



În funcție de dorințele tale alege cursul care ți se potrivește!



**DEZVOLTAREA ABILITĂȚILOR DE NEGOCIERE ȘI VÂNZĂRI**

[Tehnici Esențiale de Negociere](#)  
[Persuasiune și Influentare](#)  
[Manager Vanzari](#)  
[Tehnici Esențiale în Vanzari](#)  
[Master of Public Speaking](#)  
[Expert Achizitii Publice](#)



**DEZVOLTARE PERSONALĂ**

[Master of Public Speaking](#)  
[Persuasiune și Influentare](#)  
[Formare de Formatori \(TOT\)](#)  
[Tehnici Esențiale de Negociere](#)



**DEZVOLTAREA ABILITĂȚILOR DE MANAGEMENT ȘI LEADERSHIP**

[Manager de Proiect](#)  
[Manager Vanzari](#)  
[Tehnici Esențiale de Negociere](#)  
[Persuasiune și Influentare](#)  
[Master of Public Speaking](#)  
[Formare de Formatori \(TOT\)](#)



**CURSURI DE CALIFICARE**

[Expert Achizitii Publice](#)  
[Manager Vanzari](#)  
[Tehnici Esențiale în Vanzari](#)  
[Manager de Proiect](#)  
[Formare de Formatori \(TOT\)](#)

Pentru a vizualiza lista actualizata viziteaza [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)  
Cursurile pot fi accesate atat de companii cat si de persoane fizice. Pentru detalii complete si inscrieri vizitati [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)



## CUPRINS

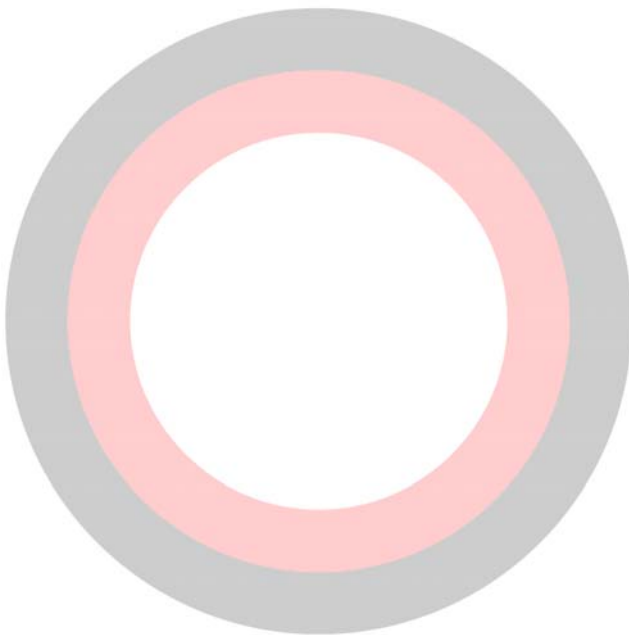
### TIPS & TRICKS ÎN CARIERĂ

1	<i>Life coaching - este bine să faci ceea ce faci?</i>	5
3	<i>Cum îți alegi un training potrivit</i>	12
4	<i>Cum să îți cauți un loc de muncă</i>	17
5	<i>Despre recunoașterea diplomelor și cât de mult ne ajută un training</i>	24
6	<i>Tips &amp; tricks în public speaking</i>	30
7	<i>Managementul Obiectivelor - Studiu de caz</i>	34
8	<i>Negocierea salariului în situații de criză</i>	41
9	<i>Vreau un salariu peste 700 euro</i>	54
10	<i>Self Branding - 10 Surse Interne ale puterii!</i>	60
11	<i>Self Branding II - Surse Externe de Putere!</i>	68
12	<i>Time Management veritabil</i>	73
13	<i>Blocaje în drumul către excelență</i>	83
14	<i>Călătorie în timp, criza s-a terminat</i>	87
15	<i>Jocul excelenței în perioada de criză</i>	95
16	<i>Cum poți deveni regizorul propriului viitor?</i>	99
17	<i>Cum șlefuiеști diamantul din tine?</i>	111
18	<i>Despre puterea gândului</i>	114
19	<i>De ce apare eșecul sau cum să eșuezi cu succes!</i>	119



---

20	<i>Nu poți face lucruri mari având așteptări mici</i>	124
21	<i>Pentagonul succesului</i>	128
22	<i>Vrei mai mult</i>	135
23	<i>Cum se face coaching cu rezultate</i>	139
24	<i>Limbajul succesului</i>	145
25	<i>Despre Extreme Training – Extreme Training are clienți eleganți!</i>	149





## Life Coaching - Este bine să faci ceea ce faci?

Scris de Marian Rujoiu  
Trainer Extreme Training, *The way to excellence!*  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

Dedic acest articol unui prieten foarte bun, Bogdănel, care mi-a dat și ideea acestuia. Atunci când vorbim de management personal, fiecare dintre noi ne gândim la o mai bună organizare a noastră. Vreau să merg însă, mai departe de Time management și prioritizare, aș dori să discut despre substanța managementului personal, cumva despre ceea ce definește autenticitatea unui om, corelată cu performanța lui. Acest articol este mai mult un demers intelectual și practic în același timp, în sensul că, pot fi picioare care te conduc pe un drum, capul însă, tu trebuie să fii, pentru a auzi, a simți și a vedea.

### Cine sunt eu?

Suntem de obicei experți în a ne da cu părerea despre ceilalți și despre ceea ce fac ceilalți. Ne place să criticăm mult și mai puțin să apreciem meritele celorlalți. Când vine vorba de noi, tendința este de a ne evalua nerealist. Sunt într-adevăr persoane care se autoevaluează foarte dur, acestea mergând mai degrabă pe o pantă a lipsei de încredere în forțele proprii. Revenind însă, care sunt punctele tale tari și care sunt punctele tale slabe? Chiar dacă pare ușor, mulți dintre noi preferăm să ne mințim singuri, raportându-ne prea mult la valorile



sociale, la părerile celor din jur. Astfel, oamenii ajung să creadă că sunt buni organizatori, chiar dacă n-au excelat niciodată în acest domeniu, se cred experți în cate un domeniu, chiar dacă nu sunt, și lista poate continua.

Din nefericire, oamenii care cred acest lucru, nu au nici o vină. Presiunea socială este atât de mare și apare astfel următoarea confuzie între:

### **Cum sunt eu ? < > Cum aș vrea să fiu?**

Totuși, până la urmă, care este problema în a-ți urmări obiectivele, și în a-ți proiecta imaginea a ceea ce vrei să fii? Chiar consider că este un lucru excelent să știi exact ceea ce vrei să fii.

**GREȘALA apare însă, în următorul punct: atunci cand oamenii vor să fie într-un anumit fel care nu-i definesc.**

Apar astfel, cazuri de oameni, care, după un an, doi sau 10 ani, fac anumite lucruri. Dacă-i întrebi acum, îți vor spune că fac exact ce și-au dorit. După 10 ani însă, acești oameni ajung des la concluzia: **Locul meu nu este aici, nu vreau să fac acest lucru toată viața, locul meu nu este aici, m-am săturat, eu nu asta mi-am dorit, etc.** Probabil, fiecare dintre noi cunoaștem asemenea persoane, și sunt foarte mulți oameni care ajung în situația aceasta, fiind ceva de speriat. Ca un corolar, rețineți, nu-i nici o problemă să tinzi să fi într-un anumit fel, să fi privit într-un anumit fel, să ai un anumit job sau să ai un anumit comportament social.



**Întrebarea magică pe care tu trebui să ți-o pui, este următoarea: Chiar îmi doresc acest lucru cu adevărat?**

**Ne place să credem că ne-ar plăcea să facem un anumit lucru.** Discrepanța apare atunci când acest lucru nu ne reprezintă. De exemplu, ar putea să-ți placă ideea de a fi șeful unei echipe. Îți dorești acest lucru, însă, acest lucru este cel care te reprezintă? **Aici apare diferența între ceea ce ți-ar plăcea ca idee și ti-ar plăcea cu adevărat, diferența care pe cât este de fină, pe atât este de importantă. Fiind cinstit cu tine, coborând din lumea ideilor în lumea realității, câștigi foarte mult: scapi de stres, scapi de bătaie de cap, economisești timp (chiar ani de zile), etc.!**

Bun... și următoarea întrebare din partea ta ar putea fi: **De unde știu ce mi se potrivește?** Fără prea multe discuții răspunsul ar fi că ti se potrivește ceea ce te definește cu adevărat! Ai putea întreba însă, **de unde știu ce mă definește cu adevărat?**

Frumoasă întrebare, am și răspunsuri frumoase la aceasta întrebare. Dacă găsești răspunsul acestei întrebări, atunci vei putea face rapid o conexiune între: Ceea ce-mi doresc mă definește.

### **Scurt ghid în a afla ce te definește.**

Răspunzând la următoarele întrebări vei afla cu adevărat ce te definește. Ce-l definește pe un om, nu-l definește pe celalalt, astfel că, răspunsurile trebuie să fie personale, unice și sincere în același timp.

1. Când ai avut ultima realizare? Ce abilitate de-a ta te-a ajutat să ai acea realizare?



2. Ce faci întotdeauna cu o plăcere deosebită?
3. Ce-ți doreai să faci când atunci când erai mic?
4. Care sunt acele lucruri pe care le faci mai ușor decât ceilalți oameni?
5. Ce autor îți place și de ce? Ce simți atunci când îl citești și ce gânduri îți vin în minte?
6. Dacă ai avea o baghetă magică și ai putea să schimbi lumea, ce ai schimba la ea, astfel încât să ți se potrivească?
7. Cu ce anume nu sunt de acord ceilalți la tine, de cele mai multe ori?
8. Ți place să lucrezi singur sau să lucrezi alături de cineva?
9. Dacă faci o comparație între activitățile pe care le făceai acum doi ani și cele pe care le faci acum, care ar fi diferența? Când ti-a plăcut mai mult și de ce anume crezi acest lucru?
10. Preferi să lucrezi direct cu oamenii, sau preferi mediul online, sau poate lucrul cu documente și strategii, etc.? Care dintre aceste trei lucruri le faci mai bine?
11. În dezvoltarea ta, îți place să înveți de la ceilalți sau îți place să înveți singur?
12. Ți este ușor să vorbești cu oamenii?

Lista de întrebări poate continua. În principiu, trebuie să dai răspunsuri sincere, urmând ca apoi să ajungi la anumite trăsături, abilități, comportamente și talente.





**Răspunde la întrebările de mai sus! Este important să le pui pe hârtie, va fi un prim pas. O să ajungi la concluzia că te definesc talentele tale, iar răspunsurile de mai sus te vor ajuta să găsești repere în identificarea talentelor tale.**

Mai jos ai exemple de talente pe care le poți avea: Lista poate fi completată cu încă alte sute de talente.

**Amplificator:** Vezi potențialul în ceilalți și ști cum să-l amplifici

**Comunicare:** Îți place să explici, să descrii

**Cuceritor:** Dorești cu orice preț să câștigi oamenii de partea ta

**Empatie:** Poți simți cu ușurință stările emotive ale celor din jur

**Focalizare:** Încotro mă îndrept? ai o abilitate deosebită de a-ți stabili obiectivele

**Importanța:** Vrei să fii „recunoscut”, să fii auzit

**Inovație:** Ești fascinat de idei și concepte (noul , provocatorul, ineditul)

**Intelect:** Îți place să ai o activitate mentală constantă

**Împlinire:** Nevoie constantă de obținere a succesului

**Leadership:** Vrei să preiei controlul pentru că simți că vei avea rezultate

**Mediator:** Cauți întotdeauna să ajungi la un consens

**Ordine:** Totul în jurul tău trebuie să fie disciplinat și organizat

**Organizare:** Care este cea mai bună cale de a rezolva lucrurile?  
– începi organizarea



**Perfecționist:** Excelența, și nu media, este unitatea ta de măsură

**Pozitivism:** Vezi partea plină a paharului

**Responsabilitate:** Scuzele nu sunt de ajuns când nu ai reușit un lucru

**Siguranța de sine:** Increderea pe care o ai în forțele proprii

**Soluționare:** Iți plac soluțiile.

**Spirit de echipă:** Vrei să-i faci pe oameni să facă parte dintr-un grup

**Strateg:** Cauți cea mai bună cale de a merge mai departe. Ai viziune

Atenție! Tendința de a-ți revendica foarte multe talente este mare. Încearcă să le alegi pe acelea care ți se potrivesc cel mai mult.

**Alege maxim 3-5 talente în care tu excelezi și te definesc cu adevărat.** Aceste talente pe care tu le vei identifica, vor reprezenta ceea ce te definește pe tine. Confirmă talentele alese de tine, cu răspunsurile date mai sus?

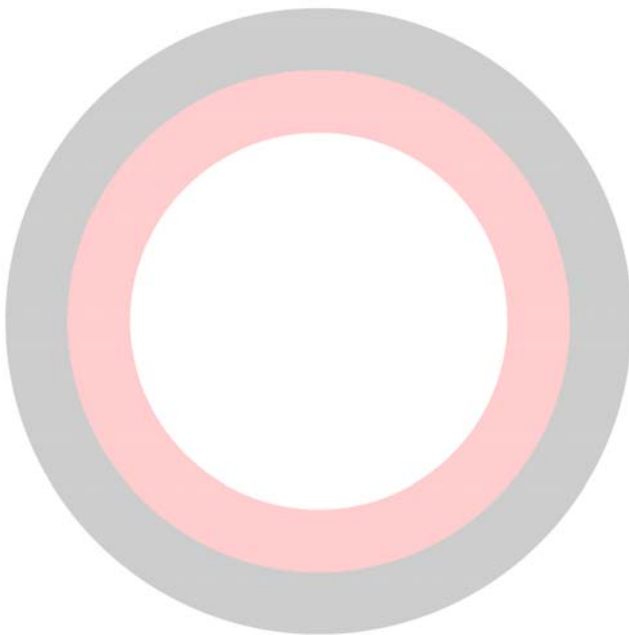
Ești pe drumul cel bun. Acest lucru te va ajuta. Sunt convins însă, că măcar puțin te va pune pe gânduri. Reîntorcând-ne la problema de mai sus, anume, la ce ar trebui să fac pentru a ma defini.

**răspunsul este simplu: Trebuie să-ți folosești talentele în ceea ce faci. În ce măsură talentele tale se regăsesc în ceea ce faci acum?**



- Dacă răspunsul tău este „in mică măsură”, probabil nu ești pe drumul cel bun și tu simți acest lucru.
- Dacă răspunsul tău este „in oarecare măsură”, atunci probabil din nou simți că lipsește ceva.
- Dacă răspunsul tău este „in foarte mare măsură” probabil este o activitate care întradevăr îți place, care te definește și care te reprezintă!

Atât pentru moment, că deja am scris prea mult!





## Cum îți alegi un training potrivit?

Articol scris de Marian Rujoiu,  
Trainer Extreme Training, *the way to excellence*  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

Voi discuta în acest articol despre cum ar trebui să-ti alegi un training potrivit, mai ales atunci când este vorba despre o alegere individuală. Oriunde navighezi pe internet, vei da peste o sumedenie de traininguri cu diferite teme, diferiți traineri, diferite locații și diferite prețuri. Într-un articol viitor urmează să prezint despre cum ar trebui să alegă o companie un training, însă acum, ne vom opri la o persoană care dorește să se perfecționeze.

Întrucât trainingurile nu au întotdeauna cele mai mici prețuri, sunt convins că îți dorești să faci o alegere bună, să consideri că banii dați au meritat și că, întradevăr trainingul te-a ajutat. Cum noi suntem o companie de training, analizăm concurența și uneori suntem uimiți de lucrurile care se scriu pe anumite siteuri. În același timp, culegem și feedbackul celor care participa la unele traininguri. Nu mică îți va fi mirarea să observi că, ceea ce se scrie pe siteul de prezentare, nu prea are legătură cu ce se întâmplă în training. Întrucât participarea la training nu este un serviciu pe care-l consumi în fiecare zi, pe care-l



cunoști foarte bine, alegerea devine foarte greoaie, pentru că nu cunoști exact ce cumperi.

Plecând de la această premisă, aș dori să le dau câteva avertismente participanților, care au legatura atât cu trainingul în sine, cât și cu alegerea făcută.

1. Dacă vrei preponderent o acumulare de cunoștințe, investiția cea mai potrivită ar fi câteva cărți bune, nu un training.
2. Dacă vrei dezvoltare durabilă, lucrul intens cu persoana ta, atunci alege coachingul
3. Trainingul este un instrument ce prezintă o serie de tehnici, responsabilitatea practicării ulterioare revenindu-i participantului
4. Nici un training nu te face manager la minut, negociator la minut, sau te dezvoltă spunând un abracadabra
5. Trainingul îți oferă startul în domeniu, oricare ar fi el, însă, fără un efort ulterior pentru a testa și a pune în practică cele învățate, investiția în training este inutilă.
6. Responsabilitatea pentru cele ce se întâmplă în training îi revine atât trainerului, cât și participantului; trebuie să fie un open mind și să ridici probleme pertinente
7. Dacă ai idei fixe la care nu ești dispus sub nici o formă să renunți, scoate-ți un cunoscut la bere, e mai ieftin, nu trebuie să



- mergi la un training să plătești o taxă de participare și să chinui 20 de oameni.
8. Ai grijă la ce te aștepti de la un training, pentru că s-ar putea să se împlinescă. Dacă participi la un training, plecând de la premisa că nu vei învăța nimic, nu mică să-ți fie surprinderea că așa se va întâmpla. Acest lucru se datorează poziției mentale pesimiste, care nu dă voie unei procesării autentice a ceea ce se întâmplă la un training.
  9. Trainingul oferă un cadru limitat, un laborator în care sunt prezentate idei, testate tehnici și dezvoltate abilități, având limitele lui - este un laborator.
  10. Participantul are acces la un volum mic de informație teoretică în stare brută, în mare parte trainingul se bazează pe aplicații practice; pentru mai multă informație brută se recomandă bibliografie (cel puțin, așa ar trebui să fie; însă, acum nu garantez că toate companiile fac așa)
  11. Așteaptă-te să înveți ceva practic. Dacă nu este așa, trage-l pe Trainer de urechi în timpul trainingului.
  12. Este de dorit ca participantul să fie deschis la nou, însă așteaptă-te să găsești în training o persoană care va face „opozitie” permanentă la ceea ce spune trainerul, la ceea ce spui tu sau la ceea ce spun ceilalți participanți. Acceptă-l, dar în același timp, canalizează-te asupra obiectivelor tale de învățare. Nu are rost să îți pierzi timpul.



13. Trebuie să înțelegi că oamenii vin la un training să se perfecționeze, nu să-i perfecționeze pe ceilalți participanți sau pe trainer. Dacă este așa, încearcă o carieră de trainer sau de profesor.

Avertismentele pot continua. Este drept, poate am exagerat puțin, însă nu strică niciodată să fii puțin prevăzător și să fii întradevăr conștient de ceea ce poate oferi un training și ce nu. Este ca și cum ți-ai cumpăra o mașină și te-ai aștepta să nu fie nevoie să o conduci. La fel și în training, ți se oferă mașina, ți se dau instrucțiunile de folosire, se face școala de șoferi cu tine, apoi mașina te va duce la destinație doar dacă știi să o conduci și dacă ai învățat suficient de bine. Este drept, îți poți lua șofer; atunci mai bine trimiți șoferul la training ☺ Glumeam!

Trecând mai departe de aceste argumente, sunt 5 lucruri de care trebuie să ții cont atunci când îți alegi un furnizor de training:

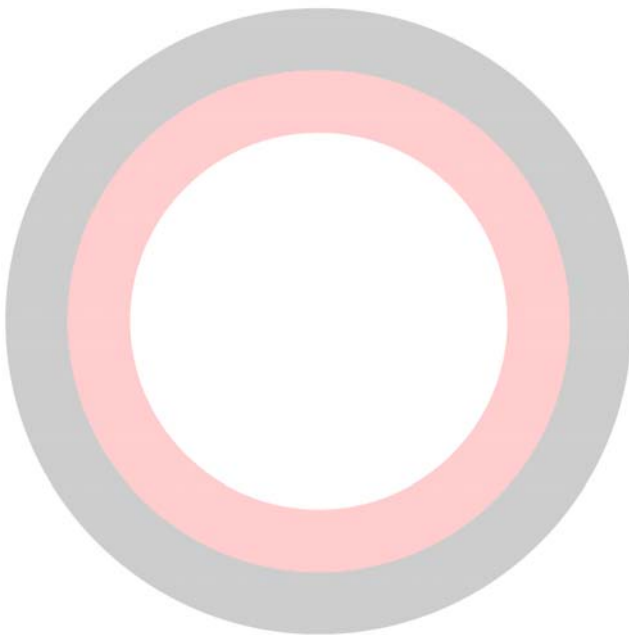
1. Tematica pusă în discuție; îți recomand să o citești și să vezi dacă întradevăr îți este folositoare
2. Vechimea companiei poate fi de asemenea un indicator al nivelului.
3. Trainerul care va prezenta. Cine este? Ce-a mai făcut înainte? Este la prima experiență? A mai ținut traininguri? Încearcă un search pe google cu numele trainerului.



4. Afla ce spun clienții companiei de pe siteul lor, de pe forumuri, sau de la cunoscuți.
5. Un search pe google cu numele companiei nu strică : Observă care este vizibilitatea companiei, care îi sunt partenerii ; e posibil ca un marketing bun al companiei să fie un indicator al serviciilor.

Aceste 5 motive de mai sus sunt cumulative și interdependente. Cu cât aveți mai multe informații despre fiecare dintre punctele de mai sus, cu atât puteți lua o decizie întradevăr în cunoștință de cauză.

*Ne auzim curând!*







## Cum să-ți cauți un loc de muncă?

### 7 sfaturi care te transformă în candidatul ideal!



Scris de Marian Rujoiu  
Manager Trainer Extreme Training, *the way to excellence*

[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

[www.marian-rujoiu.ro](http://www.marian-rujoiu.ro)

Am primit foarte multe solicitări de genul: *Aplic în fiecare zi la 50 de posturi și totuși nimeni nu mă sună pentru interviu.* De foarte multe ori problema este la cel care aplică, la CV sau la scrisoarea de intenție. Posibilitatea de a aplica online este un avantaj pentru cel care caută de muncă cât și pentru cel care caută să angajeze.

Însă, puneți-vă în pielea celui care recrutează. Acesta primește câteva sute de CV-uri și trebuie să găsească angajatul perfect. Întrebarea este: Ce faci tu pentru a fi selectat? De ce te-ar alege pe tine? În cele mai multe cazuri aplicanții urmează doi pași simpli: (1) selectează Cv-ul și (2) aleg una dintre scrisorile de intenție care li s-ar potrivi și apasă send. Nu este tocmai strategia potrivită, fiind una care nu prea îți asigură șanse pentru a ajunge în fața angajatorului. Îți propun în acest articol câteva sfaturi, pe care, dacă le vei folosi, probabilitatea să-ți găsești jobul dorit va crește considerabil.



---

## **Sfatul 1 – Aplică numai la joburile pentru care te consideri potrivit/ă**

Renunță la a mai trimite zeci sau sute de CV-uri pe zi. Este posibil ca într-o zi să te cheme cineva. Însă acesta este un demers cantitativ care la capitolul calitate nu-ți oferă șanse foarte mari. Aplică numai la câteva joburi pe zi (3-4) și urmează sfaturile de mai jos.

## **Sfatul 2 – Citește cu atenție cerințele și atribuțiile postului**

Cei mai mulți dintre candidați omit această etapă sau trec superficial peste ea. Acesta este momentul în care afli dacă jobul respectiv ți se potrivește. Citește cerințele cu atenție și analizează dacă îndeplinești condițiile minime. Pune-ți câteva întrebări: *Vreau acest job? Sunt potrivit/ă pentru el? Sunt calificat/ă pentru el?* Dă-ți aceste răspunsuri. Dacă răspunsul este negativ mai bine ai căuta alt job. Dacă răspunsul este afirmativ poți trece la pasul următor.

## **Sfatul 3 – Caută informații despre companie**

Acest caz este valabil în situația în care este publicat și numele angajatorului. Companiile serioase de obicei publică și numele lor. Astfel, fă un scurt research și află mai multe despre companie: domeniu de activitate, puncte de lucru, cifră de afaceri, valori ale companiei, etc. Află cât de multe lucruri sunt posibile. Asupra acestei etape trebuie să zăbovești măcar câteva minute. Aceste informații sunt esențiale și îți vor servi în pașii următori.



## Sfatul 4 – Cum scrii scrisoarea de intenție?

Scrisoarea de intenție trebuie să o scrii tu, aceasta este ideea. Renunță la a mai folosi o scrisoare tip. Aceste scrisori se văd imediat. De exemplu: *Animată de dorința de a reuși , am aplicat la acest job.....* Mda, este un început bun, dar nu unul convingător. Probabil încă 50 de aplicanți folosesc această expresie. Evită pe cât de mult folosirea acestor șabloane. Ca angajator nu-ți comunică nimic o scrisoare de intenție care nu spune nimic. Dar ai putea spune: *Da, dar spune multe, este o scrisoare pozitivă.* Nu-i de ajuns, acest lucru nu te ajută, ba chiar te încurcă de cele mai multe ori.

Știu, probabil găsești un model pe internet și este posibil chiar să ți se potrivească. Vrei acel job pentru care aplici? Îl vrei cu adevărat? **Trebuie să faci mai mult.** Întrebarea este: **Atunci ce scriu în ea dacă nu expresii și fraze care sună frumos?** Scrisoarea de intenție trebuie să vorbească despre tine și despre jobul la care aplici într-un mod personal. Altă expresie standard care nu prea te ajută: *Mă consider candidatul ideal pentru postul oferit de compania dumneavoastră.* Și această expresie sună frumos, însă tot nu este una personalizată. Ce înseamnă de fapt personalizat? Înseamnă mult mai multe lucruri printre care enumăr:

- în scrisoarea de intenție trebuie să menționezi **numele companiei** de câteva ori;
- în scrisoare de intenție trebuie să se înțeleagă că **ai înțeles cerințele postului** (cu exemplificări);



- din scrisoarea de intenție trebuie să reiasă că **știi câteva lucruri despre companie** (nu doar să spui că știi, ci **spune CE ANUME ȘTII**);
- în scrisoarea de intenție trebuie să faci **conexiunea clară între pregătirea ta și cerințele postului** (nu la modul general, ci explicit, cu enumerări eventual)
- în scrisoarea de **intenție trebuie să enumeri abilitățile tale cheie și să spui că pot fi folosite pentru îndeplinirea atribuțiilor X și Y** enumerate în anunț.
- din scrisoarea de intenție trebuie **să reiasă că știi să faci lucrurile enumerate** în anunț; este bună și „dorința de a învăța”, însă **angajatorul este interesat în primul rând de ce știi să faci, nu de ceea ce ai putea învăța în viitor.**
- în cazul în care ești student sau proaspăt absolvent, **evită să începi scrisoarea de intenție cu proaspăt absolvent al Facultății X și încearcă o înlocuire cu „sunt calificat în ...”**
- în final trage o concluzie privind programarea la un interviu, spunându-i de ce te-ar putea chema și de ce meriți tu o programare la un interviu. Aici folosești punctele tale forte conectate la nevoia angajatorului. **Găsește acel motiv cheie care l-ar determina să te cheme.** Dacă nu-l găsești ai o mare problemă care nu mai ține de scrisoarea de intenție, ci de abilitățile și calificările tale, iar aici numai tu te poți ajuta sau un coach.



Poți acum să te plângi că este prea greu sau că este prea mult efort la mijloc. Poți însă să te mobilizezi. Ai dreptate, este un efort, însă întrebarea este următoarea: **Vrei acel job sau nu? Dacă nu ești dispus/ă să acorzi o atenție specială aplicării, eu personal, nu văd de ce angajatorul ar acorda atenție citirii unui șablon. Până la urmă este problema fiecăruia.**

### **Sfatul 5 – Trimiterea CV-ului**

La fel ca și în cazul scrisorii de intenție și aici poți face câteva lucruri în plus. Caută realizările și responsabilitățile pe care le-ai avut în trecut și trece-le în CV. Este ideal când aceste responsabilități coincid cât mai mult cu cerințele postului. Strategia este aceeași ca și în cazul scrisorii de intenție, anume personalizarea.

### **Sfatul 6 – Completarea mini interviului**

După cum știți, multe anunțuri sunt însoțite de întrebări la care trebuie să răspundeți. Același sfat vi-l dau și aici, anume să personalizați. Încă un aspect asupra căruia vreau să atrag atenția: **păstrați o doză de modestie în completarea lui.** De exemplu, dacă sunteți puși să enumerați puncte slabe, evitați expresiile tipizate transformate în pozitiv cum ar fi: „prea perseverent”. Lipsa prea mare de modestie poate deranja fiind catalogată drept îngâmfare nemăsurată, lucru care nu te va avantaja.



## Sfatul 7 – Send și PostSend

După ce dai send **aplicației încercă să afli când se face recrutarea**. Cine se ocupă? Când sunt programările? Caută și emailul de pe site, preferabil de la resurse umane. **Poți trimite un email** în care să te prezinți să spui că ai aplicat și vrei să afli când vor fi programările, în speranța că vei fi chemat/ă. Poți să alegi la un moment dat și să suni. Aceasta va fi o dovadă pentru un angajator că tu chiar îți dorești acel job. Insistă puțin, nu te costă mare lucru.

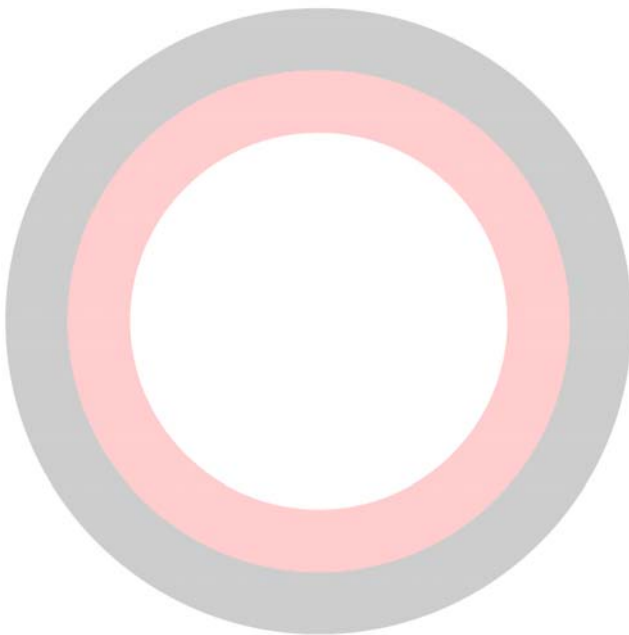
Sper că vei fi chemat/ă la un interviu. Aplicând sfaturile de mai sus vei avea considerabil șanse mai mari. Nici o strategie de căutare nu este garantată, mai ales că se poate întâmpla la capătul celălalt să nu ai de-a face cu un profesionist. **Gândește-te însă că alți candidați aplică deja strategiile enumerate mai sus**. Ce șanse ai în fața unui asemenea candidat.? Tu să fii angajatorul, pe cine ai programa la un interviu? Ai șanse foarte mici. Chiar și dacă primești un refuz, manifestă-ți sincera dorință de lucra cu acea companie și întreabă când se estimează că o să mai apară un post similar.

Angajarea a devenit în această perioadă un demers mult mai complicat. O să scriu un viitor articol și despre cum trebuie să te prezinți la un interviu pentru că acesta este de asemenea un pas foarte important. Este importantă calificarea, pregătirea și competența. Trebuie însă să ambalezi frumos și să personalizezi aceste lucruri. Sunt sigur că ia ceva timp personalizarea, poți încerca însă personalizarea drept alternativă și șansele îți vor crește.



**Reține: nu câștigă cel mai puternic, ci acela care se adaptează mai bine!**

Mult succes în găsirea jobului dorit!





## **Despre recunoașterea diplomelor și cat de mult de ajută un training?**

Scris de Marian Rujoiu  
Manager Trainer Extreme Training, *the way to excellence*  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)  
[www.marian-rujoiu.ro](http://www.marian-rujoiu.ro)

Trainingul este o formă de pregătire la care apelează tot mai mult persoane în ultima vreme? De ce se întâmplă acest lucru? Merită să mergi la un training? Ce training trebuie să-ți alegi? De cine sunt recunoscute diplomele?

Este o certitudine faptul că educația formală acoperă doar o parte din pregătirea necesară unui individ cu ambiții. Pentru a reuși într-adevăr trebui să începi să investești în tine, mai exact trebuie să investești în dezvoltarea ta personală, să-ți testezi capacitățile și să-ți dezvolți abilitățile practice!

Un training de calitate, bine pregătit, oferă cursanților posibilitatea de a acumula cunoștințe practice pe domenii specifice într-un timp foarte scurt, oferă posibilitatea de a interacționa și socializa și constituie totodată un cadru în care își pot testa și exersa abilitățile.





O să fiu sincer cu dumneavoastră. Vânătoria de diplome nu este o soluție pentru cei care vor să aibă o carieră de succes. Angajatorii aruncă o privire pe lista de diplome a celor dornici de a se angaja, însă contează în primul rând ceea ce știi să faci. Astfel la întrebarea Ce știi să faci? mulți încep să ridice din umeri. Soluția este aceea de a ne concentra pe anumite domenii și a ne dezvolta capacitățile. Revenind la problema diplomelor, acestea sunt un început, demonstrează pentru un angajator intenționalitatea aplicantului de a se dezvolta într-un domeniu sau altul. Pentru a avea un job bun, pentru a putea promova mai apoi, trebuie să investești în dezvoltarea ta.

Sunt traininguri organizate de instituții publice care sunt fără taxa de participare; costurile sunt suportate de instituțiile publice (ex: ASS, ANSIT, ANT) iar cele organizate de instituții private pleacă de la 30 Euro până la câteva sute de Euro, în funcție de companie, unele ajungând chiar la câteva mii. De exemplu trainingurile organizate de noi costa în medie 60E.

### **Cat valorează diplomele mele?**

De regulă sunt două versiuni atunci când vine vorba de recunoașterea diplomelor. Prima dintre ele ar fi că nu contează decât diplomele eliberate sub egida Ministerului Educației și Cercetării. (Diplomele Eliberate de Universități sau cele în Colaborare cu Consiliul Național de



de Formare Profesională a Adulților). A doua versiunea este aceea care spune că orice diplomă contează.

Ambele viziuni de mai sus suportă de o anumită deficiență și anume: Cine nu recunoaște aceste diplome? sau Cinele le recunoaște? Acest termen de Recunoscut sau nu, din păcate nu face o referire la situația practică a unei diplome.

O diploma o trecem într-un CV, iar despre recunoașterea sau nerecunoașterea acesteia se poate vorbi doar într-un singur moment: LA ANGAJARE sau la PROMOVARE. Prin urmare a discuta de recunoașterea sau nerecunoașterea unei diplome înseamnă a pune problema în termeni greșiți. Est drept că de această formulă uzitează mai ales instituțiile publice, întrucât este singurul lucru pe care-l au pentru că de regulă le lipsește calitatea.(sunt și excepții desigur).

Răspunsul corect privind recunoașterea este unul foarte simplu: **O diplomă demonstrează INTENȚIONALITATEA ta de a te perfecționa din punct de vedere profesional și personal.** Diploma nu certifică nici că știi dar nici că nu știi! O să exemplific acest lucru atât din perspectiva mediului public cât și cel privat.

**In mediul Privat** un CV bun (cu multe diplome) te poate ajuta să ajungi mai repede în fața potențialului angajator. Cel mai probabil acesta va concluziona că ești o persoană preocupată de dezvoltarea ta



personală și profesională. Marea valoare și recunoaștere a diplomelor se oprește însă când ai ajuns la un interviu, când te trezești cu cel puțin una din următoarele două întrebări:

1. ce știi să faci?
2. ce ai învățat la acest training, care figurează în cv-ul tău?

O să observați anumite anunțuri care solicită posesori de CV-uri care au absolvit o anumită facultate. Credeți că acea companie va angaja toate persoanele venite cu acele Cv-uri? Știm cu toții că nu! Norocoși sunt aceia care demonstrează că nu au făcut acea facultate degeaba ci au anumite cunoștințe sau abilități necesare angajatorului. In concluzie diplomele sau participările te ajută să ajungi la angajator, însă diplomele nu te și angajează.

În mediul public, participarea ta la anumite cursuri sau traininguri este de regulă punctată la activități extracurriculare sau la programe de pregătire prestate de alți furnizori, cum numesc ei.

Prin urmare, dragi cursanți, luați în considerare înainte de a participa la un training întrebarea: cât vă ajută trainingul respectiv. Dacă veți considera că investiția merită mergeți și urmați acel training.



## Să alegi un training certificat de MEC sau nu?

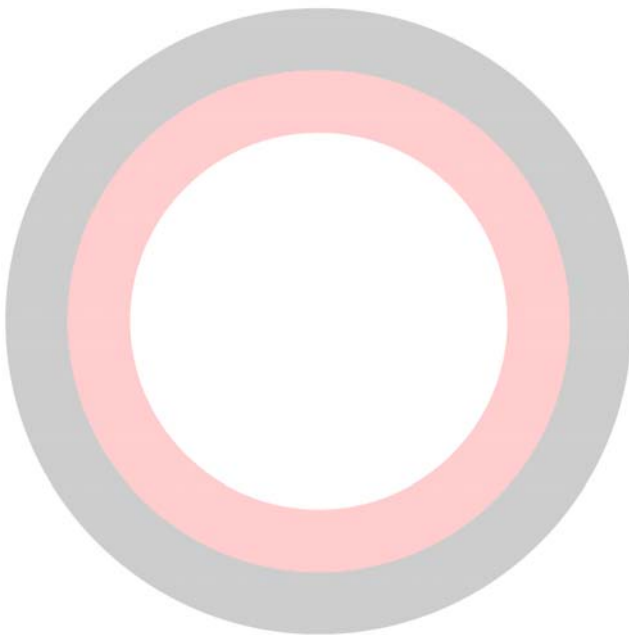
La această întrebare voi răspunde din experiența companiei Extreme Training. În momentul de față avem acreditarea CNFPA (Consiliul Național de Formare profesională a Adulților). Vă spun sincer că nu mă interesează să uzitez de acest lucru. Acest fenomen se întâmplă deoarece desfășurarea unui training autorizat CNFPA înseamnă îndeplinirea unor condiții fixate de mediul public, nu mai vreau să vorbesc de vârsta celor care fac evaluările. O „colaborare cu CNFPA” înseamnă să am traininguri de minim 72 h și o programă care trebuie să fie autorizată de ei, plus taxe peste taxe și hârtii peste hârtii. Astfel că mi s-a părut mult mai simplu să las sistemul public cu tot cu certificările lui și să ofer calitate să ofer ceea ce piața muncii are nevoie. Acesta e singurul lucru de care țin cont, anume părerea cursanților și a mediului privat despre cursurile noastre. Părerea personală este că aceste acreditări duc doar spre rigidizarea programei și taxe în plus, nimic mai mult. Răspunsul ferm este: Alege calitatea!

### Concluzii cheie

1. O diplomă sau un certificat atestă dorința ta de a perfecționa!
2. Dacă ai un teanc de diplome, nu înseamnă neapărat că ești o valoare!
3. Un număr ridicat de diplome te poate ajuta să ajungi mai repede la un angajator!



4. La un training nu trebuie să mergi pentru o diplomă ci pentru a te dezvolta personal și profesional!
5. Alege trainingurile în conformitate cu obiectivele tale de dezvoltare!
6. Alege furnizorul în funcție de CALITATE!
7. Participarea la anumite cursuri sau traininguri NU este un COST ci o investiție durabilă în dezvoltarea ta!





## Tips&Tricks în Public Speaking

Scris de Radu Gabriel,  
Trainer Extreme Training, *the way to excellence*  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

### Emoțiile – o parte “naturală” a carierei de vorbitor

Ca vorbitor ai mereu emoții. De exemplu, actorii au emoții și la început și când sunt în vârful carierei. ***E greșită percepția că ei au talent, sunt antrenați și nu au emoții.*** Ba dimpotrivă, mai ales în preajma premierelor actorii sunt extrem de emoționați. Sunt emoții reale și care se manifestă la fel ca la orice om. Actorii nu mai au emoții când intră în teatru pentru ca sunt antrenați în acest sens. Intră într-un fel de procedură: vin cu două ore înainte de piesă, încearcă să se curețe de lucrurile de peste zi și încetul cu încetul se îmbracă, se machiază, se uită pe text și intră în personaj.

Pentru a vorbi în public ai nevoie de mai multe lucruri: ***în primul rând să te școlești, să acumulezi cunoștințe, ai nevoie de îndrumare, exercițiu și de multă muncă.*** Sigur că talentul e foarte bun, face bine să ai așa ceva, dar cu talentul e o discuție întregă, ai nevoie de un teren de manifestare. ***Talentul e ca sămânța roditoare, trebuie îngrijită, trebuie să se manifeste.*** După ce ai făcut toate lucrurile acestea: ai învățat, ai exersat, atunci talentul va face diferența.



**Emoțiile nu pot fi ascunse**, ele sunt un **reflex de apărare al organismului** în fața necunoscutului. Să ne aducem aminte de examenele noastre, toți aveam emoții, cel care nu avea niciun fel de emoție nu știa nimic. La unul din cursurile desfășurate în Extreme Training, un cursant mi-a spus că atunci când apare în fața publicului, deși are foarte multă experiență prin natura meseriei pe care o practică, fiind un om din top management, se simte ca în prima zi la școala de șoferi: când ai trei pedale, două picioare, două mâini, volan și schimbător și nu știi ce să faci. Prin expercițiu, în schimb, realizezi că îți ajung cele două mâini pentru volan, schimbător de viteze, reglat oglinda etc.

La cursurile pe care le susțin, vin oameni care prin **natura profesiei sunt comunicatori**, fie de la individ la individ, fie de la individ la grup, fie sunt manageri în cadrul unei firme, oameni care sunt la ghișeu sau oameni care vorbesc unor audiențe, profesori, avocați, tineri care își doresc să încerce o carieră artistică. Sunt foarte multe profesii care au nevoie de un asemenea tip de sprijin.

### **Încrederea auditoriului e strict legată de persoana ta**

Încrederea vine în primul rând de la încrederea în sine. Dacă am în față un om care e sigur pe el, e calm și încrezător în ceea ce spune, îmi dă siguranța că acel om și știe ceea ce face și atunci sunt deschis să îl ascult.



## Emoțiile și energia discursului

**Pronunțarea corectă a consoanelor și a vocalelor**, precum și umplerea cu intenție propozițiilor va rezolva destul de multe lucruri între care și emoția.

Nu există ceva magic dar adăugând la fiecare compartiment, ajungi să le stăpânești. De exemplu, știind că ai o vorbire clară, corectă, acest lucru îți dă încredere, iar încrederea micșorează aria de expunere a emoției. ***Dacă mai faci și pregătirea cum trebuie atunci o să reușești să învingi emoția.***

Exercițiile de vorbire sunt intenționat grele, pentru a te obliga să stai puțin, să fii atent și să încerci să le pronunți corect

Ex: "un vultur stă pe pisc cu un pix în plisc"

**Obiectivul este să pronunți corect și să se înțeleagă**, nu să pronunți repede sau corect!

Ex: "Sisoe se suie seara sus pe scară"

Pentru a pronunța corect "sc" din "scară" trebuie să pronunți larg "a"-ul din cuvânt. Dacă greșești un cuvânt îl reiei. Efortul este de a pronunța corect și nu de a pronunța rapid. Trebuie să pronunți clar, răspicat, pentru ca mesajul să ajungă la interlocutor. Acest lucru dă și energie și claritate mesajului și vorbirii. La aceste aspecte trebuie să fim atenți, dar cu puțină pregătire pe fiecare bucatică, devine obișnuință, se formează automatismele. Intră în reflex să vorbești clar și răspicat, mai ales atunci când ai un public în față sau un auditoriu format din 2 – 3 persoane.





O mare parte din cursul de Public Speaking se bazează pe exerciții de vorbire. Le facem împreună cu cursanții. Atunci când faci exerciții de vorbire, trebuie să le faci metodic: să se audă tot, clar, răspicat. O să vezi că atunci când respecti acest lucru și respirația se va regla încetul cu încetul, pentru că pronunția corectă a vocalelor și consoanelor atrage după sine respirația corectă și invers. Corpul uman este un instrument, trebuie doar să învățăm pe ce butoane să apăsăm.

Până la urmă, atunci când spun un discurs, când vreau să fiu convingător, când vreau să ajungă mesajul la oamenii cărora li se adresează, de fapt pronunț corect. ***Energia unui discurs vine din pronunția corectă!***

**Ține minte: „Corpul uman este un instrument, trebuie doar să învățăm pe ce butoane să apăsăm”!!!**





## **Managementul obiectivelor**

### ***Nu știi încotro să o apuci? Te ajutam noi!***

- Studiu de caz -

Scris de Marian Rujoiu  
Manager Trainer Extreme Training, *the way to excellence*  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)  
[www.marian-rujoiu.ro](http://www.marian-rujoiu.ro)

Mai jos sunt spicuri dintr-un e-mail primit de Extreme Training. Îți recomand să citești acest articol și să tragi din el acele învățăminte cheie, fie că te afli în aceeași situație, fie că nu te afli!

*“În liceu în afară de baruri și petreceri nu prea am realizat nimic. În tot acest timp am știut foarte clar ca eu voi merge la drept și voi fi avocat. Simt și acum ca aș fi unul foarte bun și asta nu ca să par demagog o spun, ci pentru că așa simt. Însă, pe parcursul anului I din facultate am înființat o firmă cu un prieten care, sigur, nu a mers prea mult, după aia altă firmă care a mers binișor dar din cauza că nu aveam nici eu nici prietenul cunoștințele necesare a dat faliment și acea firmă. Eu am intrat în organizații studentești, pe una am și condus-o. Nefiind președinte, am dat dovadă de creativitate am strâns repede un grup de oameni operaționali în jurul meu, am realizat proiecte ample.*



*Momentan mă ocup de manageriat trupe. Merge binișor, doar că este greu să mă abțin câte o dată să nu spun ce gândesc, să obțin prețul vrut și alte chestii mai mici.*

*Cea mai mare problemă a mea, după mine: focusul, atitudinea (cred că atitudinea este cea mai mare problemă pentru că înglobează termenul "mai multe departamente" care trebuiesc reparate) și modul de gândire. La ce m-am gândit că m-ar ajuta, este un plan bine definit prin care să fie precizat: asta așa și așa trebuie făcut; astea trebuiesc citite, astea trebuiesc repetate, încercate, testate și toate astea în atât timp. Vă rog să spuneți o părere despre acest email, poate dacă aveți cumva și o hartă sau un drum spre o hartă. Vă multumesc anticipat!"*

Răspunsul meu la această „problemă” îl găsiți mai jos, și sper să găsiți deosebit de util diagnosticul pentru persoana în cauză, căreia cu permisiunea dumneavoastră nu o să-i menționez numele.

Vă spun sincer că inițial acest e-mail mi s-a părut mult prea complex. La a doua citire am avut însă o revelație, să spun așa. Ca de obicei o să încerc să fiu cât se poate de punctual.

Primul diagnostic este simplu: ție nu-ți trebuie o hartă. Am observat că te „miști” destul de bine pe această hartă. La fel îți spun că nici ipoteza lansată de tine, că ai avea o problemă cu atitudinea, nu este una plauzibilă.

Aici, mai jos, te citez pe tine:



*“La ce m-am gândit că m-ar ajuta este un plan bine definit prin care să fie precizat: Asta așa și așa trebuie făcut, astea trebuiesc citite, astea trebuiesc repetate, încercate, testate și toate astea în atâta timp.”*

Ai nevoie de aceste lucruri, însă nu este de ajuns. Acestea sunt necesare, sunt lucruri pe care tu ar trebui să le poziționezi pe harta ta. Mai este nevoie de ceva înainte de aceste lucruri.

Ca să intrăm în esența problemei: Ceea ce-ți trebuie ție nu este o harta ci o BUSOLĂ! Adică ai avea nevoie de o busolă care să-ți arate direcția. În plus mai trebuie să știi dacă vrei să mergi spre Nord, Sud sau Vest sau Est.

Practic acum tu te plimbi fără să ai o idee bine definită exact încotro mergi. Aducând discuția în planul real, trebuie în mod obligatoriu să-ți **fixezi obiectivele**. Adică trebuie să stabilești dacă vrei să mergi spre nord de exemplu.

## **CUM ÎȚI FIXEZI OBIECTIVELE?**

### **PASUL1**

Un obiectiv este acel lucru, stare, situație, în care tu vrei să ajungi. Să-ți dau câteva exemple de obiective: Vreau să ajung un avocat de succes! Vreau să fiu cel mai bun trainer din România! Vreau



să devin un om bogat! etc. Evident lista poate continua la nesfârșit. Ia o foaie de hârtie și notează obiectivele tale. Pot să fie cât de multe, însă pentru început îți sugerez doar trei!

## PASUL 2

Acum, odată ce ai stabilit, urmează o întrebare cheie: **cum o să-mi dau seama că am atins acest obiectiv?** Este o întrebare foarte grea, însă este o întrebare cheie în demersul tău. Răspunsul la ea clarifică obiectivul, mai ales dacă acesta a fost formulat în termeni generali! De exemplu, dacă vrei să devii un avocat de succes trebuie să poți formula ce înseamnă acest lucru pentru tine. Poate să însemne, un număr de 100 clienți pe an, care să-și aducă un venit de 50 000 E/an și să ai 80% din procese câștigate. Acestea sunt doar exemple. Poți formula tu acele cunătățiri care clarifică pentru tine ideea de Avocat de succes.

## PASUL 3

Care sunt acele **acțiuni** pe care ar trebui să le întreprind **pentru a atinge** obiectivul? Abia acum stabilim acel drum care trebuie urmat. Acum stabilim dacă trebuie să citești x cărți, să participi la cutare și curtare curs, să faci stagii de practică într-o companie multinațională, se pleci la un master la o universitatea Z, să-și deschizi o firmă, să-și iei un asociat, etc. Nu uita, se lucrează cu pixul și cu hârtia în față. Poți împărți foia pe orizontală în 3 dacă ai trei obiective iar apoi fă 5



coloane. În prima coloană treci obiectivul, în a doua coloană treci pasul 1, în a treia pasul 2, în a patra, pasul 3 iar în a 5-a pasul 4!

## **PASUL 4**

Ce vei face după ce am atins obiectivul? Aceasta este a patra întrebare cheie, care-ți asigură o continuitate a planului. Practic aici îți poți fixa un alt obiectiv care să fie în continuarea celui stabilit.

Acești 4 pași vor fi condiția esențială pentru ca tu să atingi obiectivele. Gândește-te că vrei de exemplu să-ți construiești o casă. Să presupunem că acesta este obiectivul tău: să-ți construiești o casă. Urmând pașii vei ajunge în pasul 3, la acțiuni! Ideea este următoarea: planul de casă nu este un plan de afacere de exemplu. Adică, nu te aștepta să demarezi o afacere cu un plan de casă. Vreau să subliniez aici, că desfășurarea unor acțiuni întâmplătoare nu au cum să te facă să reușești fără a avea obiective ferme. Nu ai cum să semeni grâu de exemplu și să te aștepți să recoltezi porumb! Posibil ca obiectivul tău să fie în Nord (pe hartă), în acest caz nu ai cum să atingi acest obiectiv dacă te îndrepti către vest sau către Est, sau către SUS.

În afară de cei patru pași ar fi util dacă ai mai răspunde la două întrebări?



1. Ce piedici pot să apară în atingerea obiectivelor și cum am de gând să le trec?
2. Ce fac dacă nu-mi ating obiectivele?

**Am citit pe undeva o zicală: Nici un vânt nu-ți este prielnic dacă nu știi unde vrei să ajungi. Fixarea obiectivelor este esențială și ea trebuie formulată în termeni pozitivi (nu negativi).**

Să iau un ultim exemplu. Să presupunem că te duci să cumperi un bilet de tren. O să imaginez un dialog!

Casiera: unde doriți să mergeți?

Tu: Nu Știu!

Casiera: Domnu, trebuie să-mi spuneți unde doriți să mergeți, altfel nu am cum să vă dau un bilet!

TU: Eu vreau doar un bilet!

Casiera: Domnule, sunteți nebun!

Tu: Să înțeleg că nu aveți bilete?

Casiera: Ba avem!

TU: Am înțeles, știți, nu aș vrea să merg la Suceava?

Casiera: Dar unde?

TU: Știți n-aș vrea nici la Galați!

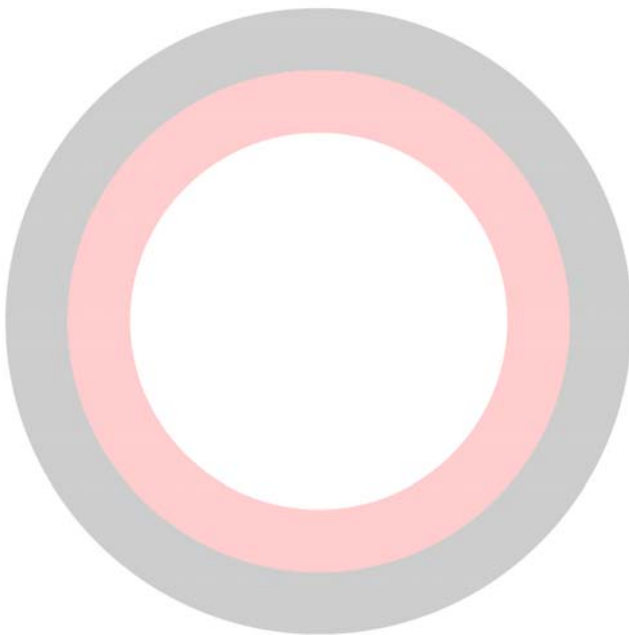
Casiera: Domnu, uitați aici, vă dau acest bilet, este cadou! Este un bilet spre IAD!



---

Casiera: Poliția, vă rog să interveniți pentru că am un nebun la ghișeu!

Sper că acest dialog v-a plăcut! Probabil e greu să întâlnim în realitate această situație! Dar acest dialog e plin de semnificații. Nu ai cum să ajungi undeva dacă nu știi unde vrei să mergi. La fel nu ai cum să ajungi undeva, dacă spui unde nu vrei să mergi. Se pare că poți ajunge totuși undeva, anume în Iad, folosind termenul acesta figurat, adică la o viață nefericită, plină de lucruri inutile, plină de timp irosit. Dacă la ghișeu ai fi spus unde vrei să ajungi cu siguranță ți s-ar fi dat un bilet și ajungeai în Ploiești de exemplu. Era de ajuns să știi!







## Negocierea salariului - În situația de criză

Scris de Marian Rujoiu  
Manager Trainer Extreme Training, *the way to excellence*  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)  
[www.marian-rujoiu.ro](http://www.marian-rujoiu.ro)

Trăim vremuri grele. Realist vorbind, în acest an, cele mai multe negocieri vor fi purtate pe tema păstrării actualului nivel salarial și foarte posibil pe a păstrării locului de muncă. Sper să citești cu plăcere acest articol și să-l folosești atunci când vei fi pus în această situație, anume a negocierii salariului în avantajul tău.



### PREGĂTIREA NEGOCIERII

Un lucru esențial care ține de reușita unei negocieri presupune cunoașterea în detaliu a partenerului de negociere. Trebuie să știi foarte multe lucruri despre el. Cu cât vei ști mai multe lucruri, cu atât vei avea șanse mai mari. Greșeala pe care mulți negociatori o fac este aceea ca ei, deși cunosc multe lucruri legate de partener, nu țin seama de ele. Pune-te în locul partenerului tău de negociere și șansele de

41



reușită vor crește cu cel puțin 30%. În cazul de față, în primul rând trebuie să te pui în pielea șefului tău: să încerci să gândești ca el, să simți ca el, să vezi ca el, să auzi ca el și să iei decizii ca el.

Ai făcut un prim pas mare dacă te vei pune în pielea șefului tău. Gândește-te că nu mai ești un angajat, ci ești angajatorul și ești amenințat de un posibil faliment. Încearcă să rămâi măcar câteva minute în această situație. Gândește-te profund, iar dacă întradevăr vrei să ai toate argumentele pentru a-ți convinge șeful ia o hârtie și un pix și completează spațiile libere în propozițiile de mai jos. Reține! Ești în pielea șefului. Să presupunem că te chemă Ștefan!

Ești șeful și îți dai seamă că:

1. Cel mai probabil în anul 2009 profitul companiei o să .....
2. Anul 2009 este un an de .....
3. Cel mai probabil în anul 2009 o să:
  - a. Măresc salariile
  - b. Mențin salariile
  - c. O să scad salariile
4. Cel mai mult apreciez la Ștefan .....
5. Cel mai mult mă deranjează la Ștefan .....
6. Mă pot baza pe Ștefan mai ales atunci când .....
7. Ștefan, în conformitate cu postul pe care-l ocupă, are un salariu:



- a. Mai mare decât în alte companii
  - b. Similar
  - c. Mai mic decât în alte companii
8. Cred că Ștefan mai poate lucra pentru a-și îmbunătăți.....
9. Munca lui Ștefan îmi generează lunar un profit de aproximativ ...
10. În cadrul echipei Ștefan are rolul de .....
11. Realizările lui Ștefan din ultimele 3 luni au fost .....
12. Ștefan are responsabilități care duc la dezvoltarea companiei:
- a. În mare măsură
  - b. În oarecare măsură
  - c. În mică măsură
13. Dacă îi măresc / mențin salariul lui Ștefan ar trebui să măresc salariile întregii echipe
- a. da
  - b. nu
14. Ștefan ar putea prelua și responsabilitățile legate de .....
15. Ștefan este cel mai bun în .....

Acestea au fost numai câteva dintre ideile pe care șeful tău le are sau le poate avea la un moment dat. Răspunzând sincer evaluezi corect situația. Cu cât vei da răspunsuri mai aproape de ceea ce ar răspunde șeful tău, cu atât vei avea o viziune mai realistă asupra situației.



## **SĂ ÎNCEPEM!**

### **Câteva lucruri pe care le ai de făcut înainte de a începe marea bătălie:**

1. Răspunde sincer la cele 15 întrebări de mai sus!
2. Atitudinea ta: nimic nu trebuie să te oprească în a cere un salariu mai mare, în condițiile în care consideri că meriți acest lucru. Este evident că nu poți avea un salariu mai mare dacă nu ceri acest lucru.
3. Evaluează nevoile companiei!
4. Evaluează situația!
5. Evaluează adevărata ta valoare - ca individ în cadrul companiei!
6. Evaluează valoarea ta în cadrul grupului!

### **Două întrebări de referință ce pot măsura care sunt șansele de a ți se acorda mărirea de salariu și/sau a condițiilor de lucru:**

1. În ce măsură angajarea altcuiva ar presupune costuri suplimentare?
2. În ce măsură locul tău ar putea fi preluat fără probleme de către un angajat nou?



Având răspunsul la aceste două întrebări poți afla poziționarea ta în cadrul companiei. Într-adevăr, îți trebuie un moment de sinceritate pentru a răspunde la aceste două întrebări. Tendința noastră va fi aceea de a ne supraevalua. Gândiți-vă la dumneavoastră ca la o a doua persoană, ca la un coleg de serviciu și încercați să va detașați!

## LĂRGEȘTE-ȚI PERSPECTIVELE

Ce înseamnă de fapt salariul? Adesea când spunem salariu, ne gândim la cât câștigăm din punct de vedere pecuniar. O viziune reală asupra unui loc de muncă ar trebui să cuprindă tot ce primești în schimbul prestației tale și cum primești aceste beneficii. Dacă avem în vedere doar banii nu vom avea o viziune corectă asupra modului cum suntem răsplătiți. O enumerare a aspectelor care pot fi luate în discuție la o negociere de salariu ar fi următoarele:

- Bonusuri
- Zile de lucru
- Vacanțe
- Timpul de lucru
- Acoperirea transportului
- Deplasările
- Asigurare
- Salariul fix



- Spatiul de lucru
- Echipamentul pus la dispoziție
- Puterea de decizie
- Posibilități de promovare

### **Factorii cheie ce au/pot avea legătură cu negocierea salariului (Pregătirea negocierii)**

Înarmează-te cu răspunsurile REALE legate de aceste aspecte.  
Evaluează corect situația!

1. Gradul de dependență al firmei față de munca pe care o prestezi
2. Rata inflației
3. Costurile tale primare legate de locuință, transport sau alte cheltuieli constante ce au intervenit între timp
4. Situația companiei (în creștere/ în descreștere/ imaginea slabă/ angajează/ reduce personalul)
5. Disponibilitatea/ potența firmei de a oferi un salariu mai mare
6. media salariului pe piață, pe aceeași poziție pe care te afli în acel moment
7. Ce precedente are compania în acest sens – care au fost situațiile în care aceasta a oferit măririi de salariu?
8. Ce valoare ai tu pentru șef și pentru companie?
9. ce extrarresponsabilități ai putea să preiei?



10. ești dispus/ă să muncești mai mult pentru a primi un salariu mai mare?
11. Ce competențe ai, astfel încât să poți fi reangajat/ă într-o altă companie cu aceleași responsabilități, dar având un salariu mai mare?
12. Cum vede șeful această problemă a măririi salariului?
13. Ce l-ar putea determina totuși să ofere o mărire? Încearcă să corelezi acest lucru cu obiectivele sale personale în cadrul companiei precum și cu obiectivele companiei.
14. Există alte persoane în firmă prin intermediul cărora propunerea ta de mărire de salariu ar avea șanse mai mari? În ce măsură ai acces la aceste persoane?
15. Găsește acel motiv pentru care ar fi normal să ți se acorde această mărire: există un buget alocat salariilor sau o anumită politică salarială? Nu s-ar crea oare un precedent care nu poate fi susținut de către firmă? Ești doar unul dintre sutele de angajați!!!

După cum observai această mărire de salariu nu este o sarcină tocmai ușoară. Trebuie să privești atât din punctul de vedere al companiei cât și al dumneavoastră. Mai mult de atât, trebuie să evaluezi situația atât separându-vă pe dumneavoastră de companie, cât și în relație cu aceasta.



## SĂ NEGOCIEM SALARIUL

### Patru Sfaturi Cheie!

- Solicită o întâlnire cu șeful în cel mai bun moment. Nu-i spune din start că tema discuției este dorința ta de a îți se mări salariul. Alege Locul și Timpul Potrivit!!
- În timpul discuției încearcă să folosești acele argumente pe care șeful le aduce de obicei. Încearcă să folosești același tip de argumentare. Citează-l dacă este nevoie! De exemplu, dacă șeful nu este de acord să facă această concesie pentru nici un angajat, încearcă să afli ce l-ar determina să o facă.
- În cazul în care răspunsul nu este pozitiv și nici nu vi se oferă o variantă în care acest lucru s-ar întâmpla, puteți întreba: DE CE nu este posibil acest lucru?
- În cazul în care discuția permite, poți spune: "În acest caz, este foarte posibil ca la un moment dat să-mi caut alt loc de muncă deoarece înțeleg că într-adevăr nu este posibilă sub nici o formă o mărire de salariu însă, din nefericire, am anumite cheltuieli pe care nu reușesc să le acopăr. Evident, această alternativă nu mă încântă! (acest ultim aspect este ultima forțare). Dumneavoastră veți ști dacă trebuie să faceți acest lucru sau nu. Dacă v-ați hotărât totuși să spuneți acest lucru, aveți grijă cum o spuneți. Alegeți tonul potrivit, astfel încât să nu sune ca o amenințare, ci





mai degrabă trebuie să fie luată ca onestitate din partea dumneavoastră. De obicei acest lucru este apreciat... însă nu întotdeauna.

### **Cum pui problema? Cum poți face astfel încât să dai dovadă de eleganță maximă și să ai un succes maxim?**

- În primul rând, arată-i că ai responsabilități pe care le iei în serios.
- În al doilea rând, arată-i într-un mod cât se poate de elegant, măsura în care tu contribui la dezvoltarea companiei și la creșterea profitului acesteia (pregătește-ți eventuale grafice care să arate acest lucru).
- Este greu să ceri o mărire de salariu dacă nu ai măcar câteva realizări vizibile pe care le poți arăta. Prin urmare, încearcă să ai realizări constante și vizibile...
- După ce ți-ai făcut „reclama” O întrebare de testare ar fi următoarea: "Ce considerați dumneavoastră că ar fi necesar să fac în cadrul acestei companii pentru a avea un salariu mai mare?" Această întrebare merge direct la esența problemei și îți va da acel indiciu cheie de care depinde mărire de salariu.
- Atunci când nu ți se dă un răspuns clar poți încerca următoarea întrebare: "Cred că pot avea realizarea "X" în cadrul companiei



Extreme Training! Considerați că această realizare ar putea fi recompensată în vreun fel?”

### **Alte întrebări ajutătoare:**

- Cum aş putea contribui la dezvoltarea firmei, astfel încât să primesc un salariu mai mare?
- Care este politica salarială a firmei?
- Care sunt acele lucruri care v-ar determina să oferiți o mărire de salariu unui angajat? Aceasta este o întrebare subtilă care forțează un răspuns și te protejează în același timp. Cu alte cuvinte dai dovadă de onestitate prin faptul că nu vrei ceva special pentru tine, ci te interesează condițiile cadru în care ar putea fi realizat acest lucru).
- Aș dori un sfat de la dumneavoastră! Putem discuta despre rolul meu în organizație, despre rezultatele mele și despre dezvoltarea mea? (întrebare introductivă, de tatonare care pregătește terenul pentru o discuție constructivă).

### **Doisprezece motive pentru care ți-ar fi oferită o mărire de salariu:**

1. Realizările tale recente.



2. Reușitele tale care nu figurau în fișa postului (extrarealizări în cadrul companiei).
3. Îndeplinirea la timp a sarcinilor.
4. Propunerile tale au fost preluate și s-au dovedit a fi cele mai bune.
5. Managementul (informal) pe care l-ai practicat.
6. Cuantificarea globală a realizărilor tale (pe an de preferat).
7. Calificările obținute de tine în ultima vreme.
8. Abilitățile dobândite de tine în ultima vreme.
9. Noile responsabilități/sarcini pe care ai fi dispus/ă să ți le asumi;
10. Eficiența ta: număr de sarcini / timp (un grafic din care să reiasă că esti eficient)
11. Creșterea salariului ar duce la o creștere a calității vieții, care în mod evident s-ar răsfrânge pozitiv asupra calității muncii pe care o prestezi.
12. *Pentru că o ceri.*

Poți folosi aceste ultime motive drept chestionar pentru a stabili un **barometru al șanselor tale** de reușită înainte de a începe negocierea salariului. Dacă la 10 din cele 12 puncte poți aduce argumente, înseamnă că ai șanse foarte mari de a primi o mărire de salariu și că TU meriți această mărire de salariu.



**Acest articol nu își propune să vă învețe să obțineți o mărire de salariu atunci când nu există nici un motiv pentru a o primi.** Explicațiile oferite în acest articol vă vor ajuta să vă poziționați cât mai bine pentru a obține efectul dorit pe de o parte, iar pe de altă parte vă ajută să fiți conștienți de instrumentele pe care le aveți la dispoziție și cum să folosiți aceste instrumente. Voi folosi o metaforă pentru a mă face mai bine înțeles: **Veți reuși să vindeți șefului vostru ZAHĂR numai dacă aveți zahăr. Este greu să-i vindeți zahăr dacă aveți numai sare.** Acum, trecând la partea optimistă, măririi de salariu se oferă permanent și poți fi chiar tu unul dintre aceia care o obține! Suntem convinși însă că există cel puțin un motiv pentru care ai merita această mărire de salariu: **pentru că o ceri.** Este foarte puțin probabil ca mărire de salariu să vină în condițiile în care nu ceri acest lucru, exceptând cazurile în care politica salarială a companiei este foarte fermă și știi în ce condiții te poți aștepta la o mărire de salariu.

Acest articol îți poate fi util și în cazul în care îți negociezi salariul la un nou loc de muncă. Te sfătuim însă să nu renunți la actualul loc de muncă pentru că este mult mai accesibilă negocierea condițiilor în cadrul actualului loc de muncă, de cele mai multe ori invocând vechea zicală românească: „Nu da vrabia din mână pe cioara de pe gard!”



Nemulțumirea față de un loc de muncă ne ispitește în a lua decizia care este cel mai la îndemână: îmi schimb locul de muncă, PLEC! Este o poziție interesantă, însă această decizie ignoră de cele mai multe ori o serie de întrebări cum ar fi: Cum mi-aș putea face o viață mai bună la acest serviciu? Ce mă face să cred că nu voi găsi aceeași situație și la alt loc de muncă? De unde știu că nu va fi chiar mai rău? Ce lucruri mă fac să cred că șeful, colegii sau salariul vor fi mult mai satisfăcătoare la un alt loc de muncă? Acestea sunt doar câteva întrebări. Lista poate continua. Uneori avem indicii asupra răspunsurilor la aceste întrebări. Cunosc destule persoane care și-au schimbat locul de muncă, și culmea, contrar previziunilor optimiste, au descoperit că schimbarea locului de muncă nu a fost o decizie deloc potrivită. De obicei, aceste persoane invocau argumentul: mai rău de atât nu se poate! Această afirmație este ușor de făcut, dar din păcate, este lipsită de consistență. Dragi cititori, știți la fel de bine ca și mine, că întotdeauna e loc de mai bine, dar și de mai rău!

**În concluzie! Pregătiți-vă și îndrăzniți să cereți o mărire de salariu!** Acest subiect, al măririi salariului "Extreme Training" l-a abordat de obicei în trainingurile de Negociere și comunicare și vă garantăm că această metodă funcționează. E-mailurile de mulțumire primite de la cursanții noștri, ulterior însușirii acestor tehnici, ne-au confirmat că mărirea de salariu se poate obține.



## Vreau un salariu peste 700 eur

Scris de Marian Rujoiu  
Manager Trainer Extreme Training, *the way to excellence*  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)  
[www.marian-rujoiu.ro](http://www.marian-rujoiu.ro)

*M-ar interesa cum să-mi găsesc un job plăcut, cu program normal și cu salariu de peste 700 euro pe lună!*

Cam așa suna propunerea unei prietene care activează în domeniul resurselor umane. Si imediat a venit cu o a doua întrebare.... plină de scepticism:

### **Crezi că există vreun răspuns?**

Recunosc ca am avut o clipă de ezitare în care mi-am spus: prea multe vrei! Probabil mulți dintre voi gândiți sau simțiți la fel. Acest subiect m-a frământat cam două săptămâni! Răspunsul l-am obținut în final, acesta este DA. Probabil vă gândiți ca e simplu să spui că se poate, dar întrebarea logică și de bun simț este: cum este posibil așa ceva sau în ce condiții?

Acest articol se vrea a fi un îndrumar practic pentru tine pentru a întrunii condițiile de mai sus. Acest lucru va fi un ghid în care te poți regăsi, însă din totul poate da greș dacă tu vei pretinde că nu ai nici un rost în această problemă și vei arunca totul în spinarea



angajatorilor! Ca de obicei o să expun această soluție în pași cadru pe care îi poți urma!

## 1. Vreau un job plăcut!

Sună foarte bine această expresie, și îți dă o stare de bine și te gândești: Ce frumos ar fi! Primul lucru pe care trebuie să-l faci este să lămurești ce înseamnă pentru tine job plăcut! Aici indicatorii diferă de la persoană la persoană: Pentru unii dintre noi, plăcut înseamnă salariu mare, pentru alții, plăcut înseamnă să nu ai nici o responsabilitate, pentru alții ba din contră, vor să aibă responsabilitate, pentru alții înseamnă să aibă o funcție executivă, pentru alții o funcție de conducere! Lista poate continua la nesfârșit! Aici formula magică a jobului plăcut poate fi dată doar de tine și de nimeni altcineva! Astfel că înainte de a începe marea căutare a unui asemenea job ia o foaie de hârtie și descrieți jobul! Această descriere trebuie să conțină cât mai multe informații. Scrie-le pe hârtie așa cum îți vin în minte!

Să luăm o exemplificare paralelă foarte umană. Vrei să mănânci ceva foarte bun. E simplu! Dar, va fi foarte greu s-și gătești ceva bun dacă tu nu definești ce ți-ar plăcea să mănânci: poate fi un grătar, poate fi un pește, pot fi fructe de mare, poate fi o ciocolată sau poate fi o saltă! Să presupunem că te duci într-un restaurant. Și acolo ți se pune un mediu în brațe din care tu să alegi! Prin urmare gradul de satisfacție poate să crească dacă vrei alege din acel meniu ceea ce-ți



place! Va fi foarte greu să pui vecinul de masă să aleagă sau chelnerul! Este drept, pot face și acest lucru, însă ei îți vor spune ce este plăcut pentru ei sau să presupună ce ți-ar plăcea ție!

Argumentarea poate continua, și mai pot fi găsite o grămadă de exemple. De asemenea pot fi găsite și contraexemple în care oameni s-au ales cu un sper job (cum îl definesc ei) sau au mâncat o sper mâncare, fără ca ei să facă mare lucru în acest sens. Este drept că sunt și asemenea cazuri, însă acestea sunt excepții. Probabilitatea să nimerești un job plăcut, fără ca tu să știi ce vrei este foarte mică. Gândeți-vă că sunt mii de tipuri de joburi. Probabil ție doar două sau trei dintre acestea ți s-ar potrivi! Prin urmare te îndemn să nu te lași la voia întâmplării atunci când îți cauți de lucru! Pentru că aceasta este loterie curată! Poți risca, poți paria, însă hazardul nu are cum să-și îndeplinească dorința ta: Un job plăcut fără ca tu să știi ce este acest job plăcut va fi aproape imposibil de obținut! Spor în a identifica ce este acel job plăcut ...pentru că acest este primul pas!

## **2. Vreau un program normal!**

Acest program normal, este din nou un punct sensibil! Însă de ce să nu fim sinceri: unii nu ar vrea program normal, înseamnă 8 ore, ci ar vrea mai degrabă 4. Sunt și persoane care vreau mai mult, au suficientă energie, și pot lucra până la 10-12 ore zi. Eu de exemplu nu vreau un program normal! Pot ajunge și la 16 ore pe zi de muncă! Acest lucru





îmi place! Nu pot sta pur și simplu! Îmi place să lucrez, îmi place să aduc un plus valoare muncii mele ori de câte ori am ocazia! Să nu credeți că vreau să vă conving să munciți mai mult sau mai puțin! Trebuie însă să fim sinceri și să recunoaștem că acest PROGRAM NORMAL este un indicator de măsurare individual, nefiind valabil în mod universal. Mai departe de acest indicator corolarul acestui articol este: Fiecare are propriile „Butoane” care odată apăsate fac din jobul lui în job pe care și-l doresc. Aceste butoane exprimă nu doar ce te-ar interesa pe tine, sau ce ți-ar plăcea, ci exprimă o prioritizare. Adică, ele îți spun ție ce ar fi FOARTE important ca jobul tău să aibă. În mod practic trebuie să iei descrierea de mai sus, și să încerci să o ordonezi, să faci o ierarhie cadru în ceea ce-ți dorești tu de la job. Astfel, primele 3-5 caracteristici (cele din top) vor fi butoanele, adică acele lucruri pe care tu vrei să le aibă job tău OBLIGATORIU.

Mai jos aveți o listă a lucrurilor care motivează angajații și fac din jobul lor un job plăcut. Studiul efectuat de Gallup internațional relevă principalele lucruri importante pentru o persoană la locul de muncă. Acestea sunt:

1. Știu ce se așteaptă de la mine la locul de muncă
2. Am echipamentul și materialele necesare pentru a-mi face corect munca
3. La locul de muncă am posibilitatea să fac ce știu cel mai bine zi de zi



4. Am fost lăudat pentru munca mea bine făcută
5. Șefului meu sau altei persoane de la locul de muncă pare să-i pese de mine ca persoană
6. Există cineva la locul meu de muncă care mă încurajeze să mă dezvolt
7. La locul meu de muncă opiniile mele contează
8. Misiunea sau țelul companiei mele mă fac să simt că munca mea este importantă

Vă recomand această lucrare: Manager contra Curentului, Marcus Buckingham, Curt Coffman. Veți găsi în ea explicații toți acești factori!

Concluzia este simplă: Află că-și place, află ce te motivează! Pentru aceasta trebuie să ai o discuție sinceră cu tine!

Să trecem și la partea sensibilă: **Cum obțin un salariu de 700 Euro?**

Mai jos aveți o listă punctuală de motive pentru care ți s-ar acorda un salariu de peste 700E. Vedeți așadar că acest salariu de 700E, nu pică din senin ci sunt anumite motive pentru care acesta se acordă, sau s-ar acorda:

1. Politica salarială a firmei permite
2. Prezența ta în companie reprezintă un plus valoare pentru companie



### 3. Ai rezultate, concrete vizibile și măsurabile în companie!

La această listă mai pot fi adăugați o mulțime de alți factori! M-am rezumat doar la doi factori anume: firma trebuie să vrea și să poată iar tu să meriți acești bani! Fă o lista cu motivele pentru care tu meriți 700E. Nu este de ajuns să vrei un salariu mare, ci trebuie să identifiți motivele pentru care tu meriți. Dacă tu nu găsești aceste motive este practic imposibil ca altcineva!

Vedeți așadar că lucrurile nu sunt deloc complicate! Soluția există, poate fi identificată ușor, însă aceasta este la tine! Mult spor în aplicarea celor trei lucruri! Dacă dorești lămuri suplimentare, te invităm să accesezi [www.blog.traininguri.ro](http://www.blog.traininguri.ro) și să pui concret întrebările tale, pe oricare din punctele de mai sus!





## **Folosește cele 10 surse interne ale puterii! Self Branding într-o organizație!**

Scris de Marian Rujoiu  
Manager Trainer Extreme Training, *the way to excellence*  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)  
[www.marian-rujoiu.ro](http://www.marian-rujoiu.ro)

Într-o forma sau alta, fiecare dintre noi încearcă într-o organizație să polarizeze asupra lui o putere, pe care să o poată folosi în orice împrejurare: pentru poziția în organizație, pentru respect, pentru mărimi de salariu, pentru autosatisfacție, pentru a atinge succesul, etc.! Fiecare dorește putere, chiar dacă nu o numește așa, ci vorbește despre atu-uri sau altceva! În acest articol voi încerca să-ți arăt care sunt aceste surse de putere pentru tine, surse etice, care-ți pot asigura un auto branding excelent! Rămâne ca după ce citești acest articol să alegi acele surse care ți se potrivesc mai bine ! Aceste surse ale puterii le voi împărți în două categorii pentru o mai ușoară parcurgere a lor: Surse interne de putere și surse externe de putere! Acest articol va prezenta sursele interne ale puterii urmând ca într-un articol viitor să prezint sursele externe ale puterii!

### **Despre Sursele interne de putere.**

După cum probabil titlul îți spune, principala sursă a puterii o reprezintă chiar tu! Formele în care poți dobândi prin propriile forțe mai multă putere le vei regăsi în următoarele rânduri!



1. **Putere = Respect!** Pentru a fi un om puternic, trebuie să fii un om respectat. Din nefericire nu te naști un om respectat, ci doar unul iubit de părinți! Încet încet poți câștiga respectul anturajului, al colegilor de serviciu sau al șefilor! O serie de căi de obținere a respectului din partea celorlalți ar fi următoarele: respectă-i pe ceilalți, respectă părerile lor, nu vorbi doar de dragul de a te auzi, nu-ți pune viața personală pe masa tuturor colegilor, fii un om orientat către soluții!
2. **Putere = Expert!** Fii expert măcar într-un domeniu! Trebuie ca tu să te pricepi să faci un lucru foarte bine cum nimeni în companie nu-l mai poate face! Experții în companie, încet devin focar de putere prin prisma competențelor și pe care le dețin! Nu trebuie să știi să le faci pe toate, trebuie să te focalizezi pe acele lucruri pe care tu știi să le faci cel mai bine, astfel încât oamenii să-ți recunoască meritele fără ezitare!
3. **Putere = Aplomb!** Ce înseamnă aplomb? Înseamnă a spune lucrurile astfel încât să te faci ascultat, înseamnă să transmiți mesaje clare ferme și ușor de înțeles. Aplomb înseamnă și o putere a cuvintelor dincolo de formularea lor gramaticală, înseamnă să transmiți nu doar o informație, ci și un sentiment, care să-i pună pe cei din jurul tău pe gânduri! Trebuie astfel să manifesti siguranță de sine, atunci când vorbești, presărat cu



îndrăzneală, dar în același timp să prezinți idei coerente, bine argumentate, cu finalitate clară și fără echivoc

4. **Putere = Viziune!** A avea viziune, înseamnă a ști încotro te îndrepti. Trebuie să ai obiective clare, atât profesionale cât și personale! Trebuie să ai o viziune asupra propriei persoane, asupra colectivului, asupra stării prezente, dar mai trebuie să împărtășești celorlalți și o viziune a viitorului! Această viziune a viitorului, trebuie nu doar să fi capabil să o „vezi” ci și să o expui celorlalți! Viziunea ta, trebuie să fie una pozitivă, care să înglobeze deopotrivă atât simțul practic cât mai ales direcția în care se îndreptă lucrurile! Această viziune după cum vă dați seama, trebuie să conțină și un dram de anticipare, să prevezi lucrurile înainte ca ele să se întâmple! Prin antrenament și perseverență îți poți finisa acest sentiment al anticipării, fiind astfel, conform unui limbaj pe care l-ai mai întâlnit: cu o secundă mai deștept decât ceilalți!

5. **Putere = IQ ridicat!** O capacitate intelectuală ridicată este încă o sursă de putere pentru tine! Într-adevăr capacitatea intelectuală a fiecăruia poartă anumite standarde native! Să ne gândim la un sport simplu, anume a alerga! Să luăm o distanță de 500 M ca exemplu! Dacă prima dată nici măcar nu ai putut parcurge această distanță, după antrenament vei scoate un timp



din ce în ce mai bun! Este drept că poate nu vei ajunge niciodată la jocurile olimpice, însă vei avea un avantaj net dacă te-ai antrenat în fața unui om care nu s-a antrenat niciodată! Prin urmare antrenează-te și menține-te într-o formă intelectuală bună! Câteva metode de antrenare a intelectului ar putea fi: Rezolvare din când în când a unor probleme logice, joacă-te cu numere, cumpără un manual de clasa a VI-a sau a VII-a, rezolvă câteva probleme! O să constați cu surprindere că nu sunt atât de ușoare cum păreau în clasa a VI-a! Poți alege să completezi o integramă din când în când, citește niște ghicitori, uită-te la un film bun! Când ai ceva mai mult timp încearcă să construiești singur un plan de afacere! Poți să te „joci” cu bugetul propriu, în sensul de a identifica nu 5 noi căi de economisire, ci 5 căi de câștig suplimentar! Acest IQ ridicat va fi o sursă de putere întrucât vei avea o capacitate rapidă de a înțelege și expune o serie de idei și de a veni cu soluții clare, pertinente, la care ceilalți nu se gândiseră! Găsește tu acele lucruri pe care să le faci astfel încât acestea să reprezinte provocări intelectuale. Cum stai cu rezolvatul problemelor! Haide să-ți dau o problemă simplă: **CEASUL:** Pe nici unul dintre ceasurile mele nu mă pot bizui! Toate merg anapoda. Față de ora exactă, pendula, bunăoară, rămâne în urmă cu 2 minute pe oră. Ceasul de voiaj nici el nu-i mai grozav, față de pendulă o ia înainte cu 2 minute pe oră. Ceasul de masă, și el, față de ceasul de voiaj, rămâne în



urmă cu 2 minute pe oră. În sfârșit ceasul de mână fuge și el, cu 2 minute în comparație cu deșteptătorul. Astăzi la ora 12 le-am potrivit pe toate când s-a dat la radio ora exactă. Tare sunt curios să văd cât va arăta ceasul de mână mâine seară, la ora 19! Cât va arăta? Simplu ... dar stimulativ pentru intelectul tău!

6. **Putere = EQ ridicat!** / (EQ – Inteligență Emoțională) Capacitate emoțională înseamnă a fi capabil să-ți controlezi și să folosești Emoțiile tale! Trebuie să fii capabil în același timp nu numai să folosești emoția ta ci să fii capabil să identifici și să dirijezi emoțiile celorlalți! Nu este de ajuns doar să-ți controlezi emoțiile ci trebuie să-ți folosești inteligența emoțională de care dispui! Mulți dintre cei care au studiat acest fenomen au ajuns la concluzia că inteligența emoțională reprezintă un instrument mult mai puternic de IQ. Dacă înțelegi nevoile celorlalți, nu doar la nivel teoretic, ci ca sentiment, dacă ești o persoană pe care ei se pot baza, dacă ai capacitatea de a crea relații bazate pe încredere cu cei din jur, dacă ai capacitatea de a-ți gestiona propriile emoții, dacă faci față stresului, dacă ai capacitatea de a-i mobiliza pe ceilalți, dacă ai capacitatea de a le induce anumite stări celor din jur, dacă ești capabil să dezvolți o comunicare activă cu ceilalți și ești orientat către o comunicare asertivă, atunci cu siguranță ești o persoană care își folosește din plin inteligența emoțională! Toate aceste abilități se dezvoltă





prin antrenament, iar primul pas este acela de a deschide o comunicare activă chiar cu tine! Încearcă să-ți înțelegi în primul rând propriile emoții!

7. **Putere = Voință!** Trebuie să ai voință! Nu doar trebuie să-ți spui că ai voință ci trebuie să-ți pui voința la lucru! Se spune că degeaba ai viziune dacă viziunea ta nu face nimic! La fel este și în acest caz, degeaba ai voință, dacă voința ta nu face nimic! Prin urmare treci la acțiune, la practică, fă ca visele tale să devină realitate!

8. **Putere = Sinceritate!** Fii sincer cu tine în primul rând, recunoaște-ți greșelile, nu ascunde gunoiul sub preș! Fii sincer atunci când îți expui o idee, fii sincer și delimitează-ți aria ta de expertiză! Oamenii te vor căuta astfel pentru un sfat sau o părere pentru că vor ști că de la tine vor primi o opinie sinceră! Folosește cu precauție această abilitate numită sinceritate, mai ales când nu ți se cere! Acest lucru, înseamnă că nu trebuie să umbli dintr-un birou în altul și să-ți dai cu părerea permanent despre tot ce se întâmplă! Sunt oameni care nu sunt pregătiți să fii sincer cu ei! Nu înseamnă însă că trebuie să minți, ci doar să-ți dai cu părerea despre anumite lucruri, cu preponderență atunci când ți se cere acest lucru! Oamenii te vor înțelege mai ușor, dacă vorbești doar atunci când într-adevăr ai ceva de spus!

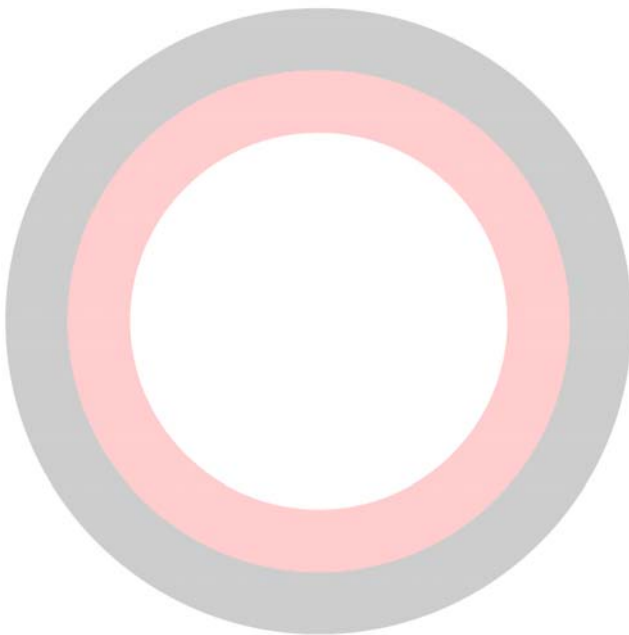


9. **Putere = Coerență!** Aceasta este o sursă extraordinară a puterii. Trebuie să exprimi o armonie totală între ceea ce simți, ceea ce gândești, ceea ce vorbești și ceea ce faci! Oamenii te vor aprecia drept un om puternic, dacă atunci când spui ceva, vei și face acel lucru! Dacă spui una și faci alta, sau dacă spui ceva, iar mimica și getica ta exprimă altceva, să nu te miri că nu vei fi catalogat un om puternic! Ai grijă ce gândești, pentru că gândurile pot deveni vorbe, ai grijă ce vorbești, pentru că vorbele tale pot deveni fapte! Rolul tău nu va fi decât să te îngrijești de coerență!

10. **Putere = Aprecie!** Apreciază-ți permanent meritele, apreciază și meritele celorlalți! Nu minimaliza eforturile celorlalți, încercă, chiar dacă nu ești de acord, să le accepți! Această apreciere sinceră, o poți folosi cu abilitate în îmbinare cu Acceptarea! Acceptă la cei din jurul tău sentimentele și trăirile pe care aceștia le au, nu le judeca, doar apreciază-le că ele exista! Acceptă unicitatea fiecărui individ, cu tot cu punctele tari și punctele slabe pe care le are! Totodată aș dori să precizez că oamenii de succes au apreciat unicul din fiecare individ, i-au identificat punctele tari și le-au orientat pe aceste spre rezultate!



Aceste surse ale puterii sunt surse pe care le poți folosi cu încredere! Unele dintre ele probabil îți va fi mai ușor să le asimilezi, altele mai greu, cert este însă că sunt la îndemâna ta! Îndrăznește să le folosești! Aceste surse te fac mai puternic și mai bun! Ele sunt acele lucruri care contribuie totodată la felul tău de a fi! Practicându-le vei avea o putere mai mare de convingere, vei putea influența cu integritate, vei avea o poziție în organizație care îți poate oferi o satisfacție unică! Mai sunt o serie de surse interne ale puterii, m-am oprit însă doar la 10, acelea care le-am considerat cele mai practice și cu efecte imediate! Aceste surse sunt utile și bine de folosit indiferent de poziția pe care o ocupi, fie ea managerială, fie de conducere!





---

## **Folosește cele 7 surse Externe ale puterii!**

### **Self Branding într-o organizație (partea a II -a)**

Scris de Marian Rujoiu  
Manager Trainer Extreme Training, *the way to excellence*  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)  
[www.marian-rujoiu.ro](http://www.marian-rujoiu.ro)

Într-un articol anterior am abordat sursele interne ale puterii într-o organizație. Aceste surse alternative identificate de mine ca fiind esențiale sunt: Respectul, Expertul din Tine, Aplombul de care dai dovadă, Viziunea pe care o ai, IQ și EQ, Voința, Sinceritatea, Coerența și Aprecierea!

În continuare, această expunere va fi o completare a acestor surse ale puterii, pentru a dobândi succesul, pentru a fi mai bun, sau pentru a-ți câștiga buna reputație într-o organizație!

- 1. Putere = Accesul la un grup Puternic!** O vorbă adânc înrădăcinată în funcție de care fiecare din noi judecăm este: *Spune-mi ce prieteni ai ca să-și spun cine ești!* Astfel alege-ți prietenii sau oamenii în jurul cărora te desfășori cu o atenție sporită! Automat, când stai lângă cineva catalogat drept slab, se va realiza un transfer de imagine, vei fi prin urmare catalogat ca un om slab! În schimb dacă oamenii te vor vedea împreună cu oameni puternici, cu oameni ce au o bună reputație, chiar și



atunci când nu faci nimic, vei avea de câștigat pentru că în mintea celorlalți se va declanșa o imagine despre tine asociată oamenilor lângă care stai!

- 2. Putere = Controlul Informațiilor!** Această sursă a puterii este bine cunoscută de fiecare dintre noi! Se știe în mod clar că a deține informații mai multe decât cei din jurul tău te va face un om mai puternic! Te vei poziționa astfel mai bine în orice situație, oamenii te vor căuta pentru sfaturi, vei avea o putere mai mare de anticipare, vei avea o viziune mai clară a costurilor și a beneficiilor atunci când trebuie să iei o decizie! Poți obține informații din următoarele surse: cărți și reviste de specialitate, internet (folosit cu grijă), TV, presă, studii, cercetări dar mai ales accesul la oameni care au acces la informații! Cunoscând informații mai multe și devenind un gestionar al acestor informații cu siguranță vei fi un om căutat!
- 3. Putere = Ai soluții!** Toți oamenii au probleme, însă nu toți au și soluții! Mai puternici sunt aceia care au soluții atât pentru ei cât și pentru ceilalți! Înainte de toate trebuie să ai capacitatea de a identifica soluția potrivită la o anumită problemă! Apoi este vital să poți oferi un minim suport pentru implementarea soluției! Acest lucru înseamnă să ai un cerc de relații și de oameni cu experiență (în afară de experiența ta)! Trebuie să cunoști oameni



care-ți răspund prompt, fie că este vorba de un produs sau un serviciu, poate să fie vorba de un tipar urgent, de un serviciu de training, de consultanță în afaceri, de un psiholog sau de un loc de relaxare! Prin urmare încetează să mai fii omul problemă ci să fii omul soluție! Cu siguranță vei fii căutat atât timp cât ești omul care le poți rezolva problemele sau ai un prieten care poate face acest lucru!

4. **Putere = Ajutor** ! Acest punct se leagă de anteriorul! Odată ce ai ajutat pe cineva, apare un sentiment de îndatorare, în sensul că bunul simț din fiecare îl va îndemna să caute o variantă să se recompenseze! Ajută oamenii de câte ori ai ocazia! Este drept că nu toți se vor sinchisi să-ți întoarcă serviciul însă majoritatea dintre ei vor face acest lucru, atunci când le vei cere și tu ajutorul! Acest ajutor trebuie acordat cu eleganță și respect față de cel care are nevoie! Nu încerca să-i transmiți un sentiment de îndatorare foarte agresiv, nici nu-l privi de sus! Privește-l de la egal la egal și nu-l suprataxa doar pentru că este la Strâmtoare! Acest lucru va fi apreciat mai ales de oamenii deosebiți pe care după cum spuneam mai sus trebuie să-i cunoști și să-i ai lângă tine!

5. **Putere = Controlul resurselor!** Este drept că această sursă de putere nu este tocmai ușor de obținut, nu este însă imposibilă!



Astfel, banii pe care-i ai, echipamentele de care dispui sau serviciile pe care le poți oferi, cu siguranță te vor face un om puternic! Aceste lucruri depind de tine, de viziunea pe care ai, de lucrurile pe care știi să le faci și de surse ale puterii pe care le-ai aplicat, atât externe cât și interne! Tot în această categorie intră și puterea de a da o recompensă sau a da o penalizare!

6. **Putere = Oameni care te sprijină!** Ești un om care este sprijinit de ceilalți? Acești ceilalți sunt chiar familia ta, sunt prietenii tăi, sunt colegii de serviciu sau partenerii de afaceri! Sunt oameni care îți oferă suportul lor necondiționat, mai ales atunci când ai nevoie. Dacă răspunsul este NU, cu siguranță trebuie să încerci să lucrezi la acest aspect! Acești oameni te pot sprijini moral sau material sau pur și simplu îți împărtășesc idealurile! Dacă ești urmat și ești sprijinit iar ceilalți se regăsesc în idealurile și ideile tale, ești un om puternic! Nu-i un lucru ușor, vestea bună este că ține doar de tine, de abilitățile tale de comunicare, de „aura” pe care tu o construiești în jurul tău!

### **Putere**

**= Putere Externă + Putere internă !** Trebuie ca tu în egală măsură să te canalizezi atât pe puterea internă cât și pe cea externă! Din nefericire, una fără cealaltă nu va însemna mare lucru, pentru că vei fi un om puternic, doar pe jumătate și numai pe termen scurt!



Aplicate doar separat aceste surse ale puteri, sunt bune, însă doar pe termen scurt! Pentru a fi puternic, acum și în viitor trebuie să faci un cumul din sursele interne și sursele externe ale puterii.

Aceste surse ale puterii sunt surse pe care le poți folosi cu încredere! Unele dintre ele probabil îți va fi mai ușor să le asimilezi, altele mai greu, cert este însă că sunt la îndemâna ta! Îndrăznește să le folosești! Cu această ocazie îți le voi reaminti: **Respectul, Expertul din Tine, Aplombul de care dai dovadă, Viziunea pe care o ai, IQ și EQ, Voința, Sinceritatea, Coerența, Aprecierea, accesul la un grup puternic, Control al informațiilor, Furnizor de Soluții, dai Ajutor, Control al resurselor, Oameni care te Sprijină și accesarea tuturor acestor surse la un loc!**

Aceste surse te fac mai puternic și mai bun! Ele sunt acele lucruri care contribuie totodată la felul tău de a fi! Practicându-le vei avea o putere mai mare de convingere, vei putea influența cu integritate, vei avea o poziție în organizație care îți poate oferi o satisfacție unică! Aceste surse îți vor fi utile și bine de folosit indiferent de poziția pe care o ocupi, fie ea managerială, fie de conducere!





## Time Management veritabil!

Scris de Marian Rujoiu  
Manager Trainer Extreme Training, *the way to excellence*  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

În fiecare zi întâlnim oameni grăbiți, oameni care nu au timp, oameni care se declară învinși în lupta cu timpul. Printre noi, toți suntem experți, știm și care e soluția, o mai bună organizare a timpului. Ca orice problemă însă, practica ne omoară.

Mi-am propus în acest articol să vin cu câteva ponturi pentru o mai bună organizare, propunându-mi să răspund la întrebări punctuale.

### 1. Ce atitudine trebuie să am în relația cu timpul?

Atitudinea potrivită în relația cu timpul este una de responsabilitate. Acesta este și răspunsul pe care-l vei găsi în toate articolele, în toate cărțile, însă și tu îl știai probabil. Nu-mi plac generalitățile, care uneori sună atât de bine, practic însă nu-ți sunt de nici un folos, nu spun nimic despre ce ar trebui să faci sau cum ar trebui să faci. Recunosc, responsabilitatea este importantă, dar rămânând în acest punct, timpul tău nu se organizează singur. Chiar



dacă ai înțeles acest lucru, cu responsabilitate nu se rezolvă problemele singure.

O diferență de finețe pe care aș vrea să o fac: nu atitudinea față de timp este problema, abstract vorbind, ci concret în raport cu lucrurile pe care le ai de făcut. Practic, nu organizarea timpului este problema, ci sarcinile pe care le ai de făcut sunt adevărata provocare. Încercând să organizăm timpul, din experiența mea și a celorlalți, am observat o pedalare în gol, în sensul că nu atingi conștient această problemă. Considerând lipsa timpului, cum o numim noi o problemă, medicamentul corect nu este o mai bună organizare a timpului, pentru că practic nu ai spus nimic, ci o mai bună organizare a sarcinilor. Organizându-ți sarcinile, începi deja să lucrezi în domeniul concretului, practic, acționezi direct la punctul sensibil, direct la punctul care poate rezolva problemele de timp. Metaforic vorbind, pentru a-ți aranja un birou, trebuie să aranjezi lucrurile din acel birou. Vrând să organizezi un birou, fără să organizezi lucrurile din birou, practic vorbim de un nonsens. Evident, când vorbim de aranjarea biroului, trebuie să avem și o viziune de ansamblu, însă lucrurile din birou trebuie organizate.



## 2. Unde este adevărata problemă?

Eu sunt un tip dezorganizat, însă am un time management bun. Sună paradoxal, este însă adevărat. Am început prin autodisciplină, mi-am organizat sarcinile, și fac față acestei provocări. Am învățat-o pe propria piele. Am citit o carte pe tema asta, nu m-a ajutat. Am citit câte ceva pe Internet, însă simțeam că-mi scapă ceva. M-am gândit mult și am ajuns la concluzia enunțată mai sus, anume că eu nu am o problemă cu timpul, ci cu sarcinile. După ce am ajuns la concluzia aceasta mi-am pus întrebarea: Bun ... bun și cum ar trebui să-mi organizez sarcinile? Sunt fel și fel de metode. O să vă prezint și câteva dintre ele. Am încercat să-mi organizez astfel sarcinile. Le-am organizat, însă ceva nu funcționa, probleme și sarcini tot rămâneau, Am citit și eu treaba cu hojii de timp și am înțeles-o. Parcă făcusem niște pași, dar tot nu mergea. Să vă spun ce a mers până la urmă. La fel și aici, parcă tot ce știam era general. Îmi făceam o listă cu sarcinile, încercam să le rezolv, însă tot nu simțeam eu că am un time management bun. Ce am făcut a fost un lucru simplu, am încetat să mai mă organizez și am început să mă automonitorizez pur și simplu. Te previn însă că această automonitorizare, pentru a fi una sănătoasă, nu trebuie să o faci la începutul săptămânii sau la sfârșit, nici dimineața, nici seara, ci tot timpul. Ce înseamnă acest lucru? Îți iei o foaie de hârtie și notezi pe ea tot ce faci pe parcursul unei zile. Când începi să faci ceva notezi ce ai început să faci, iar imediat după, notează și ora, când treci la altceva, notează din nou ora. Poți să mai



adaugi o coloană în care să pui durata totală. Să nu cazi în capcana de a lăsa lucrurile aparent, fără importanță, nemonitorizate. Notează tot ceea ce faci, TOTUL! O să ai o revelație. Încercă acest lucru măcar o zi. Dacă te țin nervii, chiar doua, trei zile. Relația fiecăruia dintre noi cu timpul este una intimă, fiind lucruri pe care numai noi le cunoaștem. Intră în discuție aici și viteza ta de lucru pe anumite sarcini sau din contră, lucrurile care îți consumă timp foarte mult. Concret, făcând această automonitorizare, dai răspunsuri realiste. Este pasul real către un time management veritabil. Întrebările la care vei avea răspunsuri adevărate sunt:

1. Cât timp îți ia să faci fiecare lucru, pe care îl ai de făcut?
2. Cât timp îți citești e-mailul?
3. Cât timp vorbești la telefon?
4. Ce rezultat are fiecare lucru pe care îl faci?
5. Care sunt sarcinile care îți consumă timp?
6. Câte lucru neprevăzute apar într-o zi?
7. Cât timp îți ia să faci aceste lucruri?
8. Care sunt lucrurile care le faci foarte repede?
9. Cât timp îți ocupă sarcinile importante?
10. Ai sarcini fixe care se repetă în fiecare zi?
11. Cât timp îți consumă acestea?



Lista poate continua. Răspunzându-ți la aceste întrebări, ai o idee fermă asupra sarcinilor pe care le ai faci într-o zi. A fost surprinzător pentru mine să văd câte lucruri făceam într-o zi, fără să mă fi gândit serios la acele lucruri. Când revezi această listă seara, este ca și cum ai citi o poveste. Vei constata lucruri care uimitoare, lucruri la care nu te-ai gândit.

Formula clasică de time management este aceea în care tu completezi niște formulare, cu ce funcționează, cu ce nu funcționează, cu hoții de timp, și așa mai departe. Asta, cu tot respectul pentru cei care le propun, nu sunt soluții, pentru că nu acționează asupra persoanei, lucrează din nou cu generalități, scăpând din vedere fiecare lucruri mici pe care le ai de făcut într-o zi, lucruri de care nu-ți dai seama decât dacă te automonitorizezi. Poți răspunde la întrebările de mai sus, cu ce funcționează și ce nu însă numai după ce te-ai automonitorizat la modul serios.

Te vei minți singur, dacă-ți vei da cu părerea fără să-ți faci automonitorizarea. Pot fi efecte, însă numai pe termen scurt. Practic vei încerca să vindeci acționând asupra efectului, nu asupra cauzei.



### 3. Cum organizez sarcinile?

Cum știi tu mai bine. Acesta ar fi răspunsul corect. După ce vei avea o relație transparentă cu timpul tău, cu ceea ce ai de făcut într-o zi, organizarea lor va fi floare la ureche. Te vei simți stăpân pe tine, pe timpul tău și pe eficiența ta. Până la urmă, atunci când vorbim de timp vorbim despre ceea ce ai de făcut, și despre sarcinile tale, iar când vorbim de sarcini, trebuie să vorbim și despre rezultatele pe care le ai, de urgența lor sau de importanța lor. Având o viziune clară asupra sarcinilor, cu siguranța vei fi capabil să ți le organizezi. Vei găsi și soluții pentru fiecare dintre probleme. Vei ajunge probabil la concluzia că pe unele dintre ele trebuie să le delegi, iar la altele trebuie să renunți. Pentru unele dintre sarcini va trebui să găsești soluții tehnice, să le rezolvi mai rapid, sau trebuie să te instruiști pentru a le rezolva mai rapid. Pentru e-mail, telefoane, web, întâlniri, vei aloca timpul convenit. Dacă-ți închipui că ești un superman care rezolvă totul, indiferent de volum, te înșeli. Vei ajunge în spital, vei claca sau îți vei schimba jobul. Soluția este după cum vedeți, la voi, nu la ceilalți! Și revin pentru punctare, totul va fi în zadar dacă nu începi cu automonitorizare.

### 4. Metode de organizare

Și aici am un răspuns. Nu există o metodă unică, nu există metoda cea mai bună. Există metoda cea mai bună pentru tine, există o metodă care cu siguranță ți se va potrivi. Testează permanent, până găsești



calea care ți se potrivește. Ce funcționează în cazul cuiva, nu va funcționa neapărat în cazul tău. O să ajungi la un moment dat să ai propria ta metodă. Printre cele mai folosite metode pe care le poți alege, modifica sau mixa ar fi următoarele:

1. Listă cu sarcinile pe care le ai de făcut (listarea lor de dimineață)
2. Organizarea lor în outlook
3. Folosirea unui soft în acest sens
4. Organizarea sarcinilor pe următoarele categorii:
  - a. urgent și important
  - b. urgent, dar mai puțin important
  - c. mai puțin urgent și important
  - d. mai puțin urgent și mai puțin important
5. Organizarea lor după tipul de acțiune
  - a. e-mailuri
  - b. telefoane
  - c. întâlniri
  - d. adrese
  - e. scrisori
  - f. întocmire documente
  - g. sarcini specifice jobului tău (enumerare)
6. Clasică agendă, în care îți treci lucrurile pe care le ai de făcut
7. Formă tabelară pe priorități pe un flipchart
8. Postituri de diferite culori care să te ajute la o vizualizare rapidă



## 9. Taskuri pe telefon

10. Un organizator online (google are unul)

11. etc.

Analizează aceste metode și vezi ce este mai eficient în cazul tău. Poți merge pe o formulă, poți merge pe mai multe variante, poți realiza un mix sau poți pleca de la una din metode, să o adaptezi ție și activității tale.

Eu, de exemplu, folosesc un xls. Scriu în el tot ce am de făcut, organizat pe zile. Merg în el și-mi notez lucru care le am de făcut mâine, poimâine sau peste o săptămână. În partea de jos a fiecărei pagini am fixate acele taskuri importante, pe care nu trebuie să le scap din vedere. În fiecare dimineață deschid această pagină, mai notez în ea, vizualizez și lista din ziua anterioară, adaug pe ea ce a rămas nefăcut sau pun pentru altă zi, apoi printez lista. Când am multe de făcut, notez în dreptul lor cifre de la 1 la 4 care reprezintă prioritatea, conștient fiind că nu am cum să le fac pe toate. Apoi încep lucrul, am un marker lângă listă și dau cu markerul pe sarcina îndeplinită. La mine funcționează, mă declar mai mult decât satisfăcut de această metodă. Este o metodă pe care nu am găsit-o scrisă undeva, este o metodă care mi se potrivește. La fel și tu îți poți crea propria ta metodă.





---

**Atenție, în tot acest demers al organizării sarcinilor sunt importante următoarele lucruri:**

1. Automonitorizarea
2. Prioritatea numărul 1: Prioritizare Priorităților
3. Învăță să spui nu!

Încă un lucru pe care aș dori să-l precizez, dacă în automonitorizarea ta ai constatat că sunt multe lucruri neprevăzute care apar, înseamnă că nu stai bine la planificare. Cu alte cuvinte problema nu este neprevăzutul ci incapacitatea de a anticipa, prin urmare trebuie să lucrezi și la acest aspect!

Aștept feedbackul tău. Sper ca acest articol îți va fi de folos. Dacă ai o metodă care funcționează aș fi bucuros să o aflu. Adresa de email unde pot primi feedbackul tu este [office@traininguri.ro](mailto:office@traininguri.ro) sau blogul <http://blog.traininguri.ro>

**În concluzie , ce-ți propun în acest articol este să treci de la CE CREZI TU CĂ FACI într-o zi la :**

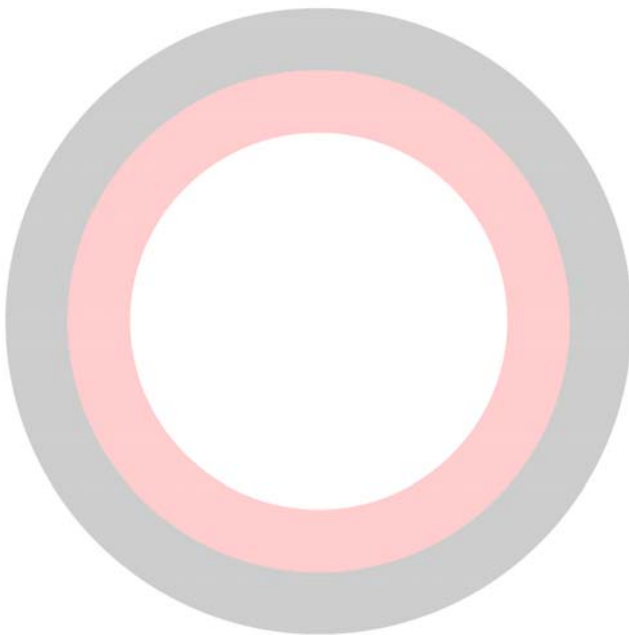
- ce faci în mod real în ziua respectivă
- cât timp îți ocupă fiecare lucru
- ce lucruri merită făcute și ce lucruri nu merită făcute
- organizarea a ceea ce ai de făcut / prioritizare



---

Întrebarea magică de 1000 de puncte este : **Vrei întradevăr să ai mai mult timp, ești dispus să depui un mic efort în acest sens ? Dacă răspunsul este da, mult spor, Dacă răspunsul este nu, peste 5 sau 10 ani vei avea probabil aceeași problemă. : )**

În speranța că acest articol poate însemna primul tău pas pentru un time management veritabil îți doresc succes în drumul către excelență!





## **Blocaje în drumul către Excelență!**

Scris de Marian Rujoiu  
Manager Trainer Extreme Training, *the way to excellence*  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)  
[www.marian-rujoiu.ro](http://www.marian-rujoiu.ro)

Excelența este un cuvânt mare. Păcat că majoritatea oamenilor se închid în carapace când excelența apare la orizont! Și nu-i vina lor, este vina „experților în non excelență” care lucrează permanent la demotivarea tuturor celor din jur. Poate nu ești neapărat un om de succes, însă poți să fii. Primul obstacol pe care trebuie să-l înlături sunt multe dintre persoanele din jurul tău care **îți pun piedici mentale** permanent, fără să mai vorbesc de piedicile propriu zise.



Din experiența de training, din experiența managerială în public și în privat deopotrivă, am constatat la tot pasul cum unii oameni au devenit niște experți în a se automanipula și în a-i manipula pe ceilalți. Se manipulează singuri și refuză excelența. Acești experți ai non excelenței câștigă adepți la tot pasul. Trebuie să te ferești de aceștia pe cât poți de mult.



Cele mai întâlnite forme pe care le îmbracă lupta împotriva excelenței sunt prinse în replici și fraze frumoase. De cele mai multe ori aceste forme sunt lustruite atât de mult de către experții non excelenței încât ajung să te corupă și pe tine. **Atenție mărită la aceștia! De obicei ei se manifestă cu eleganță desăvârșită.**

**Enumerând formele sub care unii oameni din jurul tău te sabotează obținem lista de cuvinte de mai jos:**

**Ignoranța:** „Nu mă interesează acest aspect”

**Pesimismul:** „Asta nu se poate niciodată”

**Frică:** „Avem alte priorități”

**Perfecționistul:** „Eu sunt ok , ceilalți nu sunt ok, tu nu ești ok”

**Neîncrederea:** „Am putea face acest lucru, dar nu este momentul acum”

**Neștiința:** „Nu sunt de acord”

**Agresivitatea:** „Habar nu ai despre ce vorbești”

**Incoerența:** „Ai dreptate....dar.....”

**Minciuna:** „Nu-mi amintesc exact”

**Neputința:** „Am avut alte lucruri de făcut”

**Conformismul:** „Nu se face așa”

**Invidia:** „hm.....”

Acești experți în non excelență, de regulă infectează orice ating. Ai mare grijă la ei. **Vor încerca întotdeauna să te convingă că ai**



**făcut o afacere proastă, că nu merită, că nu poți, că nu ești capabil, că nu are rost, că ești cu capul în nori, că e greu, că este imposibil, etc.**

Este drept că uneori replicile de mai sus pot fi și de bună credință, dar de cele mai multe ori sunt de rea credință.

Acești oameni, experții anti-excelenței, nu sunt altceva decât gunoieri, care își aruncă ideile în mintea altora și în mintea ta. **Parcă ar fi plătiți pentru treaba asta!**

**Sfatul meu este să ai încredere în potențialul tău și să-l duci către excelență. Invită-i pe acești oameni să-și ia gunoiul acasă!**

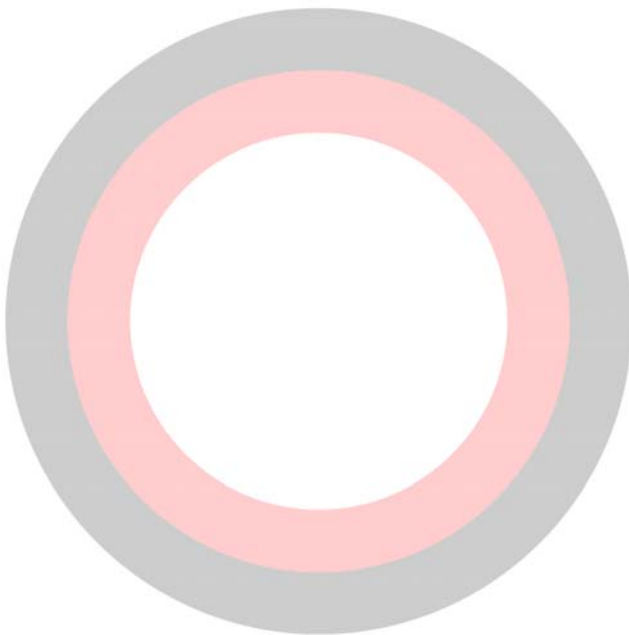
În fiecare dintre noi există un potențial pe care trebuie să-l eliberăm. Acești oameni despre care discut în acest articol nu te ajută deloc. Acești sabotori externi îți taie aripile ori de câte ori vrei să faci ceva, astfel încât la un moment dat începi să-i crezi și să te conformezi normelor. Îi admir pe oamenii care vor mai mult de la ei, care au încredere în potențialul lor, care încearcă să-și găsească talentul și excelența. Excelența există în fiecare dintre noi, ea nu trebuie decât scoasă la lumină și șlefuită.



Cu certitudine, după cum observi sunt total împotriva acestei categorii de oameni. Știu că nu sună tocmai umanist această atitudine în care te sfătuiesc să îndepărtezi anumiți oameni de lângă tine, dar îmi asum această atitudine, fiind convins însă că alegerea îți aparține.

Cred că meriți mai mult decât aceste idei sabotoare ale altora, meriți ideile tale, meriți excelența din tine. Sunt convins că nu vom fi cu toții de acord cu ce am scris mai sus. Cred însă că vom fi de acord că nu suntem cu toții de acord 😊

Meriți mai mult, meriți să mergi pe drumul excelenței!





## **Călătorie în timp, criza s-a terminat!**

Scris de Marian Rujoiu  
Manager Trainer Extreme Training, *the way to excellence*  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)  
[www.marian-rujoiu.ro](http://www.marian-rujoiu.ro)

Cuvântul criză pentru majoritatea dintre noi a devenit un clișeu. Când văd știri despre criză schimb canalul. Putem să negăm criza, nu putem însă să o ignorăm. Dincolo de efectele inerente (șomaj, consum redus, etc.) avem de-a face și cu un blocaj mental, atât la nivel de companii cât și la nivel individual.

**În acest moment fiecare dintre noi, companie sau individ, avem trei variante:**

1. victimizare
2. pasivitate
3. căutare de soluții și oportunități

Propun un exercițiu de imaginație extrem de simplu pe care-l poți face chiar în timp ce citești aceste rânduri. Îți propun „o călătorie în timp”. **Imaginează-ți că suntem în februarie 2011**, iar criza s-a terminat. Vânzările cresc, implicit consumul, companiile fac angajări masiv, guvernul scade ușor fiscalitatea. Întreg poporul respiră ușurat. Începe o nouă etapă socială și economică. Numărul de șomeri 2009-2011 este de 200 000, iar 60 % din companii au falimentat. Nu știm

87



exact ce urmează, cert este însă că nu mai avem de-a face cu un blocaj, iar redresarea a început.

Imaginează-te în 2011 cu bunele și cu relele lui. Vezi efectele din jurul tău și te încearcă fel și fel de sentimente. Simți că ai fi putut face mai multe sau simți că ai fi putut face mai puține. Ai o „experiență de criză”, iar indiferent ce urmează, ai acumulat noi experiențe și noi trăiri.

Vreau să te întrebi acum, ce ai fi putut face mai mult în acești doi ani de criză. Vreau să te întrebi ce oportunități ai ratat? Cum mulți dintre noi știm, după ce trece un eveniment ne spunem: dacă aș fi știut... aș fi făcut cutare sau cutare lucru. Din fericire, în acest moment avem toate datele, chiar dacă ne imaginăm că suntem în 2011. **Putem trage deja concluzii pe marginea celor trei atitudini de mai sus:**

1. cei care s-au victimizat, au rămas victime ale crizei
2. celor care au rămas pasivi, criza nu le-a adus nimic bun, din contră mulți dintre ei intrând chiar în prima categorie
3. cei care au căutat soluții și oportunități în marea lor majoritate sunt bine.





Putem să dăm vina pe sistem, pe criza mondială și să nu facem nimic, însă istoria ne arată că în vremurile de haos și incertitudine cei care au fost deschiși către soluții au câștigat mai mult. Este drept, odată găsite soluțiile aplicarea lor presupune și un grad mai mic sau mai mare de risc. Trebuie să reținem însă că **cel mai mare risc este să nu riști nimic.**

În exercițiul de imaginație pe care ți l-am propus o să observi că mobilizarea era singura soluție. Indiferent ce se va întâmpla în acești doi ani concluzia va fi aceeași: Cei care au ales să identifice soluții au câștigat. Aceștia vor fi numiți, mai ales de către noi românii, oportuniști și speculanți. Probabil așa și este, însă a nu fi conștient că din punct de vedere economic trăim după regulile capitaliste înseamnă ignoranță, care este mai gravă decât prostia în acest caz.

**„Fiecare om este ceea ce este datorită alegerilor pe care le face”**, acesta este moto ul blogului meu personal. Poți alege să te pui în mișcare sau poți alege să te victimizezi. Nu trebuie să fii surprins însă că atunci când se va termina criza vei suporta efectele alegerilor tale. Poți să aștepti doi ani pentru a trage această concluzie sau te poți mobiliza acum.

Ia o foaie de hârtie, imaginează-ți că ești în 2011 și criza s-a terminat. Scrie pe hârtie cu liniuță lucrurile care ai fi putut să le faci,



dar nu le-ai făcut. Nu le-ai făcut pentru că nu ai avut timp să te gândești la ele fiind prins în malaxorul grijilor și al crizei. Scrie pe hârtie ce ai fi putut face. Încercă să enumeri măcar 10 lucruri care ai fi putut să le faci. O să fi surprins plăcut de rezultate. O să desprinzi concluzii foarte simple, care pot fi soluții și oportunități. Din cele 10 alege măcar 3 pe care să le pui în aplicare și începi să faci ceva în acest sens.

Este o vorbă veche: „**Dacă tinerețea ar ști și bătrânețea ar putea, totul ar fi excelent**”. Alege să faci această „călătorie în timp” și să observi ce lucruri ai putea să afli. Încercă, este foarte foarte simplu. Când faci această călătorie, încercă să-ți imaginezi și să trăiești această călătorie. Nu te rezuma la un demers teoretic, încercă să afli cum te vei simți când criza s-a terminat. Îți declanșezi în acest fel o stare soluție, o stare care să te ajute să intuiești lucrurile pe care ai fi putut să le faci dar nu le-ai făcut.

Poți să accepți cu plăcere această provocare. Este un exercițiu simplu de imaginație, este o manieră în care-ți poți construi o viziune.

Acum, ca și un studiu de caz o să dau chiar compania la care lucrez. Eu am făcut acest simplu exercițiu. Am obținut o listă, iar mai jos este dezvoltată numai una dintre idei.



În exercițiul de imaginație mi-am dat seama că a existat în perioada crizei un blocaj generat de lipsa consumului, implicit a banilor lichizi. La o primă vedere m-am întrebat: Dar de ce-mi trebuiau mie banii? Și mi-am făcut o listă de produse și servicii de care aș fi avut nevoie în perioada de criză. Practic, nu-mi trebuiau bani de dragul banilor ci-mi trebuiau bani pentru anumite produse sau servicii care țin de creșterea companiei. Și astfel am ajuns la ideea de TROC. Oare nu aș putea să fac, pe lângă traininguri contra bani și traininguri contra produse sau servicii? Răspunsul a fost: De ce nu?

Aceasta este una dintre soluții atât pentru mine cât și pentru colaboratori. Am și descoperit câteva avantaje, chiar poate fi una din posibilele soluții. M-am gândit ca este o formula Win-Win.

### **Win pentru noi (Extreme Training)**

1. își crește portofoliul de clienți
2. "achiziționează" diferite bunuri sau servicii care vor sprijini creșterea companiei

### **Win pentru parteneri**

1. instruiesc forța de vânzări sau echipele managerială
2. nu sunt nevoite să plătească în bani, ci plătesc în bunuri sau servicii
3. momentul este ideal (de exemplu, forța de vânzări nu are foarte mult de lucru acum)



Domeniile cadru la care ne-am gândit sunt: auto, construcții, turism, echipamente IT, publicitate, consultanță, telefonie mobilă, consumabile/papetărie, edituri/tipografii, traduceri, etc.

Pe de altă parte, cred că vom putea colabora și cu persoane fizice. Practic, dacă cineva are ceva de oferit și noi avem nevoie în acest moment de acest ceva sau am putea avea nevoie în următorii 2-3 ani, facem trocul! 😊

Ce părere aveți, cum vi se pare? Ce plusuri sau ce minusuri vedeți la acest tip de parteneriat? Sunt convins că există și plusuri și minusuri, trebuie însă să luăm în calcul că este doar una dintre soluții. Putem identifica chiar zeci de asemenea soluții.

**Identificați oportunități și soluții permanente.** Aceasta este de fapt singura cale. De exemplu, soluția de mai sus, **TROCUL, este valabilă numai atunci când ai ceva de oferit**, fie că ești persoană fizică sau companie. Trebuie să fi dispus să oferi ceva, troc fără să oferi ceva nu este posibil. Fă o listă cu ce poți face (cuantifică-le în cifre) și gândește-te care sunt planurile tale, iar pasul imediat următor este identificarea unor potențiali parteneri care ar putea avea nevoie de ceea ce oferi. De exemplu, dacă visul tău este să călătorești mult, gândește-te cum ai putea sprijini o agenție de turism. Te poți alege cu sejururi de neuitat. **Această soluție nu asigură totul, însă poate**



**asigura acel plus pentru a trece peste perioada de criza foarte ușor.** Cu cât mai multe soluții cu atât mai multe oportunități.

Cerculă un banc pe internet acum, îl redau mai jos pentru cei care nu au avut ocazia să-l citească încă:

*E august, un mic oras pe malul marii ..., in plin sezon, ploua torential de citeva zile, orasul arata de parca ar fi parasit.*

*Toti au datorii si traiesc din credite.*

*Din fericire vine un rus bogat la un mic hotel cochet. Vrea o camera.*

*Pune o bancnota de 100\$ pe masa receptionerului si se duce sa vada camerele.*

*Seful hotelului ia repede bancnota si se duce repede sa plateasca datoriile la macelar.*

*Acesta ia bancnota si se duce repede sa-si plateasca datoria la crescatorul de porci.*

*Acesta la rândul lui se grabeste sa-si plateasca datoriile la cel ce-i livreaza furaje pentru porci.*

*Cel cu furajele insfaca bancnota si alearga la prostituata pe care nu o mai platise demult. In timpurile astea de criza pina si ea ofera servicii pe datorie!*

*Prostituata ia bancnota in mina si se grabeste spre hotel, unde fusese cu clientii ultimele dati si unde ramasese datoare.*



*In acest moment coboara rusul, dupa ce a inspectat camerele, spune ca nici o camera nu-i place, isi ia bancnota si paraseste orasul.*

*Nimeni nu a cistigat ceva, insa intregul oras traieste acum fara datorii si priveste optimist in viitor!*

**Revenind la călătoria în timp.** Este un demers amuzant și plăcut. Faptul că este util este cireșa de pe tort. Lasă imaginația să-ți zburde. Trocul este numai una dintre variante. Cine știe, una dintre oportunități poate fi un stagiu cu bursă la o Universitate de renume, astfel că la sfârșitul crizei te poți întoarce cu un plus valoare consistent. Sau poate ai ocazia să legi parteneriate cu oameni sau companii care în vremuri de liniște nu ar fi dorit. Sau poate fi o soluție construirea unei pensiuni. Prețurile materialelor de construcții au scăzut, de asemenea și manopera. Sau în cadrul companiei, pot fi implementate proiecte de dezvoltare, proiecte amânate de mult timp. Reiau ce am spus mai sus: Cel mai mare risc este să nu riști nimic. Sper că am reușit să vă pun pe gânduri puțin. Faceți simplul demers de a așterne pe hârtie rezultatele „călătoriei în timp”. Este simplu, nu costă nimic și poate aduce avantaje nebanuite. Lăsați imaginația să călătorească.



## **Jocul Excelenței în perioada de criză - cum acționăm acum? -**

Scris de Marian Rujoiu  
Manager Trainer Extreme Training, *the way to excellence*  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)  
[www.marian-rujoiu.ro](http://www.marian-rujoiu.ro)

Am fost întrebat în nenumărate rânduri de către cursanți: **“Care este cea mai potrivită strategie în perioada de criză?”** Este posibil ca aceasta să fie întrebarea majorității oamenilor, mai ales a antreprenorilor în aceste vremuri tulburi din punct de vedere economic. Întrebarea a venit și mai insistent după ce Extreme Training, compania pe care o conduc, a anunțat că în anul 2009 aproape și-a dublat volumul afacerii. Astfel, mi s-a pus o întrebare și mai punctuală: **“Cum ai făcut?”**

În rândurile de mai jos o să găsiți strategia pe care am folosit-o. O să folosesc o metaforă pentru a înțelege această strategie, care de altfel, a fost foarte simplă, motiv pentru care a dat și rezultate.

Poate într-un teambuilding sau când ați fost mici ați jucat concursul cu oul și lingura. Mai exact, se pune coada unei linguri între dinți, iar mai apoi se așează un ou în ea. Sunt doi sau mai mulți concurenți care pleacă dintr-un anumit loc, iar la linia de sosire trebuie ca ei să ajungă cu oul întreg, fără ca acesta să fie scăpat din lingură.



În acest joc, folosind o strategie potrivită poți să câștigi foarte ușor, la fel ca și în afaceri de altfel. Strategia potrivită presupune respectarea a două reguli foarte simple:

1. **Focalizarea pe obiectiv.** Poți să te uiți în stânga și în dreapta la concurenții tăi, însă nu prea mult pentru că s-ar putea să pierzi direcția. Prin urmare, trebuie să te concentrezi intens pe ceea ce ai de făcut, altfel scapi oul din lingură.
2. **Alegerea vitezei potrivite.** În acest joc dacă vei merge prea încet, degeaba ajungi la final dacă vei fi ultimul; la fel și în cazul în care alergi prea repede, riscul crește considerabil și cel mai probabil vei scăpa oul din lingură. Așadar, viteza nu trebuie să fie nici prea mică, nici prea mare( sa fie atât de mare încât să nu rămâi în urmă, dar în același timp înceată pentru a nu scăpa oul).

Aceasta a fost și strategia Extreme Training în anul 2009 și va fi și în 2010. Analizând piața business am văzut accidente/falimente la fel ca în cazul jocului cu oul. Sunt companii mari care au ales să crească viteza, investind excesiv de mult, motiv pentru care la un moment dat au rămas blocate și au dat faliment.

Am observat și alte strategii nereușite și anume, acelea de a modela și remodela strategia în funcție de mișcările concurenților. Aceste companii totdeauna au rămas cu un pas în urmă, ele





neavând practic o strategie. Aceste companii au rămas focalizate nu pe o strategie a lor, ci pe strategia concurenței, motiv pentru care nu au reușit să o ajungă din urmă. Această strategie se numește lipsă de focalizare, asemenea jocului cu oul. Aceste companii nu s-au focalizat suficient pe a avea o strategie a lor, ci au rămăs cu privirile ațintite la mișcările concurenței. Această strategie am observat-o în multe domenii precum instruire, dar mai ales în domeniul retail.

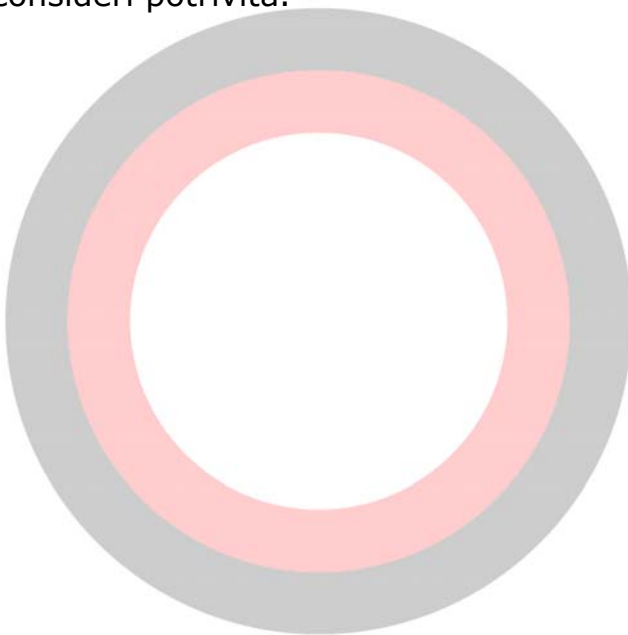
În concluzie, fie că ești antreprenor fie că ești angajat, îți recomand această strategie ce presupune respectarea câtorva reguli foarte ușor de pus în aplicare:

1. Stabilește-ți ferm obiectivele și focalizează-te pe ele.
2. Alege o viteză potrivită și realistă (nici prea înceată, nici foarte rapidă).
3. Renunță la a-ți mai modela permanent strategia în funcție de ceea ce fac ceilalți. Poți trage cu ochii la ei, însă nu atât de mult încât tu să nu ai o strategie a ta.
4. Ai încredere că poți juca acest joc al trecerii prin criză.
5. Pornește la drum! Calea cea mai sigură prin care poți pierde este să rămâi la linia de start, întrebându-te și iar întrebându-te dacă poți juca acest joc.
6. Renunță la a te mai victimiza! Alege să fii responsabil pentru ceea ce urmează și pentru rezultatele tale!



7. Acest joc al excelenței în afaceri presupune și acceptarea riscurilor. Practic, cel mai mare risc este să nu riști nimic.

Dacă esti pregătit să urmezi sfaturile de mai sus poți crește o afacere mai mult ca niciodată. La fel și în carieră, dacă vrei să avansezi și să te dezvolți, această strategie te poate face învingător. Poate te așteptai să expun o strategie complicată care să sune bine și să nu aibă nici o legătură cu realitatea. După cum bine se observă, strategia este simplă și am încrederea că poți găsi cele mai bune căi pentru a o pune în aplicare în viața și în afacerea ta. Poți să-mi oferi feedbackul tău pe [rujoiu@traininguri.ro](mailto:rujoiu@traininguri.ro). Dacă ai o altă strategie care a funcționat aș fi tentat să o aflu, la fel și dacă aceasta pe care am expus-o o consideri potrivită.





## Cum poți deveni regizorul propriului viitor?

Scris de Marian Rujoiu  
Manager Trainer Extreme Training, *the way to excellence*  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)  
[www.marian-rujoiu.ro](http://www.marian-rujoiu.ro)

În acest articol îmi propun să dezvălui câteva căi simple prin care poți atinge excelența. Mai jos sunt instrumente practice prin care fiecare dintre noi poate deveni regizorul vieții sale. Putem aștepta să ni se atribuie un rol de către cunoscuți, familie, de către o întâmplare sau putem decide noi să regizăm rolul pe care-l vom juca în marele film, numit „Viitorul Meu”.

Jocul este un cuvânt care ne duce cu gândul la copii. Ei se joacă pentru a-și alunga plictiseala. Ei nu au încă un job, nu au griji care să-i macine, nu au rate la bancă și nu cunosc înțelesul profund al unor cuvinte precum: criză, nepăsare șantaj, șomaj, etc.

Cu toții ne aducem aminte cu plăcere de perioada când ne jucam, probabil fiecare dintre noi având jocul nostru preferat. Interesant este însă că oamenii nu încetează să se joace niciodată. Ne jucăm permanent. Jocurile au de obicei anumite reguli și urmăresc



anumite obiective. Probabili sunteți puțin nedumeriți: Cum adică ne jucăm? Noi suntem oameni mari.

Pe măsură ce creștem ne jucăm tot mai mult. Jucăm și ieșim câștigători sau jucăm și ieșim pierzători.

La primul nivel se află jocurile pe care le acceptăm și le recunoaștem ca fiind jocuri: Jucăm fotbal, jucăm la loto, la pariuri sportive, ne jucăm în viața de cuplu (acele jocuri mici și drăguțe), ne jucăm cu copiii noștri sau ai rudelor noastre.

Apoi urmează un al doilea nivel al jocurilor pe care noi le jucăm permanent. Acestea sunt atât jocurile oamenilor mari cât și jocurile copiilor. De exemplu, jucăm un rol al supărării sau jucăm un joc al plictiselii. Mai tot timpul încercăm să atragem pe cineva în el. De exemplu, copiii joacă foarte des jocul nemulțumirii. Ei joacă foarte bine acest joc. De obicei, ei joacă acest rol pentru a obține ceva. Ne atrag și pe noi în el, fie că vrem, fie că nu. Scopul jocului lor este să obțină ceva: o înghețată, o ciocolată, mâncare, o îmbrățișare sau atenție. Sunt experți în asemenea jocuri, iar experiența ne spune că sunt foarte buni jucători, ei de cele mai multe ori câștigându-le.

Oamenii mari joacă și ei acest joc al supărării. Se antrenează în familie, apoi urmează viața de cuplu, apoi jucăm cu copiii noștri. Și noi încercăm să jucăm jocul supărării cu copiii noștri. Uneori, aceasta este



singura cale prin care putem câștiga. Suntem experți în a ne juca. Ca orice joc, acesta de multe ori are câștigători, iar nouă ne place să câștigăm și luptăm din puteri să-l câștigăm.

La nivelul următor apare categoria de jocuri pe care nu le recunoaștem a fi jocuri. Pe acestea le numim: Fel de a fi, situație, problemă, provocare, obiectiv etc. Ceea ce noi facem de zi cu zi, fie că acceptăm sau nu sunt tot jocuri. Aș vrea să luăm câteva exemple pentru a înțelege mai bine.

### **Jocul plictiselii**

Este jocul pe care foarte mulți dintre noi îl joacă. Regulile lui sunt destul de precise. Nimic nu trebuie să te bucure, nimic nu trebuie să te facă să zâmbesti. Permanent găsești motive pentru care poți să rămâi plictisit. Este un joc foarte ușor. Uneori încercăm să ne găsim parteneri de joc, și-i invităm și pe ei să joace acest joc. Simțim că pierdem atunci când nu ne găsim oameni care să joace și ei acest joc. Când cineva refuză să joace acest joc găsim în acest lucru un motiv de a continua să jucăm jocul plictiselii. Atragem oameni în joc. Inițial aceștia vor încerca să ne facă să renunțăm la acest joc al plictiselii. Unii reușesc să ne scoată din acest joc, alții însă intră și ei și-l joacă alături de noi. Satisfacția este maximă atunci pentru că avem parteneri de joacă. Fiecare dintre noi este un mic expert în a juca acest joc al plictiselii. La un moment dat devine a doua natură a noastră. Începem



să vedem în jucarea acestui joc o înțelepciune profundă, o filosofie de viață.

## Jocul Victimizării

Acest al doilea joc este un joc la fel de interesant. Este jocul care îți asigură confortul psihic. Pe măsură ce joci acest joc devii un expert veritabil. Ce poate fi mai comod decât identificarea unor răufăcători. Acesta este un joc pe care noi românii îl putem juca foarte bine. Regulile lui sunt simple și ușor de înțeles, iar fiecare eveniment este o ocazie de a-ți demonstra măiestria. Regula de bază este simplă: Reușesc să-mi găsesc un rol de victimă în această situație. Fie că cineva are o realizare sau un eșec rolul meu în acest joc este să-mi găsesc un rol de victimă. Când am găsit răspunsul mă liniștesc și am satisfacție maximă. Este jocul care te prinde foarte ușor pentru că poți identifica diverse căi prin care poți avea satisfacție zilnică. Te hrănești din fiecare eveniment situație sau problemă. Jocul victimizării este un joc pe care merită să-l joci dintr-un motiv foarte simplu: poți câștiga în fiecare zi. Cu cât vei câștiga mai mult cu atât vei fi mai motivat să-l continui. După cum observați victimizarea este un joc ce are reguli, poate fi jucat de oricine și câștigat de oricine.

Asemenea jocului plictiselii și Jocului Victimizării, mai sunt jocuri în care putem intra: Jocul Neputinței, Jocul „Nimic nu-mi convine”, Jocul Iresponsabilității, Jocul Dezorganizării, Jocul Vulgarității, jocul



Pesimistului. **Acestea sunt jocurile Eșecului.** Dacă joci oricare dintre aceste jocuri îți asiguri mari șanse pentru insucces. Nu o să ai realizări deosebite, în cel mai bun caz poți să scapi de un eventual eșec. Pe modelul celor două jocuri de mai sus poți să descoperi regulile și beneficiile lor. Evident, uneori poți juca jocul Plictiselii, nu este însă obligatoriu să-l câștigi, trebuie să fi foarte bun pentru a-l juca permanent și să-ți modelezi comportamentul în fiecare zi.

### **Jocurile Succesului**

Mai sunt o mulțime de alte jocuri pe care le poți juca. Oamenii de succes, oamenii fericiți nu joacă jocurile de mai sus. Sunt momente în care ei le încercă, însă refuză să le joace. Mai mult de atât, experiența noastră și istoria ne arată că ei aleg să joace alte jocuri. Să nu credem că oamenii de succes sunt persoane care nu se lasă prinși în jocuri. Și ei joacă, numai că ei au alte jocuri preferate. Printre jocurile de succes menționez: Jocul Provocărilor, Jocul Optimistului, Jocul Disciplinei, Jocul Efortului, Jocul Inovației, Jocul Responsabilității, Jocul Excelenței, Jocul Sensului, Jocul medierii, Jocul Obiectivelor. Jocul Soluției, Jocul Antreprenorului, Jocul Lucrului bine făcut”, Jocul Perfecționării, etc.

După cum observăm sunt foarte multe jocuri pe care le putem juca. Sunt mulți oameni care le joacă. Probabilitatea de a câștiga aceste jocuri este similară cu jocurile din prima categorie. Și aici sunt



reguli și beneficii totodată. La fel ca în primul caz nu este obligatoriu să câștigi.

Când joacă două echipe de fotbal sunt trei variante. Câștigă echipa A, câștigă echipa B sau este scor egal. Eu, Marian Rujoiu, nu pot câștiga și nici nu pot pierde dacă nu sunt în nici una dintre echipe. Pot câștiga numai într-un anumit caz, acela în care fac parte dintr-o echipă. Vreau să subliniez un lucru foarte simplu: **șansa de a câștiga un joc este egală cu zero atunci când nu joci acel joc**. Să luăm un exemplu, și anume Jocul Efortului.

### Jocul Efortului

Jocul efortului este un joc foarte greu. Nu-l poate juca oricine dintr-un motiv foarte simplu, nu are un câștig imediat. Este jocul unde trebuie să depui efort și pot dura luni sau chiar ani până a-l câștiga. Dacă în simplul joc al plictiselii regulile erau foarte simple și câștigurile imediate, jocul efortului este unul cu miză îndepărtată de cele mai multe ori. Și, ca orice joc, poți să-l joci însă nu-i obligatoriu să-l câștigi. Am ales exemplificarea acestui joc, drept joc al succesului, tocmai din acest motiv, anume că este foarte greu. Multe jocuri pot fi inutile dacă nu joci și acest joc în paralel.

Efortul nu este singurul joc prin care poți atinge excelența, de multe ori însă el devine o condiție. Chiar și oamenii cu talent spun că e nevoie de efort pentru ca performanțele lor să fie vizibile. Exemplul cel





mai clar este al jucătorilor sportivi. Oricât talent ar avea aceștia fără efort nu pot câștiga medalii. Putem să nu fim de acord cu procentul 99% transpirație și 1% talent pentru a avea succes, însă orice procent am avansa, categoric vom alocă un procent ridicat efortului. Întrebarea este simplă, *vrei să joci jocul efortului?* Jocul efortului poate fi și el un joc plăcut. Nu este obligatoriu să-l jucăm permanent, însă ca probabilitate, cu cât îl vom juca mai mult cu atât șansele de a realiza ceea ce ne-am propus cresc.

Până la **urmă ține de alegerea fiecăruia ce jocuri este dispus să joace**. Pentru cei care au o minimă disponibilitate de a încerca jocul efortului voi explica pe scurt și de ce este importat acest joc pentru a atinge excelența.

Există niveluri ale competenței, capacitatea de a face un anumit lucru. În funcție de cât de bine faci un anumit lucru poți fi considerat competent sau incompetent. La fel, dacă discutăm din punct de vedere al abilităților tot la competență ajungem. Putem să ne cramponăm în diferența dintre competență și abilitate. Acestea însă, de cele mai multe ori se confundă. Când mă refer la competență mă refer inclusiv la abilitate de a face un anumit lucru.

Voi descrie nivelurile competenței prin prisma unui exemplu, acela al șofatului



## Treapta I – Incompetența Inconștientă

Exemplul oamenilor din triburi care nu au văzut niciodată o mașină sau un șofer. Aceștia **nu trebuie să depună nici un efort**, nu trebuie să se organizeze în nici un fel. Ei nici măcar nu știu că nu știu să șofeze.

## Treapta II – Incompetența Conștientă

Vin în vizită la trib oameni cu o mașină. Ei își dau seama că nu știu să șofeze. Eu sunt conștienți că nu dețin competența de a șofa. Ei nu dețin măiestria de a șofa, iar la prima vedere vor observa o mulțime de butoane despre care nu știu la ce folosesc. Dacă se vor urca la volan și vor încerca să conducă își vor da seama că **este nevoie de efort** pentru a învăța.

## Treapta III – Compenența Conștientă

Competența conștientă este atunci când un om din trib începe școala de șoferi. El conduce și devine conștient de competențele sale. El va fi conștient că spre deosebire de colegii de trib este mult mai competent în a șofa. El este conștient că are anumite competențe. Competența poate fi mai mare sau mai mică. El este însă conștient că poate să conducă. **El depune un efort** mai mare sau mai mic pentru a învăța. „Nimeni nu s-a născut învățat” este o zicală care are mai mult înțeles decât oricând. El poate renunța sau poate persevera până deprinde pe deplin competențele șofatului. El este conștient acum că



are anumite competențe. El dă examenul și totuși nu este un șofer excelent. Poate fi cel mult unul bun în unele cazuri.

#### **Treapta IV – Competența Inconștientă**

Această treaptă este cea a exercițiilor. El exersează ce a învățat. De fiecare dată când conduce **depune un efort pentru a deveni mai bun**. Este nevoie de mult efort și perseverență. El deprinde o îndemânare și devine din ce în ce mai competent. După o sută de ore de condus competența lui conștientă se transformă într-una inconștientă. El nu se mai gândește acum că trebuie să bage în viteză sau că trebuie să pună frână, sau că trebuie să semnalizeze. Toate aceste lucruri devin pentru el intuitive. El nu se mai gândește la competențele pe care le are, ci le folosește intuitiv. A fost nevoie de mult efort, multe repetiții și mult exercițiu pentru a ajunge în acest punct.

#### **Treapta V – Excelența Competenței**

Mulți dintre oameni rămân la treapta 3. Ei nu reușesc să treacă la „asimilarea competenței”. Alți oameni conștienți sau nu, trec la competența inconștientă. Ei trec la această etapă fie că și-au propus, fie că nu. Uneori trecem mai repede la această etapă întrucât „ni se potrivește” șofatul. Avem în noi o energie și o încredere care ne trece rapid la treapta trei anume, competența inconștientă. Locul cel mai comod este aici, pe treapta 4. Am scăpat de stres și am deprins



competențe pe care le folosim inconștient. Întrebare firească ar fi următoare: „și ce... nu-i de-ajuns?” Răspunsul este simplu: poate fi de ajuns! Nu ai atins însă excelența. Excelența înseamnă să mergi mai departe. Excelența înseamnă să „redevii” conștient de competențele tale și să le antrenezi. Să le antrenezi permanent și să le îmbunătățești. Este treapta în care oamenii buni devin foarte buni. Pentru exemplul de mai sus cu șofatul, putem spune că mulți oameni pot conduce bine, însă foarte puțini devin piloți de curse. Piloții de curse sunt aceia care au ales să se antreneze și să-și exercite abilitățile. Adevăratul efort abia acum apare. Este cazul tuturor celor care au făcut performanță. Aceștia Au ales să-și îmbunătățească competențele, chiar dacă acestea au devenit inconștiente. Este cazul piloților și al tuturor sportivilor în general. Ei mai fac ceva în plus. Exersează pentru menținere, astfel ca efortul lor are un dublu rol, acela de a menține și acela de îmbunătăți. Această treaptă a excelenței se aplică în orice domeniu: în afaceri, în teatru și film, în pictură sau în carieră.

Revenim acum la jocul Eforului. Pentru a atinge excelența observăm că a juca jocul efortului devine aproape obligatoriu. Vrei excelență? Este simplu, înainte de toate trebuie să joci jocul efortului. Avem de-a face un cerc nu vicios, ci virtuos, în care efortul naște excelența, iar pentru menținerea excelenței este nevoie de efort. Premiul în jocul efortului este excelența, iar miza este succesul așa cum îl înțelege fiecare.



Poți alege să joci jocul plictiselii, al victimizării sau jocul efortului. Fiecare joc implică avantajele sau dezavantajele lui. Nu te aștepta însă să participi la un concurs de maraton și să ieși pe locul întâi la săritul cu prăjina. Joci jocul plictiselii, câștigi plictiseală și tristețe. Joci jocul victimizării și câștigi statutul de victimă. Joci jocul efortului și câștigi Excelență. Nu ai cum să joci jocul plictiselii și să câștigi energie, ci numai în cazuri cu totul întâmplătoare care nu sunt rezultatul jocului tău, ci al întâmplării.

De exemplu, dacă întâmplător joci jocul plictiselii și vrei să schimbi ceva, poți alege să joci Jocul Sensului. Dacă vrei energie de lucru, trebuie să încetezi să mai joci jocul pesimistului și să joci jocul optimistului. Dacă ești dezorganizat poți alege să joci jocul obiectivelor și poți câștiga o direcție sau o focalizare mai bună.

Putem aduce o mie de critici acestui mod de a privi lucrurile, anume ca joc. Poate că este prea realist sau „suprarealist” că trăim într-o lume a jocurilor. Poate așa și este. Privind însă în jurul nostru, observăm că cei care au jucat jocul antreprenorului au deschis o afacere care merge mai bine sau mai rău, observăm că cei care au jucat rolul optimiștilor au câștigat mai mult decât cei care au jucat rolul pesimiștilor. Vă propun măcar pentru o vreme să încercați să jucați un joc nou, poate fi un joc al bucuriei, al optimistului sau al efortului. Am o convingere, anume că fiecare poate alege ce fel de joc



vrea să joace și poate spune totodată stop unui joc ce nu-i aduce nimic bun.

**Eu cel mai adesea joc jocul provocărilor, al efortului al optimistului.** Au fost și situații în care am jucat Jocul Neputinței sau al Victimizării. Pe măsură ce jucam mai mult aceste jocuri, era mai greu să ies din ele, pentru că mă obișnuiam cu ele. N-am reușit să rezolv nimic bun jucând aceste jocuri. Când am decis să ies din ele și să joc Jocul Soluțiilor sau Jocul Responsabilității au apărut rezultatele. În final depinde ce vrem și ce riscuri suntem dispuși să ne asumăm. Este un joc prea mare pentru tine, sau prea greu. Este în regulă! Trebuie numai să fii conștient că nu poți câștiga un joc, decât dacă joci jocul respectiv.

Testează și oferă-mi feedbackul tău pe [manager@traininguri.ro](mailto:manager@traininguri.ro) . Dacă ai nevoie de sfaturi și ți-ai propus să joci un joc și ai nevoie de mai multe indicații te voi sprijini. Resursa cea mai importantă ești chiar tu, care alegi să joci un anumit joc și ești dispus să depui un efort în acest sens. Mi-ar plăcea să primesc feedbackul, fie că joci deja aceste jocuri și funcționează fie că ai decis să încerci un joc nou.

Pentru cei care vor să aprofundeze aceste jocuri vă recomand Jocurile Experților în Afaceri, o carte excelentă scrisă de Michael Hall.



## Cum șlefuiеști diamantul din tine?

Scris de Marian Rujoiu  
Trainer Manager Extreme Training, *the way to excellence*  
[www.marian-rujoiu.ro](http://www.marian-rujoiu.ro)  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

Fiecare dintre noi urmărește să se perfecționeze pentru a deveni mai bun în ceea ce face. O să îți dau un sfat, probabil nu foarte convențional și anume: **încetează să te chinui să devii altceva decât ești!** Acesta este cel mai cumplit lucru pe care-l poți face. Este posibil să ai un rezultat, însă vei fi doar o excepție.

Atunci când semeni o boabă de grâu va crește un spic, când semeni o ghindă crește un stejar, iar când semeni o sămânță de măr în deșert, va crește un lămâi. Poate ești puțin confuz în sensul că nu înțelegi cum poți semăna un măr în deșert și să crească un lămâi. Vă spun că mulți oameni cred acest lucru, numai că, după cum știți acest lucru este imposibil.

*De ce nu crește dintr-o sămânță de măr, plantată în deșert, un lămâi?* Eu bănuiesc că ar fi două motive de bun simț și anume:

- **nu există un sol potrivit**
- **dacă ar fi solul potrivit în niciun caz din sămânță nu ar crește un lămâi ci cel mai probabil un măr.**

Natura are un curs, un curs al ei pe care-l poți folosi, iar orice încercare de a învinge natura se va dovedi un eșec cel mai adesea.



Atunci când plantezi o ghindă pe terenul potrivit, și ai grija de ea, va crește un stejar frumos, verde, care va produce la rândul lui ghindă.

Scriu multe articole, țin multe traininguri și întâlnesc mulți oameni, iar tu citești acest articol cu un motiv. Poate ești conștient de acest motiv sau poate că nu. De obicei în articolele mele prezint soluții sau rețete pentru a deveni mai bun în ceea ce faci. Acest articol nu este despre mine, eu doar am început să-l scriu, concluzia trebuie să fie a ta.

Poți să te întrebi dacă plantezi pe solul potrivit și poți să te mai întrebi dacă plantezi semințele potrivite. Sunt semințele tale, sau sunt semințele altora? Simți uneori că poți fii mai mult decât ești acum și poate te-ai gândit că viața este o călătorie. Într-un fel poate este, chiar te poți întreba dacă ai ales destinația potrivită. Fii tu călătorul, cu tot ce ai mai bun în tine și șlefuește. Încearcă să-ți imaginezi că cineva vrea să-ți vândă un fals. Cum te-ai simți? Cumperi de obicei falsuri? Te bucură falsurile? Pe mine nu. Mă întreb dacă te-ai gândit vreodată la asta: dacă ești un fals, o copie sau autentic? Ai curajul de a fi tu însuși? Ce le oferi celorlalți, le oferi falsuri sau le oferi ceva autentic? Viața e frumoasă, iar tu te poți baza în primul rând pe ce ai în interior.

Poate te întrebi cum știi dacă ești fals sau autentic. Nu știu să-ți spun cum să afli, pot cel mult să-ți ofer indicii. Cel mai simplu este să te gândești la acest lucru și într-un interval de timp potrivit vei primi de la inconștientul tău un răspuns.

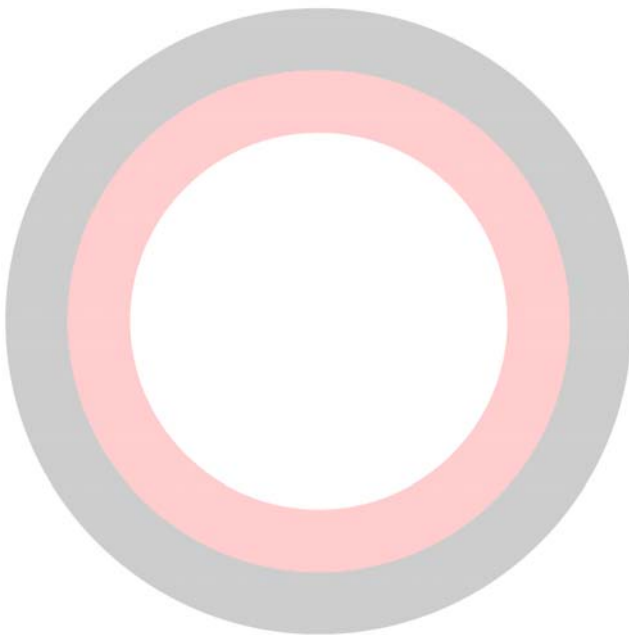




Am încrederea că acest articol a ajuns la tine, și te-a pus pe gânduri. Te întrebi dacă plantezi semințele potrivite în locurile potrivite? *Acest articol a fost scris doar pentru acei oameni care simt că a fost scris pentru ei.*

Aș fi bucuros să primesc feedbackul tău pe [manager@traininguri.ro](mailto:manager@traininguri.ro) și să-mi spui în ce mod te-ai simțit după ce ți-ai pus aceste întrebări, sau ce ai de gând să faci.

**Oare cum faci să șlefuiști diamantul din tine?** Îți dau un indiciu: permite-i să strălucească. Mai gândește-te la ceva: în tine nu-i un diamant, e o comoară întregă!!!





## Despre puterea gândului

Scris de Marian Rujoiu  
Manager Trainer Extreme Training, *the way to excellence*  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)  
[www.marian-rujoiu.ro](http://www.marian-rujoiu.ro)

Astăzi vom vorbi despre puterea gândului, despre **cum, ceea ce gândim ne influențează viața de zi cu zi**. Prin viață de zi cu zi înțelegem job, familie, relațiile cu prietenii. **A gândi înseamnă a imagina, a vă imagina că puteți să....** Înainte de a face orice lucru, vă veți gândi înainte, vă veți gândi la modul: „Aș putea să merg să fac cumpărături”; ei bine, vă imaginați cum ar fi să mergeți. Dacă aveți o senzație plăcută veți merge, dacă aveți o senzație extrem de neplăcută veți face totul astfel încât să evitați această situație.

De cele mai multe ori, **lucrurile devin realitate după ce noi le gândim**. În momentul în care putem să ne imaginăm că suntem capabili să facem un anumit lucru, acel lucru devine realitate atunci când noi l-am făcut. **Ceea ce gândim, influențează fiecare lucru pe care îl facem**. De exemplu, atunci când aveți un prieten/o prietenă, viitor soț/soție, ați avut și situații în care v-ați spus “Știi, nu pot să mă văd cu el, nu pot să mă imaginez cu el în viitor.” Acest blocaj mental – a nu vă putea imagina pe dumneavoastră într-o



anumită situație – e cel mai probabil, ca în momentul în care vă veți afla în situația respectivă să nu faceți față, practic să se întâmple ceea ce vă era frică, și anume că nu te înțelegeți, că nu puteți să vă imaginați.

Lucrurile devin realitate după ce sunt gândite. **Gândul provoacă ceea ce urmează.** De exemplu, vă imaginați pe dumneavoastră ca un om de succes, vizualizați acest lucru, cum ar fi să fiți un om de succes, și vă imaginați, probabil, că ar fi frumos.

Muți oameni nu pot să se imagineze pe ei ca având succes, pur și simplu nu pot. În acel moment, de cele mai multe ori, acea persoană nici nu va fi o persoană care va avea succes. Probabil vă întrebați care e legătura cu realitatea. Poate sunt simple coincidențe sau pur și simplu nu ies lucrurile așa cum presupune această putere a gândului. **Lucrurile sunt extrem de simple.** În momentul în care noi ne gândim o dată la un lucru, a doua oară, a treia, a patra oară, în mintea noastră se creează anumite sinapse care ne modelează modul de a gândi. În momentul în care vă gândiți, vă imaginați pe dumneavoastră ca alergând pe un teren, de exemplu, citind o carte, sau vă imaginați într-un club sau la o coadă la administrație publică. **Când vă imaginați, în realitate se întâmplă la fel.** Acest lucru s-a demonstrat prin experimente, în sensul că au fost conectați sportivi la anumite aparate și au fost puși să-și imagineze că sunt într-o competiție și că aleargă, să se imagineze pe ei în competiția



respectivă. La fel, s-a organizat o competiție și a fost din nou măsurată activitatea cerebrală. ***Mintea noastră nu face foarte mare distincție între a imagina și a face efectiv lucrul respectiv.***

***Practic, acest antrenament mental de a ne imagina pe noi într-o anumită situație, ne ajută la a vedea mai ușor oportunitățile.*** Oportunitățile există peste tot în jurul nostru, unii le văd mai mult, alții mai puțin. Drept urmare, este esențial să puteți să vă vizualizați pe dumneavoastră într-o anumită situație. Ce înseamnă acest a vizualiza? ***Să vă vizualizați, să simțiți că sunteți în situația respectivă, cu cât vă veți gândi mai mult la situația respectivă, cu atât probabilitatea să se întâmple acel lucru, crește.***

De exemplu, aveți examen pentru școala de șoferi și vă imaginați pe dumneavoastră ca făcând o greșală foarte mare. Vă imaginați la volan și vă gândiți că veți face o greșală foarte mare, nu veți fi atent la semafor, nu veți vedea un pieton. În acest caz, vă programați pe dumneavoastră să reacționați într-un anumit fel, într-un anumit moment. Adică, dacă ne-am programat pe noi, am putea să ne imaginăm că mă sui la volan, mă imaginez pe mine că văd semnele de circulație, schimb corespunzător vitezele ș.a.m.d. Dacă noi am putut să facem mental această operațiune, cu siguranță o vom putea face și fizic atunci când ajungem în situația respectivă.

***Practic, această forță a vizualizării este un antrenament mental pe care îl puteți face în mod gratuit.*** Vă perfecționați de



fiecare dată când faceți acest antrenament mental. **Vizualizați, lăsați-vă visele să devină realitate.** Nu degeaba se spune "Mi-am văzut visul cu ochii". Acest lucru înseamnă că înainte de a se întâmpla în realitate, visați, vă doreați acel lucru și vă imaginați că este posibil, într-o măsură mai mare sau mai mică, dar vă imaginați că ar fi posibil.

În momentul în care putem să ne imaginăm pe noi într-o anumită situație, reacționând într-un anumit fel, ne putem imagina pe noi ca pe acele persoane care văd oportunitățile din jurul lor, cu siguranță că și în realitate se va întâmpla acest lucru. Există o vorbă veche care spune: ai grijă ce gândești pentru că gândurile tale vor deveni vorbe, ai grijă ce vorbești pentru că vorbele tale devin fapte. Așa este. Sau cum spunea **Henry Ford: dacă tu crezi că poți, poți, dacă tu crezi că nu poți, nu poți.**

Prin urmare, **bucurați-vă, bucurați-vă de viață, zâmbiți ori de câte ori aveți ocazia și vizualizați-vă pe dumneavoastră ca pe o persoană bucuroasă.** Puteți să vă imaginați ca pe o persoană care se bucură, care se bucură de viață, se bucură de prieteni, se bucură de fiecare lucru din viața lui. Puteți să vă imaginați ca fiind o persoană care se bucură de absolut tot ce se întâmplă? **Acesta este primul pas – să vă puteți imagina.** Cu siguranță, în momentul în care veți avea contact cu realitatea în legătură cu acele lucruri, automat veți avea o reacție, în consecință, vă veți bucura.



**Bucurați-vă, zâmbiți, pentru că merită!** În plus, acest antrenament mental de a vă vizualiza într-o anumită situație este un antrenament mental cu rezultate imediate. Acest antrenament mental este în mod gratuit și frumusețea lui constă în faptul că puterea gândului este nemărginită, libertatea lui este totală, vă puteți imagina că orice este posibil.

Practic, imaginația este o lume în care orice este posibil. Cu toate acestea, sunt persoane care nu pot să-și imagineze anumite lucruri. În momentul în care puteți să vă imaginați, de cele mai ori dorința ta este îndeplinită. E un fel de baghetă. Dacă nu puteți să vă imaginați că veți reuși absolut deloc, în acel moment lucrurile vor merge extrem, extrem de greu.

Prin urmare, **îndrăzniți, visați, pentru că merită! Bucurați-vă de viață, bucurați-vă de slujbă, și lasați-vă dorințele, lăsați-vă visele să devină realitate. Trebuie doar să le lăsați. Mult succes!**



## De ce apare eșecul sau cum să eșuezi cu succes!

Scris de Marian Rujoiu  
Manager Trainer Extreme Training, *the way to excellence*  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)  
[www.marian-rujoiu.ro](http://www.marian-rujoiu.ro)

Dacă nu ești foarte interesat de cum poți obține succesul, acest articol te va învăța cum să eșuezi cu succes.

**O sa găsești mai jos FORMULA EȘECULUI! Poate nu toți ne dorim succesul cu tot dinadinsul, poate ne putem mulțumi doar cu evitarea eșecului!** Vei vedea mai jos cum trebuie să te porți pentru a înregistra eșec! Evident, vei transpune apoi intuitiv cum trebuie să te porți pentru a evita eșecul!

De sute de ani, oamenii încearcă să afle care este formula succesului. Au curs mii de pagini pe marginea acestui subiect și o să se mai scrie în continuare. Fiecare autor are o metodă, pe care o prezintă ca miraculoasă, aduce argumente și dovezi în acest sens. În acest articol nu ne vom ocupa de acest lucru, evident și eu am o părere în acest sens la fel ca și tine de altfel. Aici, voi prezenta două căi sigure prin care tu să poți înregistra eșec după eșec! Oare aplici deja această formulă? Te invit să parcurgi rândurile următoare, urmând ca la final să tragi singur concluziile!



## 1. Prima regulă a eșecului: Fii consecvent și repetă-ți greșelile!

- a. De câte ori greșești consolează-te cu gândul că a greși este cât se poate de omeneste.
- b. Începe rapid prin a da vina pe ceilalți, pe context, pe situație, sau pe complexitatea problemei.
- c. Fii obiectiv și nu-ți asuma niciun fel de responsabilitate! Până la urmă dacă stai bine să te gândești nici măcar nu ai greșit, ci a fost doar o situație dificilă!
- d. Nu încerca nici un moment să afli de ce ai greșit, încearcă să uiți, fii un om tare, care trece cu succes peste greșelile sale!
- e. Stai de vorbă cu tine sincer și descoperă astfel cum că nici nu puteau ieși lucrurile mai bune de atât, pentru că nu depinde de tine!
- f. Conving-te că tu ai fost singurul care a acționat rațional, toți ceilalți au procedat greșit, fără să mai aducem vorba de context care a fost complet defavorabil!
- g. Acum că te-ai liniștit, felicită-te pentru prestația ta.
- h. Nu te gândești nicio clipă că ai fi putut face ca lucrurile să iasă mai bine!
- i. Nu-ți asuma nicio vină sau vreo responsabilitate.
- j. Orice om serios este și consecvent! Încearcă să îți minte acest eșec și data viitoare când ai ocazia procedează la fel, știi bine doar că ai făcut cel mai bun lucru posibil și data trecută!





- k. Trebuie să ai viziune și să ai puterea să repeți aceeași acțiune sperând că de data asta vei avea rezultate mai bune!
- l. Nu schimba nimic, procedează la fel, lasă-te convins de viziunea ta care-ți spune că de data asta lucrurile vor ieși mai bine!
- m. Luptă până la capăt, chiar dacă a doua oară lucrurile ies prost! Tu din nou ai făcut tot posibilul!
- n. NU cumva sa îți pui întrebarea: **Eu ce puteam face, sau ce puteam schimba pentru ca lucrurile să iasă bine de această dată?** Întrebările de acest gen sunt superficiale și nerealiste, sunt mai mult pentru filozofi nu pentru tine!
- o. Dă dovadă de perseverență, și acționează la fel și a treia oara!
- p. Ai o mentalitate de învingător și de om care nu renunță, dacă nu a ieșit nici prima oară, nici a doua oară, sunt șanse mari să iasă a treia oara!
- q. Procedează la fel și a treia oară și a patra oară și feliicită-te din nou. Ai trecut cu succes peste aceeași greșeală de trei ori!
- r. Întreabă-te: *Cine ar fi putut rezista la fel de mult ca și tine!*

## **2. A doua regula a eșecului: Succesul de cele mai multe ori este destinația către eșec!**

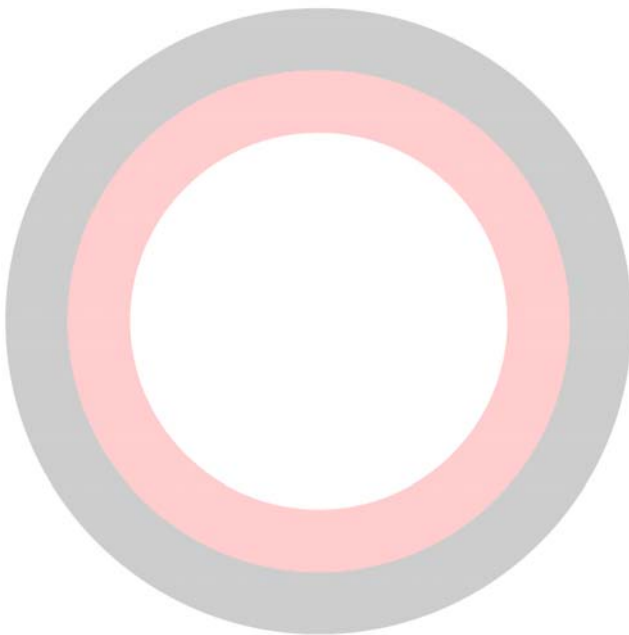
- a. De ce să trăiești cu iluzia succesului când eșecul este mai concret și mai la îndemână?



- b. Tocmai ai făcut ceva și ai avut succes! Fii mândru de tine! Nu te întreba nicio clipă *De ce am avut succes?* Nu te gândești nicio clipă ce anume din tine a contribuit la realizarea acestui succes!
- c. Fii plin de tine, chiar puțin arogant, doar ai reușit!
- d. NU te întreba cum ai putea face să ai succes din nou!
- e. NU profita de ocazie să afli care-ți sunt punctele forte!
- f. NU-ți aprecia succesul, ar însemna să te lauzi singur, iar acest lucru nu-i frumos!
- g. Nu te plasa pe tine în situație, pentru a afla ce anume din context te-a ajutat să reușești.
- h. Eventual consideră o excepție ceea ce ți s-a întâmplat, nu încerca să tragi nicio concluzie!
- i. Dacă ai o zi mai bună, în care ești eficient și ai spor, NU te întreba *Ce anume ai făcut ca acea zi să fie bună?*
- j. Dacă ai o altă zi în care lucrurile merg ca unse, NU te bucura de acest lucru, pentru că urmează cu siguranță să se întâmple ceva rău!
- k. Dacă nu s-a întâmplat încă nimic rău, tu ai răbdare, e doar o problemă de timp să apară ceva rău!
- l. Știi foarte bine că dacă lucrurile merg prea bine ceva este în neregulă. Intră rapid în panică și schimbă metoda!
- m. Nu încerca să menții „starea de succes” pentru că este mai important eșecul care te așteaptă din moment în moment!



După cum observi mai sus, ai două căi sigure de a eșua cu succes. Aplicând-le constant vei devenii un campion al EȘECULUI! Reține așadar că există o manieră unică de a repeta o greșală și aplic-o cu măiestrie, iar pe de altă parte te sfătuiesc să nu înveți nimic din succesele pe care le ai, pentru că acestea sunt pur întâmplătoare! Comportă-te așa dacă vrei să ai eșec și invers dacă vrei să eviți eșecul- acesta putând fi primul pas către succes!





## Nu poți face lucruri mari având așteptări mici!



Scris de Marian Rujoiu  
Manager Trainer Extreme Training, *the way to excellence*

[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)  
[www.marian-rujoiu.ro](http://www.marian-rujoiu.ro)

Să știți că e valabili și invers adică, poți face lucruri mari doar având așteptări mari! Dacă să ne uităm în istorie, în inventică, în fizică sau în chimie observăm că lucrurile bune, lucrurile mari, au ceva în comun și anume faptul că inițiatorii lor au avut așteptări mari! Uneori așteptările lor au depășit cu mult probabilitatea și plauzibilul, astfel încât în jurul lor se auzea: acest lucru nu este posibil, nu merită efortul, oricum nu iese, sau o încurajare seacă de genul dacă tu crezi....poți încerca!

Să luăm un exemplu mai recent! Probabil tu care citești aceste rânduri, ai fosit măcar odată google! Acesta a fost un proiect în care au crezut doi studenți. Acești doi studenți au găsit numai uși închise, chiar la marile companii lideri de piață în IT (nu le menționez numele pentru a nu face antireclamă). Acești doi tineri au crezut în ideea lor și au avut încredere în ideea lor! Faptul că ei nu au renunțat a făcut posibil ca cel mai mare motor de căutare să fie folosit de milioane de



oameni! Când vrei să afli ceva, cel mai probabil vei alege să tastezi în google cuvântul și să dai search! Acest este un proiect mare, un rezultat mare, pentru că ai au avut așteptări mari!

Asemenea exemple le vei întâlni la tot pasul, în familie sau în cercul de prieteni. Cei care au avut așteptări mari au putut face lucruri mari. Micile așteptări sunt ceea ce frânează mintea, frânează creativitate și obligă creierul la a gândi și acționa pe o plajă îngustă!

Aceste așteptări mari sunt rezultatul unei gândiri pozitive, că lucrurile pot fi mai bune, că lucrurile sunt posibile, iar primul pas către reușită este gândirea unui lucru. Dacă tu poți gândi că poți reuși un lucru acela este primul pas către reușită. Ceea ce spun este dovedit științific prin experimente, mai ales pe marginea medicamentului Placebo! Gândirea ta îți poata da forță să schimbi lucrurile, să te schimbi pe tine, să ajungi mai departe să ai succes. Ne place sau nu, această mentalitate a făcut diferența între oamenii care au avut succes și oamenii care nu au avut succes, face diferența între angajat și angajator, între condus și conducător, între reușită și nereușită!

De multe ori, ne întrebăm? Cum oare a reușit X sau Y, mai ales că nu pare așa inteligent. Răspunsul e foarte simplu: A crezut în ideea lui! Acest lucru este valabil în politică, afaceri sau viața personală.



Realizări, lucruri mari poți avea și în viața personală, trebuie doar să crezi în puterile tale și să ai așteptări mari!

Conștient sau inconștient, această metodă, cei mai mulți dintre noi, am testat-o. Eu sunt unul dintre aceia care au testat-o! Întotdeauna am reușit, am reușit să-mi împlinesc visele! Acum doresc, de exemplu, ca Extreme Training, compania pe care o conduc, să ajungă Lider de piață în domeniului trainingului deschis în România. Am acest gând de vreo doi ani. Am reușit să ajung în primii 5. Probabil în maxim 2 ani, o sa ajung primul. Nu vreau să supăr pe nimeni, însă aceasta este așteptarea pe care o am!

Așteptările mari, dau sens acțiunilor tale, dau naștere la o viziune cu care poți face ceva, găsești soluții mult mai repede, iar oportunitățile le vezi mai ușor. Sunt oameni care și-au vândut casa pentru a-și deschide o afacere. Este ușor să spunem că aceștia sunt niște speculanți sau niște oportuniști! Însă, câți dintre noi suntem dispuși să renunțăm la tot ce avem pentru a investi într-o idee pe care o avem. Probabil puțini!

Nu vreau să dezvolt o teorie, nici să fac filosofie, vreau doar să îndrăzniți să sperați mai mult, să cereți mai mult, să credeți mai mult în puterile voastre.





Să spunem că tragi cu arcul sau cu pușca.

La 20 M distanță ai o serie de ținte: una la 1 metru distanță de sol, a doua la doi metri, a treia la 3 metri, a patra la 4 metri și a 10, la 10 M. Nu va fi imposibil să atingi ținta situată la înălțimea de 10 M dacă îți propui acest lucru, însă va fi aproape imposibil să o atingi pe cea de la 10 M, țintind la cea de 1 M. Țintind la un metru înălțime poți nimeri din greșeală puțin mai sus sau puțin mai jos, însă țintind la 10, poți atinge 8, 9 sau 10. E simplu, logic, plauzibil și testabil! Felul cum te poziționezi față de țintă poate asigura atingerea ei. Ca să reușești să tintești la 10 m înălțime trebuie să poziționezi arcul altfel! Dacă îl poziționezi în jos, va fi greu ca săgeata ta să ajungă sus!

Prin urmare îndrăznește să vezi ținte la înălțime, îndrăznește să vrei mai mult, îndrăznește să vrei mai bine. Așteptările tale vor fi primul indicator al reușitei tale. Aș putea continua cu exemple, cu metafore cu exemple, însă te îndemn să meditezi 5 minute la acest lucru! Astfel că acum îți pasez ție mingea, rămâne să te hotărăști cât de sus vrei să o arunci, cât de departe vrei să tintești.

**Reține: Doar având așteptări mari, poți face lucruri mari!**



## Pentagonul Succesului!

Scris de Marian Rujoiu  
Manager Trainer Extreme Training, *the way to excellence*  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)  
[www.marian-rujoiu.ro](http://www.marian-rujoiu.ro)

Se vorbește atât de mult despre succes încât această noțiune numită succes devine încet un cuvânt perimat fără a mai avea o greutate! Fiecare dintre noi își dorește succesul, fiecare îl înțelege diferit! Unii dintre noi înțeleg succesul asociat cu familia, alții cu poziția socială, alții cu mărimea contului din bancă, alții cu o slujbă potrivită sau o afacere profitabilă!



Întrebarea la care doresc să răspund în acest articol este următoarea: **Cum fac unii oameni de au succes? Pot avea și eu succes la fel ca și ei?**

Răspunsul categoric este DA! Și tu poți avea succes, trebuie doar să folosești în această formulă a succesului ingrediente în cantități potrivite (biologic le ai deja), să le activezi mai întâi, iar apoi să le folosești. Este mai comod pentru mulți dintre oameni să spună că nu sunt ei cei care pot avea succes, însă poți fi și tu unul dintre aceștia! E o situație, în care te poți complăce, însă cu onestitate îți spun ca tu ești responsabil atât pentru eșecul tău cât și pentru succesul tău!





## **Care sunt acei pași pe care ar trebui să-i urmezi pentru a atinge succesul sau ce trebuie să faci pentru a atinge succesul?**

### **1. Harta succesului!**

Hotărăște-te ce reprezintă pentru tine succesul! Reprezintă o casă? Reprezintă o mașină, reprezintă o afacere bună, reprezintă înțelegere în familie? Trebuie să te hotărăști care sunt acele lucruri care reprezintă succesul, iar apoi să încerci să ți le clarifici și să le identifici totodată!

De exemplu dacă raportezi succesul la salariu și spui salariu mare, nu este de ajuns, trebuie mai mult, trebuie să spui care este acea sumă pe care tu o consideri salariu mare. La fel, legat de afacere profitabilă, trebuie să stabilești un profit, astfel încât să o consideri a fi o afacere profitabilă sau nu. Dacă ne referim la poziție socială, trebuie din nou să clarifici ce înseamnă poziție socială?

**Acest demers este esențial pentru a afla unde te afli și unde vrei să ajungi!** Este **punct esențial** atunci când de exemplu folosești o hartă. Primul lucru pe care îl stabilești este punctul de pornire apoi pentru a pleca la drum, trebuie să stabilești destinația! Nici un drum nu va fi potrivit pentru tine, niciodată nu vrei ajunge la destinație, dacă nu ai stabilit care este această destinație!



## 2. Ideea Ta! (Implicare și Dăruire)

Toți oamenii care au avut succes, afirmă clar că poți fii și tu unul dintre acești oameni, care au succesul! Majoritatea dintre ei atunci când îți povestesc despre succesul lor, **au ceva în comun, anume, faptul că au avut cândva o idee** (mai simplă sau mai complicată), un fel de destinație, cum am stabilit-o mai sus. Unii dintre ei au avut susținători ai acestei idei, alții nu au avut nici măcar unul! Acești oameni care au avut succes îți vor spune la unison un lucru: **Am crezut în această idee!** Vedem cum, dincolo de teoretizare și de viziune, **trebuie să ai și un sentiment de apartenență la ideea pe care o ai, trebuie să simți acea idee!** Acesta este al doilea pas, fără de care nu poți merge mai departe. Acesta va fi combustibilul succesului tău, te va duce în aceea lume în care tu visezi! Este posibil, ca ideea ta, pe măsură ce ai început să lucrezi la ea, să se modifice, să o ajustezi, să o îmbunătățești, însă forța de a merge mai departe și dorința de a atinge obiectivele stabilite sunt date de credința în ideea respectivă! Niciodată nu vei face performanță și nu vei atinge succesul dacă tu nu crezi în ideile tale! De multe ori vei avea nevoie de oameni care să te sprijine, pentru a atinge succesul! **Nu-i vei putea convinge dacă tu nu crezi în ideea ta** pentru că dincolo de argumentația pe care tu o poți face în interacțiunea cu ei, **tu le vei mai transmite ceva, anume un sentiment!** Depinde de tine, dacă acest sentiment va fi unul al îndoielii, unul al încrederii sau unul al reușitei! Reține, în concluzie, trebuie crezi în ideea ta!



### 3. Muncă!

**Succes fără muncă este aproape imposibil de obținut!** Este drept ca sunt cazuri în care succesul a apărut ca rezultat al unui hazard, al unei întâmplări! Sunt și asemenea cazuri! **Trebuie să înțelegi și să accepți, că a considera succesul posibil de atins fără muncă, este ca și cum ai juca la loterie!** Este drept, e posibil să câștigi, va rămâne deschisă această posibilitate toată viața, însă posibilitatea de a câștiga tu premiul cel mare, ca probabilitate, este foarte mică, este de 1 la câteva milioane!

Astfel, cel mai rentabil, matematic vorbind, pentru a crește probabilitatea, **trebuie să construiești tu jocul tău** așa cum ți se potrivește, în funcție de talentele de care dispui, de abilitățile și aptitudinile tale, de resursele de care dispui, toate acestea adaptate la mediul în care trăiești! Va crește astfel și probabilitatea de a reuși! Multe lucrări despre succes omit acest lucru numit Muncă! Consider că este o omisiune, care dezavantajează! Privind la toți cei care au succes vom vedea că aceștia au depus eforturi, de multe ori supraomenești! Te gândești probabil că acum sunt la un birou și iau decizii și cataloghezi asta ca un lucru simplu, pe care l-ai putea face și tu! Este mai mult decât atât! Acel om, care are succes acum, în cele mai multe cazuri, a depus eforturi uriașe, a muncit în unele zile și 16-18 ore pe zi, a alocat un timp pentru dezvoltarea relațiilor cu ceilalți, a continuat, atunci când mulți ar fi renunțat, a riscat când puțini ar fi făcut-o! Vă îndemn astfel să vă asumați cu tărie acest **al treilea pas, anume**



---

**acceptarea că va trebui să depui un efort pentru a atinge rezultatele dorite!**

#### **4. Cine ești tu de fapt?**

Acest cine ești tu, sunt condimentele, să le numesc metaforic!

Ești o persoană care își dorește îndeajuns succesul?

Ești o persoană care învață din greșeli?

Ești o persoană care învață din succes?

Ești o persoană care înțelege că va lucra cu omenii în primul rând?

Ești o persoană credibilă?

Ești o persoana onestă?

Ești o persoană dispusă să-și asume și riscuri?

Ești o persoană care are voința de a merge mai departe, chiar și atunci când lucrurile merg greu?

Ești o persoană dispusă să facă și sacrificii?

Ești o persoană dispusă să plătească „prețul” pentru a atinge succesul?

Ești o persoană dispusă să se adapteze mediului în care trăiește?

Ai vreun talent pe care-l poți folosi?

Ești dispus să accepți că sunt și lucruri pe care nu le știi?

Trebuie să ai un răspuns la fiecare dintre aceste întrebări!  
Lucrează la fiecare dintre aspecte, astfel încât să poți răspunde cu Da!



Fiecare dintre întrebări merită dezvoltate, și cred că intuitiv ai simțit la ce mă refer, iar răspunsurile ți le poți da numai tu! Nu există răspunsuri de genul, *DA...., dar...sau Doar uneori, sau Depinde de situație.....!* Aici trebuie să poți da răspunsuri ferme cu Da sau NU! Până la urmă totul se rezumă la curajul tău de a te privi în oglindă și a spune ce vezi!

## 5. Norocul

Într-adevăr mulți oameni spun că au noroc! Mulți dintre noi spunem că fără noroc nu se poate atinge succesul! **Spunem mai ales despre ceilalți că au avut noroc!** Dacă însă încercăm să intrăm mai în amănunt vom constata că fiecare are o definiție proprie în ceea ce privește norocul: *Unii vor numi noroc, o idee bună care a prins, alții vor spune: oameni care să mă ajute, alții vor spune: decizie potrivită, alții vor spune: „norocul de a avea o familie fericită”!* Cu siguranță mai poți adăuga și tu ceva la această listă! Puteți să-i întrebați și ce cei de lângă voi! **Veți fi surprinși să aflați că norocul este de obicei prezentat ca rezultatul unei acțiuni, care în majoritatea cazurilor este inițiată sau menținută de cel care are noroc!** Ajungem astfel la vechea zicală, anume: **„Norocul și-l face omul cu mâna lui”!** Acest dram de noroc, depinde de tine, depinde de lucrurile bune pe care tu le atragi în viața ta, depinde de oamenii apropiați ție! Există și instrumente concrete pentru a crește probabilitatea de a avea noroc! Despre acest lucru prefer să



las un film să vorbească pentru că a făcut-o foarte bine! Acest film se numește The Secret și vi-l recomand cu cea mai mare căldură! Acest film este înțeles de regulă de acele persoane care au avut un succes mai mare sau mai mic, iar rezistența apare mai ales din partea oamenilor care fie nu au încredere în ei, fie nu-și doresc îndeajuns succesul! E simplu! Vezi filmul iar apoi testează! Vei fi uimit să vezi că funcționează!

Acest articol putea fi mai lung, s-au scris milioane de pagini pe această temă! Sunt convins că se vor mai scrie și în continuare! **M-am gândit să-ți ofer în acest material uneltele de plecare la drum**, spunându-ți sincer totodată că succesul se învață și depinde în primul rând de tine: **De Norocul pe care ți-l faci, de cine ești tu de fapt, de munca pe care o depui și de planificarea succesului și credința ta în ideile tale!**

Iti doresc SUCCES!



## Vrei mai mult?

Scris de Marian Rujoiu  
Manager Trainer Extreme Training, *the way to excellence*  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)  
[www.marian-rujoiu.ro](http://www.marian-rujoiu.ro)

Am scris în nenumărate rânduri despre a privi viața ca pe un joc. Am enunțat și două categorii de jocuri și anume, Jocul Succesului și Jocul Insuccesului.

Cum fac unii oameni de reușesc, iar alții nu? Sau cum fac unii oameni de pierd mai puțin sau mai mult? Fiecare dintre noi are dreptul moral de a-și alege modul în care vrea să trăiască. Poți să ai un job de execuție, să aștepti salariul la sfârșitul lunii, să trăiești liniștit zeci de ani. Poți să alegi să trăiești într-o casă și să ai câțiva copii care îți vor bucura serile și weekendurile. Nimic rău în a trăi în acest fel, ba din contră sunt foarte multe motive pentru a alege un asemenea stil de viață.

Există însă și o altă categorie de oameni în care mă regăsesc și eu, anume, a acelor care aleg să joace **jocul perseverenței**. Perseverență înseamnă să te bucuri de fiecare pas pe care îl faci, să trăiești fiecare clipă și în același timp să-ți dorești mai mult. **Alege să lupți! Alege să-ți aperi drepturile și să câștigi mai mult!** Vrei un salariu mai mare, vrei copii care să meargă la cele mai bune școli, vrei să vezi cât mai multe locuri de pe planetă? Vrei recunoaștere socială?



În acest al doilea caz unul dintre ingredientele succesului este perseverența. Perseverența apare atunci când majoritatea oamenilor se opresc dar tu continui. Continui să lupți, continui să depui un efort, continui să fii optimist, continui tot ce poate fi continuat. Zâmbești, inspiri adanc și mergi mai departe. Pe măsură ce vei merge mai departe, vei avea mai multe motive de a te bucura și de a te simți împlinit. Trebuie să recunoaștem, că acest joc al perseverenței este unul unde nu ai garanția rezultatului, ai însă o probabilitate mai mare de a reuși decât oamenii obișnuiți.

Încurajează-te permanent și lasă-i pe ceilalți să te încurajeze. Îndepărtează-i de lângă tine pe cei care nu-ți acordă credit și care parcă au trecut în fișa postului să te descurajeze permanent. Surprinzător, de foarte multe ori cei care te descurajează sunt prietenii.

Scriind articolul de viață mi-am adus aminte o parabolă drăguță.

*Trei iepurași se plimbau prin padure. La un moment dat unul dintre ei cade într-o groapă destul de adâncă. Cei doi iepurași de pe margine au început să strige:*

*- Vai, acolo o să rămâi, nu o să reușești niciodată!*

*Iepurașul căzut în groapă începu să se căznească să iasă. Începu să se zbată și să se agațe de margini în dorința disperată de a ieși din groapă. Cei doi iepurași rămași la suprafață, niciodată nu mai vazuseră un asemenea necaz și erau siguri că iepurașul căzut nu o*





să reușească niciodată, astfel că au început să-i spună iepurașului:

- Nu o să reușești niciodată!

Pe măsură ce iepurașul încerca mai mult, ei repetau același lucru, ei se agitau și mai tare și îi spuneau că nu o să reușească niciodată!

După zeci de minute în șir de strigături și încercări, iepurașul reuși să iasă.

O așa grozăvie iepurașii nu mai văzuseră până atunci și-l întrebară:

- Vai iepurașule, dar cum ai reușit?

- Am reușit!

- Ai reușit, dar cum?

- Am reușit!

- Măi iepurașule tu nu înțelegi ce spunem?

- Am reușit și vă mulțumesc pentru încurajări, fără voi nu aș fi reușit niciodată!

Iepurașul nostru cel căzut în groapă era surd. El nu auzise cuvintele nici o clipă și a interpretat strigătele și agitația de pe marginea gropii drept încurajări. Iepurașul nostru nu ar fi reușit niciodată dacă ar fi auzit descurajările de pe margine:

Morala: **Trebuie să fi surd atunci când ceilalți te descurajează și să interpretezi orice gest ca pe o**



## **incurajare și să continui să perseverezi în a-ți atinge obiectivele.**

Fiecare dintre noi simte că merită mai mult. Trebuie să elimini orice sabotor din viața ta și din gândurile tale. Perseverența îți va da energia, energia îți va da optimismul, optimismul îți va da bucuria, iar bucuria îți va arata drumul. După ce vei ști drumul poți să fii perseverent, intri în acest cerc virtuos, care este aproape un perpetuum mobile. Poți alege să fii iepurașul de pe margine sau poți să alegi rolul celui care dorește mai mult. Poți să vrei mai mult de la viața personală, de la viața profesională, poți să-ți faci o viață mai colorată, mai plăcută și cu satisfacții infinite. Poți să simți că ai puterea de a face acest lucru și alege să faci un prim pas. Când ceva nu funcționează, perseverența nu înseamnă să continui, ci să încerci altceva. Dacă tu crezi că poți, ai dreptate, dacă tu crezi că nu poți din noi ai dreptate!

Zambește și alege să fii regizorul propriului viitor!

: )



## Cum se face Coaching cu rezultate?

### *Mic îndrumar*

Scris de Marian Rujoiu  
Manager Trainer Extreme Training, *the way to excellence*  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)  
[www.marian-rujoiu.ro](http://www.marian-rujoiu.ro)

De curând am încheiat un coaching cu rezultate remarcabile. Nu este imposibil și nici extrem de greu să oferi sesiuni de coaching. Mulți dintre manageri nu au resurse alocate pentru activități de coaching, astfel că mi-am propus să vă ofer un scurt îndrumar. De foarte multe ori sunteți puși în situația de a îndruma, instrui și dezvolta oamenii din subordine.

Coaching nu înseamnă instruire, coachingul înseamnă dezvoltarea celor din jur, plecând de la potențialul lor. Coaching nu înseamnă sfaturi, înseamnă sprijin și ghidare în rezolvarea unei probleme sau în atingerea unui obiectiv.

Coachingul presupune o serie de întrebări, care vor ajuta pe cel care primește să aibă performanță. Așadar un plan ar putea fi de felul următor:



## **PASUL 1 - Stabilirea întâlnirii și a obiectivelor**

Dacă vrei să experimentezi poziția de **coacher** urmărește schița de mai jos. Primul lucru pe care trebuie să-l faci este să clarifici obiectivul întâlnirii. Coachingul nu se face la întâmplare sau în mod mascat. Pentru rezultate autentice este obligatoriu să existe încredere și deschidere între cel care dă coaching și cel care primește. Tehnica întrebărilor în coaching este esențială. Important este să înțelegi că trebuie numai să întrebi. Lasă sfaturile, sau întrebările retorice pentru altă dată, în cazul în care dorești să ai într-adevăr rezultate.

### **Obiectivul întâlnirii**

1. De ce ai dori să abordăm această temă?
2. Ce ai dori să realizezi cel mai mult?
3. Ce ai vrea să se întâmple în această întâlnire, ca rezultate?
4. Mai exact, cum vezi tu lucrurile astfel încât timpul acordat acestei întâlniri să simți că l-am folosit așa cum trebuie?
5. Dacă aș avea o baghetă magică în această întâlnire și ți-aș putea îndeplini o dorință care ar fi aceasta?
6. Ce schimbări ai vrea să aibă loc?
7. Ce ai dori să se întâmple în prezent și nu se întâmplă?
8. Ce rezultat ai dori să aibă această întâlnire?
9. Ți se pare realist ce ți-ai propus?
10. Putem face acest lucru astăzi?
11. Este important acest lucru pentru tine?



Observați că sunt întrebări de clarificare, de stabilirea obiectivelor și de stabilirea așteptărilor. După ce sunt clare răspunsurile la acest set de întrebări puteți trece mai departe.

## **PASUL 2 – Evaluare și ancorare în realitate**

După ce am clarificat unde dorim să ajungem, într-o structură logică urmează să stabiliți exact starea de fapt. Este important să existe sinceritate. Practic încercăm să aflăm cum vede el starea de fapt. În acest fel stabilim punctul de pornire!

### **Întrebări privind starea de fapt!**

1. Ce se întâmplă în acest moment?
2. Când se întâmplă mai cu seamă?
3. Cât de des?
4. Cât de mult te deranjează? Te bucură?
5. Asupra căror lucruri sau persoane se răsfârge acest lucru?
6. Cum percep cei din jur situația?
7. Cum percepi tu această stare de fapt?
8. Ce ai încercat până acum?

În acest pas 2 am stabilit **punctul de pornire** și am adunat suficiente date despre cum vede situația. Acum urmează partea ceva mai dificilă, în care încercăm punctual să vedem exact ce schimbări își dorește și cum își imaginează că s-ar putea întâmpla acest lucru.



### **PASUL 3 – Cum ar fi dacă totul ar fi posibil?**

Antrenamentul mental este esențial. În această etapă îl ajutăm să-și stabilească precis **obiectivul**. Trebuie să-l ajuți să vizualizeze, eventual poți să-l rogi să-și închidă și ochii. Observăm că întrebările puse nu conțin răspunsuri. Asupra acestui pas trei poți să stăruiești câteva minute bune. Efectul maxim este atunci când el vede situația în cel mai mic detaliu: imagini clare, sunete, voci, etc.

#### **Imaginează-ți**

1. Descrie-mi o situație ideală.
2. Mai povestește-mi în detaliu
3. Mental se pare că poți
4. Crezi că poți și practic?

### **PASUL 4 – Cum procedăm**

Acesta este pasul în care îl inviți să gândească în termeni de soluții și opțiuni. În etapele anterioare, a fost stabilit că este **nevoie**, am **clarificat starea de fapt** și **rezultatul final**. Practic acum ar trebui întocmit un plan de bătaie. Se pun întrebări legate de opțiuni cum ar fi:

#### **Opțiuni**

1. Ce am putea face pentru a schimba situația
2. Ce alternative sunt?



3. Ce opțiuni agreezi mai mult?
4. Care crezi că ar fi capcanele?
5. Care crezi că ar fi beneficiile?

## **PASUL 5 – RESURSE NECESARE**

Odată ce am stabilit planul, evaluăm resurse disponibile și resurse de care ar mai fi nevoie. Se pot identifica resurse interne de care e nevoie sau resurse externe. Se pot descrie etapele și așa mai departe. Se identifică totodată și eventuale bariere și căi de contracarare.

### **Nevoi:**

1. Care ar fi pașii?
2. Putem începe acum?
3. Ai o anumită nevoie specială pentru a duce la îndeplinire acest lucru?
4. Care sunt barierele?
5. Cum le-am putea înlătura?

CE v-am prezentat mai sus are valoare de ghid. Întrebările sunt pur orientative, pentru a vă face o idee asupra procesului. Puteți adăuga întrebări în funcție de mersul discuției. Singurul lucru pe care nu trebuie să-l faceți este să **nu-i sugerați**. În procesul de coaching doar antrenăm și scoatem la lumină abilități. În cadrul coachingului



efectul este mai puternic decât în cazul unui training, dintr-un motiv simplu: se pune accent numai pe el și pe resursele sale interne, astfel că se pot rezolva probleme complexe cum ar fi:

- creșterea încrederii în sine
- creșterea autorității în fața echipei
- focalizare pe rezultate și găsirea de soluții
- un time management mai bun
- creșterea entuziasmului
- etc.

Vă urez mult succes în această activitate și sper ca acest îndrumar să vă fie de folos. Aș fi bucuros să aflu dacă a funcționat și îmi puteți trimite un scurt feedback pe [manager@traininguri.ro](mailto:manager@traininguri.ro) sau pe blogul personal [www.marian-rujoiu.ro](http://www.marian-rujoiu.ro) Sunt mai multe metode de coaching precum și metode diferite de abordare a procesului. Metoda de mai sus folosește instrumente ale programării neurolingvistice (NLP). Eu îndrăznesc să afirm că metoda este una ușor de pus în practică și poate avea rezultate imediate. Afirm acest lucru mai ales din prisma propriei experiențe. Încercați-o cu un prieten, cu un angajat sau un coleg. Rețineți că este nevoie de acordul lui pentru a genera rezultate.

Mult succes!





## Limbaajul Succesului

Scris de Marian Rujoiu  
Manager Trainer Extreme Training, *the way to excellence*  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)  
[www.marian-rujoiu.ro](http://www.marian-rujoiu.ro)

Sunt oameni care sunt fericiți, care au succes, au bogăție și tot ceea ce își doresc. Am studiat mult subiectul succesului și am constatat că există o diferență fundamentală de percepție între oamenii care au succes și cei care au mai puțin succes.

Succesul este o călătorie pe care o începi sau nu. Primul pas începe de la fiecare din noi. Mulți oameni decid să nu începă această călătorie, iar acești oameni constituie majoritatea. Da, succesul este o călătorie, iar prima frână poți fi chiar tu, gândurile și vorbele tale. Sunt uimit cum mulți oameni se autosabotează spunând: "nu pot", "e prea greu", "este imposibil", "nu voi putea niciodată", "nu este realist", "nu am nevoie", "m-aș chinui prea mult", "este dificil", "durează prea mult" etc. Astfel, călătoria lor către succes se oprește înainte de a începe. Practic, pentru acești oameni succesul devine ceva imposibil de atins, ceva care face parte dintr-o altă lume. Ușor, apare invidia și victimizarea. Este un joc acesta și anume, al insuccesului, este lumea oamenilor fără succes.

Poți să te decizi însă să începi o călătorie a succesului, poți să faci un pas sau mai mulți. Fiecare om este ceea ce este datorită



alegerilor pe care le face. Poți să alegi să ai succes sau poate nu. Poți să spui însă că nu este o alegere, ci este ceva care ține mai mult de noroc sau de relații, iar în acest fel cu siguranță faci un pas înapoi către drumul insuccesului.

Sucesul este o alegere, o alegere să pornești sau nu în această călătorie. Nu spun că această călătorie este ușoară sau că nu trebuie să depui nici un efort. Poți ajunge pe un munte numai dacă te hotărăști să-l urci. Poți să decizi la poalele lui că este prea greu sau că nu merită efortul sau satisfacția și vei juca cu subtilitate deplină jocul victimizării. Studiază-te puțin și fii atent la cuvintele pe care le folosești. Cuvintele devin gânduri, iar gândurile pot deveni fapte. Întreabă-te dacă în limbajul tău obișnuit apar des cuvinte sau expresii precum: pot, vreau, mă văd un om de succes, îmi asum riscurile, îmi asum responsabilitățile, îndrăznesc să visez, să vedem ce opțiuni avem, să căutăm noi soluții, să sperăm, să gândim pozitiv, să facem tot posibilul, nimic nu este imposibil. Sunt asemenea cuvinte în limbajul tău? Poți să alegi să le introduci în vocabularul tău și în gândurile tale.

Poate ți se pare greu de crezut că limbajul tău poate fi ușa care duce către succes. Orice cuvânt pe care-l spui se transformă într-un gând care te sprijină sau poate te blochează. Folosind un limbaj al succesului îți ajuți gândurile tale să capete o anumită direcție, aceea favorabilă ție. Influența cuvintelor este de cele mai multe ori procesată la nivel inconștient și tot inconștient ele îți influențează viața și ceea ce faci. De multe ori ai o problemă la care te gândești și nu găsești o



soluție. La nivel conștient dai problema sau întrebarea la o parte, însă inconștientul tău procesează în continuare astfel că uneori pot să treacă și zile până când, ca din senin, îți revine în minte problema respectivă cu tot cu soluție. Conștientul nostru procesează maxim +/- 7 operațiuni pe secundă, astfel că multe dintre cuvinte merg direct în inconștient, la fel ca și multe dintre amintiri sau multe idei pe care le-ai avut la un moment dat. Cuvintele au o forță care îți pot pune mintea în mișcare sau din contră îți-o pot bloca în loc. Sunt diferențe fundamentale în modul care formulăm, astfel că și rezultatul va fi diferit. De exemplu, poți să-ți spui două lucruri atunci când te întâlnești cu o situație:

**Varianta sabotoare:** Este prea greu să-ți deschizi o afacere!

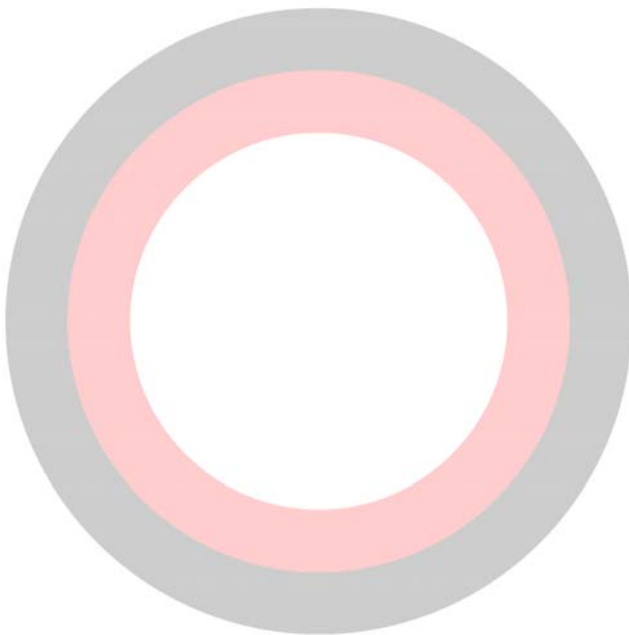
**Varianta succesului:** Ce afacere mi s-ar potrivi mai bine?

A doua varianată, după cum observați, prin modul în care este formulată pune în mișcare mecanisme conștiente și inconștiente. Folosind varianta a doua mintea ta va începe să lucreze: va găsi fel și fel de afaceri, le va corela cu felul tău de a fi, va calcula riscuri și oportunități etc. Practic, folosind acest al doilea tip de limbaj te mobilizezi către succes și începi o călătorie în lumea succesului. Lumea succesului nu este una sigură, în sensul că nimeni nu îți garantează rezultatele, totodată însă trebuie să-ți poți asuma riscurile și să fii perseverent. Este oare unul dintre obiectivele tale acela de a deveni un om de succes? Ai putea să-ți stabilești acest obiectiv?



Viața este asemenea unei călătorii, la fel și succesul . Există un limbaj al succesului care-ți este la îndemână. Acesta este primul pas al călătoriei. Alegi să rămâi la poalele muntelui sau alegi să-l urci? Poți să te întrebi ce ai făcut până în acest moment? Poți să te întrebi ce limbaj ai folosit sau poți să te întrebi ce alegi să faci în continuare. Poți să alegi să treci la acțiune și să fii un om de succes !

Îți doresc forța și voința de a reuși!





## **Extreme Training are clienți Eleganți!**

### **Clienții noștri sunt promoterii afacerii noastre!**

Extreme Training a luat ființă în urmă cu 5 ani când managerul companiei, Marian Rujoiu, a fost pus față în față cu un destin, mai mult sau mai puțin anticipat: meseria de trainer. Întâmplarea a făcut ca Marian să



fie pus în poziția aceasta în cadrul unui eveniment. Deși nu mai ținuse până atunci niciun fel de curs și deși nu avea niciun fel de pregătire teoretică sau practică, feedbackul obținut a fost extraordinar, fiind declarat cel mai bun trainer de la acel eveniment.

Se spune că viața îți dă din când în când câte un impuls. Acel moment a reprezentat începutul unei istorii frumoase. Și cum istoria se scrie singură, Extreme Training, a început să scrie o pagină unică în domeniul formării profesionale și personale. Suntem bucuroși să oferim excelență și standarde maxime, Marian Rujoiu, Radu Gabriel și Dan Lambescu fiind repere la care orice trainer ar trebui să ajungă rapid. Trainerii noștri au experiență în business, au succes în viața personală și au vocație. Respirăm implicare și dorința de a reuși! Stabilim anual obiective pe care le atingem, unele chiar le depășim.



Portofoliul de clienți este vast iar conform feedbackurilor obținute, trainingurile au fost livrate cu seriozitate, profesionalism, rezultatele fiind cu adevărat măsurabile. Trainingurile au fost îmbunătățite continuu, conform cerințelor participanților și a feedbackului obținut de la aceștia.

### **Ținta către succes – Excelența**

Ținta declarată a lui Marian este Excelența! Domenii de expertiză: training și consultanță în următoarele domenii: Negociere, Vânzări, Public Speaking, Leadership, Comunicare, Motivare Non-Financiară, Dezvoltare Managerială, Comunicare Organizațională, Dezvoltare personală, Management, Coaching, Teambuilding etc.

Am avut foarte mulți clienți, număraseram la un moment dat peste 3000. Abordarea fiind una foarte practică, a mers la sufletul lor, clienții noștri devenind promotorii afacerii noastre. Clienții noștri sunt partea cea mai consistentă a marketingului nostru. Marian Rujoiu fiind totodată și trainer, atunci când ne împărtășește viziunea sa asupra creșterii Extreme Training, ne îndeamnă să visăm, ne motivează și ne responsabilizează în același timp.

În anul 2009 Extreme Training lansează proiectul Business Start-Up, proiect cofinanțat de Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane prin Ministerul Muncii, Familiei și Egalității de șanse și de Uniunea Europeană prin Fondul Social European. Business Startup și-a propus creșterea potențialului antreprenorial la nivelul



regiunii București - Ilfov prin dezvoltarea culturii antreprenoriale și prin îmbunătățirea competitivității și adaptabilității potențialilor antreprenori. Proiectul a fost condus de Dan Lambescu, trainer și partener Extreme Training.

Finalul proiectului a culminat cu lansarea Ghidului Antreprenorului, distribuit gratuit. Acesta conținea informații utile și necesare oricărei persoane aflate la început de drum în afaceri. Acum Extreme Training a început un al doilea proiect cu finanțare europeană - Fii Genial!- și sperăm că va fi considerat un model de bună practică, asemenea proiectului Business Start-Up!

### **Obiectivele Extreme Training**

Viața în Extreme Training este plină de evenimente inedite, de la desfășurarea cursurilor, la fiecare proiect în parte. Toate aduc un suflu de nou, fresh, personal. Niciun curs un seamănă cu celălalt prin prisma faptului că se schimbă cursanții, se schimbă așteptările sau aspirațiile. Interesant de remarcat este faptul că avem cursanți care ne urmăresc activitatea, ne scriu după ce au fost la cursuri sau revin la un curs nou.

Deși există mii de companii de profil pe piață, putem spune cu mândrie că suntem în top 10, 5 sau 3, depinde din ce unghi facem măsurătorile. Avem o atitudine orientată către client, acest lucru însemnând că facem tot ce putem a avea clienți mulțumiți de serviciile pe care le prestăm. Avem clienți eleganți, iar clienții noștri sunt în primul rând prietenii noștri. Încercăm să ne punem mereu în locul lor



atunci când construim un produs nou, un pachet sau o ofertă, privind atât din punctul de vedere al activităților incluse cât și a ofertei financiare "*Ce-și dorește clientul cu adevărat?*" Aceasta este întrebarea pe care o avem mereu în vedere atunci când construim, proiectăm, vizualizăm.

Suntem visători, dar pastrăm realitatea ca a doua noastră natură. Îi învățăm pe cursanți, la randul lor să viseze. Icar a fost visător și a ajuns să zboare, să se înalțe spre soare, să își urmărească un vis. Vrem ca participanții la cursurile noastre să iasă din sala de curs visându-se un mic Icar și ne dorim ca Extreme Training să fie aripile.

Avem o agendă a cursurilor care se stabilește la începutul fiecărui sezon: toamnă – iarnă, respectiv primăvară – vară. În agendă se regăsesc și cursurile cu acreditare CNFPA.

### **Omul potrivit la locul potrivit**

Suntem o echipă relativ tânără, dar foarte îndrăzneată. Sarcinile sunt bine trasate, fiecare știe ce are de făcut și de ce se ocupă. Faptul că suntem un colectiv tânăr înseamnă că suntem într-un fel, mereu în creștere și maturizare. O facem împreună! Poate că uneori greșelile sunt inerente și totuși...nu din greșeli învățăm? Mai mult însă, încercăm să învățăm din succesul nostru. Suntem o echipă fericită! În companie punem accent pe dezvoltarea aptitudinilor fiecărui angajat. Vedem ce talente are și cum putem să le folosim în Extreme. Le dăm





un impuls în același timp să își descopere calități și să le dezvolte, în primul rând pentru ei și mai apoi pentru noi. Pentru că prin ei, crește compania. S-a dezvoltat așa un soi de loialitate, care nu vine din constrângeri și nici din promisiuni false, ci din dorința de a face ceva împreună care să rămână în urmă. Am încurajat mereu creativitatea și am construit planuri în funcție de părerile și ideile echipei. În Extreme Training este loc de "nu" și este loc de argumentație. Facem ședințe în care fiecare își expune părerea. Fiecare este liber să își folosească creativitatea cum vrea în cadrul companiei. Îi lăsăm să își facă planul săptămânal de activități, iar feedbackul se dă constant. Responsabilitatea fiecăruia a crescut gradual, odată cu sarcinile noi pe care și le-a ales singur sau i-au fost trasate. Deținem un blog intern pentru a potența și mai mult comunicarea, pentru a stoca ideile și informațiile și pentru a oferi feedback constructiv. Privind în urmă observăm schimbare în bine în fiecare și o tendință tot mai mare de a profita de un mediu de lucru care le permite să se dezvolte frumos. Suntem o companie care promovăm dezvoltarea profesională și personală, de ce să nu facem același lucru începând cu proprii noștri angajați?

### **O zi in Extreme Training**

Avem principii bine conturate și fiecare angajat a aderat la ele. Din acest motiv am ajuns să facem rar compromisuri. Niciodată, în schimb, acestea nu lezează valorile companiei.



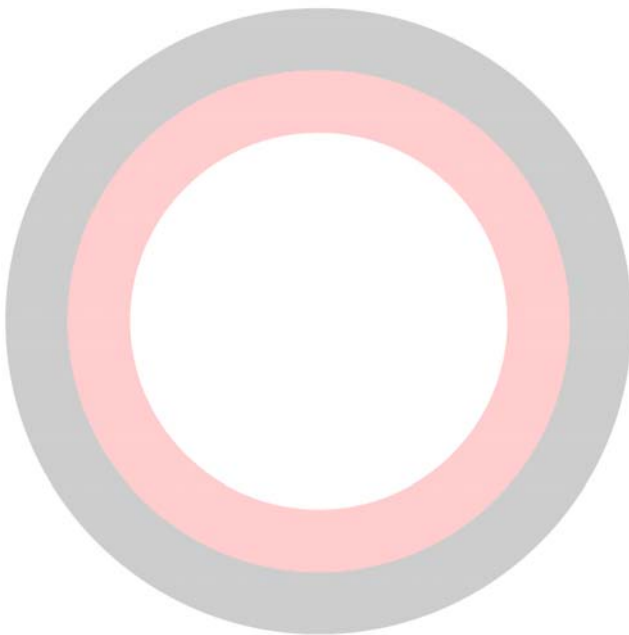
O zi obișnuită de lucru începe la ora 9:00 și se încheie la ora 17:00. Mailuri, faxuri, telefoane, acestea sunt aferente oricărui office. Lucrăm în sales, contruim oferte, planificăm cursuri, ținem legătura cu clienții, bancă etc. Livrăm traininguri, teambuildinguri inedite, coaching și consultanță HR. Alina, Auraș și Cristina mențin legătura cu clienții noștri, sunt amabile și deschise. Cafeaua o bem împreună, la o mini sedință de dimineață unde facem și planningul pe ziua respectivă sau construim noi strategii de succes. Dacă e zi de curs, se aranjează tot ce trebuie pentru desfășurarea în condiții excelente a cursului. Chestionarele de feedback ne ajută la îmbunătățirea calității serviciilor pe care le prestăm, fiind elemente cheie.

Participăm împreună la evenimentele în care compania noastră este implicată, dar și la cele din viața personală a fiecăruia dintre noi. Pe lângă colegi de birou suntem și prieteni.

Targetul nostru? Orice persoană care încearcă să își depășească limitele, orice persoană care vrea să se perfecționeze, să își descopere aptitudini și să și le perfecționeze sub o îndrumare profesionistă, atentă și motivantă. Cursurile noastre sunt deschise pentru oricine simte că vrea o schimbare, un plus în carieră și în viața personală. Pentru că dezvoltarea este bidirecțională. La solicitarea companiilor, Extreme Trainig oferă sprijin în creșterea profitului, oferind traininguri de vânzări sau negociere, teambuildinguri sau motivare a angajaților. Am avut nenumărați clienți mari, multinaționale, dar și imm-uri care au devenit mai competitive apelând la serviciile noastre.



Extreme Training are ca slogan „*The way to excellence*”. Ni l-am asumat și ni l-am însușit până la cea mai adâncă trăire a ființei noastre.





**In funcție de dorintele tale alege cursul care ti se potrivește!**



**DEZVOLTAREA ABILITĂȚILOR DE NEGOCIERE ȘI VÂNZĂRI**

[Tehnici Esențiale de Negociere](#)  
[Persuasiune și Influentare](#)  
[Manager Vanzari](#)  
[Tehnici Esențiale în Vanzari](#)  
[Master of Public Speaking](#)  
[Expert Achiziții Publice](#)



**DEZVOLTARE PERSONALĂ**

[Master of Public Speaking](#)  
[Persuasiune și Influentare](#)  
[Formare de Formatori \(TOT\)](#)  
[Tehnici Esențiale de Negociere](#)



**DEZVOLTAREA ABILITĂȚILOR DE MANAGEMENT ȘI LEADERSHIP**

[Manager de Proiect](#)  
[Manager Vanzari](#)  
[Tehnici Esențiale de Negociere](#)  
[Persuasiune și Influentare](#)  
[Master of Public Speaking](#)  
[Formare de Formatori \(TOT\)](#)



**CURSURI DE CALIFICARE**

[Expert Achiziții Publice](#)  
[Manager Vanzari](#)  
[Tehnici Esențiale în Vanzari](#)  
[Manager de Proiect](#)  
[Formare de Formatori \(TOT\)](#)

Pentru a vizualiza lista actualizata viziteaza [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

Cursurile pot fi accesate atat de companii cat si de persoane fizice. Pentru detalii complete si inscrieri vizitati [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)