnificative pe care avea să le învețe de-a lungul vieții. Incidentul acela i-a arătat cât este de norocos să aibă un părinte iubitor și grijuliu. De asemenea, l-a făcut să înțeleagă că, dacă se va asocia cu oameni care au valori și succes, va deveni cu siguranță o persoană mai bună.

\*\*\*

După antrenamentul la fotbal de luni după-amiază, antrenorul Knapp l-a poftit pe Jud la el în birou. Jud și-a dat seama despre ce este vorba și s-a îndreptat către biroul lui Knapp cu teamă.

„Închide ușa și ia loc“, îl pofti antrenorul.

Fără să spună nimic, Jud s-a așezat pe scaun.

„Am auzit că ai avut un weekend dificil“, îi zise antrenorul, „și vreau să-ți spun câteva lucruri pe care sper să le ții minte. Una dintre cele mai grele alegeri pe care a trebuit să le fac vreodată a fost între a accepta această slujbă de antrenor și a rămâne în compania în care lucrasem timp de opt ani. Am renunțat la o posibilă carieră de succes acolo, dar am simțit că pot face mai multe ca antrenor. Jud, ești popular, ești un elev destul de bun și un jucător de fotbal suficient de valoros. Dar toți profesorii tăi sunt convinși că te-ai putea descurca mai bine. Ce ai de gând să faci cu viața ta, în loc să te prostești bând bere la balastieră?“

Jud s-a simțit de parcă ar fi primit o lovitură în stomac. A înghițit în sec.

Antrenorul Knapp a continuat:

„Vrei să ai o viață de succes, nu-i așa?“

„Da, domnule“, spuse Jud.

„Atunci consideră că te afli într-un punct de răscruce. Ești un puști bun dintr-o familie cumsecade. Soția mea și cu mine am colaborat cu plăcere cu firma de cherestea a tatălui tău pentru renovările pe care le-am făcut la casă. Tocmai ai aflat în acest weekend că nu ești invulnerabil. Acum vreau să-ți arăt ceva.“

Antrenorul a deschis un sertar și a scos din el un carnețel vechi, îmbrăcat în pânză albastră.

„Mama mi l-a dat când am plecat la facultate. Mi-a spus să fac o pauză din când în când și să notez lucrurile remarcabile care mi se întâmplă, să marchez cu o steluță toate lecțiile importante pe care le primesc, ca să i le pot împărtăși și ei când mă întorc acasă. M-am opus la început, dar în scurtă vreme am început să fac acest lucru, nu numai pentru a-mi respecta promisiunea față de mama mea, dar și pentru a nota citate care îmi plăcuseră, lucruri pe care le învățasem și gânduri despre deciziile importante pe care le luam. Pentru a mi le aminti mai bine, le reduc la o frază esențială, astfel încât să nu-mi ia mai mult de un minut să le citesc. Este un obicei care mi-a schimbat viața.“

Antrenorul a scos un carnețel nou-nouț, neînceput, și i l-a dat lui Jud.

„Încearcă și tu. Dacă te hotărăști să faci ceva cu viața ta, poți ține aici evidența celor mai bune idei pe care le auzi de-a lungul timpului.“

Jud își respecta antrenorul, așadar a fost mișcat că acesta își făcuse timp să stea de vorbă cu el. A plecat din biroul lui Knapp în acea zi decis să-și schimbe viața și să revină pe calea succesului.

Înainte de a merge la culcare în seara aceea, a scos carnețelul cel nou și a notat într-un minut sfaturile pe care

le primise în acea săptămână de la tatăl și antrenorul lui. Gândindu-se la ce-i spusese antrenorul lui, cum că este bine ca notițele să fie scurte și la obiect, s-a decis să le numească „Ponturi la minut“.

În weekendul următor, Jud a luat parte alături de familie la cina de duminică, împreună cu bunicii săi. Părinții nu îi povestiseră bunicului său despre „incidentul“ lui Jud, dar o atenționaseră deja pe bunica sa. De vreme ce fusese profesoară și director de personal, nimic nu o mai surprindea și puține lucruri îi scăpau. În timp ce restul familiei se afla în camera de zi, bunica l-a luat pe Jud la o discuție în bucătărie.

„În curând vei pleca la facultate, Jud“, îi spuse ea, „și vei avea de-a face cu mulți oameni și cu multe idei. Vei ajunge la răscruci – momente în care va trebui să faci alegeri. Încearcă să iei decizii bune, trecute prin filtrul gândirii. Uneori, deciziile pe care le iei în tinerețe sunt mai importante decât cele pe care le iei mai târziu în viață, deoarece ai mai mulți ani în care trebuie să trăiești cu ele.“

„Mă voi strădui“, îi răspunse Jud.

„De asemenea, lasă-te ghidat de valori precum integritatea, dragostea, cinstea și munca susținută, deoarece ele sunt temelia pe care se clădește viața ta. Notează-ți aceste valori și asigură-te că le citești în fiecare zi. Apoi, când instinctul îți spune că ai nesocotit una dintre ele, oprește-te. Ține seama de lucrul acesta și întoarce-te pe drumul cel drept.“

A făcut o pauză, lăsându-i timp să înțeleagă ce spune. Apoi a continuat:

„Jud, valorile tale sunt cele mai importante lucruri pe care o să le deții. Nu scăpa nicio ocazie de a face alegerea corectă. Nu este nevoie să trișezi ca să câștigi. Ține minte:

contează mai mult ce este corect decât cine are dreptate. Dacă îți dorești o viață plină de succes și de echilibru, valorile tale te vor ajuta să o obții.“

Grija și perspectiva specială a bunicii au transformat-o într-un mentor interesant pentru Jud – chiar mai mult decât un părinte. În seara aceea și-a luat carnetelul și a adăugat cuvintele prețioase ale bunicii sale ponturilor la minut pe care le primise de la tatăl și de la antrenorul său.

### **Ponturi la minut**

- Asociază-te cu oameni pe care îi admiri și de la care ai ce învăța.
- Ține un jurnal al tuturor lucrurilor înțelepte pe care le citești, auzi sau înveți, apoi transformă-le pe toate în ponturi la minut.
- O viață fericită este construită pe valori puternice și solide, precum integritatea, iubirea, onestitatea și munca susținută.
- Nu trebuie niciodată să trișezi ca să câștigi.
- Contează mai mult ce este corect, decât cine are dreptate.



## CAPITOLUL 2

### Dezvoltarea cunoștințelor

În următorii câțiva ani, Jud a învățat din greu și s-a numărat printre cei mai buni studenți din clasa lui din ultimul an la University of Memphis, având în același timp o slujbă cu jumătate de normă în departamentul de vânzări al unui magazin de îmbrăcăminte. Mulți dintre prietenii lui acceptaseră deja posturi în cadrul unor companii importante, dar Jud nu era complet sigur de ceea ce dorea să facă în continuare. Îi plăceau vânzările, dar obiectivul său era să-și înființeze firma proprie. Se mândrea cu faptul că, din postura sa de colaborator independent care vindea în magazinul de îmbrăcăminte, câștiga de două sau de trei ori mai mult decât alți angajați cu jumătate de normă.

Dr. Avery Tanning, profesorul de vânzări și marketing al lui Jud, a aranjat ca el și alți studenți care se specializau în afaceri să participe periodic la seratele Sales & Marketing Executives din Memphis, unde aveau prilejul să asculte discursurile unor oratori care lucrau în domeniul vânzărilor.

Atunci când dr. Tanning l-a încurajat pe Jud să-și noteze ideile principale din discursuri, acesta a zâmbi. A avea deja

trei carnețele pline de idei-cheie și a adăugat conștiincios observațiile oratorilor cu fiecare ocazie ivită.

Dr. Tanning a apărut în viața lui Jud la momentul potrivit. Nu era numai profesorul acestuia, ci și îndrumătorul său academic. Cunoscând pasiunea lui Jud pentru vânzări, dr. Tanning l-a încurajat să ia parte la un seminar pe care Dirk Gardner, președintele National Sales Forum, îl susținea în oraș.

Jud a sosit la seminar cu așteptări destul de reținute. Majoritatea oratorilor specializați în vânzări pe care îi ascultase la școală erau prezentatori modești. Dar în clipa în care Gardner a apărut pe scenă, Jud și-a dat seama că are de-a face cu ceva total diferit. În doar câteva momente, publicul a fost vrăjit. Jud nici nu văzuse, nici nu auzise înainte ceva comparabil cu acest om. În timp ce Gardner vorbea hotărât despre automotivare, succesul în vânzări și avantajele sistemului liberei inițiative, Jud a simțit fiori pe șira spinării. Era mai entuziasmat decât fusese în întreaga lui existență.

Seminarul avea în program patru oratori remarcabili: dr. Kenneth McFarland, Bill Gove, Charlie „Fantasticul“ Jones și Zig Ziglar. Jud nu auzise niciodată de ei, dar s-a gândit că, dacă Gardner era organizatorul evenimentului și se presupunea că oamenii aceștia trebuiau să fie chiar mai pricepuți, acea zi putea fi una excelentă.

Primul orator din program, „Fantasticul“ Jones, deborda de un entuziasm autentic. Cuvântul său favorit era – ați ghicit – „fantastic“. Folosea acest cuvânt atât de des încât, cu câțiva ani înainte, când lumea a început să-l strige „Fantasticul“, porecla a prins.

Jones s-a adresat publicului său captivat:

„Peste cinci ani, veți fi la fel cum sunteți azi, schimbați doar de oamenii pe care îi veți întâlni și de cărțile pe care le veți citi.“

Apoi a tunat:

„Dacă aveți de gând cu adevărat să obțineți succesul, ar trebui să vă construiți o bibliotecă întreagă de cărți de autoperfecționare și opere ale unor maeștri literari! Odată ce decideți că admirați ideile, valorile și stilul unui autor, citiți-i toate scrierile din scoarță în scoarță.“

Lui Jud îi plăcea să citească, așa că aceasta nu avea să fie o problemă pentru el. Și-a făcut o însemnare pentru a vedea ce poate găsi în biblioteca universității.

Următorul la microfon: Zig Ziglar. *Unde și-or fi găsit oameniiăștia numele?* se întrebă Jud. Cu o prezentare dinamică și un umor tradițional sudist, Ziglar l-a învățat pe Jud că „poți obține orice dorești în viață dacă îi ajuți și pe alții să obțină ce își doresc“. Aceste cuvinte au atins o coardă sensibilă în cazul lui Jud. Era convins că existau oportunități importante în domeniul vânzărilor atunci când vindeai ceva în care credeai cu adevărat.

În pauza rezervată cinei, Jud a mers în hol și a așteptat cu răbdare la coadă pentru a cumpăra una dintre cărțile „Fantasticului“ Jones. Marele orator i-a dat un autograf și au petrecut câteva minute vorbind. Jud s-a simțit în întregime pătruns de sinceritatea și căldura sa. A luat cartea de vizită a lui Jones și l-a întrebat dacă îl poate contacta mai târziu. Spre surprinderea lui Jud, Jones a acceptat.

Cel de-al treilea orator a fost Bill Gove, primul președinte al National Speakers Association. Era expert în vânzări,

dar cu talentul său de a face oamenii să râdă, ar fi putut fi lesne actor de comedie. Vorbind despre începuturile sale modeste, a spus:

„Eram o familie mare într-o casă mică. N-am apucat să dorm niciodată singur în pat până nu m-am însurat!“ Publicul era în delir.

Gove le-a împărtășit celor prezenți secretele sale:

„Tuturor le place să cumpere, dar nimănui nu-i place să i se vândă lucruri. Ghidați-vă după ce auziți! Puneți întrebări, evaluați necesitățile, dezvoltați relații noi. Dacă vă pricepeți cu adevărat la vânzări, oamenii vor sparge ușa ca să cumpere de la voi!“

Ce schimbare revigorantă față de conversațiile dificile și tacticile complexe de care auzise Jud. Gove susținea că vânzările sunt o meserie excepțională și onorabilă pentru cei care o practică în mod corect. De fapt, toți își vând ideile ori de câte ori deschid gura să vorbească. Așadar, de ce să nu fii bun la asta?

Cel care a încheiat a fost dr. Kenneth McFarland, cunoscut drept „decanul oratorilor americani“. McFarland l-a inspirat pe Jud cu viziunea sa optimistă asupra sistemului american privind libera inițiativă. La un moment dat, McFarland și-a îndreptat privirea de pe podium parcă fix către Jud. A gesticulat cu degetul arătător și a spus încet:

„Apropie-te și lasă-mă să-ți spun un lucru.“ Jud se pregătea să se ridice de la locul lui, când a observat că toți cei din sală se aplecaseră ușor în față.

McFarland a adăugat:

„Dacă puteți să vindeți și vindeți bine, nimeni nu vă poate scoate din cursa către un viitor strălucit. Succesul

apare numai atunci când se întâlnesc șansa și pregătirea. Amintiți-vă aceste lucruri și vă veți bucura toată viața de realizări importante!”

Jud a ignorat crampele de la mână, în timp ce-și lua notițe peste notițe. Curiozitatea lui se transformase în dorința aprinsă de a-și dezvolta la maximum propriile calități. Deși Jud visa să aibă propria afacere de succes, asemenea tatălui său, și-a dat seama că trebuie să dezvolte calitățile și experiența necesare. Totodată, a realizat că adevărata sa pasiune era să îi motiveze și să îi ajute pe alții să obțină succesul în viață. Era ca un burete care absorbea ceea ce transmiteau oratorii.

McFarland a încheiat în fața unui public care îl ovaționa, gălăgios, la scenă deschisă. Deținând aceste noi informații despre adevărata sa pasiune, Jud a pornit în căutarea organizatorului seminarului, Dirk Gardner.

Inima îi bătea cu putere pe măsură ce se apropia de acesta. De ce să se piardă în amănunte?

„Domnule Gardner“, spuse el, „sunt Jud McCarley de la cursul de vânzări ținut de dr. Tønning. Voi termina University of Memphis peste șase săptămâni, cu o diplomă în vânzări, și vreau să lucrez pentru dumneavoastră. Acest seminar a fost una dintre cele mai frumoase experiențe pe care le-am avut vreodată și cred că vă pot ajuta atrăgându-i și pe alții la evenimentele pe care le organizați.“

Gardner îi răspunse:

„Ei bine, Jud, mă bucur că ai fost impresionat de munca noastră. Hai să luăm împreună micul dejun mâine dimineață.“

# carticheie.ro

Cartea conține recomandări neprețuite, pe care le vei găsi rezumate în cadrul secțiunilor „Ponturi la minut”. Aceste sfaturi provin de la antreprenori și experți printre care se numără Sheldon Bowles, Peter Drucker, Michael Gerber și Charlie Jones.

Citind, vei descoperi o serie de perspective inedite asupra unor subiecte esențiale în afaceri: cum se pot pune bazele solide pentru o firmă, în ce fel se asigură un flux continuu de numerar și ce înseamnă servicii excepționale.

Autorii expun în aceste pagini cea mai competitivă mentalitate în afaceri, cea americană, și îți arată cum este eficient să gândești și să acționezi, indiferent de domeniul și de piața în care activezi.

CURTEA  VECHЕ

