

$$\begin{array}{l}
 18 \text{ litri} \dots\dots\dots 450 \text{ kg} \\
 x \text{ litri} \dots\dots\dots 5 \text{ kg} \\
 x = \frac{5 \text{ kg} * 18 \text{ litri}}{450 \text{ kg}} = \text{ - litri}
 \end{array}$$

## Regula de 3 simplă

### Lucrurile din viața noastră sunt simple.

Ni s-a spus asta de sute de ori. Doar că minții noastre conștiente îi place să le complice, pentru că în felul acesta are și ea de lucru și ne ține ocupați...

Acum mulți ani l-am auzit pe socrul meu spunând „Orice problemă care nu poate fi redusă la regula de 3 simplă nu poate fi rezolvată”. Atunci n-am dat atenție frazei, dar ea a rămas lipită undeva, pe niște neuroni. Și când am ajuns mai înțelept, a sărit de la locul ei ca să-mi atragă atenția.

Pentru că acum știu că orice problemă are o soluție (este efectul uneia din Legile care guvernează realitatea noastră fizică, și anume Legea Dualității (Legea Polarității) – dar despre asta în alt post). Și dacă orice problemă are o soluție, înseamnă că orice problemă poate fi redusă la regula de 3 simplă. Numai că acum o să mă joc cu cuvintele și o să spun: **ORICE** problemă poate fi redusă la „Regula de 3 – simplă”. Adică **ORICE** lucru pe care îl faci în viața ta poate fi descompus în 3 elemente de bază (și doar 3) pe care se sprijină și, dacă știi cum să devii un maestru în stăpânirea acestor 3 elemente, doar cerul e limita pentru tine.

Ce vreau să spun cu asta?...

### UN EXEMPLU

Atunci când îți dorești să ai succes în orice activitate cele 3 elemente de care ai nevoie sunt **Cunoștințele** despre acea activitate (CE să faci), **Abilitățile** despre acea activitate (CUM să faci) și **Atitudinea** pe care o ai când faci acea activitate (DE CE să faci).

Cu tot respectul pentru cei care au succes și care susțin că atitudinea este totul sau că atitudinea determină altitudinea afirm că atitudinea e doar una dintre componente. Imaginează-ți că vrei să conduci un automobil doar pentru că ești curajos, dar fără să știi regulile de circulație (CE-ul) sau fără să știi să manevrezi pedalele, volanul și schimbătorul de viteză (CUM-ul). În cel mai bun caz doar mașina va fi cea avariata. Și dacă tot nu mă crezi, fii atent la următoarea poveste:

Într-o zi, un consultant-trainer întâlnește o broscuță. Și îi spune: „Broscuțo, eu te voi învăța să zbori”. Broscuța spune „Noi, broaștele, nu suntem făcute să zburăm”. „Ai o problemă de atitudine” spune trainerul. „Prima dată o să fac cu tine un training motivațional să-ți schimbi atitudinea”. După trainingul motivațional îi spune „Acum o să înveți pas cu pas cum se zboară. Prima dată o să sari de la o înălțime de 3 cm. Apoi, pe măsură ce te obișnuiești, o să mărim încetul cu încetul înălțimea de la care sari la 10 metri”. Sfârșitul poveștii.

Știi persoane apropiate ție care au început cu super-entuziasm să promoveze o idee dar fără să știe mai multe informații sau fără să știe cum s-o promoveze în mod corect? Și „și-au furat-o” cum zice românul? Făcând în același timp rău ideii respective? În termeni folosiți în vânzări asta se numește „stricarea pieței”.

## UN ALT EXEMPLU

E interesant că și **Atitudinea** se bazează pe 3 elemente: **Beneficiile** pe care le ai dacă faci activitatea respectivă, **Încrederea/Respectul** pentru activitatea respectivă și **Încrederea că poți să faci și tu**. Ai cunoștințe apropiate care și-au luat permisul de conducere (au dovedit prin examen că au și Cunoștințele și Abilitățile) dar nu conduc pentru că „are cine să conducă” (nu au **beneficii**) sau „nu cred că mă descurc singur(ă) în trafic” (nu au **încredere că pot să facă și singuri**). Iar dacă ai fi super-șofer te-ai urca să conduci o super-mașină de lux dacă ai ști că nu-i funcționează frânele (nu ai **încredere în mașină ca sistem, ca activitate pe care o face**)?

## UN ALT EXEMPLU

Dacă alegi să joci și să câștigi un joc, cele 3 elemente sunt **TU, Jocul (regulile), Antrenorul**.

Dacă vrei să câștigi *Jocul banilor* trebuie să știi mai întâi regula de bază:

**Jocul banilor se câștigă atunci când venitul pasiv e mai mare decât cheltuielile.**

Majoritatea oamenilor au fost învățați nu cum SĂ CÂȘTIGE jocul banilor, ci cum să NU PIARDĂ jocul banilor. Și pentru că obiectivele sunt diferite, strategiile sunt diferite. La fotbal, de exemplu, dacă vrei să câștigi, trebuie să marchezi (și nu marchezi cu portarul). Dacă vrei să nu pierzi îți aduci toată echipa în fața careului de 16 metri, faci marcaj om la om ș.a.m.d. (cum spun suporterii „pui autobaza în poartă”). Jocul banilor se câștigă marcând, adică construindu-ți **venituri pasive**.

Vrei s-o faci cum trebuie, fără să te accidentezi și fără să alergi aiurea de la o poartă la altă și să-ți iasă sufletul? Ia-ți un antrenor bun. Și, crede-mă, va merita toți banii pe care ți-i va cere. Mark Twain spune „Cine crede că educația e scumpă, să încerce ignoranța”. Pentru că m-am crezut deștept și că nu am nevoie de un mentor, un antrenor în domeniul afacerilor (pentru că am considerat că știu foarte multe în domeniu) la un moment dat mi-am „furat-o” masiv atât financiar cât și emoțional. Acum îi caut pe cei mai buni de la care să învăț și care să mă antreneze.

Dacă vrei să câștigi *Jocul minții* trebuie să știi regula de bază:

**Subconștientul, prin convingerile stocate acolo, guvernează realitatea ta fizică.**

Majoritatea oamenilor au fost învățați să-și antreneze partea **conștientă** a minții. Și de aici vine zbaterea pe care o trăiesc toată viața.

Vrei să-ți construiești o viața așa cum ți-o dorești? Ia-ți un antrenor care să-ți arate cum să lucrezi cu subconștientul tău în așa fel încât să ți-l faci aliat, nu inamic.

## UN ALT EXEMPLU

În [domeniul organizării și administrării unei afaceri](#), [T. Harv Ecker](#) afirmă că cele 3 elemente de bază sunt: **Produsul** (Departamentul Producție), **Marketing&Sales** (Departamentul Marketing și Vânzări), **Operațional&Administrare** (Departamentul de Administrare). Dacă nu reușești să-ți împarți afacerea pe aceste 3 departamente o să-ți fie foarte greu, dacă nu imposibil, s-o administrezi.

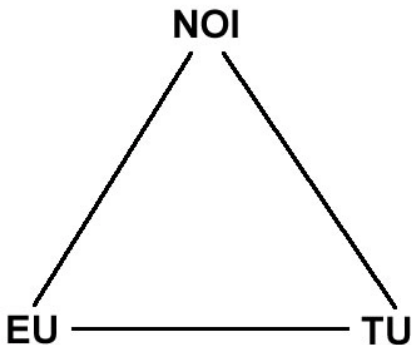
Câteva cuvinte despre T. Harv Ecker. Este celebru pentru cartea „[Secretele minții de milionar](#)” . Are un pachet de traininguri dintre care vreau să menționez două.

„Never work again” („Să nu mai fi angajat”) e un training al cărui scop este să accesezi acele resurse din tine prin care să-ți creezi surse de venit pasiv astfel încât să nu mai muncești decât dacă alegi să faci asta. O să mă întrebați „Ce e deosebit în asta?”. Deosebit este faptul că la intrarea în acest training semnezi un angajament prin care te obligi ca toată viața ta să donezi 10% din veniturile tale către cauze de caritate. E „pârghia” pe care a gasit-o Harv pentru a contribui. El spune „Oricât de mult aș câștiga eu, personal, tot va exista o limită. Deci cei 10% pe care eu îi donez sunt limitați. Așa că îi antrenez pe cât mai mulți să câștige bani și în acest fel cei 10% vor fi mult mai mulți”.

Al doilea training este "Enlighted Warrior Training" (Antrenamentul Războinicului Iluminat). Ce e deosebit la acest training? O fi ceva, pentru că locurile sunt epuizate pe 2 ani în avans.

## UN ALT EXEMPLU

Într-o relație, pentru ca relația să existe și să se dezvolte, cele 3 elemente sunt: **TU, EU, NOI**.



Poate mai mult decât la celelalte exemple vezi acum că forma de bază pentru ca realitatea fizică să existe este triunghiul (în spațiu bi-dimensional), respectiv tetraedrul (în spațiu tri-dimensional). Metafizic vorbind, este forma de bază care se formează pentru a fi „umplută” cu cea ce numim „spirit”. Bob Proctor spune că întotdeauna energia tinde să ia o formă în plan fizic. Una din Legile fizicii este că o stare energetică nu se poate menține la nesfârșit și că va tinde să-și micșoreze vibrația către stări vibraționale mai joase. Răspunsul la rugăciune este energia spiritului (vibrație înaltă) care ia o formă în realitatea fizică

(vibrație mai scăzută). Triunghiul de mai sus nu face altceva decât sa furnizeze acea formă în care spiritul să se manifeste în plan fizic.

Mă opresc aici cu exemplele pentru „Regula de 3 – simplă”. Și acum vin și te întreb:  
În ceea ce faci tu care sunt cele 3 elemente de bază pe care trebuie să le stăpânești cu măiestrie?...

**A consemnat,  
Prof. Tudor DEACONU**