

VLAD GRIGORE
MARIUS SPIRIDON



D
I
V
E
R
S
I
T
A
T
E
S



GHID DE CONȘTIINȚĂ
APLICATĂ ÎN AFACERI

Leverage

Vlad Grigore & Marius Spiridon

Editura Createrra
2026

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

Spiridon, Marius

Leverage : ghid de conștiință aplicată în afaceri / Marius

Spiridon & Vlad Grigore. - București : Createrra, 2026

ISBN digital: 978-630-359-132-2

Suport tehnic:

Adrian Enache,

Corectură:

Radu-Ionuț Mladin

Editare:

Andreea Orîndaru

Copertă:

Alina Lupu & echipa Eurotipar Service

Print:

Igor Mitrofan & echipa Tipografia Vision Print

Cuprins

Capitolul 1. Chemarea prieteniei autentice	6
Capitolul 2. Acordul de creștere reciprocă	25
Capitolul 3. Dăruirea care creează energie	44
Capitolul 4. Încredere de nezdrunțat	65
Capitolul 5. Arta relației nelimitate	85
Capitolul 6. Leverage în acțiune	105
Capitolul 7. Creșterea personală prin leverage	133
Capitolul 8. Există un impact în lume	154
Capitolul 9. Protejarea unei relații	169
Capitolul 10. Metoda leverage	180
Despre Createrra	197

Introducere

Marius: Salut, Vlad!

Vlad: Salut, Marius!

Marius: Cred că a sosit timpul pentru o carte care așteaptă de prea multă vreme să fie scrisă. Și, în general, așteptarea este bună când este intenționată. Pentru că dă ocazia vorbitorilor să crească până la nivelul conversației.

Vlad: Am mai creat niște *leverage* între timp.

Marius: Exact. Cartea de astăzi este *Leverage*. Și intenția ei este, în primul rând, de a oferi celor care citesc cartea felul de a fi numit *leverage* - capacitatea de a ieși din gratitudine imediată și de a aborda relații pe termen lung cu dăruire necondiționată. A doua intenție a cărții este de a adapta stilul de acțiune al fiecăruia la această mentalitate. Cum anume poate un om să-și mute acțiunile dinspre o perspectivă orientată pe utilitatea imediată spre una orientată pe o utilitate *lifetime*? A treia intenție a acestei cărți este tocmai de a observa, poate chiar într-un studiu paralel, felul în care diferă rezultatele unui om care acționează sub impactul *leverage* și al unuia care acționează sub impactul gratitudinii, al recompensei instantanee. Pentru că acolo este o diferență imensă între rezultate, iar ea are rost a fi observată pentru că toate lucrurile mari, în general, se

construiesc pe răbdare, dăruire și strategie. Iar acestea nu sunt nici atitudini, nici acțiuni și nici rezultate ale unui recompense instantanee, ci sunt caracteristice unei stări de *leverage*.

Vlad: Pe lângă ce ai spus tu, Marius, aș adăuga ca intenție personală în această carte a scoate în evidență naturalețea vieții. Eu simt că efectul de *leverage* a fost prezent de când omenirea există. Încă de dinainte să avem partea de finanțe, de răsplată fizică, eu consider că oamenii s-au bazat, înainte de toate, pe încrederea unul în celălalt și asta este ceea ce eu simt să pun în această carte. Simt că am creat asta împreună cu tine, în mod natural și în cei aproape șapte ani de când ne cunoaștem, și mai simt că am acumulat suficientă experiență pe care vreau să o dăruiesc în această carte împreună cu tine.

Capitolul 1. Chemarea prieteniei autentice

Marius: Autenticitatea este un spațiu de încredere. Încrederea este tocmai mecanismul pe baza căruia poți dăruia. Mi-aduc aminte în copilărie, unchiul meu, Sinica, a venit odată la mine și mi-a spus că avea nevoie de niște lemne de foc, dar n-avea bani la el. Și l-am întrebat: Cu ce-ai plătit? Iar el a zis: Cu cuvântul meu. Și a contat.

Acest capitol este tocmai despre a vedea cum omul poate gira cu propriul său cuvânt, nu numai caracterul unei tranzacții, ci al unei relații. Primul mare pas este recunoașterea celuilalt ca partener de drum. Pentru a recunoaște o persoană pe care nu ai văzut-o niciodată, e necesar să ai niște standarde definite despre ce înseamnă un om de succes în acea colaborare. Cel mai des oamenii acționează în baza așteptărilor și ulterior, mai mult ca sigur, în baza dezamăgirilor. Odată ce mergi pe așteptări, dezamăgirile sunt inevitabile și urmează, poți lăsa ușa deschisă că ele vor veni. Însă, în momentul în care ai o viziune construită despre ce înseamnă un partener de drum, există o imagine clară în legătură cu felul în care poți comunica, în felul în care poți iniția, acționa și, nu în ultimul rând, în legătură cu resursele ce fac subiectul acelei relații.

Vlad: Pe lângă partea de recunoaștere mai este ceva, ceea ce eu am făcut în relația cu tine la început, atunci când

te-am cunoscut: am văzut în tine, de la prima interacțiune, un om cu care pot crea ceva pe termen lung. În același timp, ceea ce am simțit eu în interior, a fost să testez ceea ce văzusem. Am recunoscut în mine faptul că am nevoie să trec printr-o perioadă de tatonare cu mine, în ceea ce privește încrederea pe care o pot avea în omul pe care l-am recunoscut la acel moment în tine. Am vrut să văd dacă, într-adevăr, testând relația noastră, lucrurile se pot așeza într-o platformă foarte solidă și de acolo să putem construi ceva care nu poate fi dărâmat. Deci, pe lângă recunoașterea faptului că am întâlnit un om de valoare cu care pot construi lucruri frumoase, a fost o perioadă de testare a încrederii, pentru mine, alături de tine. Și nu a durat foarte mult, dar a fost o etapă pe care a fost necesar să o trec. Noi ne-am întâlnit într-un eveniment de câteva ore la invitația Andreei Orîndaru și mi-am dorit să aflu mai mult despre tine. Așa am ajuns în evenimentul de trei zile, Puterea Trecutului¹, în care aproximativ două zile și jumătate am fost în rezistență, așa cum sunt destul de mulți oameni încăpățânați, așa cum eu eram la acel moment. Iar în ultima zi, în a doua jumătate a ultimei zile, noi am avut o discuție care pentru mine a deschis cutia Pandorei. Și de acolo toate lucrurile s-au legat.

Vreau să împărtășesc un pic despre acea discuție, pentru că ea a reprezentat, de fapt, modul în care mi-am

¹ Puterea Trecutului este modulul I din Trilogia Puterii Personale, un program transformațional oferit de Createrra. Descoperă toate detaliile despre program pe www.createrra.ro.

deschis inima și viața către tot ceea ce este prezent astăzi. Mi-am dorit dintotdeauna să fiu un om de contribuție și să fac o diferență pentru oamenii din viața mea. Am realizat la acel moment, din discuția cu tine, că eu nedăruind timp în creșterea mea, la acel moment, nu aveam cu ce să cresc oamenii din jur. Deși eu, în mintea mea, credeam că fac asta, doar că nu mai aveam ce să le dau. Am realizat că ceea ce făceam atunci era să manipulez, într-o formă sau alta, oamenii de lângă mine să rămână aproape pentru că nu aveam încredere că pot să creez alte prietenii noi. Din discuția cu tine am realizat că fac asta și am înțeles că e nevoie să dăruiesc foarte mult timp către creșterea mea ca să aduc ceva benefic, să fac o diferență pentru oamenii pe care îi iubesc. Și de acolo a început toată nebunia cu prezența mea alături de tine și tot ce am construit împreună.

Marius: Deseori folosim naivitatea ca un instrument prin care detectăm buna intenție a semenilor noștri. Naivitatea este modul în care un om își deschide inima, devine curios pentru a descoperi calitatea semenilor săi. Eu nu consider personal naivitatea ca un defect, ci o consider ca o formă de a fi deschis, vulnerabil, cu inima pe masă pentru a descoperi calitatea semenilor. Este o metodă de a sorta oamenii în funcție de calitatea lor. Există unii oameni care, în fața naivității, simt nevoia să manipuleze, să domine, să controleze, să imprime o direcție. Există oameni care, în fața naivității, se adresează cu respect și spun: *Eu nu mă hrănesc cu asemenea lucruri*. Observ oameni care fac asta și înțeleg

că este o formă de ascultare, un dar, un cadou și îl respect. De aceea, respectul este unul dintre primele lucruri care apar la fundamentul unei relații de *leverage*.

Leverage înseamnă, din punctul acesta de vedere, capacitatea unui om de a ieși din mentalitatea de recompensă imediată și de a intra într-o mentalitate de a dăruia pe termen lung, în contul și în baza unei relații frumoase de prietenie care se creează în acea situație, între acei oameni. Prin urmare, ca respectul să poată să existe, e necesar ca el să poată fi observat ca resursă în sufletul inițiatorului. Un om care nu conține respect nu are cum să inițieze o relație de prietenie autentică pe termen lung. La baza felului de a fi *leverage* stau mai multe elemente: influență, inspirație, putere, dăruire. O să-l folosesc des pe durata acestei cărți în denumirea sa nativă, din engleză, pentru că în românește încorporează o sumă mult prea mare de feluri de a fi care ar trebui să fie rostite la fiecare invocare.

Atunci când un om are această putere de a se respecta, în primul rând e conștient de propria sa valoare; știind că are această valoare, e dornic să o dăruiască, și având ce dăruia și neașteptând nimic în schimb, oferă celui alt o oportunitate de a sta pe un zăcământ de aur și de a nu trebui să dea nimic înapoi. Acolo se creează această formă care, în varianta inautentică, s-ar numi „*a se simți îndatorat*”, iar în varianta autentică, *leverage*, este „*a fi onorat*”.

Vlad: Apropo de respect, am văzut în lume că există două situații când vine vorba de respect. Sunt acei oameni

care nu au un set de valori predefinit și, atunci când întâlnesc o persoană în care descoperă un set de valori pe care acea persoană le respectă cu ea însăși, se creează o relație de subordonare, de umilință. E acel respect în care omul se simte mai mic în preajma celuilalt, deși vrea să crească la acel nivel. În continuare, el, neavând un set de valori, doar aspiră către acel om și se face mic. Am văzut chiar și în postura oamenilor când își lasă capul în jos și zic „*să trăiți*”. Este o formă de recunoaștere a valorilor celuilalt, dar nu este un set de valori pe care tu îl conții. Și mai este situația când respectul este reciproc: ai un set de valori ale tale și le poți recunoaște în celălalt și, în felul ăsta, apare respectul umăr la umăr. Și doar umăr la umăr poți să creezi o relație de *leverage*. Îl respecti pe celălalt prin faptul că are un set de valori pe care și tu le recunoști la tine, și pentru faptul că tu le respecti la tine, iar celălalt le respectă la el, se poate crea o relație de încredere.

Marius: Da, în primul caz apare permanent dorința de a compensa, în absența respectului la ambele persoane și a cunoașterii din sine. Dorința de a compensa întotdeauna a venit la pachet cu așteptări și, prin urmare, cu dezamăgiri. Nu are cum să funcționeze.

Fiecare om e necesar să acționeze în acest context din perspectiva propriei sale autorități, a domeniului în care simte că va crea resurse nelimitate și a faptului că este dornic să ofere acele resurse fără să le numere. Această bucurie, de a dărui fără să numeri, vine tocmai din faptul că deții un excedent enorm în ceea ce reprezintă abilitatea ta. În

momentul în care oamenii funcționează dintr-o doză de lipsă sau sărăcie, permanent stau să numere ce le-a rămas după un act de dăruire. Sau, mai mult, sunt circumspecți și ezitanți înainte să ofere tocmai pentru că se uită mai întâi în traistă și observă că resursele sunt pe ducă. Bucuria de a dăruir fără să numeri este o abilitate care se naște doar în curtea celui înstărit. Înstărit nu printr-o formă de noroc ce a căzut din cer, ci prin faptul că ai muncit fiecare resursă. Acestea sunt resurse sufletești, ele nu sunt moștenite. Aceste lucruri nu pot fi transmise prin testament, nu pot fi găsite pe stradă. Absolut toate lucrurile pe care le abordăm în această carte reprezintă rezultatul unui efort personal de creștere și evoluție, un efort conștient prin care oamenii aleg să meargă în acea direcție.

Unul dintre pașii cei mai importanți în structura *leverage* este tocmai acela de a conține un excedent din care dai cu ușurință, în cantități imense, fără să trebuiască să faci inventar. Sărăcia cere ca inventarierea să se facă în fiecare secundă și la fiecare tranzacție. Abundența construiește un instinct sau un reflex de a face acest inventar pe baza calității la care s-a ajuns în relația respectivă. Cele două categorii de oameni se uită în direcții total opuse. Unul se uită la cât le-a rămas, iar celălalt se uită spre ce construiesc.

Vlad: Referitor la bucuria de a dăruir și n-aș mai adăuga „*fără să numeri*”, ci doar bucuria în sine de a dăruir, din experiența mea, este cea mai mare bucurie pe care un om poate să o trăiască, cel puțin pentru mine. Întotdeauna, cel mai înalt nivel de împlinire pe care eu l-am simțit a fost

atunci când am putut dăruia din ceea ce eu sunt oamenilor în așa fel încât ei să meargă către ceea ce îi face fericiți. Și am simțit asta încă din copilărie. Este ceea ce mă definește și pot să spun că este chiar un drog pe care îl caut întotdeauna în interiorul meu. Caut oportunități în care pot dăruia ceea ce eu am fost menit să aduc în această lume, în așa fel încât oamenii să își găsească și ei împlinirea la rândul lor. Și asta se întâmplă clar și într-o relație de prietenie, într-o relație de *leverage*, în condițiile în care vrem să creăm ceva pe termen lung. Este o dăruire perpetuă, cu intenția ca ambele persoane sau ambele contexte să crească în timp ce toată lumea iese bine.

Marius: Una dintre primele forme ale banilor, primele forme de comerț, a fost trocul sau barterul. Era momentul în care era necesar să fii surprins având la mine acea valoare cu care pot plăti pentru ceea ce doresc. Dacă îmi doresc să obțin, să spunem, scânduri de lemn ca să construiesc o casă, e nevoie să am la mine, la momentul în care mă întâlnesc cu omul respectiv, acolo unde mă întâlnesc, la timpul respectiv, și în excedentul respectiv ceea ce face obiectul tranzacției.

Leverage este precursorul masei monetare. *Leverage* înseamnă că ești prins la tine cu omenie. Ești găsit acolo unde ești, cu puterea de a dăruia, cu un cuvânt pe care lumea să se poată baza.

În lumea finanțelor, trocul a fost înlocuit de masa monetară, monede, bancnote și alte instrumente de valoare. Dar prima invenție, prima trăsătură umană de dinainte de

apariția monedei și a banilor a fost tocmai *leverage*-ul: faptul că un om, care s-a bazat pe cuvântul său, abilitatea sa și un fel de a fi de-al său, a putut să gireze, să garanteze succesul unei tranzacții.

Acest lucru este prezent chiar și acum. Girantul din spate, omul de cuvânt din spatele banilor este statul, autoritatea statală. Valoarea pe care banii o reprezintă elimină din start nevoia de a fi într-o locație potrivită, la momentul potrivit și cu puterea potrivită, pentru că banii îți permit să fii foarte portabil și, oriunde ai fi, să ai ocazia să adresezi nevoile tale, fiind deținător al banilor. Același lucru se întâmplă și cu omul care are *leverage*, care are de dăruit. El, oriunde ar fi, este surprins într-o postură de a putea dăruia și de a crea o relație atât de frumoasă și echilibrată încât să aibă rezultate frumoase.

Vlad: Deci ceea ce s-a adăugat la acel schimb din trecut, la trocul pe care tu l-ai menționat este încrederea în cuvântul pe care un om poate să-l dea pentru schimbul din următoarea perioadă. Felul în care noi am vorbit despre *leverage* este o formă de a-ți da cuvântul pentru ceea ce urmează să se întâmple într-o relație. S-a adăugat spiritualitatea, dacă am putea să spunem așa, peste schimbul care oricum urmează să se întâmple.

Marius: Cei doi oameni sfințesc spațiul comun în care se întâmplă această formă de schimb, de comerț, iar asta este girantul succesului pentru acea tranzacție. Întotdeauna există o întâlnire care schimbă totul: este întâlnirea în care se

întâmplă etapele pe care tocmai le-am discutat. Acolo ai ocazia să observi că cele două persoane se încadrează la capitolul a fi parteneri de drum, să descoperi că respectul marchează caracterul și spiritul fiecăruia și să afli că ei au de unde a dăru, inclusiv puterea de a crea întruna un excedent din care să dăruiască. Odată ce aceste lucruri au fost validate, se naște și întâlnirea.

Cei mai mulți oameni se întreabă: *de ce nu mă întâlnesc eu cu persoana care să-mi schimbe viața?* Întâlnirile se cauzează ca urmare a existenței resurselor potrivite ce ar duce la îndeplinirea intențiilor. *De ce nu găsesc omul potrivit? De ce nu găsesc investitorul potrivit?* Pentru că nu sunt pregătite detaliile care să echilibreze balanța. Așadar, în momentul în care ai strâns în sufletul tău aceste lucruri — și nu numai în suflet, ci și în minte, ca experiență pe care o poți reproduce — apare și întâlnirea. Întâlnirea respectivă este validatorul principal al faptului că ambii sau toți oamenii care se întâlnesc în acea conversație îndeplinesc cerințele de mai sus.

Vlad: Practic, atunci când îmi pun întrebarea *de ce nu întâlnesc omul potrivit?* este ca și cum aș întreba: *de ce n-am bani de un Ferrari?* Pentru că nu am resursele ca să întâlnesc omul potrivit cu care pot să creez o relație pe termen lung.

Marius: Da, *leverage*-ul nu este o trăsătură a întregii umanități. *Leverage*-ul este o trăsătură a oamenilor care au puterea de a ieși pentru totdeauna din sărăcie și de a intra într-o mentalitate de abundență. Este un motiv foarte clar

pentru care un autobuz are 80 de locuri și un Ferrari doar două: este pentru că un număr foarte limitat de oameni dobândesc felurile de a fi necesare pentru a conduce un asemenea tip de mașină. Majoritatea intră în mentalitatea de recompensă imediată.

Vlad: Mă gândesc la o glumă aici, apropo de Ferrari. Se aflau două mașini la semafor, un om într-un Logan și unul într-un Ferrari, și cel cu Logan îi face semn celuiilalt să lase geamul jos și îl întreabă: *merge mașina?* Zice: *merge, dar de ce întrebi? Am văzut că nu prea își cumpără lumea și nu știam dacă merge cum trebuie.*

Marius: Da. Prețul este deseori perceput ca ceea ce avem de plătit. Pentru mine însă prețul reprezintă toate lucrurile la care e nevoie să renunțăm la noi. Toate trăsăturile care ne împiedică din a ajunge la o destinație reprezintă renunțările pe care le avem de făcut pentru a obține acea destinație. Prețul este o renunțare la vibrațiile care ne țin departe de obiectivele noastre. În momentul în care facem această transformare, ce rămâne din noi ca oameni este un spațiu de posibilități de dăruire și de creativitate imens pe care se poate lega felul de a fi *leverage*.

Acea întâlnire care schimbă totul despre care povesteam mai devreme are la bază faptul că cele două persoane se conectează, se întâlnesc fizic, semnează cu corpul fizic contextul respectiv ca fiind unul cu potențial ridicat. Ei descoperă unul în celălalt respectul prin acel joc, acea descoperire și, în evaluarea tangențelor pe care ei le au,

descoperă caracterul real. Ulterior apare inițiativa în legătură cu actul de dăruire, iar inițiativa aparține întotdeauna unei singure părți și este întotdeauna o faptă care contează foarte mult pentru celălalt într-un moment de dificultate. Dacă mă uit la toate relațiile de *leverage* pe care le-am creat în jurul meu, întotdeauna a fost vorba despre un om la capătul puterilor care, deși e abundent pe anumite direcții, era pe cale să iasă din propriul proiect: ba un hotel care urma să se închidă, ba un prieten care urma să se resemneze, ba o întreprindere care ajunge să fie la limita profitabilității sau un cuplu care ajunsese să fie la limita stocului de iubire.

Întotdeauna a fost vorba de o parte care avea o nevoie puternică, în continuare rămânând în respect și demnitate, de o resursă care la mine se afla din abundență. Și în situații reciproce s-au întâmplat la fel. Lucruri pe care eu nu le dețineam, în schimb o persoană sau mai multe din jurul meu le stocau într-o dimensiune complet ridicolă. Această paradigmă cauzează circuitul de start al procedurii de *leverage*. Pentru unul resursa e ca aurul, pentru altul e ca aerul.

Vlad: Referitor la preț, pe care l-ai menționat mai devreme, eu simt că într-o relație de *leverage* cuvântul „preț” nu își are locul. Pentru că felul în care eu am simțit-o este că cele două nu își au locul unul lângă celălalt: preț și dăruire. Eu simt că doar resursele care au o cantitate limitată au un preț. Resursele ce sunt într-o cantitate nelimitată, ceea ce noi conținem în sufletul nostru, se transformă doar în dăruire și

în încredere că ceea ce noi am dăruit va cauza bine în lume, iar efectul de *leverage* va face ca și universul să răsplătească acea energie dăruită în așa fel încât să ne susțină să putem dăruia în continuare. Simt că exact asta s-a întâmplat asta pe durata relației noastre, chiar și până la momentul întâlnirii de care tu povesteai mai devreme. Întâlnirea aceea care face ca înțelegerea să fie concretă și clară pe ceea ce urmează să se întâmple mai departe.

Îmi aduc aminte de întâlnirea noastră din Brașov, din apartamentul în care tu și familia ta stăteați la acel moment, în care toate etapele de care noi am povestit până acum au fost bifate și acolo doar am creat împreună viziunea a ceea ce urma să devină Createrra și iată-ne șase ani și jumătate mai târziu în locul în care am zis că vom fi.

Marius: Cuvântul „*preț*” adresează, la prima vedere, valoarea monetară. Cuvântul „*neprețuit*” adresează, la prima vedere, valoarea spirituală. Observăm că cele patru litere sunt prezente în ambele cuvinte. „*Preț*” și „*neprețuit*” arată două universuri separate: unul ce ține de lumea fizică și unul ce ține de lumea spirituală.

Ceea ce construiește încrederea între oamenii care dau naștere unei relații de *leverage* este tocmai vulnerabilitatea. Vulnerabilitatea înseamnă să ai îndrăzneala de a spera că lucrurile ar putea merge diferit față de felul în care au mers până atunci sau, mai mult, față de felul în care lumea a agreat că ar trebui să meargă. Pentru că sunt foarte multe învățături lumești care spun să nu dai vrabia din mână

pe cioara de pe gard. Această vorbă este tocmai un îndemn la recompensă imediată, pentru că atunci când ai puterea de a fi cu ceea ce urmează să se întâmple, excedentul pe care îl strângi te creează ca om, te întărește și te umple. Se creează o monedă de schimb în interiorul tău. Un om care are obișnuința să dăruiască creează tocmai acest reflex de a produce energia respectivă în fiecare moment.

Deschiderea vulnerabilă este un pas foarte important, pentru că stabilește temelia de încredere. Este acea semnătură dată în energie, în suflet, care marchează debutul unei astfel de relații. Vulnerabilitatea reprezintă puterea de a te deschide în fața unui om, de a avea îndrăzneala și sperană că ar putea merge diferit, chiar dacă ar putea să te coste sau să te pedepsească. Vulnerabilitatea înseamnă că tu însuși ai început să-ți dai o șansă spre a construi ceva frumos. Și persoana care este vulnerabilă creează tocmai pretextul și contextul de *leverage*, oferindu-i celuilalt șansa de a se verifica în abundența resurselor pe care le are de dăruit și de a accepta să le ofere.

Vlad: Un lucru prin care eu definesc vulnerabilitatea într-o relație cu o persoană este prin ceea ce am învățat chiar de la tine în momentul în care ai dăruit cu atât de multă dărnicie programul *Obtainium*, în începuturile noastre în *Createrra*, către un număr mic de oameni la acel moment. Ne-ai transmis că, prin felul în care lucrăm cu oamenii, înainte de a începe orice relație cu ei, este esențial să creăm un pact de autenticitate. Și felul în care eu am definit de-a lungul

timpului vulnerabilitatea în relație cu o altă persoană este să creăm acest pact de autenticitate din start. Să fim de acord, să fim în consens că ceea ce urmează să transmitem va fi întotdeauna autentic, venit din sufletul nostru, și că nu vom ascunde lucrurile care ar putea să rănească acel context. Iar dacă mintea ne spune că anumite aspecte verbalizate ar putea diminua acel context, să nu le reținem din cauza acelei temeri. În acord cu pactul de autenticitate, vulnerabilitatea este și ea inclusă.

Marius: Avem un întreg capitol despre pactul de autenticitate, despre creștere reciprocă și anume capitolul 2. Acolo vom intra în toate detaliile care stabilesc fundamentul unei relații sănătoase.

Ceea ce oamenii pot crea ca urmare a vulnerabilității este un fenomen de aliniere a valorilor și a visurilor lor. Vulnerabilitatea este necesară tocmai pentru că permite deschiderea sufletului celuilalt, iar asta face ca pe acea masă să se așeze și visurile și valorile, într-o conversație cinstită, omenească. Acest moment dă naștere unei posibilități reale de a privi în aceeași direcție, către același viitor, și de pe poziții de egalitate. A se uita împreună, a visa împreună reprezintă o trăsătură foarte fină și în același timp puternică a unor oameni ai cunoașterii, a unor oameni cu putere personală. Așadar, pentru a putea privi către același viitor e necesar ca amândoi să vă aflați în același loc în prezent. Pentru a putea fi în același loc, e necesară consensualitatea. De exemplu, noi ne-am dat consensul pentru a crea această carte *Leverage*,

să fim prezenți în acest studio și să petrecem acest interval de timp discutând aceste subiecte, tocmai pentru a ne bucura mai târziu de un viitor în care obiectivul nostru se realizează conform unor valori comune pe care le-am așezat aici. Tot ceea ce facem acum este un rezultat al *leverage*-ului. Dacă ar fi să petrec această cantitate de timp cu orice altă persoană, probabil că nu s-ar lega, pentru că am nevoie să confirm valoarea celeilalte persoane și faptul că acest timp dislocat merită. E foarte important să aliniem aceste lucruri, pentru că ele sunt fundamentul creării unui spațiu sacru de prietenie: un loc în care mergi cu inima întreagă, și toate blocajele, rezistențele referitoare la ce ar putea să se întâmple sau să meargă într-o direcție necorespunzătoare, pică. Ele dispar și rămâne un spațiu curat în care ceea ce este posibil este ceea ce s-a discutat.

De aceea, de cele mai multe ori când avem discuții între noi și mă întrebi dacă am creat o înțelegere specială, eu spun că nu fac înțelegeri speciale. Nu există așa ceva și nu am cu nimeni aceste lucruri. Iar asta recertifică spațiul acela sacru și faptul că nu s-a schimbat niciuna din discuțiile noastre, deși, ocazional, în anumite momente este nevoie să ne reamintim unul altuia de acele lucruri: *Hei, vezi că am semnat pe ceva. Să fim prezenți la acel lucru.* Ceea ce spun acum nu este caracteristic doar relației noastre, ci oricărui fenomen de *leverage*, oricărui loc în care alegi să depășești tranzacționalitatea de zi cu zi și să te bucuri de o investiție pe termen lung.

Vlad: Ce e de luat în calcul, legat de consensualitate, mai ales într-o relație de leverage, este că ea este consecința libertății totale a fiecărei persoane. E necesar ca fiecare om implicat într-o relație de leverage să simtă că este liber să aleagă ceea ce i se potrivește, iar în acea libertate comună care se creează apare și consensualitatea. Iar ea, consensualitatea este cea care creează sau menține valorile înalte ale acelei relații. Este ca albia la care ne întoarcem constant în relația de leverage pentru a ne calibra cu ceea ce vrem să creăm, în viziunea pe care am realizat-o împreună. Acest termen de consensualitate este ca un lubrifiant al relației de leverage: e necesar să existe constant în fiecare alegere, în fiecare discuție, în așa fel încât ceea ce s-a creat la început de drum să poată exista și în viitor.

Marius: Mi-aduc aminte cum, în copilărie, mama mea mă lua cu ea la câmp și îmi povestea despre fiecare plantă ce face, la ce-i bună, când apare, când se coace, și, la un moment dat, îmi explica diferența dintre plantele anuale și plantele perene. Atunci eu am întrebat-o: „*Mamă, cum știi eu care-i treaba cu ele?*” Și ea mi-a răspuns: „*Pe planta anuală te bazezi anul ăsta. Pe cea perenă te bazezi toată viața.*”

La fel este și o relație de leverage: este un loc în care nivelul de încredere sare din zona „*avem o tranzacție și s-a desfășurat cu succes*” în „*suntem un spațiu în care se întâmplă un număr nelimitat de tranzacții*”. Aici contabilitatea nu mai este doar la nivel de hârtie și creion, ci este hârtie, creion și inimă. Se adaugă o variabilă în plus care permite

acelei relații să aibă un spațiu nelimitat de dezvoltare. Bineînțeles că toate astea stau la baza unui *DA* conștient. Că se numește *pact de autenticitate*, că se numește *vulnerabilizare* și implică descrierea unei nevoi în necesitatea de a se acoperi, că este vorba de a construi împreună către un proiect comun, acest *DA* conștient este permanent necesar. Mă uit la toate locurile în care am creat leverage și văd exact momentul și secunda în care am spus *DA*. Am spus *DA* pentru că lucrul spre care m-am uitat, acel moment spre care ținteam, întotdeauna a fost dincolo de prezent. Nu a fost pentru satisfacerea unor nevoi limitate sau imediate, ci a fost către o direcție din viitor în care ambele părți aveau șansa să devină ceva dincolo de ceea ce au fost, adică ei ca oameni să atingă un nou nivel de conștiință. Devenirea este întotdeauna mobilul relației de leverage. Cine pot deveni ca om?

Vlad: Practic leverage este o relație fără contabilitate. Este o relație în care nu se ține cont de numere, ci doar de viziunea pe care am creat-o împreună și, prin valorile pe care le punem laolaltă, acea viziune devine palpabilă, fizică pentru oamenii implicați în acea relație de leverage și pentru oamenii care sunt incluși în viziunea creată inițial. Dacă ar fi să pun într-o definiție scurtă, o relație de leverage este un șir continuu de „*da*”.

Marius: Dacă ne uităm la contabilitatea franceză, adică cea în partidă dublă, pe bază de debit și credit, pe bază de active și pasive, la fel se întâmplă și într-o relație de

leverage: există partea fizică și partea sufletească. Ținem cont de ceea ce există în lumea fizică și ținem cont și de ceea ce există în interiorul sufletului nostru. Este următorul nivel pentru zona comercială de astăzi. Este ceea ce promite evoluția spațiului democratic într-un loc în care oamenii să facă business cu spirit.

Iar leverage este prima gară fără de care nu se poate trece la o nouă paradigmă. Odată ce oamenii au această capacitate de a se uita dincolo de prezent, de a privi propriile lor visuri și de a spera, acționa și colabora către îndeplinirea lor, acolo se realizează această apropiere sufletească. La urma urmei, dacă ne uităm, calitatea relației dintre oameni întotdeauna depinde de experiențele comune. Iar aceste experiențe comune poți să le ai la întâmplare sau poți să le promiți printr-un *DA* conștient. În orice caz, această alegere de a crește împreună, mai degrabă decât de a crește în supraviețuire, este extrem de importantă. Creșterea împreună marchează faptul că avem amândoi aceeași destinație.

Creșterea în supraviețuire înseamnă că resursele de care am eu nevoie ca să cresc sunt la tine și ca eu să cresc e necesar să ți le iau. Această paradigmă dispăre. Această paradigmă comercială, care marchează democrația și capitalismul, va fi nevoie să evolueze la un moment dat și să se lase afectată de logica trivalentă: eu sunt bine, tu ești bine, mediul înconjurător și realitatea în care trăim, lumea pe care o afectăm este bine. Practic, oamenii care poartă sigla,

emblema felului de a fi leverage, au capacitatea de a lua în calcul lucruri care depășesc cu mult trăsăturile momentului respectiv, ci sunt marcate de perspectivă pe termen lung, de relație de calitate, de dăruire din resurse nelimitate și, mai mult, de dorința de a aduce umanitate și spirit simplei tranzacționalități.

Vlad: Referitor la partea de creștere împreună, îmi place tare mult să iau în calcul, pe lângă partea fizică, beneficiile palpabile pe care o relație de leverage le aduce, și partea nevăzută, partea spirituală: felul în care oamenii se simt pe durata relației sau a viziunii pe care o au împreună. Cred că felul în care se simte fiecare dintre cei implicați într-o relație de leverage este, mai mult decât orice, cireașa de pe tort a legăturii dintre persoanele implicate. Cred că asta este, de fapt, aurul unei alegeri de a crește împreună: te simți împlinit, te simți în misiunea ta, în timp ce rezultatele sunt o consecință și devin fizice, palpabile în urma planului pe care l-ai avut deja. Adică este și o împlinire a faptului că vezi la nivel fizic ceea ce ai realizat împreună cu acel om, din relația pe care ai creat-o cu el. Dar, dincolo de asta, și poate cel mai important aspect, este felul în care te simți pe durata acelei călătorii, acelei relații: te simți bine să fii alături de acel om și să dai tot ceea ce conții pentru ca acea viziune să se întâmple, să devină realitate.

Capitolul 2. Acordul de creștere reciprocă

Marius: Acordul de creștere reciprocă este cel care stabilește natura relației care hrănește ambele părți. Iar o relație care hrănește ambele părți se poate desfășura doar într-o lume care crește ca urmare a existenței acestei relații. Așadar, logica trivalentă își face simțită prezența tocmai prin faptul că, într-o relație de leverage, toată lumea este bine. Nu numai participanții la tranzacții, ci și observatorii.

Cea mai mare parte din inspirație apare în secunda în care vedem lucruri care stârnesc și trezesc umanitatea din noi. Iar relația de leverage este o relație care sfidează imposibilul. Pentru că raționalul nu poate să înțeleagă cum poți să dăruiești la nesfârșit fără să aștepți nimic și fără să ceri socoteală sau stingerea acelei obligații în secunda în care s-a întâmplat. Minte nu poate participa la această negociere. Este incapacitată de nevoia sa de a avea o contabilitate mereu pe zero și de a avea dreptate. Așadar, având în vedere că instituția minții este insuficient calificată pentru a gestiona o relație de leverage, în acest capitol vom avea în vedere felul în care construim o relație care hrănește ambele părți.

Și, bineînțeles, ca orice relație, debutează cu o intenție. O intenție care e necesar să fie clar comunicată și să fie aliniată cu a colabora. Această intenție este, din start, la un

nivel la care majoritatea omenirii are nevoie de vulnerabilitate ca să poată să ajungă și să funcționeze. Declararea fățișă a intențiilor unui om este un act de curaj, de putere și de autenticitate imensă. Cea mai mare parte dintre oameni se feresc de a-și declara gândurile. Pentru că, odată ce le declari, apare presiunea integrității.

Integritatea este, la urma urmei, singurul element prin care noi putem prezice viitorul în care trăim. Niciun alt instrument nu poate să te ducă acolo. E necesar să îl declarăm și apoi, prin acțiunile corpului nostru, să facem să se întâmple. Așadar, intenția clară a colaborării e o promisiune că vom face ceea ce ne-am dorit și lucrul pe care noi am stabilit că îl vom realiza.

Vlad: Nu întâmplător, acest capitol debutează cu intenția. Din punctul meu de vedere, intenția este de natură spirituală. Este felul în care noi intenționăm la nivel individual și apoi la nivel comun beneficiile pe care toată lumea implicată le va avea. Și mă refer aici la oamenii implicați direct, dar și la lumea întreagă, așa cum ai pomenit-o, prin logica trivalentă.

Orice formă de diminuare a contextului în care una dintre părți – oamenii implicați și apoi lumea întreagă – înseamnă că întreaga relație de leverage ar fi afectată. Eu simt că este un consens constant, cum am povestit și în capitolul 1, în care toate cele trei laturi ale logicii trivalente sunt respectate. În orice situație, în orice caz în care una dintre cele trei ar avea de scăzut, atunci relația de leverage are de

suferit sau poate chiar să se încheie. Eu de-asta zic din startul acestui capitol că este necesară setarea intenției de a lua în calcul pe toată lumea, o intenție clară și concretă, în care toată lumea este luată în calcul constant. Este felul în care Universul alege să pună energie în această relație pentru a fi onorată în fiecare moment.

Marius: Unul dintre lucrurile pe care le declar în momentul în care ajung în preajma oamenilor, în special a celor care au obișnuința de a se sacrifica, este că eu nu sunt o pierdere pentru nimeni. Eu, oriunde merg, voi declanșa și voi aduce creștere. Eu transform în aur orice situație prin limbajul și acțiunile mele.

Există o categorie de oameni care se feresc de leverage sacrificându-se, adică dând fie din ceva ce nu au sau s-au împrumutat, și nu mă refer la bani aici, sau dând într-un loc în care au așteptări nedeclarate. Felul în care eu aduc toate aceste lucruri pe masă este, din start, declarând că prezența mea acolo este girul creșterii pentru toată lumea. Așadar, lumea să pună tot ce are pe masă, pentru că doar așa putem ajunge într-o situație care să ne dea acces la următorul nivel, și anume limbajul autentic.

Degeaba există intenții declarate dacă limbajul denotă o altă categorie de vibrații. Este important ca limbajul nostru să fie aliniat, atât ca nivel de vibrație, cât și ca conținut de declarații, să fie aliniat cu realitatea pe care dorim să o creăm. Degeaba vorbim despre unitate dacă cuvintele noastre emană dezbinare. Degeaba vorbim despre claritate

dacă, din limbajul nostru, este evident că există o confuzie ce împiedică viziunea să se întâmple. Degeaba vorbim despre conexiune dacă în limbajul nostru predomină elemente de control și manipulare. Așadar, e necesar ca limbajul să aibă trăsături autentice și anume să vorbească despre lucruri care se aliniază cu intențiile.

Stând permanent aliniat cu cele două trăsături, intenția și limbajul, putem vedea dacă omul respectiv este un om integru. Când limbajul și intențiile nu se corelează, această ruptură, cel mai des, duce la o pierdere din vedere și din acțiune a bornelor ce e necesar a fi atinse pentru a se îndeplini intenția respectivă. Prin urmare, acordul de creștere reciprocă este, la început, un act de continuă estimare, verificare și reglare fină a lucrurilor care duc către ceea ce părțile și-au propus.

Vlad: Intenția și limbajul sunt ca două ingrediente care nu pot exista unul fără celălalt. E necesar să meargă în aceeași direcție ambele, astfel încât să se construiască ceea ce reprezintă acordul dat, în primă instanță, dintre cele două persoane aflate în relația de leverage. Anul trecut, împreună cu Simona, cu soția mea, am achiziționat un apartament și am realizat, în momentul în care am hotărât să punem semnăturile noastre pe contractul fizic, că până la acel moment a fost o negociere continuă între noi și persoana care ne-a oferit acel apartament. Am realizat că acel contract fizic a fost, de fapt, o consecință a unui contract spiritual, energetic, care s-a creat atât prin intenția de a

achiziționa acel apartament, de a trăi în aceeași casă alături de Simona și de a avea o viață frumoasă împreună, cât și prin limbajul care a construit până acolo. Ambele ingrediente au fost necesare ca noi să ajungem la concluzia de a semna contractul fizic.

Ce vreau să scot în evidență prin asta este că orice formă de înțelegere palpabilă, fizică, întotdeauna are la bază o înțelegere, un contract spiritual, care se creează în primul rând din intențiile comune ale celor două părți implicate și apoi prin limbajul care construiește până acolo.

Marius: Unul dintre lucrurile care se nasc imediat după unificarea intențiilor cu limbajul autentic este oportunitatea de a crea o structură de sprijin reciproc. Practic, oamenii trec la lucruri concrete. Când s-au validat condițiile spirituale, când s-a validat existența premiselor unui spațiu de leverage, oamenii se deschid în mod natural și spun: *„Iată ce am eu nevoie, cu ce mă poți susține. Iată ce am eu și cum pot să te susțin.”*

Mi-aduc aminte, ca și cum s-ar fi întâmplat acum cinci minute, felul în care am creat relații de leverage cu spațiul în care noi înregistrăm chiar acum. Această acțiune de a înregistra noi această carte în acest așezământ este o consecință a unui contract de leverage pe care îl am cu proprietara acestei clădiri. Mi-aduc aminte de un moment, în urmă cu câțiva ani, în care proprietara clădirii mi-a spus că există provocări în această afacere și se gândește serios să închidă spațiul. Uitându-mă la ceea ce povestea și uitându-

mă în interiorul meu, la resursa pe care ea o cerea, și care era prezentă din abundență la mine, și anume conectarea cu sute, mii de oameni, deodată mi s-a părut natural și convenit să ofer, ca urmare a validării temeliei de intenții clare și limbaj autentic, ceea ce cere. Și i-am spus: *„Dacă eu îți ofer aceste lucruri, transfer și transform acest loc într-un spațiu în care oamenii să fie mereu prezenți, este ceva ce tu ai putea să primești?”* Și mi-a spus: *„Absolut. Și cu ce pot eu să susțin?”* Și atunci i-am spus: *„Am nevoie de un loc în care să vin cu încredere, să pot să mă odihnesc, să pot să țin întâlniri, cursuri, sărbători, botezuri, cumetrii și alte lucruri, în condiții financiare juste și echilibrate.”* Deci nu a cerut nimeni nimănui gratuități, ci doar ne-am declarat disponibilitatea de a merge la următorul nivel. Iată că au trecut ani. Fiecare ne-am ținut de cuvânt.

Iar ceea ce se întâmplă acum este un efect secundar al prezenței unui contract activ pe această direcție, a unui contract de leverage absolut sănătos. Deci crearea structurii de sprijin reciproc se naște ca urmare a faptului că oamenii au avut curajul să-și adreseze nevoile și limitele. Să spună: *„Sunt în această situație, văd că tu deții ceea ce îmi trebuie mie. Ești dispus să-mi dai și, dacă da, ce anume ai nevoie?”* Ceea ce este frumos în acest contract de leverage este că oamenii oferă o resursă pe care o dețin din belșug, iar mai apoi au permisiunea să ceară ceva ce cealaltă parte deține din belșug. Așadar, se creează o relație bazată pe abundență. Abundența este prezentă în viața fiecăruia de fiecare dată,

Însă rar sunt oameni care își iau timp să creeze inventarul în: „*Unde sunt abundant? Ce resurse din sufletul meu sunt în permanent pe plus, orice ar fi?*”

Vlad: Una dintre condițiile care e necesar să se întâmple ca relația de leverage să se creeze este ca, în orice moment al acelei relații, niciunul dintre oameni să nu se simtă dator. Să nu apară ideea de datorie. „*Sunt dator lui Marius cu faptul că el a contribuit în viața mea*”, ci știu că am o resursă de care Marius are nevoie și atunci aleg să o dăruiesc către el pentru ca întregul context să crească. Orice situație în care ar apărea datoria sau profitul iese din contextul unei relații de leverage în care dorința este ca fiecare om să crească și întregul context la fel. Dacă cineva se simte dator sau simte că a profitat de celălalt este poate debutul distrugerii acelei relații.

Marius: Această atenție, această prezență la finețurile dintr-o relație este o obligație a fiecăruia dintre participanți. Eu consider că este un semn de lipsă de respect față de propria mea persoană să mă uit la un om cum se sacrifică în spațiul meu. Să mă uit la un om cum intră în pierdere în spațiul meu. Faptul că eu aș crea o realitate care permite oamenilor să se autodistrugă zice mult despre caracterul meu. Așadar, una dintre disciplinele mele foarte puternice și tranșante este de a opri omul chiar în mijlocul sacrificiului sau în mijlocul declarației că o va face. Adică să-i confirm că văd ce face, înțeleg de ce ar face-o și nu este nevoie să se întâmple, pentru că afectează relația noastră.

Dacă văd un om care este la limita oboselii, ca urmare a faptului că a dăruit tot ce avea în relația pe care noi o avem, cu siguranță că îl voi opri din a fi somnoros și îl voi trimite să se odihnească. Iar asta îmi permite ca spațiul meu să nu poarte amprenta sacrificiului. Poate exista un astfel de loc, știi? Așa cum la cimitir se îngroapă oamenii, așa cum la spital se duc bolnavii, ce ar fi dacă spațiul meu ar deveni un loc de sacrificat? Un fel de abator al sufletelor. Normal că nu doresc aceste lucruri. Prin urmare, este misiunea mea să observ, să opresc și să susțin acei oameni în a vedea următorul nivel, din a se vedea pe ei înșiși, din a vedea care e resursa în care ei se văd nelimitați și să adreseze de acolo ceea ce am hotărât împreună.

Vlad: Practic, un alt lucru, Marius, care susține relația de leverage este asumarea responsabilității pe întreg contextul și nu doar pe partea, pe bucata ta de context, în acea relație. Să-ți asumi că este necesar să cauzezi, cu toate resursele pe care le ai, ca acel context și oamenii implicați să fie bine. Este treaba fiecăruia dintre cei doi sau, în funcție de câți oameni sunt implicați într-o relație de leverage, să tragă un semnal de alarmă și să se implice, să cauzeze binele acelor oameni care sunt pe cale să piardă sau să se sacrifice în acel context.

Marius: Această claritate în promisiuni și angajamente dă certitudinea că toți oamenii din contextul respectiv sunt interesați să păstreze curățenia și frumusețea acestui contract. Cu alte cuvinte, eu știu și tu știi că nu ne vom lăsa

unul pe celălalt să cădem într-o zonă în care să ne pierdem de intențiile noastre, de obiective, să ni se modifice limbajul sau poate chiar natura acțiunilor.

Așadar, această claritate se transformă într-o nelimitare. Fiind clari în legătură cu ceea ce se poate construi, apare nelimitarea. Poți scala în orice și în toate direcțiile care corespund contextului și înțelegerii respective.

Singurul lucru care limitează dimensiunea unei construcții este raritatea resurselor. Fie că e vorba de teren, că e prea mic, fie că nu sunt cărămizi de ajuns. Dacă avem cărămizi, poate n-avem ciment, și dacă le avem pe toate, poate n-avem muncitori. Însă, în momentul în care toate resursele sunt clare și prezente, atunci ceea ce se construiește este practic infinit. Mă uit la ceea ce a ajuns Createrra, ca urmare a relației noastre și a felului în care a devenit un univers, un imperiu. Este extins pe patru departamente, inclusiv editură, programe de leadership, programe de sală, retreat-uri, programe de business. Toate aceste lucruri s-au născut ca urmare a faptului că temelia este atât de solidă încât permite adăugarea oricărei noi variabile. Acest tip de scalare se naște tocmai pentru că ne știm nelimitați într-un contract de leverage, pe o direcție care funcționează frumos, la vedere, cinstit.

Vlad: Pe lângă ceea ce ai menționat, ceea ce eu aș adăuga este faptul că relația de leverage, deși are o bază solidă, ea se construiește constant. Nu este o construcție care se întâmplă doar la început, când dăm mâna unul cu celălalt

și de acolo totul se realizează în viziunea pe care noi am creat-o, ci însăși relația se construiește și se solidifică în timp ce mai punem un nivel, în timp ce mai adăugăm ceva prin varietatea pe care tu ai menționat-o mai devreme.

Și simt că se face asta prin a bifa toate lucrurile pe care le-am creat la început, le-am menționat ca valori ale acelei relații, dar și prin a adăuga noi valori și noi nuanțe acelei relații, care să susțină, să creeze și mai multă solidificare a construcției pe care noi am creat-o, ca următorul nivel să fie posibil.

Adică, uitându-ne de la etapa de la care am plecat împreună în Createrra și locul în care am ajuns acum, prin deschiderea Hubenelei, tot ceea ce s-a creat până la acest moment a reprezentat noua fundație pentru următorul nivel, noul palier, noul departament al Createrrei. Ceea ce vreau să scot în evidență este că o relație de leverage nu se construiește doar la început, ci în fiecare moment al ei.

Marius: Absolut. Fiecare spațiu nou pe care îl cucerim astăzi devine temelia zonei de confort de mâine. Unul dintre lucrurile pe care le fac foarte des, tocmai pentru a ține cont de toată lumea din viața mea cu care am contracte de leverage este să unific aceste contexte prin fiecare acțiune. În fiecare an există un cuplu care îmi cere să îi nășesc. Și, de fiecare dată când vin la mine, le spun care sunt termenii în care eu aș zice „da”. Iar unul dintre acești termeni este tocmai de a onora spațiile cu care am contracte de leverage, și anume chiar acest spațiu în care ne aflăm. Normal că sunt de

acord să te nășesc, dar iată regulile mele: *Ce-ar fi să facem nunta într-un spațiu în care deja suntem bine primiți, iubiți, respectați? Ce-ar fi să facem acolo botezul? Sau întâlnirea? Sau cursul? Sau programul? Sau sărbătoarea de final de an, Createrra Thank You Awards?*

Deci iată că, deși intru în tranzacții cu alte persoane, permanent sunt dornic să susțin în mod autentic ceea ce susține și restul contractelor pe care le am. Așadar, unul dintre lucrurile foarte importante aici este un ritm comun al dezvoltării pentru toți participanții. Ritm comun înseamnă că nimeni nu rămâne în urmă. Înaintăm umăr la umăr, în fiecare moment suntem atenți la ceea ce se întâmplă și prezenți la felul în care se avansează către obiective, și asta ne permite să simțim că experiența este comună. Mi-aduc aminte odată de soția mea: mergeam printr-un mall și eu aveam obiceiul să am pasul mai mare decât ea, să fiu în fața ei, să merg la pasul pe care eu îl consideram convenit pentru mine. Și ea mi-a spus așa, finuț, atingându-mă pe umăr și aruncându-mi o privire inocentă, că iubirea nu grăbește.

În momentul acela am realizat că ritmul comun este mult mai important decât deschiderea unui drum. Este ușor pentru oameni să aibă explozii impulsive de performanță, însă tot consistența este cea care dă natura rezultatelor. Am văzut foarte mulți oameni care, în mod excepțional, au scurte sclipiri de genialitate, iar apoi se scufundă din nou în monoton, în rezonabil și în stereotipism.

Și atunci am realizat că mult mai important este pentru persoane să creeze un front comun și unitate, să înainteze împreună către ceea ce și-au propus, decât să aibă accese rarissime de genialitate și apoi să dispară de pe hartă cu deceniile. Prin urmare, a avea un ritm comun în dezvoltare înseamnă a fi prezent nu doar la direcția spre care te îndrepti, ci și la natura emoțiilor și trăirilor pe toată durata drumului. Acesta este un fapt extraordinar de important care reglează calitatea experiențelor trăite de acei oameni și tocmai acolo se află profunzimea unei prietenii.

Vlad: Ritmul comun este reprezentat de ritmul omului care este cel mai puțin implicat în acel context de leverage. Adică ritmul aceluși om nu îl definește doar pe el, ci întregul context pe care l-au creat împreună. Și atunci, așa cum povesteam puțin mai devreme de responsabilitatea fiecăruia ca fiind o responsabilitate pe întregul context, este responsabilitatea noastră, uitându-ne la persoana care are ritmul mai încet, să îl inspirăm, să îl cauzăm în așa fel încât ritmul să fie uniform și în parametrii pe care i-am setat inițial către viziunea pe care am creat-o împreună.

Astfel că, ritmul comun este responsabilitatea fiecăruia om implicat, să se implice și să dăruiască energia necesară ca viziunea pe care au creat-o împreună să devină realitate. Și, mai mult decât atât, prin exemplul pe care l-ai dat puțin mai devreme, un fundament al unei relații de leverage poate reprezenta și platforma pe care se creează alte relații de leverage cu alte persoane, alte contracte. Așa cum ai povestit

tu puțin mai devreme de relația de leverage pe care o avem cu această instituție, cu Country Spa, prin faptul că există acest contract și alte persoane cu care noi avem relații de leverage pot beneficia de acest lucru. Și, practic, devine ca un bloc stratificat cu mai multe paliere în același timp, având aceeași fundație solidă.

Marius: Da, omenia este contagioasă. În momentul în care oamenii sunt văzuți strălucind, ei cheamă la unificare. Iar acest lucru dă tocmai natura continuității. Dacă văd că e posibil acolo, vreau și eu în viața mea. Ce pot face și cine e necesar să devin pentru a participa la această horă, la hora omeniei?

De aici apare în mod natural echilibrul dintre a dăru și a primi. Echilibru nu înseamnă echilibru contabil, să fie pe zero pentru a putea trimite către autorități spre verificare, ci echilibru este o stare de plinătate pe care oamenii care participă o trăiesc în sufletul lor. Această stare de plinătate, manifestată sub formă de echilibru, este tocmai definiția smereniei. Este definiția logicii trivalente, a teoriei nimicului, a felului în care oamenii pot participa într-o relație fără să plece cu sentimentul că au pierdut, fără să plece cu sentimentul că au câștigat și fără să fie nevoie de învingători și învinși în acea ecuație, sau, mai mult, fără să existe un sentiment de ostilitate în spațiul în care ei au activat.

Așadar, odată adus echilibrul în ecuația ofertei și a primirii, oamenii pot merge liniștiți întrucât ei sunt suficienți pentru orice s-ar întâmpla acolo. Și asta este ceea ce

presupune un contract de leverage bine construit: respectă toate ingredientele pe care tocmai le-am discutat, de la intenție până la limbaj, până la structură și curaj, claritate, cât și construcția unui teren nelimitat. Toate aceste ingrediente ne dau acces la a trăi o stare de plinătate a sufletului, o stare de a putea privi în ochi și în inimă oamenii alături de care am construit aceste lucruri și de a avea acel sentiment de monolit.

Eu nu am de ce să plec privirea în fața nimănui. În momentul în care privesc în ochi unul dintre oamenii cu care am contracte și, mai mult, orice om de pe această planetă, eu sunt cu inima întreagă, sunt în întregime în acea conversație, nu mă feresc din nimic. De ce? Pentru că trăsătura care s-a creat în contractele de leverage, și anume aceea că sunt un dăruitor și ceea ce primesc merit, îmi dă șansa de a fi acolo fără nicio conversație. Cu încredere totală că sunt în locul potrivit.

Vlad: Într-o relație de leverage competiția dispare. De asta echilibrul se instalează. Când nu există competiție, echilibrul este întotdeauna cel care îi ia locul. Toată lumea iese bine dintr-o relație de leverage, și aici mă refer și la oamenii implicați în acel contract, dar și la întreaga lume. Dacă ne uităm la o relație de leverage ca la logica trivalentă, în care tu ești bine, eu sunt bine, dar și lumea întreagă, în urma acestei colaborări, va ieși bine, atunci competiția nu își are loc acolo. Pentru că intenția noastră este să creștem împreună, să creștem individual împreună și să creștem lumea care este

În jurul nostru, atunci nu mai avem motiv să fim în competiție unul cu celălalt sau cu alți oameni care poate fac același lucru. Într-o relație de leverage toată lumea iese bine și am putea să luăm în calcul aici inclusiv competitorii sau concurența, cum se spune în mediul de business. Chiar și ei este necesar să fie luați în calcul. Să avem în intenție ca „*concurența*” să poată să-și atingă obiectivele, pentru că la bază avem același lucru ca intenții. Ne dorim ca palierul, departamentul pe care l-am ales, să-și atingă obiectivul și să realizeze bine în lume, să-i susțină pe oameni să-și atingă obiectivele și visurile.

Marius: Una dintre marile mele pasiuni este de a deține teren și, deseori, am cumpărat bucăți de teren care erau alături și mi-am dorit ca ele să fie împreună. Și ce-am observat este că, dacă vrei să unești două curți, cea mai bună cale este să le incluzi într-o curte mai mare. Dacă vrei să unești două cercuri, e necesar să desenezi un cerc mai mare.

Dacă vrei să unești două spații e necesar să creezi un spațiu mai mare. Ceea ce înseamnă că oamenii care participă într-un contract de leverage întotdeauna obțin mult mai mult decât doar propriul lor obiectiv. Obțin obiectivul lor și încă ceva pe lângă, ceva suplimentar. La fel se întâmplă și cu cealaltă parte a unui contract. Obțin ceea ce și-au dorit și încă ceva în plus. Acest ceva este potențialul pe care lumea îl pune în contribuție, în spațiul inspirațional pe care îl observă.

Iar această aliniere, când este înțeleasă din start, aduce tocmai bucuria de a ajunge la linia de finish cu

posibilitatea unui premiu necunoscut încă. Naște un soi de curiozitate și apetit pentru necunoscut. Iar aceasta este una dintre trăsăturile cele mai importante ale unui antreprenor. Căci, dacă ne uităm, principalele persoane care creează leverage, în general, sunt în mediul antreprenorial.

Este necesar să ai încredere în clienți ca să poți să-i păstrezi. Este necesar să ai încredere în plăți că se vor întâmpla. Este necesar să ai încredere în piață că va dori produsul sau serviciul pe care îl produci. Practic, toate se desfășoară în baza unei răbdări pe termen nedeterminat și a unei speranțe continue. În momentul în care ne aliniem la un scop mai mare decât noi, din start avem promisiunea nu numai că vom ieși din zona de confort și vom descoperi noutatea, ci promisiunea că vom renunța, ne vom dezbrăca de toate credințele care ne-au ținut în zona de confort și vom aborda noutatea cu inima deschisă.

Practic, contractul de leverage este promisiunea că voi transforma orice este de transformat la mine, și tu la tine, pentru a atinge obiectivul pentru care ne-am dat cuvântul. Nu ne limităm la nimic. Transformăm lucrul care este cel mai dificil de transformat și anume natura umană și propriul caracter.

Acesta este girantul principal al unui contract de leverage și anume nu că voi face să am, ci eu însumi îmi voi pune sufletul gaj pe această masă pe care am semnat pentru ca aceea ce am promis să devină real. Îmi voi schimba percepția, paradigmele, îmi voi schimba corpul, îmi voi

schimba lucrurile și voi renunța la lucruri la care, până acum, am considerat că e nevoie să am dreptate. Deci iată că a fi într-un contract de leverage este promisiunea unei ființe ce urmează să devii. Și culmea, unei ființe de o natură vibrațională mai înaltă.

Vlad: În fața noutății, întotdeauna apare sentimentul de frică. Îmi aduc aminte din copilărie. Este un exemplu banal: eram acasă cu sora mea, doar noi doi, noaptea, părinții noștri munceau la acel moment, în acea perioadă, noaptea, și am auzit un sunet în casă și amândurora ni s-a făcut frică. Nu am îndrăznit niciunul dintre noi să mergem singuri către locul în care s-a auzit zgomotul din casă. Însă, unul lângă celălalt, ne-am încurajat și am mers împreună. Unul mergea cu lanterna în față, eu fiind bărbat, băiat la acel moment, mergeam în față și ea era în spatele meu. Însă ce-am realizat era că eu, de unul singur, nu m-aș fi dus, ea de una singură nu s-ar fi dus. Dar faptul că am fost împreună și ne-am încurajat unul pe celălalt a făcut să putem merge către acel loc. Căzuse ceva după ce pisica a atins acel lucru în acea noapte. N-a fost ceva de speriat, doar că ce-am realizat este că, atunci când suntem în fața unei temeri, unei frici, atunci când suntem laolaltă și ne încurajăm unul pe celălalt, frica este mult mai ușor de abordat, iar lucrul către care ținteam este mult mai la îndemână pentru întregul context.

În același timp, ceea ce tu spuneai puțin mai devreme, acel ceva în plus pe care omul îl primește pentru că este într-o relație de leverage, în plus față de ceea ce el ar putea

realiza de unul singur, acel beneficiu în plus, fie n-ar fi putut să-l realizeze de unul singur și doar relația de leverage a adus acel lucru ca beneficiu pentru el, fie l-ar fi făcut pe o durată mult, mult mai lungă, i-ar fi luat mult mai mult timp ca să ajungă la acel rezultat.

Și aici îmi vine în minte exemplul de la *Wisdom* cu bușteanul. Atunci când e nevoie să cărăm un buștean din pădure care are o lungime de 7-8 metri, care este greu, e clar că ar fi nevoie de mult mai mult timp pentru o singură persoană, căci e nevoie să-l taie, să-l aducă pe bucăți în curte. Însă, atunci când sunt 6-7 băieți care pun mâna pe acel buștean și-l aduc la foc împreună, ne putem bucura de acea căldură într-un timp mult mai scurt. Asta oferă relația de leverage: îți oferă beneficiile la care ai putea să ajungi mult mai greu sau poate chiar niciodată de unul singur.

Marius: Bucuria de a construi împreună lucruri mărețe dă tocmai motivația principală a relației de leverage, pentru că în această bucurie sunt incluse nu numai starea de prezență continuă și starea de echilibru, ci și bucuria evoluției, a faptului că ceea ce reprezintă promisiunea noastră se întâmplă și la un nivel chiar amplificat. Este o mare putere în a avea un acord de creștere reciprocă, iar clauzele acestui acord, pe care le-am discutat în acest capitol, sunt suficiente pentru a putea să fie luate în calcul atunci când mergem în lume și dorim să construim așa ceva: intenții, limbaj, creativitate și curaj.

Claritatea și ritmul pe care noi le stabilim și pe care le imprimăm acțiunii au un cuvânt foarte greu de spus în legătură cu natura rezultatelor. De ce se bucură oamenii în momentul în care ei lucrează împreună? Pentru că bucuria, deși nu pulverizează frica, o face complet abordabilă. Așadar, oamenii se duc cu mult mai mare ușurință dincolo de zona de confort, înaintează către zone lipsite de hărți, lipsite de cunoaștere mentală și le permite să îndrăznească către lucruri care, în mod individual, ar fi fost complet inabordabile.

Eu cred că oamenii au, ca urmare a acestui capitol, puterea de a avea o structură clară pentru validatorii în fiecare etapă a creației unei structuri de leverage.

Vlad: Unul dintre efectele pe care eu le simt, atunci când sunt implicat alături de tine într-un contract de leverage de atât de multă vreme, este că individualitatea dispare. Ne asumăm spațiul pe care l-am creat împreună la nivel de grup deja. Eu nu mai văd că există o separare între „eu” și „noi”. A devenit „noi” pe durata acestei relații. Tot ceea ce construim împreună este la același nivel asumat ca responsabilitate.

Ceea ce face o relație de leverage este să scoată „eu” din ecuație și să implice toate resursele pe care le ai în beneficiul contextului. Asta este ceea ce eu fac în relația pe care noi o avem și lucrurile funcționează extraordinar de bine.

Marius: Când îl scoți pe „eu” din „noi” este loc pentru amândoi.

Capitolul 3. Dăruirea care creează energie

Marius: Leverage este un concept și o construcție de natură spirituală. Dacă ar fi să urmărim ceea ce apare când se manifestă prezența leverage-ului, putem să facem un inventar al unor oameni fericiți, conectați, situații care funcționează, afaceri care cresc, comunități care se extind și aparțin. Însă felul de a fi leverage este invizibil. Este de natură non-lineară. Este un spectru electromagnetic din câmpul unui om. Și mai ales din câmpul dăruirii, din puterea de a iubi, de a oferi și de a crea surplus și excedent. Intenția acestui capitol este tocmai de a oferi claritate în legătură cu a crea excedent. Aceasta este, la acest moment, una dintre cele mai mari paradigme umane.

Cum să crezi excedent? Pe o planetă pe care oamenii rareori trăiesc în surplus, majoritatea traiului fiind de pe o zi pe alta, atât la nivel de resurse materiale, cât și la nivel de resurse emoționale, este o abordare curajoasă să dezbatem un asemenea capitol. Unul dintre primele lucruri care stau la baza excedentului este de a dăruia înainte de a cere. Este de a fi sigur că ușa se deschide pentru că are de ce.

Una dintre disciplinele mele cele mai puternice este tocmai de a dăruia oamenilor înainte de a cere. De a oferi din ceea ce sunt pentru a crea un cadru în care tranzacția respectivă este nu numai posibilă, ci și certă. A putea să

dăruiești înainte de a cere presupune încredere în cine ești, presupune că deții și stochezi un excedent și, mai mult, presupune autenticitate în cadrul tranzacției și încrederea că spațiul respectiv va avea succes.

Vlad: Partea frumoasă a dăruirii, mai ales într-un contract de leverage, este că atunci când tu pui energie în acel context, de cealaltă parte va ieși tot energie și, pe lângă asta, va ieși și lucrul palpabil, realizabil, pe care l-ai intenționat. Iar energia care a ieșit în urma implicării tale, a energiei personale, o vei utiliza ca excedent pentru următorul lucru realizabil din contextul relației de leverage. Și asta se aplică în orice.

Povesteam mai devreme despre apartament. Eu, împreună cu Simona, am construit excedent din punct de vedere emoțional, ancorându-ne în felul în care ne vom simți stând în casa noastră, fiind în același context, fiind în timpul lângă celălalt. Mai mult, am construit și excedentul financiar pentru acest vis. Iar în momentul în care am pus această energie în excedent, s-a realizat apartamentul la nivel fizic. Ce a rezultat în urma împlinirii faptului că ne-am atins obiectivul a reprezentat excedentul pentru următoarele noastre obiective. Faptul că Eva, fiica noastră, a venit în viața noastră a urmat același proces: am pus energie în acea direcție și iubirea pe care am vrut să o dăruim mai departe către ea, ea a venit pe lume, iar alături de ea și împlinirea contextului familiei ne dă energia pentru a continua către următoarele obiective.

Eu simt că într-o relație de leverage acesta este unul dintre beneficiile majore. În momentul în care pui energia ta, o dăruiești și vezi că, de cealaltă parte, se realizează partea fizică și primești energia pentru a continua către următorul lucru. Și de asta, de multe ori, nici măcar nu e necesar să cerem. De asta, cum menționam noi mai devreme în capitolele anterioare, un contract de leverage ia în calcul trei laturi în același timp: persoanele implicate, cele două laturi direct implicate în relația de leverage, dar și lumea întreagă. Și atunci când lumea întreagă are de beneficiat în urma acelei relații și Universul are grijă să pună energie în acel contract de leverage, pentru ca partea vizibilă a lui, viziunea pe care noi am creat-o la început, să devină realitate.

Nu întotdeauna direcția în care am dăruit este și direcția din care vom primi energia necesară pentru a continua către obiectivele noastre, ci există posibilitatea ca lumea să răspundă la chemarea noastră și să primim acea energie dintr-o altă direcție.

Marius: Relațiile comerciale clasice, contemporane, bazate pe echilibrul între cerere și ofertă, echilibrul de preț oferit și preț cerut, nu lasă loc pentru a crea leverage. Însă, tot mai des, apare trecerea la un sistem comercial în care experiența clientului — și din ce în ce mai des și a vânzătorului — implică nevoia de evoluție. Iar aceasta este tocmai zona în care se creează această minune numită *leverage*.

Nu ai de ce să fii dator unui om care îți vinde o pâine, având în vedere că ai plătit prețul corect. La nivel de utilitate

este echilibrat, la nivel tranzacțional este echilibrat, nu ai de ce să verși o lacrimă pentru că ai plătit prețul de piață corect. Însă atunci când creăm cu oamenii din jurul nostru o relație evolutivă, îi dăm șansa să evolueze ca urmare a interacțiunii cu noi, indiferent de ce s-ar fi tranzacționat, rezultă că în primul rând la scenă stă evoluția și creșterea umană, umanitatea, omenia, omenirea, iar acest lucru dă șansa ca oamenii din jurul nostru să evolueze până la a înțelege de ce este important și vital să încheie acele tranzacții cu noi. Cu alte cuvinte e ca și cum mergi cu un buchet de flori la o persoană și i-l oferi tocmai pentru a deschide spațiul în care discuția următoare să adreseze ceea ce dorește a se crea.

Așadar, eu văd că spațiul comercial actual, democrația, capitalismul, ușor-ușor va evolua, va fi absorbit, nu distrus, absorbit și îmbunătățit, actualizat la nivelul la care experiența participanților la cadrul economic este vitală. Iar acest lucru se bazează pe o dăruire. Normal că vreau să te văd evoluând și devenind conștient de ce înseamnă parteneriatul cu mine.

Așadar, nu este treaba mea să stimulez această conștientizare? Ba da. Cum o fac? Prin a dăruia mai întâi. Îți arăt că la capătul ăsta al tranzacției există un om luminos, puternic, clar, dăruitor, iubitor, respectuos, care dorește ca și tu să accesezi acea zonă și îți deschide accesul mai întâi, urmând ca detaliile materiale ale tranzacției să se întâmple pe fundal. Atunci când oamenii înțeleg acest lucru, ei vor avea puterea să dăruiască cu ușurință, înțelegând că ei stimulează

evoluția participanților la cadrul comercial mai întâi, și ulterior, tranzacționarea propriu-zisă și închiderea, la nivel economic, a principiilor financiare. Adică prețul plătit se va plăti oricum, însă noi mai întâi am evoluat ca oameni.

Este important să înțelegem acest lucru pentru că denotă o inteligență emoțională avansată față de un cadru economic clasic. Este cu mult departe de ceea ce propovăduia Adam Smith în *Avuția Națiunilor* în urmă cu 300 și ceva de ani, pentru că dă ocazia oamenilor să folosească o latură a personalității lor care implică unitate, generozitate, empatie, apelează la foruri superioare și la niveluri de vibrație înaltă. Deci inteligența emoțională pe care omul o dobândește și la care are acces prin această generozitate pre-tranzacțională este semnul că planeta noastră se îndreaptă către o unitate, o comunitate de oameni cu interese similare, și anume evoluția.

Vlad: Ca dăruirea să fie dăruire în plinătatea cuvântului este necesar să nu existe pe fundal o intenție ascunsă, o așteptare ascunsă care nu a fost comunicată. Este necesar să realizăm că în interiorul nostru există acea energie în abundență, nelimitat, pe care putem să o dăruim celorlalți fără a crea această așteptare necomunicată. Iar acest lucru este posibil, din experiența mea, doar în urma așezării liniștii în sufletul unui om cu faptul că supraviețuirea este deja asigurată.

Am observat că omul este dedicat creșterii lui spirituale și emoționale doar în momentul în care simte că, la nivel de

supraviețuire, nu mai este în pericol, nu mai este o provocare pentru el. După ce ți-ai asigurat supraviețuirea, poți să acumulezi în excedent lucruri pe care vrei să le dăruiești, emoții, energii pe care vrei să le dăruiești celorlalți oameni, și din acel excedent să poți să le dăruiești fără a avea o așteptare, pentru că la nivel fundamental, la nivel de nevoi fiziologice, deja ești liniștit, ești asigurat. Am observat că atunci când oamenii sunt în supraviețuire, relațiile de leverage nu mai pot fi construite, pentru că, așa cum ai menționat tu în debutul acestei cărți, oamenii se uită la o tranzacționare imediată, la a vedea beneficiile acelei relații pe loc, instantaneu. Și asta se întâmplă doar din supraviețuire. Doar în momentul în care omul își poate umple sufletul și simte, este conștient și responsabil de energia pe care o oferă celorlalți, abia atunci dăruirea se instalează, și implicit o relație de leverage este posibilă.

Marius: Ieșirea din această stare de supraviețuire se face prin gesturi mici care au un impact mare: că este vorba de a renunța la propriile așteptări ca formă de inițiativă către leverage sau că este vorba de a crea o relație de leverage cu o altă persoană care are puterea de a atenua starea de supraviețuire, în fiecare dintre aceste situații se ajunge la același numitor comun: starea de ostilitate percepută dispăre. Ca să poți să te numești supraviețuitor este necesar să consideri, pe baza unor așteptări, a unor judecăți, că mediul în care activezi este ostil, fie că este vorba de mediul economic, fie că este vorba de mediul romantic sau de

parteneriate și prietenii. În momentul în care realizăm că ostilitatea a fost pusă în lume de propriile noastre paradigme și gânduri și, mai mult, alegem să avem încredere că ele nu sunt necesare, deodată starea de supraviețuire dispare, iar abundența găsește ușa deschisă.

Ușa abundenței se deschide atunci când omul renunță la atașamentele prin care judecă lumea că ar fi ostilă. Și, odată făcut acest pas, el devine interesat să lucreze pe termen lung – atât în relațiile cu semenii săi, cât și cu propria sănătate, propriul nivel de cultură, cu propria abundență și putere financiară, emoțională și așa mai departe. Ce s-a schimbat, de fapt, în această situație? S-au schimbat mici detalii cu un mare impact.

Eu cred că fundamentul, temelia, punctul de start în a construi o mentalitate de dăruire și generozitate este renunțarea la așteptări. Este un lucru extrem de puternic care se află la polul opus al iubirii. Dacă iubirea este cel mai puternic lucru în acest univers, atunci există un lucru de o capacitate similară, însă opus, și anume iubirea condiționată. Ele sunt antonime. Iubirea condiționată anulează tot ce este iubirea prin legarea acelei persoane într-un sistem de recompense în care comportamentul este forțat pe bază de datorie. Iubirea necondiționată anulează toate aceste lucruri. Iubirea condiționată își merită nivelul la care s-a născut, adică sub 200 pe piramida nivelurilor de conștiință, pentru că este un act de manipulare.

Această distincție, leverage, are capacitatea de a identifica toate așteptările, de a le da la o parte prin intenții curate, declarate în mod autentic și de a permite oamenilor să lucreze la nivelul de evoluție al semenilor lor, fără interes.

Vlad: Unul dintre lucrurile pe care eu le-am integrat, Marius, alături de tine, fiind parte din echipa Createrra este că fiecare om este o fabrică permanentă de energie. Un om este un izvor nelimitat de energie pe care tot el este responsabil să îl creeze și apoi să îl ofere în lume. În lumea fizică energia există întotdeauna în cantități limitate: dacă vrem să oferim un pahar de apă unei persoane, acel pahar are o cantitate limitată. Dacă noi nu avem energia care să umple acel pahar constant, el nu se va umple.

La nivel spiritual, felul în care funcționează lucrurile este că noi, ca persoane, devenim izvoare nelimitate de energie. Și atunci, dăruirea este posibilă din aceste locuri nelimitate și este treaba fiecărui om implicat într-o relație de leverage să creeze energia necesară pentru ca relația să dăinuie în timp. Eu simt că, fiind într-o relație de leverage, punând laolaltă resursele, atât ale tale, cât și ale mele, acele ingrediente puse laolaltă pot crea un rezultat comun care n-ar fi fost posibil doar cu ingredientele pe care fiecare le are.

De exemplu, dacă vrem să facem un cozonac și eu am doar făină și stafide, n-ar fi suficient. Este nevoie să vii și tu cu drojdia și celelalte elemente pe care eu nu le am ca să ne putem bucura împreună, la final, de acel cozonac cu un gust fain și noi, dar și oamenii din jurul nostru. Este necesar ca noi

să aducem aceste resurse laolaltă și să le dăruim într-un tot pentru rezultatul mai mare la care ajungem împreună.

Marius: O calificare pe care vreau să o adaug aici este că micile gesturi cu mare impact nu se numesc mici pentru că sunt banale, rezonabile sau de rând, ci pentru că amprenta lor la nivel de atașament este foarte redusă. Micile gesturi reprezintă locuri în care atașamentele tind către zero, iar oamenii le transformă în mici atenții, acte de dăruire sau detalii care nu se cer observate și recunoscute, ci doar sunt lăsate acolo ca mici surprize în universul destinatarului. Acest lucru cauzează tocmai trecerea la nivelul următor și aprecierea singurei resurse care, cu adevărat, este vitală pe această planetă, și anume timpul.

Dacă un om și-a dăruit timpul pentru a lăsa o mică atenție, o mică faptă în spațiul cuiva, înseamnă că în spatele acestui timp există o intenție de mare vibrație. *Și-a luat timpul să mă cunoască, și-a luat timpul să netezească drumul, și-a luat timpul să mă educe sau să mă susțină, să-mi fie aproape.* De câte ori punem în ecuația unei dăruiri timpul, de partea cealaltă se naște o energie frumoasă.

Dacă o persoană conștientă alege să-și dăruiască timpul, înseamnă că ceea ce a creat, ceea ce a văzut și lucrul spre care tinde este colosal. Pentru că timpul este singura resursă care niciodată nu se mai întoarce. Suntem alocați cu o secundă în fiecare secundă și felul în care o investim și o intenționăm face ca ea să fie unică. Nicio secundă nu vine la

dublu. Nici măcar prin linii de viitor sau în dimensiuni paralele, timpul nu funcționează așa.

Felul în care omul percepe timpul determină profunzimea relației pe care o are cu propria sa persoană. Cu cât mai aproape de zona sacră ajunge timpul, cu atât mai mult omul respectiv este conștient de sine. Eu merg prin viață cu certitudinea că timpul este sacru pentru că nimeni nu ți-l întoarce, tu ești singurul care îl poate cheltui, și nimeni, nici eu, nici tu, nu ni-l poate da. Universul ne dă timpul, eu stabilesc cum îl cheltui, iar tu nu ai cum să-l dai înapoi. Este o ecuație cu trei necunoscute. Și este atât de puternică încât doar responsabilitatea soluționează această dilemă. Practic, noi suntem responsabili să ajungem la un nivel de evoluție la care percepem timpul drept sacru. Și în momentul în care îl dăruim și îl dăruim cu autenticitate, fără sacrificiu sau supraviețuire, persoana cealaltă va primi un impact infinit: dăruire și generozitate. Iubire curată.

Vlad: Eu consider că timpul nu se pierde și nu s-a pierdut niciodată. Este o formă de schimb a felului în care alegem să dăruim ceea ce conținem în interiorul nostru. Timpul este energia universală a felurilor de a fi pe care noi le conținem în interiorul nostru. Îl transformăm în ce ne dorim noi să dăruim mai departe către oamenii din viața noastră, inclusiv în relațiile de leverage.

Dacă vreau să transform timpul meu în iubire față de soția mea, atunci voi face din timpul meu activități la nivel fizic care au la bază intenția de a dăruia iubire pentru ea. Sau, dacă

vreau să creez pasiune din timpul meu, atunci voi sta în activități care îmi oferă sentimentul de pasiune, de fericire în urma lucrurilor pe care eu le-am făcut — de exemplu, partea de antrenament fizic. Sau, dacă vreau să petrec timp fain cu tine, stăm la un pahar de vin și ne simțim relaxați, liniștiți, și în felul acela putem să creăm mai departe viziunea relației noastre de leverage.

Întotdeauna dăm timpul pe ceva. Timpul nu se pierde, ci el se transformă în energii și apoi în rezultate palpabile în urma alegerilor pe care le-am făcut. Ce este de luat în calcul legat de timp este că el este oferit la nivelul respectului de sine pe care noi îl avem și la nivelul respectului pe care îl avem pentru timpul nostru. Cu cât un om își respectă mai mult timpul, cu atât, în momentul în care îl dăruiește celorlalți, va fi respectat și de ei. În momentul în care tu ai timpul foarte bine alocat, noi avem timpul foarte bine alocat în agenda noastră și ne facem timp pentru ceea ce contează, pe lângă lucrurile pe care noi le facem pentru viața noastră, cu atât mai mult oamenii din jur vor aprecia faptul că am dăruit lor din timpul nostru. În momentul în care omul pune valoare pe timpul lui și îl respectă, și apoi, respectându-și timpul, îl dă mai departe celorlalți, acei oameni vor simți, pe lângă timp, și respectul pe care el l-a acordat aceluia timp.

Marius: Lucrurile nu au stat dintotdeauna așa. Oamenii au acces la a distribui timpul pe acțiuni de diferite vibrații și relevanțe. Și ia ceva timp până când un om să ajungă la conștiința la care să creeze o cultură a sprijinului și a susținerii

pentru semenii săi. Dar până acolo, timpul este o resursă de care oamenii trebuie să scape.

De unde și expresia în engleză *I need to kill some time*. Este locul în care respectul scăzut de sine face ca timpul respectiv să trebuiască să fie irosit. Însă procedura pe care tu ai descris-o stă la baza unei culturi sănătoase a sprijinului, în care intenția principală pe care o avem este de a investi în creșterea celorlalți. Iar această motivație de a exista pe această planetă, de a face ca fiecare minut pe care l-am respirat aici să se distribuie nu numai în propriul interes, ci să marcheze paradigmele, acțiunile, înțelegerea, nivelul de evoluție, calitatea emoțiilor și a altora, face ca eu să pot trăi viața din foarte multe unghiuri. Dintr-o perspectivă a universalității. Nu trăiesc viața numai din perspectiva „*timpul meu s-a terminat aici, cu mine*”, ci, odată cu mine, o grămadă de alți oameni au accesat noi niveluri.

Iar această cauzalitate responsabilă transformă contractul de leverage într-o funcție de asumare a ghidării sectorului planetar pe care ți l-ai asumat. Deci, în momentul în care o persoană acceptă să facă parte dintr-o cultură în care fiecare secundă este investită în a sprijini ceva, se descoperă pe el însuși că se află în misiunea sa, îi descoperă pe ceilalți că se apropie de misiunea lor și îndeplinește și menirea Universului, anume aceea evolutivă, de a cauza spații de entropie din ce în ce mai reduse, de a reduce nivelul de haos și de a aduce ordine.

Cu alte cuvinte felul în care Universul ne recompensează pentru că participăm cu atâta eleganță în acest joc este tocmai capacitatea de a transcende, de a înțelege, de a evolua, de a ne bucura de vibrații înalte, și anume, exact ceea ce vorbeam în debutul acestui capitol — este sursa inteligenței emoționale ridicate: o cultură a generozității, a dăruirii și a iubirii. Este un lucru perfect accesibil prin fapte mici, însă foarte greu, dacă nu imposibil, de înțeles din mintea umană. Doar o inimă care bate corect poate să înțeleagă aceste principii.

Vlad: La baza oricărei relații de leverage, se află o formă de investiție. Fiecare om aduce ceva pe masa comună și acel lucru pe care l-a adus reprezintă o investiție în viitor. Așa cum există partea de investiție la nivel palpabil în business: resursele, banii sau timpul, la fel se întâmplă și cu lucrurile pe care le ai de dăruit și le pui în direcția de construire a acelei relații de Leverage. Faptul că rămâi fidel valorilor și principiilor care au creat acea relație de Leverage, acea investiție pe care ai pus-o pe masă, pe termen lung, va cauza în final rezultatul.

Fie că va fi un eșec, fie că va fi un succes, depinde în continuare de omul care a pus investiția pe masă și de felul în care își respectă, practic, energiile pe care le-a așezat acolo la debutul relației de Leverage. În final, orice implicare într-o relație de Leverage este o investiție pe termen lung.

Marius: Pentru a ajunge la termen lung este necesar să renunțăm la termenul scurt. Tocmai renunțarea la

tranzacționare este condiția principală ca oamenii să iasă din așteptări și să încurajeze intențiile. Așteptarea este instrumentul de bază al unui om care se percepe drept simplul său corp și doar atât. Intenția este modul de acțiune al unei persoane care se percepe drept un spațiu cuantic, o sumă de posibilități.

Așadar, în momentul în care renunțăm la tranzacțional nu înseamnă că nu mai suntem pragmatici, că nu ne așteptăm să primim o pâine când am plătit pentru ea, ci mai mult înseamnă că renunțăm la așteptarea că ceea ce facem definește natura noastră. În momentul în care renunțăm la așteptări, se deschide un spațiu de libertate pentru semenii noștri. Ei pot fi cine sunt ei, și, culmea, dintr-un spectru înalt al vibrațiilor.

Oamenii cărora le este permisă libertatea au o tendință naturală de a fi recunoscători pentru acest lucru, pentru că nu este un sentiment întâlnit la fiecare colț de planetă. Însă ceea ce aduce o mare putere acestui context este că, odată cu ieșirea din tranzacțional, accentul se pune pe ceea ce dă continuitate. Continuitatea apare în momentul în care axele timpului se dizolvă, când nu mai există trecut, prezent și viitor, ci există doar starea de dăruire. În momentul în care, în conversația prezentă, poate fi văzut un om ca fiind împăcat cu toate aspectele timpului său, în pace cu trecutul, acceptând prezentul și construind un viitor frumos, se spune că acel om a descoperit transcendența, a descoperit pacea sufletească.

Această pace sufletească, odată transferată în relațiile umane, cauzează o pandemie spirituală, o stare în care oamenii doresc să evolueze împreună, să construiască împreună, să se bucure împreună, iar astea sunt efectele secundare cele mai vizibile ale unui contract de leverage. De câte ori pășesc prin locuri în care am încheiat contracte de leverage cu deținătorii acelor contexte, pot vedea viața cum pulsează. Viața care pulsează generează în noi starea de bine. Și, cu cât creăm mai multe astfel de locuri, cu atât ele vor deveni mai prezente și mai frecvente pe această planetă.

Vlad: Uneori mă uit la oameni ca la transformatoare. Fiecare om are capacitatea să transforme în interiorul lui energiile pe care le primește din spațiul extern, dacă putem să-l numim așa, „*din exterior*”.

Este alegerea mea, în final, și ca participant într-un contract de leverage, dar și ca individ. Este alegerea mea ce fac cu energiile pe care le primesc de la oamenii din jurul meu. Am capacitatea de a mă frustra, de a mă enerva și această energie care a trecut prin mine să o pun mai departe în relațiile pe care eu le am sau să iau energiile de vibrație joasă din extern și să le transform în ceva ce îmi face bine. Așa cum ai menționat tu puțin mai devreme, în momentul în care un om este în pace cu trecutul, prezentul și aliniat cu ceea ce vrea să aducă în viitorul lui, atunci are capacitatea de a trece prin filtrul personal aceste energii care vin din spațiu, de la alte persoane, și să le transforme în ceva ce reprezintă

combustibilul pentru prezentul și viitorul pe care l-a creat în toate relațiile de leverage.

Mai mult de atât, pe lângă transformatoare, oamenii sunt gadgeturi wireless, pentru că ceea ce oamenii trăiesc se transmit și în afara corpului. Este acel principiu de spațiu pe care noi îl menționăm foarte des în programele Createrra, în Trilogia Puterii Personale². Oamenii devin, pe lângă transformatoare, și transmițătoare de energie; în urma energiilor pe care ei le-au transformat în interiorul lor, emit mai departe ceea ce au creat în sufletul lor către alte persoane și, în felul acesta are loc această pandemie spirituală cu energii de peste 200. Bineînțeles, fiecare relație de leverage este influențată de modul în care omul, individul, transformă energiile în interiorul lui.

Marius: Odată ieșiți din tranzacțional, partenerii într-un contract de leverage descoperă recunoștință activă în ambele direcții. Adică ei pot, cu mare ușurință, să descopere în interiorul lor contribuția proaspăt oferită de celălalt și să recunoască aportul partenerului la propria evoluție.

A fi recunoscător în ambele sensuri este o formă de echilibru în continuare. Dacă echilibrul există la nivel financiar, material, de realitate fizică, cu siguranță el se va transmite și în echilibru spiritual. Spiritualitatea are un fel aparte de a duce

² Trilogia Puterii Personale este o suită de 3 programe transformaționale a câte 3 zile oferite de Createrra: Puterea Trecutului, Puterea Prezentului și Puterea Viitorului. Descoperă toate detaliile despre această trilogie pe www.createrra.ro.

echilibru prin recunoștință și gratitudine, față de trecut, cu ceea ce a fost, față de viitor, cu ceea ce poate fi, și față de prezent, cu acceptarea a ceea ce este. Așadar, în momentul în care partenerii își manifestă recunoștința unul față de celălalt, ceea ce se naște acolo, pe lângă echilibru, este o stare de pace, de libertate și de reconfirmare a consensului contractual.

Vlad: Pentru mine recunoștința reprezintă un convertor al energiilor care s-au acumulat până la un anumit moment. Ea convertește acea energie în ceea ce va reprezenta fundamentul următoarelor lucruri pe care le vom întreprinde împreună.

În momentul în care ai capacitatea să recunoști implicarea și dedicarea partenerului din relația de leverage, creezi forma prin care îl susții să convertească acea energie pe care a acumulat-o până la acel moment în următorul nivel pentru el și pentru întregul context pe care l-am creat împreună. Și recunoștința este un ingredient nu doar necesar, ci vital într-o relație de leverage; este necesar ca ea să fie prezentă constant, la momente alese de ambele persoane, în așa fel încât să recunoaștem progresul până la momentul în care ne aflăm și, prin acea recunoștință, să creăm deja și fundația următorului nivel împreună.

Marius: Această formă de echilibrare între inimă și pragmatism este tocmai ceea ce garantează trecerea la un alt nivel al universului comercial de pe această planetă. Totodată, nu se referă doar la comerț, ci și la partea

emoțională: la relațiile romantice, la relațiile de prietenie; leverage poate exista în orice domeniu. Această echilibrare între inimă și pragmatism se realizează tocmai prin înțelegerea faptului că, dincolo de consecințele reale, fizice, ale acelei tranzacționări, există și o stare de bine care însoțește fructificarea relației respective. Starea de bine se manifestă, în general, ca un excedent de energie pe care îl primești ca urmare a acțiunilor tale și ca urmare a concluziilor, a rezultatelor pe care le ai.

Așadar, echilibrul se manifestă la nivel de inimă prin plinătate, prin faptul că oamenii respectivi se simt împliniți ca urmare a relaționării lor. Aceasta este una dintre cele mai mari performanțe, având în vedere că, la nivel planetar, consensul oamenilor s-a dat, în principal, pe faptul că este ok să plecăm cu inima zdrobită dintr-o relație sau dintr-o tranzacție.

Eu cred că o nouă epocă se încheie odată cu înțelegerea leverage-ului. O nouă epocă răsare. Se încheie vechea epocă în care este ok să plecăm dintr-o comunicare, dintr-o relație, dintr-un business, dintr-un contract cu inima zdrobită. Trecerea la noua epocă înseamnă că, ținând în minte rezultatele și acțiunile ce s-au luat sau au fost necesare a fi luate, ne uităm, totuși, și la nivelul de plinătate energetică ca urmare a acelei întâmplări sau circumstanțe.

Eu, mult mai ușor, aleg să mă duc să cumpăr o pâine de la o vânzătoare care îmi oferă un zâmbet și un preț mai mare decât îmi este să mă duc să cumpăr și să consum o

pâine de la o vânzătoare care are prețul mic, însă o atitudine ostilă. Așadar, eu cred că a pune experiența pe locul întâi, în echilibru cu bucuria consumului acelei fapte, produs sau serviciu, este un factor care arată tocmai evoluția în inteligență emoțională a întregului cadru planetar, al tuturor oamenilor.

Vlad: Starea de bine, pentru mine este factorul care mă susține să rămân prezent la relația pe care o creez și cu tine, și cu toți oamenii în care sunt în contracte de leverage. Este necesar ca, pe durata oricărei interacțiuni, a oricăror lucruri pe care le facem împreună, să existe starea de bine. Este ca o formă de echivalare, așa cum este acel instrument din construcții: boloboc. Așa este starea de bine pentru mine.

Este necesar să existe aliniere pe toate laturile logicii trivalente, în așa fel încât să bifez acolo faptul că echilibrul există în toate laturile acțiunilor pe care urmează să le fac și să mă simt bine în timp ce le fac. Dacă starea de bine dispare, este clar că una dintre aceste laturi nu a fost luată în calcul, ceva s-a întâmplat acolo și este treaba mea, este responsabilitatea mea să readuc la echilibru, să pun din nou bolobocul și să aduc la echilibru una dintre laturi, cea care a fost diminuată, în așa fel încât contextul să continue să dăinuiască.

Marius: Odată descoperit impactul unui singur contract, apare în mod natural, în inima omului, dorința de a vedea binele multiplicat, de a putea să interacționeze așa peste tot, cu toți oamenii. Mi-am format un reflex de foarte

mulți ani, de a lăsa lucrurile mai bune decât le-am găsit, de a crea excedent și de a pune excedent în toate spațiile pe unde am acces.

Această multiplicare a binelui vine cu o stare de împlinire și de bucurie. În primul rând, pentru că am ajuns la conștientizarea că eu conțin bine, că sunt bine și că fac bine. Totodată, faptul că se poate vedea cum acest bine se duce în inima oamenilor și cauzează în interiorul lor noi alegeri, noi posibilități, noi rezultate, noi acțiuni, îmi dă puterea de a fi un reprezentant al binelui, în același timp cu a face o diferență pentru semenii, a conta și a impacta mersul vieții planetare. Acest tip de gândire și de certitudine îmi dă acces la exact subiectul capitolului următor, și anume *Încrederea de nezdruncinat*. Știind că un om este un generator, un transformator, un convertor de valoare, acel om poate să știe și să-și cunoască rolul, semnificația și menirea în mijlocul semenilor săi.

Vlad: Eu consider că există mai multe niveluri ale împlinirii sau ale bucuriei pe care un om le poate simți. Există bucuria personală din lucrurile pe care un om le face pentru propria persoană, însă există cu totul și cu totul alte niveluri de împlinire și bucurie atunci când activitățile lui, acțiunile lui, sunt orientate către contribuția în viețile semenilor. Este felul în care eu am trăit de-a lungul timpului și am descoperit aceste lucruri încă de când eram copil și jucam fotbal. Am descoperit acolo că eram bucuros atunci când făceam

acțiunea de a da un gol, mă bucuram și vedeam și bucuria celorlalți.

Însă am văzut o bucurie și mai mare atunci când puteam să contribuie la a susține unul dintre colegi ca el să dea un gol și vedeam cum eu mă bucur mai tare pentru că l-am susținut pe el să zâmbească mai mult cu faptul că el a făcut acea acțiune. Și așa mi-am dat seama că există un nivel mai mare de bucurie susținându-i pe ceilalți să-și atingă obiectivele și asta mă împlinește foarte tare.

Eu simt că întotdeauna acțiunile pe care le facem pentru oamenii din jurul nostru sunt amplificatoare ale bunăstării pe care noi o avem deja în viața noastră și, clar, ambele — atât bunăstarea personală, cât și susținerea altor oameni — sunt responsabilitatea fiecărui individ în orice relație se află.

Capitolul 4. Încredere de nezdrunțat

Marius: Universul a construit cu asemenea finețe sufletul uman încât atunci când un om se vede participant la distribuția binelui și la continuitatea semenilor săi apare o încredere de nezdrunțat, o auto-relevanță, un sentiment că menirea sa a fost atinsă și că împlinește obiective cu rost.

Acest tip de certitudine cauzează ca omul respectiv să descopere și să aplice cu consistență, în acțiunile și cuvintele sale, regulile pe care le-a deslușit. Mi-aduc aminte de surprinderea mea în momentul în care am înțeles legătura dintre calitatea și vibrația cuvintelor din limbajul meu și calitatea vieții mele. Parcă am descoperit o jucărică nouă: atât de mult m-a bucurat și atât de mult îmi luminează și ghidează viața această înțelegere, încât vreau să o aplic de fiecare dată. Devin conștient pe durata cuvintelor, devin conștient în mijlocul silabelor, sunt prezent la impactul cuvintelor mele pe măsură ce le vorbesc și, mai mult, sunt foarte dornic ca această consistență să fie observată, înțeleasă și, ulterior, aplicată de ceilalți.

Încrederea nu apare ca urmare a deconectării de la propria persoană. Ea apare ca urmare a unui act de autenticitate. Așadar, atunci când omul ajunge să fie consistent în acțiuni și cuvinte și, mai mult, acele acțiuni și cuvinte să fie limbajul său autentic din interiorul său, se poate

spune că omul respectiv a atins unitatea de sine. Este în coerență.

Vlad: Încrederea, ca oricare alt fel de a fi este necesar să existe din ambele capete ale cauzalității. Mă refer aici la faptul că încrederea este necesar, în primul rând, să existe în sufletul omului și apoi, prin acțiunile pe care el le face din încredere către oamenii implicați în relația de leverage sau către oricare alt om, prin rezultatele pe care le cauzează, acea încredere internă este amplificată. Și, creându-se straturi și straturi, niveluri din ce în ce mai înalte de încredere, devine, în final, de nezdruccinat, așa cum se numește și acest capitol.

Un om care ajunge să se certifice în sufletul lui cu faptul că, prin limbaj, prin acțiune, prin gânduri, intenția lui este să cauzeze bine în jur, nemaivând nici măcar un gând, un dubiu că vreuna dintre cele trei — gândul, acțiunea sau felul în care simte — ar fi rău intenționat către alte persoane din viața lui, abia atunci se naște această încredere totală că orice gest, orice acțiune, orice formă de interacțiune cu universul sau cu alte persoane din jurul nostru va cauza bine.

Acesta este felul în care eu am construit încrederea de-a lungul anilor și acum nu mai am nici cel mai mic gând că ceva din ce eu aș putea face către o altă persoană ar putea să-i cauzeze rău, pentru că nu am asta în intenție. A apărut acea încredere de nezdruccinat prin faptul că am avut încredere în mine, în primul rând, și apoi toate activitățile pe care le-am făcut către alți oameni au cauzat bine în sufletul

lor și asta mi-a dat certitudinea că am devenit un om în care eu însumi pot să am încredere totală.

Marius: Această încredere este fundamentată pe confidențialitate, pe faptul că ceea ce se întâmplă în relația dintre doi oameni este neprețuită și ținută aproape de inima lor, respectată și, totodată, tratată cu o energie a discreției. A fi discret, a asigura confidențialitatea, înseamnă a nu te lăuda cu impactul contractului de leverage ca fiind o notă de merite personale, ci a vorbi despre acel lucru sub formă de inspirație, tocmai pentru a pune în inima oamenilor dorința de a continua. În momentul în care un om lezează contractul de leverage prin aroganță și transformarea în merite personale, îi scapă din vedere faptul că partea cealaltă a acționat în egală măsură de partea opusă a semnului egal și, prin urmare, apare dezechilibrul.

Această confidențialitate, această discreție permite oamenilor să descopere că smerenia stă la baza perpetuării acestui contract. Nimeni nu a fost făcut de nimeni să intre acolo, nimeni nu datorează viața nimănui, nimeni nu este superior altcuiva și, prin urmare, de o parte și de alta a semnului egal, doar echilibrul poate să asigure perenitatea acestui tip de relaționare. Îmi doresc mult ca oamenii care coordonează, declanșează, inițiază contracte de leverage să elimine din ambele părți ale ecuației atât sacrificiul, cât și aroganța. Doar atunci se va putea descoperi cu adevărat smerenia, încrederea și, mai ales, încrederea de nezdrunțat.

Vlad: Încrederea reprezintă pentru mine liantul dintre intenție și limbaj, dintre lumea invizibilă și lumea vizibilă, care ulterior devine chiar lumea palpabilă. Exprimăm ceea ce este în sufletul nostru, în intenție, o punem în limbaj și, din limbaj, cauzăm realitatea fizică.

Astfel că, atunci când știm în sufletul nostru că intențiile noastre sunt întotdeauna bune pentru noi și pentru oamenii din jur, atunci încrederea va face ca și limbajul să exprime același lucru. Oamenii vor ieși bine din ceea ce noi facem și asta reprezintă de fapt, baza oricărei relații cu oricare altă persoană. Eu consider că, atunci când intenția ta este curată, încrederea o reprezintă. Apoi limbajul descrie ceea ce este în sufletul tău și acolo poți să creezi relații de leverage cu fiecare persoană din viața noastră. Nu mai există un alt tip de relație, ci doar relație de leverage atunci când intenția este doar să cauzezi bine în sufletul fiecărui om pe care îl întâlnești.

Marius: Odată cu intenția dusă la capăt și transformată prin acțiuni în rezultate, se naște un reflex, o disciplină de a respecta promisiunile de orice dimensiune și, în special, pe cele mici. Respectarea promisiunilor mici, a celor care aparent nu contează, aduce o notă în plus de caracter în contractul respectiv.

Cea mai mare parte dintre oameni consideră că promisiunile mici nu sunt atât de importante încât să merite să fie ținute. Sau, mai mult, *ce relevanță ar avea să vezi persoana de lângă tine pentru ceea ce a făcut?* Sunt doar cuvinte. Cât de important ar putea fi să spui „*te iubesc*” sau

„sunt recunoscător”? Iată că, în momentul în care întreaga noastră viață este formată din cuvinte și fiecare cuvânt este rezultatul unei promisiuni, atunci rezultă că întreaga viață este îndeplinirea unei promisiuni pe care am făcut-o prin fiecare cuvânt. Cuvânt egal promisiune, în limba română cel puțin. Iar dacă limba română este formată din cuvinte, asta înseamnă că suntem una dintre puținele civilizații care au o limbă formată doar din promisiuni.

Mă bucur mult să descopăr că fiecare cuvânt pe care îl rostesc are consecințe în realitate, pentru că aceste promisiuni nu sunt doar promisiuni către cineva, sunt promisiuni de materializare, sunt promisiuni către propria persoană. Un om obișnuit să ducă la capăt propriul său cuvânt este un om obișnuit cu a pune în lume ceea ce a zis că pune. Așadar, are o promisiune și mai mare care se realizează, și anume aceea că va fi împlinit.

Un om împlinit are obișnuința de a face tot ceea ce există în limbajul său să devină realitate. Atunci devine ușor de înțeles de ce apare încrederea de nezdruccinat. Pentru că un astfel de om, oriunde merge, are spațiu suprasaturat, are excedent puternic de împlinire, de integritate, de viziune, de creativitate, iar oamenii din jur îi vor acorda încredere instant.

Foarte multe persoane îmi spun: „*Du-te tu și zi-le, că în tine au încredere.*” De multe ori le zic: „*Ce anume crezi că este diferit la mine?*” Și se ajunge întotdeauna la același lucru: mă țin de promisiuni. Fac lucruri și se întâmplă, pentru că pur și simplu am zis.

Vlad: Un om de integritate, așa cum eu am dedus de-a lungul timpului, nici măcar nu mai este necesar să promită ceva, ci doar să cuvânteze. În momentul în care un om de integritate a pus în limbaj ceea ce el vrea să pună în lume, atunci oamenii din jurul lui au deja încrederea că acel lucru se va realiza. Așa cum este și în situația relației dintre noi.

În momentul în care unul dintre noi a zis ceva, noi știm că acel lucru va fi atins. Acesta este motivul pentru care relația noastră dăinuie în continuare, iar Createrra a ajuns la nivelul la care a ajuns. Fiecare dintre noi este un om integru în viața lui și apoi integru cu contextul comun pe care îl creăm aici. Integritatea reprezintă unul dintre factorii principali de solidificare a unei relații de leverage — de creare, în primul rând, și apoi de solidificare continuă. Fără integritate, nicio relație de leverage n-ar putea exista.

Marius: Odată ce acest schimb de energie este certificat, prezent și devine obișnuință, se naște loialitatea. Loialitatea, în general, are o valoare foarte mare. Însă are valoare și mai mare în momentele grele, în puncte de curbură, puncte de acces la un nou nivel sau situații de excepție. În momentul în care loialitatea este adusă în situațiile problematice, provocatoare, acolo ea contează de multe ori mai mult. Acolo coordonatei de a susține i se adaugă și *timingul*, și momentul potrivit, și strategia. Trăsăturile unui om al puterii personale, pe lângă capacitatea de a face un lucru, de a acționa, de a fi un om de acțiune, includ și strategia, și abilitatea de a fi strategic, de a avea

răbdare și de a alege momentul potrivit. Toate astea arată și indică prezența puterii în contextul respectiv.

Acest lucru cauzează o întărire a relației dintre noi și oamenii cu care avem contractul de leverage, și este vital să devenim și să fim prezenți la momentele provocatoare pentru celălalt. Pentru că o valoare imensă apare nu când am fost anunțați că momentul este greu și este nevoie de susținere — omul nu este nevoie să îngenuncheze ca să poată să-ți rostească numele sau să-ți invoce susținerea — ci faptul că ești prezent într-o formă autodeterminată și observi și intervii, arată tocmai doza de sensibilitate și de atenție la contextul respectiv. Să observi că este cazul și timpul să faci o diferență și să intervii din proprie inițiativă este un impact direct al loialității propriiei tale încrederi de nezdruncat.

Vlad: Loialitatea unui bărbat față de partenera lui, într-o căsnicie, se testează sau se vede atunci când el are totul, a dobândit totul. Iar loialitatea unei femei față de partenerul ei este testată atunci când partenerul ei nu are nimic. Îmi place foarte mult lucrul acesta, pentru că și căsnicia este, în final, o relație de leverage. Eu consider că loialitatea sau felul în care ea este testată de către univers este prin a cauza provocări în acea relație, tocmai pentru a scoate în evidență cât de puternică și cât de mult s-a solidificat acea relație până la acel moment.

Este o formă de semn de carte pentru oamenii implicați în relația de leverage, ca ei să cunoască cât de mult s-au apropiat și cât de mult pot construi și pot merge înainte

indiferent de provocări. Loialitatea, pentru mine, este doar o testare a universului care aduce în calea acelui context creat împreună o provocare prin care oamenii să-și certifice că sunt aproape, sunt lipiți, sunt uniți, iar valorile sunt în continuare prezente — valorile care au stat și stau la baza acelei relații — și că împreună, orice ar veni ca provocare, vor găsi o soluție să mergem înainte. Aceasta este pentru mine loialitatea. Este doar un cumul de valori care stau la baza acelei relații și testarea universului, care spune: treceți prin asta și, practic, dovediți că misiunea voastră este una măreață și merită să continue.

Marius: Una dintre cele mai mari puteri în fața provocărilor de orice dimensiuni este puterea de a spune „nu” cu respect. Este de a avea capacitatea să distingi între viziunea ta și viziunea altcuiva, capacitatea de a înțelege, în interiorul propriei tale viziuni, care este acțiunea relevantă și care este acțiunea derutantă și de a avea capacitatea să spui „nu” acelor lucruri care nu conduc către viziunea pe care tu ai dorit-o. Este o mare putere să poți adresa un „nu” și nu din frustrare, asta poate oricine, ci dintr-un respect de a înțelege viziunea ta și viziunea celui alt, dar mai mult, relevanța acțiunilor, comunicărilor și a rezultatelor.

Deseori vin oameni la mine și îmi spun să zic lucruri către alți oameni din viața lor, lucruri pe care ei nu au curajul să le exprime. Și întotdeauna le răspund „nu” — și nu pentru faptul că refuz sau nu pot, ci pentru că nu doresc să le răpesc saltul de conștiință obținut prin acel refuz.

Văd asta deseori la părinți și la copii. Sunt părinți care se ocupă atât de mult de bunăstarea copiilor, încât copiii nu mai au loc să se dezvolte, să descopere ce înseamnă să fie îmbrăcați sumar sau să le înghețe picioarele în apă sau să calce și să se înțepe în niște spini prin grădină. În momentul în care le răpim salturile de conștiință copiilor, ei nu au acces la acea inteligență emoțională avansată, pentru că drumul lor a fost protejat de paradigme prin care acel părinte trebuia să devină suficient de bun ca om, ca părinte, ca persoană. Foarte important este să stimulăm în noi și în ceilalți capacitatea de a spune „nu”. Și nu orice fel de „nu”. Nu un simplu „nu” din rezistență sau opoziție sau ostilitate, ci un „nu” venit din onorarea propriei viziuni, cu respect.

Vlad: Există două variante pe care le-am descoperit sau două intenții din care putem să spunem „nu”. Un om care este calibrat și prezent la valorile sale și la valorile contextului pe care l-a creat împreună cu o altă persoană într-un contract de leverage poate să spună „nu” în momentul în care invitația care vine din partea altor persoane, care nu sunt implicate în acel contract, tinde să deraieze sau să încetinească viteza cu care contractul de leverage ar putea să se deruleze.

Și ceea ce este de luat în calcul este că, atunci când un contract de leverage devine din ce în ce mai puternic, cu atât va avea oameni care să dorească să fie parte din el sau să creezi mai departe, tu ca individ, alte contracte cu alte persoane. Cu cât devii mai puternic și mai solid, atât ca

individ, cât și ca parte dintr-un contract de leverage, cu atât vor exista invitații din partea altor persoane care își doresc același lucru în viața lor. Și, așa cum ai menționat și tu, depinde de fiecare om, să calibreze în sufletul lui dacă acele invitații sunt într-adevăr prielnice pentru el ca individ, pentru contextul în care se află deja și pentru ceea ce urmează să se întâmple atât în viața lui prezentă, cât și în viitor.

Mai există varianta de „nu”, văzând calibrul omului din partea căruia vine invitația și dorindu-ne, văzând în viitor potențialul pe care el îl are și alege să nu-l exploateze tocmai pentru că cere validare din exterior. Și atunci, dacă noi putem să vedem asta, fiind calibrați cu propria viață, putem să spunem acel „nu” în intenția ca omul să-și descopere singur resursele și să devină un „da” personal pe termen lung.

Marius: Pentru a putea asigura această consistență între obiectivele pe care le avem, acțiunile pe care le validăm și rezultatele pe care dorim să le obținem, întotdeauna va fi necesară transparența în intenții. A fi transparent în intenții înseamnă nu numai să le declari, ci să le și restaurezi în momentul în care observi că un „nu” a fost sărit. Atunci când o persoană are transparență în intenții, poate să accepte cu ușurință, să admită, să se vulnerabilizeze și chiar să comunice persoanei cu care a încheiat contractul de leverage că o intenție a fost încălcată și urmează să fie restaurată.

De multe ori merg la oamenii din jurul meu și le spun: *„Intenția mea în această relație este ca fiecare dintre noi să crească, să evolueze, să fim deschiși și văd că, în unele*

aspecte, am încetinit pasul și nu este despre ceea ce sunt eu aici. Așadar, ai să observi în următoarea perioadă cum voi aduce lucruri care vor reconfirma și recertifica fundamentul relației noastre și îți mulțumesc că m-ai susținut să devin prezent la ceea ce doresc cu adevărat.”

Deci iată că oamenii pot să arate rău și nu bine, pot să iasă de sub imperiul și influența minții și a trecutului și să realinieze contextele în care activează cu niște intenții bine definite și transparent afirmate. Acest tip de structură dă contextului o flexibilitate, o suplețe foarte mare și permite tocmai intenției de leverage să se realizeze, că la urma urmei intenția leverage-ului este de a crea un impact dincolo de propria ta persoană, care să genereze evoluție în oamenii din jur.

A fost creat, la un moment dat, chiar și un film despre leverage, deși cuvântul leverage nu a fost menționat niciodată. Se numește *Pay It Forward*. A plăti înainte. Este spus într-un fel elegant: mai întâi dăruiești și apoi primești.

Vlad: Am vorbit despre transparența în intenție și în capitolul anterior, despre faptul că dăruirea este dăruire în plinătatea cuvântului doar atunci când nu există intenții ascunse pe fundal. Și asta menține transparența la un nivel de claritate totală. În momentul în care dăruim într-o relație de leverage ceea ce conținem, este necesar să existe totală încredere că ceea ce noi am adus pe masă este în beneficiul tuturor oamenilor implicați acolo. Doar așa funcționează. Eu n-am trăit o altfel de relație. Întotdeauna am adus pe masă

ceea ce am conținut la orice moment, chiar dacă, în fiecare moment în parte, am adus o altă cantitate de energie.

În fiecare moment devenim o versiune mai bună decât am fost o secundă mai devreme. Și atunci, din nou, punem pe masă ceea ce conținem mai bun. Dacă asta este în intenția noastră și este și transparentă, acest nivel de contribuție, atunci relația de leverage, din experiența mea, Marius, o să devină o consecință.

Și, din viața mea prezentă, descopăr că am relație de leverage cu toate persoanele din viața mea, însă nivelul de intensitate este diferit. De exemplu, noi. Noi ținem legătura în fiecare zi pe contextul pe care îl avem creat împreună. Împreună punem cea mai mare cantitate de energie în contextul Createrra pentru a o duce acolo unde am creat împreună. În același timp, am relație de leverage și cu prieteni pe care îi cunosc din școala generală sau colegi din liceu, cu care țin în continuare legătura, însă nivelul de intensitate și energia pe care o pun acolo este mult mai redusă decât ceea ce facem noi, în momentul acesta în Createrra. Deci este de luat în calcul faptul că, în momentul în care avem intenția de a dăruia tuturor oamenilor, cu toții creăm relație de leverage, însă intensitatea este natural să fie diferită în funcție de nivelul de energie pe care îl ducem în acea relație.

Marius: Unul dintre factorii care duc relația de leverage la un nivel de profunzime avansată este ascultarea, în principal, ascultarea profundă, autentică. Această ascultare permite nu numai să-ți descoperi propriile intenții,

propriile acțiuni, ci, mai mult, să descoperi în ceilalți oameni care este motivația și obiectivul lor, ce anume doresc ei mai întâi la nivel fizic, spre ce se îndreaptă, ce doresc și ce au nevoie, și ulterior, mai profund, la nivel de angajamente și obiective de evoluție interioară. Este foarte ușor de descifrat ceea ce dorește și pofteste un om din perspectiva creșterii spirituale.

În primul rând, ascultarea profundă îți dă acces la a-i descoperi zbaterile sale, unde anume există rezistență, unde anume simte că se află într-o fundătură, într-o provocare și, mai mult, ce dorește sau cum dorește să devină pentru ca acea provocare să fie depășită. Așa cum Einstein spunea că niciun om nu poate depăși problemele rămânând la nivelul de la care le-a creat, și aici se întâmplă la fel: dacă tu ești persoana care poți să îi dai omului acel salt dincolo problemele sale, acolo ești în mijlocul rostului unui contract de leverage, pentru că se realizează obiectivul principal și misiunea primară, și anume de a susține oamenii în evoluția lor și, ulterior, de a împărtăși consecințele faptelor lor și consecințele intențiilor pe care le-au materializat.

Vlad: Unul dintre marile beneficii ale unui contract de leverage este că împreună putem crea un context mai mare decât o persoană ar putea crea de una singură. Și atunci, în momentul în care contextul cere implicarea totală a fiecărui om prezent acolo, omul are capacitatea să dea la o parte conversațiile personale pentru acel principiu mai mare, pentru acel context mai mare.

Este felul în care, uneori, este necesar ca eu să acționez în momentul în care noi avem, în contextul Createrra, lucruri de dus la finalitate, deadline-uri, lucruri pe care ni le-am asumat și știu că, la nivel personal, există niște conversații interioare la nivelul vieții personale, dar am capacitatea, uitându-mă la contextul mai mare pe care noi l-am creat împreună, să iau acele conversații, să le pun într-un cuptor, să stea la copt acolo și apoi să mă ocup de ele în momentul în care am finalizat lucrurile pe care noi le aveam în contextul mai mare.

Adică nivelul de ascultare de care tu vorbeai puțin mai devreme poate să dea capacitatea unui om de a secționa sau de a separa contextele din viața lui temporar, în așa fel încât să se dedice lucrurilor pe care le-a trasat deja, așa cum se întâmplă într-un context de leverage care este mai mare decât contextul personal sau felul în care un om ar putea ajunge la rezultatele pe care și le dorește.

Ca ascultarea oamenilor cu care ești implicat într-o relație de leverage să fie posibilă este necesar ca ascultarea personală, în primul rând, să fie una clară, să fie concretă și să fie trasată înainte de a reacționa cu alte persoane, așa cum povesteam puțin mai devreme. Dacă am conversații interioare legate de viața mea personală, am capacitatea, prin prezență, să le pun deoparte într-un cuptor și atunci să mă dedic în continuare, cu aceeași intensitate, contractului de leverage la care am ales să pun toată energia mea.

Marius: Mi-aduc aminte de vorba socrului meu, de câte ori Andreea, când era mică, îi cerea câte ceva și nu era momentul, îi spunea: „*Lasă, tată, să se coacă.*” Practic, tu pui la cuptor acele rezistențe, acele conversații, acele conflicte pentru a le putea procesa când vezi mai mult și mai departe, mai degrabă decât din ignoranță și din a le ascunde.

Un lucru frumos ce reiese din această conversație este că există metode elegante de rezolvare a conflictelor. În general, conflictele se nasc în special în acest tip de contracte datorită rarității sau percepției unor resurse ca fiind rare. Rareori vezi oameni că se bat pe oxigen. În general, se bat pe terenuri, pe aur, pe mâncare, pe resurse care sunt aproape de linia supraviețuirii.

Așadar, există mai multe feluri de a gestiona un conflict. Unul este să-i învingi pe toți cei care au aceleași dorințe ca tine, iar acest lucru se pare că dă starea planetară la acest moment. Celălalt este să lărgești nu numai contextul și să nelimitezi resursele, ci să mărești gradul de împărtășire cu ceilalți. Deci, iată cum conflictul are soluționări în două direcții. Unu: extern, concurența — asta este varianta clasică și nefuncțională, pentru că nu există leverage în așa ceva, decât dictatură și frică. Iar cealaltă este de a lărgi contextul atât de mult încât resursa respectivă să devină nelimitată, sau gradul de *sharing*, de împărtășire, să devină total. În loc să fii invidios pe cineva care are un instrument, un ciocan, să spunem, și bate cuie cu ușurință, acel instrument ar putea

deveni bunul comunității și oamenii să-l folosească liber, în așa fel încât fiecare să-l dețină cu rândul.

Deci iată că una dintre variantele cele mai utile de a rezolva cu eleganță conflictele este de a mări contextul până la nivelul la care bunul respectiv devine ori abundent, ori devine abundență de utilizare a bunului respectiv — adică oamenii îl folosesc în mod consensual și în mod unificat, făcând conflictul să dispară.

Nu întotdeauna conflictul înseamnă că va fi necesar și un război. Pentru mine, atunci când văd un conflict, cu mult mai mare ușurință largesc granițele contextului, ale terenului în care apare conflictul, decât să reduc numărul de utilizatori pentru a face monopolul posibil. Îmi place să rezolv elegant conflictele, expandând contextul dincolo de vibrația și dimensiunile contextului inițial.

Vlad: Partea frumoasă a unei relații de leverage este că, într-un astfel de context, se aplică echilibrul naturii. Îmi aduc aminte, mai ales din exemplul pe care tu îl dai în programele Createrra, în care spui că, dacă averea planetară ar fi împărțită în momentul ăsta în mod egal tuturor oamenilor, în foarte scurt timp, oamenii care au ajuns la un anumit nivel de abundență în viața lor vor reuși să facă în așa fel încât abundența să se împartă din nou la nivel planetar în funcție de nivelul de respect de sine pe care un om îl are.

Dacă dăm acum un milion de euro unui om care obișnuiește să ducă banii, să spunem, în alcool sau în jocuri

de noroc, ceea ce el va face va fi să ia acele resurse și să le ducă în acel loc.

Astfel că, dacă noi oferim într-o relație de leverage această libertate omului: să-i dai resursele de care are nevoie la acel moment ca să conștientizeze acel salt de conștiință, el va fi nevoit oricum să treacă prin etapele necesare cu propria persoană ca să-și ia acel salt de conștiință.

Adică, faptul că noi am vrea să soluționăm conflictul mai rapid sau să fim nerăbdători cu timpul în care acel om „*să se coacă*”, așa cum menționai tu puțin mai devreme, nu va cauza ca acel om să treacă mai repede prin acele etape. Mai degrabă alegem să-i dăm resursele necesare, să lărgim aria de libertate a omului în care suntem în relația de leverage și, în felul ăsta, el să conștientizeze saltul de conștiință prin etapele proprii, să-și ia saltul de conștiință care să-l ducă la următorul nivel.

Și pentru asta este clar că avem nevoie de răbdare și de iubire în același timp și de excedent pentru resursa de care omul cu care suntem pe același drum are nevoie.

Marius: Deseori se întâmplă, pe acest drum, ca influențele externe să afecteze, să impacteze, să atingă — chiar și fin, uneori — înțelegerile dintre oamenii respectivi. Mi-aduc aminte cu câtă finețe, de fiecare dată când observi o modificare a flow-ului din companie, tu mă întrebi dacă înțelegerea noastră mai este valabilă. Pentru că observi că, pe undeva, accesul cuiva a permis sărirea unor etape. Sau

poate evitarea procedurii standard. Sau poate chiar apariția consecinței unui rezultat care nu a fost discutat.

Și de multe ori observ, cu mare bucurie, puterea ta de a verbaliza, de a fi prezent, în primul rând, la acea influență, de a o verbaliza și de a readuce lucrurile la contextul inițial. Este foarte important să protejezi o relație de influențele externe. Este foarte important să devii prezent, dar mai mult, este foarte important să faci prezent omul respectiv la faptul că s-au exercitat niște influențe externe, iar aceasta transformă natura contextului inițial.

Și deși am văzut rând pe rând făcând acest lucru unul pentru celălalt, fie că este vorba de lucruri personale sau profesionale, poți observa cum s-a născut în interiorul fiecăruia. Este frumos ca acest lucru să fie reținut de oamenii care doresc să transforme în disciplină această carte: s-a născut sentimentul de a proteja, a păstra, a conserva înțelegerea inițială sau de a o modifica în parametrii în care este nevoie la o nouă discuție, la o renegociere, la un nou act de creație.

A proteja relația de influențe externe este vital, în primul rând, pentru că permite celor doi oameni să construiască exact pe direcția în care au programat. În al doilea rând, este vital pentru că starea de spirit existentă pe durata contractului este garantată. Atunci când sunt influențe externe, acest bruiaj, cauzează intențiilor inițiale să se piardă. Este important ca aceasta să fie o inițiativă bilaterală.

Vlad: În fiecare relație de leverage, consider că există un nucleu. Un nucleu care a creat tot ceea ce este prezent în acea relație și este responsabilitatea fiecăruia dintre oamenii implicați să mențină acel nucleu prin discuții, prin renegocieri, așa cum ai menționat tu. E clar că pot exista variațiuni, însă în momentul în care nucleul este afectat de acele variațiuni înseamnă că ceva nu funcționează sau ceva este necesar să fie pus pe masă, în așa fel încât lucrurile să se aducă la albia din care am plecat. Eu consider că fiecare om dintr-un context sau contract de leverage este un reprezentant al acelei relații.

Oriunde va merge, în oricare alt context, el va reprezenta nucleul acelor valori. Este distincția pe care tu o dai oamenilor în programul din Trilogia Impecabilității, și anume Calea Divinității. Distincția *Represent* — oriunde am merge, noi reprezentăm toate relațiile de leverage în care suntem, la acel moment, implicați. Pe lângă *Represent*, suntem și, aș putea spune „apărători” ai acelor contexte, deși am putea spune *apărători* doar în momentul în care ne uităm la alte relații, în afara celor în care suntem deja implicați în relații de leverage, ca fiind ostile sau ca lumea fiind ostilă, ceea ce nici unul dintre noi nu o vede.

Marius: Toate aceste detalii, în încheierea acestui capitol, se concretizează într-o singură disciplină, și anume aceea de a fi prezent la contextul inițial, de a-l onora prin acțiuni, comunicare și prin rezultate, și nu în ultimul rând de a face acest lucru chiar și în tăcere. Nu este nevoie să fie

menționat în paragrafe și citate itinerariul pe care îl parcurgem ca o relație de leverage să ajungă la maturitate, ci, mai mult, acest lucru se realizează doar prin prezență și prin a gestiona propriul spațiu, propria conversație și, totodată, a susține și partea cealaltă, celălalt semnatar al contractului, în a-și realiza și a fi prezent la propriile sale comunicări, acțiuni și rezultate.

Vlad: Există, Marius, un nivel foarte înalt la care oamenii pot ajunge într-o relație de leverage și eu simt că am ajuns în acel loc și, chiar de curând, am realizat lucrul ăsta. Sau sunt semne constante care îmi arată ceea ce noi am creat împreună. Există un nivel în care omul consideră că atât de mare încredere are în celălalt, în partener, încât este mai degrabă dispus să se îndoiască de propriile gânduri și acțiuni decât de ale celui cu care este în relația de leverage.

Și unul dintre exemple a fost chiar zilele trecute, în care ne vedeam cu echipa de Jedi din programul de leadership și am văzut că ceasul este și 58, noi având stabilit să ne vedem la fix cu toții, și am avut un gând în care m-am întrebat: oare sunt eu pe link-ul corect? Nu m-am întrebat dacă tu vei întârzia, ci mă întrebam dacă eu sunt pe link-ul corect. Adică la nivelul acela se poate ajunge într-o relație de leverage, în care să existe un prim gând de îndoială la adresa propriei persoane, nu la adresa omului cu care ai creat acea relație.

Capitolul 5. Arta relației nelimitate

Marius: Intenția principală a contractului de leverage este de a nelimita ceea ce este posibil prin aducerea laolaltă a îndemânărilor, abilităților și nivelurilor de evoluție a două sau mai multe persoane. În acest capitol vom discuta despre felurile în care putem livra, furniza, crea în mod intenționat un teren pe care orice este posibil. Debutul îl asigură întotdeauna o viziune comună.

Fără consensualitate, fără viziune comună obiectivele nu numai că nu se formează, ci sunt și imposibil de atins. Mă uit deseori la ce au în comun oamenii care nu trăiesc starea de împlinire și descopăr că această neîmplinire este urmarea faptului că nu au declarat o destinație până la care doresc să ajungă. Prin urmare, relația dintre integritate și împlinire este o relație directă. Nimeni nu poate trăi starea de împlinire fără să fi declarat o destinație spre care dorește să se îndrepte. Atunci când este vorba de mai multe persoane, în special într-un contract ce are drept scop susținerea în evoluție a părților implicate, fără viziune comună împlinirea este imposibilă.

Vlad: Felul în care eu am descoperit că o relație de leverage poate fi trainică și să dăinuie pe durată lungă este prin a avea un vis mare împreună la care să aderăm de comun acord. Există situația, chiar situația noastră, în care tu ai avut un vis mare pe care ai ales să îl împărtășești cu mine

și la care eu am zis „da”. Am spus „da” pentru că și eu îmi doream acest lucru în sufletul meu. Am ales ca acest vis să fie parte și din viața mea, și anume să aducem, în același timp, 50.000 de oameni pe Arena Națională. Pentru mine este în continuare un vis pentru care pun energia mea în totalitate, în fiecare zi, în contextul Createrra. Sau mai există varianta în care ambele persoane creează acel vis împreună încă din start.

Eu consider că, fără vis, nu are sens nimic altceva, nici măcar viziunea. Viziunea urmează visul. Ca acea relație de leverage să existe, este nevoie să aibă în spate un vis intact, să fie o flacăra ce arde continuu pentru acel vis și toate celelalte urmează. Visul este locomotiva unei relații de leverage, iar orice alt ingredient este un vagon care contribuie la atingerea acelui vis.

Marius: Mi-aduc aminte de o glumă cu o persoană care își pierduse cheile într-un loc întunecat, iar un prieten de-al lui îl vede căutând sub un stâlp de iluminat public și îl întreabă: „*De ce cauți acolo?*” — „*Pentru că aici este lumină*”.

La fel se întâmplă și cu excedentul. În momentul în care punem excedentul într-o direcție care nu are nicio tangență cu viziunea comună, acel excedent nu are cum să slujească obiectivele pe care le-am agreat în contractul de leverage. Este foarte important ca oamenii să înțeleagă exact destinația energiei lor, motivul pentru care este necesar să se ajungă acolo, să-și exprime consimțământul în legătură cu acțiunile, rezultatele și, în special, modul în care sunt tratate

abaterile, rezistențele și toate provocările de până acolo. Așa ajungem să fim flexibili în fața schimbării. *Flexibil în fața schimbării* înseamnă să fiu eu însumi dispus să-mi transform propriile paradigme, propriile gânduri, propriile abordări, să fiu deschis la a renunța la atașamente, la a avea dreptate și la bias-urile care mi-au condus și mi-au ghidat comportamentul până acum. Flexibil în fața schimbării n-a fost niciodată despre mediul înconjurător, ci este întotdeauna despre propria mea persoană. *Cum pot eu să văd viața și lumea diferit în așa fel încât să fiu ca o trestie?* Viziunea să se păstreze, rădăcina, viața și continuitatea să fie în continuare asigurate și, totuși, să transform natura gândirii și acțiunilor mele. Așadar, a fi flexibil în fața schimbării este despre o flexibilitate pe care eu însumi o pot aduce, nu despre un soi de milă venită din mediul exterior și pe care este necesar să o tratez ca pe o mană cerească. Flexibilitatea este despre noi înșine.

Vlad: Eu obișnuiesc să spun, Marius, că cel mai mare succes al unui om este să facă din mintea lui un aliat. În momentul în care am reușit să facem asta totul devine posibil, mintea și inima fiind în aceeași direcție.

Din acest context, relația fundamentală de leverage pe care un om o poate avea este cu propria persoană, cu propria minte. Când mintea cuplează la dorința și intențiile inimii, atunci putem să ducem acest tip de coerență în toate relațiile pe care noi le creăm cu oamenii din jurul nostru. În momentul în care descoperim această putere a noastră, se

crează instantaneu și capacitatea omului de a fi flexibil — în relația cu mediul înconjurător și nu cu viziunea și contextul pe care le-a creat anterior.

Aș face aici diferența dintre adaptabilitate și cauzalitate. Un om care se adaptează la mediul extern, practic își sculpează viața în funcție de cum dictează externul posibilitatea sau imposibilitatea creării unui rezultat palpabil. În momentul în care un om este responsabil sau își asumă că este responsabil de cauzalitatea mediului exterior, de viața pe care o trăiește, atunci va deschide întotdeauna spațiul către a crea o posibilitate către acel viitor pe care și-l dorește să-l vadă în lumea palpabilă. Este o mare diferență între un om care își asumă cu totul viața, în toate contextele — de leverage sau nu — din viața lui și unul care așteaptă ca mediul extern să se alinieze în toate privințele astfel încât el să-și poată pune misiunea în lume.

Marius: Unul dintre cei mai mari factori de stabilitate într-o relație de leverage este ca oamenii să poată să vadă în exteriorul lor ceea ce au visat că va fi în interiorul lor. Iar această capacitate, atunci când este retrăită într-un număr mai mare de persoane, se transformă într-o capacitate de a experimenta împreună.

Este important ca oamenii să fie prezenți la experiența celuilalt și să poată să se vadă nu numai drept sursă a acelui spațiu și a acelor consecințe, dar totodată și contributor, un om care face o diferență pentru cei din jurul său în felul în care ei percep realitatea.

Una dintre responsabilitățile pe care cel mai des le cultiv în spiritul meu este că sunt responsabil pentru experiența celorlalți. Indiferent că este vorba de felul în care a plecat un client pe ușă, de starea cu care decurge o conversație cu un prieten sau de felul în care se simt copiii mei sau soția. Eu consider că este treaba mea, având nivelul pe care consider că-l am, să le șlefuiesc experiența în așa fel încât să trăiască genul de viață pe care și l-au propus. Asta nu înseamnă că le răpesc abilitățile de a face ei înșiși acest lucru, ci îmi ofer mie o doză de putere și nu postura de a asista pasiv, de a mă uita de pe margine. Îmi ofer o doză de putere în a avea ceva de spus în legătură cu felul în care decurge realitatea.

Această formă de a crea o realitate consensual construită împreună acționează asupra câtorva factori și îi transformă radical: în primul rând asupra timpului. Timpul scade. În momentul în care mai mulți oameni lucrează la același obiectiv, timpul scade. În al doilea rând, vibrația crește. În momentul în care cineva aduce iubire, impecabilitate, unitate, apartenență, toate aceste energii cumulate modifică starea și structura spațiului, iar lucruri de calibru înalt sunt tangibile tocmai prin faptul că oamenii pun mână de la mână energia respectivă. Și un alt lucru care se schimbă este experiența personală a fiecăruia. În loc să fie perceput drept o corvoadă, o suferință, un șir întreg de provocări și rezistențe, experiența oamenilor care lucrează împreună este că fiecare dintre ei se simte împlinit în legătură

cu felul în care au decurs lucrurile. Iar asta este foarte important, nu numai pentru durata și profunzimea relației, ci și pentru sustenabilitatea ei.

Vlad: Un lucru pe care l-am dedus de-a lungul timpului este că viața este la nivelul asumării responsabilității din viața fiecărui om. În funcție de modul în care ne asumăm responsabilitatea pentru toate departamentele și aspectele din viața noastră, putem să cauzăm viața pe care ne-o dorim, realitatea pe care ne-o dorim. Și există mai multe niveluri de responsabilitate. Putem să ne uităm doar la primul cerc de oameni din jurul nostru sau putem să ne uităm doar la noi. Acesta ar fi primul pas. Apoi ne uităm la oamenii din jurul nostru — familia, prieteni apropiați. Apoi putem să ne uităm la comunități. Din aproape în aproape putem să vedem că avem putere cu oamenii și, în funcție de impactul pe care îl cauzăm în viața mai multor oameni, realitatea pe care ne-o dorim — așa cum ai menționat și tu — realitatea din interior, devine și realitatea din exterior.

Nivelul de abundență, felul în care ne simțim, felul în care oamenii se simt în jurul nostru depinde de nivelul de asumare al responsabilității al fiecărei persoane. Se vede în realitatea fizică în momentul în care asumarea responsabilității este la nivel înalt și la fel se simte și într-o relație de leverage, așa cum am povestit și în primele capitole. Noi ne asumăm responsabilitatea dincolo de ceea ce ține de corpul fizic, de identitatea noastră —, de exemplu, să știu că este în responsabilitatea mea ca tu să fii odihnit,

știind că urmează Puterea Trecutului săptămâna viitoare, sau să știu că ai fost într-o perioadă intensă și ți-ar prinde bine o vacanță. Oare n-aș putea eu să iau o zi de leadership, o zi de predare fizică, în așa fel încât tu să ai timp cu familia sau să faci ce simți tu că ți-ar face bine? Este în responsabilitatea mea să fiu prezent la întregul context și să îți doresc binele prin toată energia pe care eu pot să o aduc la comun.

Marius: Mulțumesc!

Vlad: Cu drag!

Marius: Atunci când ne îndreptăm către un obiectiv și vrem să și progresăm,este necesar să construim pe punctele forte ale fiecăruia. Așa cum zicea și Brian Tracy: decât să construiești pe punctele slabe, să insiști și să obții performanță mediocră, mai degrabă construiești pe ceea ce educă zonele din tine în care ești talentat și devii genial. În momentul în care construiesc pe punctele forte, oamenii au ocazia să ducă vibrația contextului, performanța din acel context, la un nivel care depășește capacitățile lor însumate. Puncte forte înseamnă locurile în care suntem dotați și nu este necesar să facem eforturi extraordinare pentru a livra performanță, pentru că este în natura noastră să fim nonșalanți, să fim liberi pe acel teritoriu.

Atunci când oamenii au capacitatea să distingă aceste puncte forte, să le inventarieze și să le includă în primele directive ale contextului ce este necesar să fie realizat, atunci se întâmplă minuni. De exemplu, în relația mea cu acest

spațiu, eu apelez la punctul forte numit unitate. Eu aduc oameni laolaltă cu mare ușurință, îi inspir și îi determin să cauzeze în viața lor alegerile pe care ei le fac. Însă acest loc are ospitalitate și excelență. Cu alte cuvinte, în mod natural, în structura acestui spațiu, Country Spa, există astfel de elemente prin care oricine ar veni este bine primit, iar când este bine primit este copleșit de impecabilitatea și excelența acestui spațiu fie că se manifestă la nivel de mâncare, la nivel de design sau la nivel de trăire pe care o ai în facilitățile din jur. Iată cum am adus laolaltă punctele forte, iar asta cauzează succes de ambele părți. Pe de o parte, Createrra este mulțumită și recunoscătoare pentru un spațiu extraordinar, pe de altă parte, Country Spa primește bucuria unor vizitatori frecvenți, care vin aici pentru orice motiv din viața lor — de la tristețe până la bucurie, de la unitate până la celebrare. Iar aceste lucruri sunt tocmai datorită faptului că ne-am observat, sincronizat și valorificat punctele forte pe care le avem.

Vlad: Mă uit în compania noastră, Createrra, și văd cum, la fel ca în toate organizațiile, între membrii aceleiași context există o relație de leverage. Ceea ce face diferența este nivelul de intensitate a relației de leverage. Adică într-un context mare există contexte mai mici în care contractul de leverage este prezent. Pentru orice creator de context — cum este exemplul Creatorrei — există un cerc apropiat de oameni care susțin omul, creatorul contextului, în mod direct, iar acel om are o relație de leverage de o intensitate ridicată cu acele

persoane care sunt direct în jurul lui. Și mai există un cerc de oameni care sunt mai îndepărtați, poate au mai puțină interacțiune cu creatorul contextului, însă rolul lor și intensitatea relațiilor pe care ei le au sunt cu oamenii apropiați de creatorul contextului.

În felul acesta se creează un context în care există o încrengătură ca un strugure, existând o relație intensă atât între oamenii din companie cu oamenii apropiați de creatorul contextului, cât și între creatorul contextului și cercul apropiat de el. De aici eu am dedus că omenirea are de beneficiat în urma intensității relației de leverage care se creează la nivelul întregului context. Practic, o relație dintre două persoane este amplificată, din aproape în aproape, în întreaga organizație. Contextul comun face ca toată lumea implicată să devină un amplificator al creatorului contextului. Așa cum simt eu că suntem fiecare dintre noi. Din aproape în aproape, în Createrra, noi devenim oameni care susțin și amplifică ceea ce tu îți dorești să pui în lume prin viziunea Createrrei.

Ceea ce vreau să scot în evidență este că, în orice organizație, există relații de leverage directe între creatorul contextului și cercul cel mai apropiat și, din aproape în aproape, relații de leverage cu oamenii care sunt implicați în acel context, toți având aceeași misiune: să pună în lume viziunea creatorului, la care am aderat cu toții.

Marius: Unul dintre elementele foarte importante pentru ca acest întreg circuit să funcționeze este încurajarea creșterii individuale. Fiecare om se vede chemat către centrul

de creație în special datorită faptului că simte că acolo creșterea sa individuală va fi impulsionată, va fi stimulată. În momentul în care există o garanție, inclusiv o intenție declarată, o promisiune, un contract, un legământ făcut în legătură cu acest lucru, apare coeziunea și o structură a echipei care favorizează retenția și efortul aliniat, iar aceste lucruri se întâmplă doar ca urmare a faptului că fiecare om își vede propria lui creștere în acest viitor.

La urma urmei, puterea unui vizionar constă tocmai în a descrie viitorul posibil pentru oamenii alături de care lucrează într-o formă în care fiecare să-și observe propria sa creștere în acel viitor. Mai mult, stările, emoțiile pe care le resimțim noi chiar acum, în legătură cu viața, sunt date de viitorul în care trăim. Dacă vedem un viitor ca fiind păgubos sau ostil, stările trăite în prezent sunt de anxietate și frică. Dacă vedem un viitor în care noi vom crește, ne vom dezvolta, vom fi abundenți, vom fi oameni de impact, lideri, atunci stările prezente sunt de motivație, de determinare, de consistență, de perseverență.

Este foarte important să încurajăm creșterea individuală, dar mai mult, este important să anunțăm că o facem: nu doar să o facem tacit, ci să ne declarăm intențiile pentru care facem aceste lucruri. Însăși această carte este o încurajare a creșterii individuale. Am spus-o din start că ne dorim să avem un impact asupra creșterii oamenilor. Din start am declarat trei intenții pentru care această carte merită scrisă și ne merită timpul și, mai mult, din start am

declarat că dorim să oferim lumii acces la a înțelege cum să creeze conștient contracte de leverage. Așadar, creșterea individuală este un factor vital în autodeterminare și autogenerare. Un om care nu își vede creșterea personală are nevoie permanent să fie motivat din exterior, cu resurse externe. Însă unul care observă și înțelege că viitorul care se conturează determină propria sa evoluție se auto-înlăcărează, se auto-motivează cu resurse din propriul său inventar.

Vlad: Am urmărit de-a lungul timpului, multe interviuri cu oameni care au ajuns la un nivel înalt de abundență, atât spirituală, cât și financiară, și ei împărtășeau din experiența lor, din cariera pe care au avut-o de-a lungul timpului. La majoritatea am găsit un lucru comun: faptul că, la începutul carierei lor, au avut de ales între a merge pe un venit mai mare, pe un salariu mai mare, într-o companie în care nu exista potențial de creștere, sau cel puțin nu la nivelul la care ei își doreau, și varianta de a accepta o recompensare mai redusă din punct de vedere financiar, însă să stea aproape de lideri care îi inspirau. Și faptul că au ales a doua variantă, acea creștere de care tu povesteai, i-a determinat pe ei să devină, în timp, acei lideri la care aspirau, liderii aspiraționali care ei voiau să devină în timp.

Ceea ce vreau să scot în evidență prin asta este că oamenii, mai ales în generația în care suntem acum, preferă din ce în ce mai mult să stea în preajma oamenilor care îi inspiră, decât recompensa fizică, financiară. Și atunci, cu atât

mai mult, relațiile de leverage vor fi prezente și căutate de către oameni. Oamenii își doresc să vadă creșterea personală în timp ce întregul context și oamenii implicați vor avea de crescut în același timp.

Marius: Această permanentă creștere se realizează printr-o extindere continuă a limitelor. Extinderea limitelor se poate face în mai multe direcții. Așa cum spuneai tu, într-o direcție financiară, care stimulează zona de confort și lucrurile care ne dau trăinicie, statornicie și generează stilul de viață prezent, dincolo de supraviețuire. Totodată, dincolo de aceste limite, este creșterea noastră la nivel spiritual: capacitatea noastră de a îndeplini lucrurile pe care le visăm, de a atinge dorințe, obiective, năzuințe care determină ieșirea din zona de confort, determină descoperirea unor noi paradigme și, mai mult, descoperirea unor feluri de a fi pe care nu le-am dobândit încă. Toate acestea se realizează prin eliminarea fricii de eșec.

Frica de eșec este foarte des prezentă, nu ca un defect, ci ca o formă de protejare excesivă a zonei de confort. Oamenii care sunt obișnuiți să stea în zona de confort manifestă o frică extraordinară față de eșec. Eșecul înseamnă că, atunci când mă îndrept către intrare și afară este viscol, corpul îmi spune: *întoarce-te înapoi în casă, că aici este cald și bine*. Frica de eșec nu este un termen lipsit de rost sau sens pentru om, ci este ceea ce îl trimite în zona cu care s-a obișnuit cel mai mult.

O mare parte din viața mea am dedicat-o spre a fi confortabil în afara zonei de confort, spre a fi ok cu variabile și necunoscute în toate direcțiile, cu grade mari de incertitudine, cu lipsă de cuvinte sau direcții, cu lipsă de leadership sau de siguranță. Iar aceste lucruri mi-au dat puterea de a alege lucrurile apetisante pentru mine tocmai după încărcătura lor în materie de frică. Cu cât un lucru ce ține de noutate este mai încărcat de frică, cu atât mai mult știu că, prin abordarea acelei provocări, o paletă mai mare din credințele mele va fi adresată, ștersă sau eventual actualizată.

Așadar, atunci când intrăm într-o cultură de extindere a limitelor și ne asumăm un comportament de eliminare a fricii de eșec, se realizează un cuplu de forțe ce ne permite să înțelegem că fiecare pas înainte, determină creșterea la nivel spiritual, vine cu o doză de frică, iar acea frică este chemarea acasă. Întotdeauna mă duc acasă, însă mă duc acolo să mă odihnesc. Munca reală se desfășoară în zone fără hărți.

Vlad: Ce ai zis tu, Marius, mai devreme este faptul că ți-ai creat o obișnuință de a fi în zona de confort atunci când ești în afara zonelor de confort. Practic, disconfortul este atunci când te afli în zona de confort. Mi se pare foarte tare.

Marius: Da, nu pot să stau degeaba.

Vlad: E foarte frumos. În timp ce tu împărtășeai, mă gândeam la momentul în care am creat ideea de Hubenea. Mi-aduc aminte exact discuția pe care am avut-o în biroul mic

de pe Intrarea Catedrei, când povesteam de dorința noastră de a avea un loc pentru comunitatea Createrra. Și am spus că ar fi fain să fie un hub, să fie și o cafenea în același timp, și în felul acesta a apărut denumirea de *Hubenea*. M-am uitat ulterior la toate procesele prin care a fost necesar să trecem începând de la acel moment, cred că era undeva în iarna lui 2022, și până să cauzăm realitatea care este prezentă astăzi: lansarea Hubenelei³. În procesul acesta, nu a fost totul lin: au fost provocări, au fost procese prin care a fost nevoie să trecem. Ceea ce noi am învățat de-a lungul timpului și aici mă refer la noi doi și la ceea ce dăm mai departe oamenilor din comunitate este că eșecul nu reprezintă altceva decât o bornă prin care este necesar să treci către visurile tale. Și atunci, dacă noi avem această semnificație dată și această interpretare a eșecului, oare mai apare frica de eșec sau este doar o formă prin care înțelegem că eșecul este acolo doar pentru a crea o formă și mai mare de excedent, dorință și energie pentru a ajunge, în final, să te bucuri de realitate. O realitate pe care ai creat-o mai întâi în energie, în interior, și apoi o vezi în realitatea fizică.

Marius: Vorbind de lansarea Hubenelei, pe durata lansării a venit o persoană la mine care mi-a spus că mă judecă și că transmite către mine, deseori, critici. Și i-am spus că *moara bună macină orice*, că un sistem, în momentul în care folosește multă energie, va găsi o cale să folosească

³ Lansarea Hubenelei Createrra a avut loc pe 3 septembrie 2025 în Banu Manta, 60, sector 1, București.

orice energie în direcția obiectivelor. Așadar, mi-am redeclarat responsabilitatea mea: că voi crea proiecte care inspiră, iar proiectele care inspiră au nevoie să se hrănească cu orice energie.

Adică, ori de câte ori mă îndrept către ceea ce visez, va exista permanent o doză de oameni care mă încurajează, o doză de oameni care rămân complet pasivi, ca și cum nu s-ar fi întâmplat nimic, și o doză de oameni care vin și-mi spun cât de imposibil și nerealist este ceea ce urmez. Însă, pe durata proiectelor de inspirație pe care le-am realizat în viața mea, am observat că mă hrănesc cu absolut orice energie, pentru că acolo unde omul se focusează, energia curge, iar eu am nevoie de energie ca să construiesc. Așa că, în timp, m-am educat să pot primi orice tip de donație de la oameni, pentru că am nevoie de toate spectrele de energie.

Am nevoie și de spirit critic, am nevoie și de capacitatea de a judeca felul în care decurg lucrurile și, bineînțeles, am nevoie și să aduc inspirație în acele locuri. Însă, atunci când proiectele de inspirație destinate punerii în sufletul oamenilor a energiei pozitive sunt rezultatul colaborării dintre doi oameni care au încheiat un contract de leverage se întâmplă miracole. Iar aceste miracole pot fi — și nu se rezumă doar la atât — magnetism, copiere și creativitate. Adică acei oameni vor și ei.

Mă uit cum, chiar în jurul meu, în acest moment, alte două persoane au hotărât să creeze hub-uri și cafenele pentru că au înțeles puterea comunității și cât de esențială

este, cel puțin în epoca în care trăim. A inspira înseamnă să recunoști că omul este o ființă socială, iar nivelul său de succes depinde, în mare măsură, de nivelul de inspirație față de la semenii săi. Bineînțeles, dacă adăugăm la această inspirație și utilitatea și evoluția deodată se leagă planuri mult mai profunde de colaborare între noi și oamenii din jurul nostru.

Vlad: Un alt lucru care îndepărtează frica este capacitatea celor două persoane aflate într-un contract de leverage să mențină curățenia în acel context. Și nu de puține ori tu menționezi acest lucru: că între noi doi nu există nicio fisură prin care cineva sau ceva din exterior ar putea cauza ceva diferit de ceea ce noi am cauzat între noi anterior.

Valorile și principiile pe care noi le avem sunt atât de solide și suntem ambii atât de buni în a reprezenta acest context Createrra pe care l-am consolidat împreună, încât nimic de acolo nu poate fi dărmat sau fisurat. Și din nou, când știm că există o astfel de încredere și o astfel de bază, frica nu are de ce să-și facă loc. Știm că orice am întâmpina, este doar un alt moment de experimentat, iar noi vom ajunge oricum la ce am creat împreună.

Marius: Da. În felul acesta există o armonie frumoasă între rezultate și procesele de până acolo. Așa cum spuneai, neavând frică de eșec, felul în care parcurgem acel drum, chiar dacă este prin necunoscut, chiar dacă este riscant, costisitor, provocator, există o armonie între rezultate și proces.

Permanent mă întreb, oare acțiunea pe care eu o fac chiar acum este relevantă într-o direcție pozitivă, constructivă, în raport cu destinația pe care o vreau? Chiar și în acțiunile care sunt spontane, care vin către mine chiar atunci, pe loc. Mă întreb *dacă eu mă sustrag din ceea ce făceam și mă dedic noii acțiuni apărute așa, prin cererea cuiva, cum va afecta asta?* Cum va împinge în timp lansarea Hubenelei sau lansarea proiectului Spiritonomics sau acel stadion de 50.000 oameni?

Ceea ce se întâmplă în momentul în care armonizăm rezultatele și procesele este că se ascute termenul de eficiență și performanță. Începem să devenim interesați doar de ceea ce face o diferență și nu mai pierdem timp cu lucruri care nu au sens sau impact sau, mai mult, au impact negativ. Este foarte important ca oamenii să armonizeze aceste lucruri. Când este vorba de echipe și această armonizare se întâmplă, se ajunge la forme foarte profunde de conectare.

Mă uit la întâlnirile echipei Createrra, în ce fel decurg. În fiecare primă miercuri din lună avem o întâlnire care ușor-ușor va ajunge probabil la opt ore, pentru că acum este de șase-șapte ore. Și cu siguranță are un rost de a continua să se întâmple. Care este acela? Tocmai de a armoniza rezultatele, acțiunile și procesele dintre. Odată cu această armonizare, relația de leverage și beneficiile ei devin atât de evidente și ușor de observat, încât oamenii cuplează și pun umărul mult mai mult în fiecare dintre etape. Este spectaculos să înțelegem că nivelul de apartenență și contribuție sunt

legate de nivelul de armonie din grupul respectiv, din grupul care participă la contract.

Vlad: Mi-amintesc de momentul în care am hotărât să ne împărțim responsabilitățile într-un mod care să crească compania într-un mod accelerat la acel moment. Și am hotărât ca tu să fii persoana care deschide noi orizonturi, noi locuri în care compania poate să ajungă și să crească, ceea ce eram la acel moment, iar eu să preiau gestiunea echipei.

Ce vreau să scot în evidență prin asta este că, deși avem task-uri diferite, noi am ales să armonizăm relația noastră și relația cu oamenii din companie într-o formă în care toată lumea să aibă de beneficiat. Compania crește, fiecare om din interiorul ei crește și, asumându-ne responsabilitățile într-un mod foarte clar, am putut să păstrăm armonia, fiecare pe direcția în care și-a asumat acea responsabilitate.

Marius: Când avem de-a face cu spații de entropie scăzută, spații în care nivelul de haos este scăzut și gradul de ordine este ridicat și mai ales când este vorba de oameni, acolo avem de-a face nu numai cu armonie, ci și cu bucurie.

Bucuria oamenilor de a participa împreună la un act de creație este contagioasă. Se transmite nu numai în interiorul acelor echipe sau al oamenilor implicați, ci se transmite și către cei din jur, în spațiile vecine. Dacă este vorba de o companie, se transmite la clienți și furnizori. Dacă este vorba de o relație de cuplu, de o căsnicie, se transmite la oamenii din imediata apropiere.

Este o mare realizare să poți fi parte din ceva care influențează bunul mers al lumii, iar această complicitate în creație dă oamenilor, de cele mai multe ori, pofta, gustul și setea de viață de a fi implicați în lucruri mari care fac o diferență, de a fi la sursa unor proiecte și realizări care au transformat fața pământului sau a comunității sau a afacerii. Oamenii doresc să fie implicați în lucruri mari, doresc să fie văzuți pentru ceea ce au devenit și pot să devină, dar mai mult doresc să fie văzuți ca fiind utili în ceva ce servește omenirii.

Vlad: Eu consider că nu există lucru pe care un om ar fi necesar să-l facă dacă nu are și bucurie pentru ceea ce face. Eu simt că pentru asta am fost creați: să facem lucrurile cu bucurie și, în felul acesta, să nu simțim că este un lucru greu sau anevoios. Când aducem bucuria peste oricare alt lucru pe care îl facem, peste relațiile pe care le creăm, peste contextele pe care le creăm, apare, de fapt, acel ingredient pe care vrei să-l guști la fiecare moment, în fiecare secundă a vieții.

O relație de leverage nu ar putea să dăinuiască dacă bucuria nu este prezentă pentru fiecare dintre oamenii care au ales să fie parte din acel context. Într-adevăr, creșterea fiecăruia este naturală și face parte din evoluția fiecărui om din contractul de leverage, însă creșterea, din ceea ce eu am experimentat, n-ar fi posibilă dacă omul nu se bucură de lucrurile pe care le face în acel loc. Astfel că bucuria face parte din orice. Ar trebui să facă parte din orice context. Și

dacă ea nu este prezentă, atunci este semnalul cel mai clar, cel mai concret pe care un om poate să-l primească referitor la faptul că nu se află în locul potrivit sau că ar putea să cauzeze acel context diferit, în așa fel încât să se și bucure de el. Ce rost ar avea ca un om să facă ceva în viață fără să aibă și bucurie, și pasiune în acel loc?

Capitolul 6. Leverage în acțiune

Marius: Acest capitol este despre studii de caz, despre situații concrete, cazuri de viață, despre relații de prietenie, personale sau chiar de afaceri.

Primul exemplu este povestea unei relații cu persoana care ne primește aici, pentru a crea acest conținut. Această relație nu se oprește doar aici. Nu este vorba de o bibliotecă în care noi avem acces la un podcast. Este locul pe care îl numim *Casa Createrra*. Este spațiul în care oamenii vin pentru a-și obține educația, pentru că aici ținem majoritatea cursurilor, cel puțin cursul de leadership. Și este și locul în care se întâmplă evenimentele personale: botezuri, nunți, onomastici, trecerea între ani sau sărbători ale corporației. Aceste lucruri s-au putut construi tocmai pentru că, la temelia acestei relații, a stat dintotdeauna absolut fiecare element detaliat în primele cinci capitole: de la viziune și claritate, până la respect de sine și față de celălalt, la înțelegerea și ascultarea provocărilor, susținere și creativitate.

Dincolo de viziunea comună, ceea ce a pus lucrurile în mișcare este o disciplină pe care am cultivat-o de foarte multă vreme în spiritul meu și anume: nu pot să asist un om la a-și îngropa visul. Am o incapacitate. Un handicap. Nu pot, mai mult decât atât, refuz să asist un om în resemnare, în a-și înmormânta propriul vis. Ceea ce înseamnă că, ori de câte

ori sunt în preajma unei persoane care este pe cale să renunțe la ceea ce i-a stârnit pasiunea, apare în interiorul meu o resursă nelimitată de energie care mă cupleză la superputerile mele și, în special, la cele sociale: de inspirație, de carismă și, bineînțeles, la integritate, căci degeaba ești inspirațional dacă nu promiți nimic ce devine realitate. Altfel s-ar numi *gaslighting*.

Așadar, în acea zi în care am aflat povestea persoanei care deține acest loc și m-am observat neputincios în a asista și a merge mai departe ca și cum n-aș fi auzit nimic, am simțit nevoia să fac o promisiune. Și i-am spus: *„Aici aceste lucruri se încheie.”* Atât de scurt am spus. Persoana s-a oprit oarecum dezorientată. S-a uitat la mine și m-a întrebat ce vreau să spun. Și i-am spus: *„Lucrurile pe care eu le conțin, abilitățile pe care eu le am, le voi pune în slujba acestui loc.”* Iar pe drum vom găsi o cale să le echilibrăm în așa fel încât să ne simțim în armonie și să ne simțim egali unul cu celălalt. Această persoană a transformat acel moment într-o tradiție. Practic, o sărbătorim în fiecare moment prin interacțiuni nelimitate cu acest loc și prin susținere nelimitată din partea acestui loc.

Este un exemplu foarte puternic pentru mine, în special datorită faptului că mereu capătă nuanțe noi și se extinde în noi domenii, în cadrul aceleiași relații cu aceeași familie. Se extinde în noi și noi domenii. S-a dus în perspectiva personală, s-a dus în perspectiva profesională, a ajuns până și în latura de prietenie. Este ceva spectaculos și, pentru mine, este un

exemplu de mare putere. Dar totul a început de la acel moment în care nu am putut sta pasiv și în care am declarat „*Aici aceste lucruri se încheie.*”

Vlad: Leverage-ul, pentru mine, este un cumul de feluri de a fi care stă la baza oricărei relații. El poate exista între două persoane sau poate exista între două contexte deja create, așa cum este cazul împărțării tale: contextul Createrra și contextul Country Spa, care s-au întâlnit și împreună au creat o relație de leverage din care ambele au de beneficiat. Este exemplul unui context mai mare, așa cum împărțaseai tu în capitolele anterioare, care să le cuprindă pe amândouă. În același timp, există și contextul relației de leverage dintre două persoane, așa cum este contextul relației noastre, care a ajuns să contribuie în contextul mai mare numit *Createrra*.

Îmi amintesc de toate momentele prin care a fost necesar ca noi să trecem ca să ajungem să avem acea întâlnire, de care am povestit și în capitolul 1, întâlnirea care a făcut posibilă relația care a urmat de la acel moment. Îmi amintesc de participarea mea în „*Puterea Trecutului*”, rezistența pe care am avut-o inițial la lucrurile pe care tu le împărțaseai cu oamenii, momentul în care eu am făcut trecerea din a fi *Toma Necredinciosul* la a fi omul care să vadă valoare în instrumentele pe care tu le ofereai oamenilor și apoi să le aplic în viața mea și să dobândesc puterea pe care o am și în ziua de astăzi. Îmi amintesc de momentele în

care am reușit să inspir un anumit număr de oameni la unul din evenimentele pe care tu le-ai susținut.

Marius: 11

Vlad: Exact. În „*Puterea Trecutului*”. În acea perioadă, obișnuiam ca, la finalul evenimentului de trei zile, persoane din viața noastră să asiste pentru trei ore la ceea ce ar putea deveni posibil pentru ei și, la acel eveniment, într-adevăr, am inspirat 11 persoane prin încrederea pe care eu am dobândit-o până la acel moment în ceea ce tu ofereai oamenilor.

Multe astfel de momente din diferite contexte, inclusiv relația pe care o construiam, la acel moment, de parteneriat cu partenera mea, a fost pentru tine un context în care ai reușit sau ai avut ocazia să mă cunoști. Și trecând prin momente diferite, din contexte diferite, am cauzat împreună acea discuție de la Brașov în care tu m-ai invitat în acea viziune mare a stadionului de 50.000 de persoane, în care suntem și în acest moment, la care construim și în acest moment. M-am regăsit în invitația pe care tu ai făcut-o pentru că îmi doream de multă vreme să fac parte dintr-un context mare care ia în calcul atât capacitatea mea rațională, capacitatea mea fizică, cât și inima mea. Să fiu luat în calcul pe de-a-ntregul, în timp ce și eu pot, la rândul meu, să iau în calcul contextul și omul care poate să facă posibil viziunea pe care tocmai am împărtășit-o.

Începând din acel moment, am trecut prin orice provocare, și la nivel personal, și la nivel de relație de leverage pe care noi am construit-o de-a lungul timpului,

astfel încât, la acest moment, pentru mine nu mai există o barieră între viața personală și viața profesională. Pentru mine, ceea ce se întâmplă astăzi în viața mea, în Createrra și în familie este același lucru.

Createrra este familia mea, familia mea este familia mea și familia mea este Createrra. Sunt peste tot și mi-am dorit dintotdeauna să trăiesc o astfel de viață și îmi doresc pentru toți oamenii care vor citi această carte sau vor urmări materialul să cauzeze în viața lor un stil de viață în care nu este necesar să își împartă energia într-un mod delimitat, într-un mod în care să fie două departamente diferite, distincte, ci să ai o viață împlinită pe toate direcțiile, în timp ce te regăsești în același timp în toate.

Așa se întâmplă acum pentru mine și asta îmi dă o energie nelimitată, o cantitate nelimitată de energie pe care îmi doresc să o pun în acest context de leverage pe care noi l-am creat, pentru că știu că, prin contextul Createrra, eu pot cauza în viețile multor oameni impactul pe care îmi doresc să-l creez în sufletul lor, așa cum ei își doresc să trăiască. Și pentru că se întâmplă acest lucru, universul va avea grijă și are, așa cum a avut dintotdeauna, să pună în viața mea lucrurile de care eu am nevoie pentru a fi împlinit, fericit, eu și toți oamenii care sunt aproape de mine.

Marius: O altă categorie de exemple se axează pe proiecte născute din prietenii. Prietenii implică faptul că acel context nu a fost marcat nici de interese financiare, nici de colaborări de business, ci pur și simplu a apărut din nimic, din

pură prietenie, din spirit de camaraderie. Pentru mine, un astfel de exemplu este prietenia cu Joe. În triburile indiene unde am locuit timp de 10 ani, am avut permanent împrejur, probabil în 70% dintre cazuri, prezența acestui om. Timp de un deceniu am fost alături de Joe. Prietenia a pornit de la o simplă întâlnire, de la o simplă experiență și s-a transformat ulterior într-o serie de cunoștințe care stau la fundamentul a tot ceea ce sunt azi și tot ceea ce reprezint aici. Createrra nu ar fi existat, comunitatea nu ar fi existat sau, dacă ar fi existat, probabil conținutul distribuit de mine nu ar fi fost de natură spirituală; probabil ar fi fost din IT sau din afaceri, din management, care sunt specializările mele.

Însă influența acestui om și ceea ce s-a legat prin prezența lui în viața mea a fost tocmai proiectul persoanei care sunt azi în domeniul spiritualității. A fi un om care este interesat să crească oamenii din jur, care dorește să creeze comunități și impact la nivel spiritual, care dorește să facă legătura între intenție, acțiune, integritate, realitate, nu s-ar fi născut fără să fiu influențat de cultura nativilor nord-americiani. Prin influența mea în viața acestui om, el a descoperit capacitatea de a fi curios, de a se uita dincolo de granițele rezervației sau ale tribului, de a fi curajos și de a genera independență, dorința de suveranitate, de a se arunca în largul oricărui concept și de a face să se întâmple. Felul în care ne-am influențat unul pe celălalt a dat naștere la viața mea de astăzi. Și, vorbind cu el foarte des, pot observa că același lucru s-a întâmplat nu numai cu el, ci și în

întreaga familie Newman. O categorie de oameni care, deși sunt marcați de unitate, acum au curiozitate, expansiune, creativitate — lucruri care au rezultat în urma acestei colaborări și acestei unificări.

Eu cred că prietenii sunt niște trambuline extraordinare pentru leverage, pentru că ne dau ocazia să fim recunoscători celorlalte părți pentru ceea ce s-a întâmplat. Am fost alături unul de altul atât de mult timp, în atât de multe aspecte și feluri, de la probleme de sănătate până la probleme financiare, de creativitate sau de relații. Iar acest lucru ne-a dat șansa să devenim mult mai mult decât ce am fost înainte să ne întâlnim.

Vlad: Deși în multe contexte, atunci când noi mergem laolaltă, obișnuim să nu fim de acord unul cu celălalt, de data asta chiar sunt de acord cu tine. La baza oricărei relații de leverage, eu consider că stă prietenia autentică.

Ce înseamnă prietenia autentică? Capacitatea unui om de a susține cealaltă persoană cu care ești într-o relație de prietenie în toate momentele din viața lui: să ai puterea de a transmite și de a-ți asuma responsabilitatea asupra felului în care acel om este și trăiește în viața lui. Adică, atunci când vezi jos omul față de care consideri că ești prieten, nu închizi ochii la acel lucru, ci ai puterea de a pune pe masă acel lucru în așa fel încât el să se deschidă și să treacă alături de tine prin provocarea pe care o are.

În felul acesta, mai departe este posibilă și orice formă de colaborare. Având un fundament al prieteniei autentice

puternic, orice formă de leverage, orice formă de colaborare, pe orice direcție, poate fi posibilă. În situația aceasta sunt cu tine, la baza a ceea ce există astăzi în Createrra. Este și prietenia noastră la nivel personal. Noi putem să vorbim despre orice, putem să fim în orice context și să avem valorile și principiile noastre și individuale, și comune, respectate de ambele părți.

La fel se întâmplă în cazul meu și cu Andrei, care urmează să fie foarte curând nașul fetei noastre, Eva, pe care și tu îl cunoști foarte bine. De altfel, noi avem ocazional întâlniri bărbătești, așa cum le numim noi, în care menținem această stabilitate, acest fundament al prieteniei noastre, împărtășind lucruri personale și lucruri care să ne crească pe fiecare dintre noi. Consider că prietenia este necesară fiecărui om, este necesar ca fiecare dintre noi să avem o persoană alături față de care putem să fim în totalitate vulnerabili și în care să avem încredere 100% că orice ar veni din partea acelui om ar fi din intenția de creștere și nu de judecată.

Marius: Un alt aspect în care se nasc lucruri frumoase este atunci când ținem cont de business-urile deja existente care au crescut, au luat avânt ca urmare a unei conexiuni realizate prin leverage. Și aici există un personaj în viața mea care nu numai că a făcut o diferență mare în realitatea în care noi ne scăldăm acum, și mă refer la *hubeneava Createrra*, ci și felul în care prietenia noastră și relația pe partea de business au creat o diferență imensă în cealaltă direcție, în propriul lui business. Aici mă refer la Tinel.

Ceea ce a apărut pentru mine este marea putere de a materializa un vis exact așa cum apărea pictat pe pereții minții mele și de a crea în fiecare detaliu, de la culoarea lemnului și nu numai lemnul din hubeneaua și din sediul Createrra, ci și cel de la cabană, unde ținem retreat-ul Wisdom, de a modela realitatea exterioară prin intermediul unei persoane care are o dăruire extremă de a pune în plan fizic, gândurile și visurile celorlalți, folosind instrumente simple de tip ciocan, daltă, cuie, pensule și așa mai departe. Ceea ce am observat, la rândul meu, este că businessul lui a fost puternic amplificat, fiind pus la intersecția tuturor oamenilor din comunitate, iar la acest moment acest om are peste 90% din clienți veniți din comunitatea Createrra, ținându-l într-o permanentă continuitate în ceea ce înseamnă succes și abundență.

Este un lucru extraordinar să văd că s-a legat în acest fel. Ulterior, am devenit apropiați și în forma personală, nășindu-i pe el și pe Claudia. Ce a fost frumos a fost să văd cum îndemnul meu pentru el de a se muta în țară și a porni o viață nouă, girându-l cu succes și promițându-i că lucrurile pe care le va descoperi aici vor fi meritat revenirea în România din Anglia, și încrederea lui că se va întâmpla acest lucru, toate au creat această realitate frumoasă. El se află, chiar acum, în situația în care permanent este inundat de comenzi și contracte.

Eu mă aflu într-un loc în care, oriunde m-aș uita în hubeneaua Createrra, în fiecare milimetru îmi descopăr

energia și ceea ce am vrut să creez, iar acest lucru îmi face inima să crească, pentru că mi-am dat seama că toate condițiile contractului de leverage au fost îndeplinite: viziune comună, cuvânt dat, intenții puse pe masă, un limbaj generativ, o experiență comună și integritate în raport cu ceea ce ține de situația materială și ceea ce există între noi.

Dacă este o înțelegere pe care o am cu toate persoanele care ajung în preajma mea prin contracte de leverage, aceea este că abundența este necesar să persiste, ceea ce înseamnă că nu ne acordăm favoritisme. Nu trecem cu vederea factorul randament, performanță, profitabilitate, ci cauzăm un volum mai mare de oportunități, mai degrabă decât beneficii mutuale. Iar acest lucru cauzează o tracțiune imensă în relația respectivă. Așadar, eu în continuare cultiv noțiunea și disciplina mentală de a fi un factor de multiplicare a valorii oriunde merg. Iar acest lucru este prezent în toate colțurile din viața mea. Nu accept reduceri, ci sunt acolo să amplific locul din care se plătește.

Vlad: Frumos, Marius! Una dintre părțile frumoase ale relației de leverage este că persoanele implicate au îndeletniciri diferite.

Pentru mine, în această perioadă, mă susține foarte mult să fiu înconjurat de oameni care pot duce în realitatea fizică lucruri pe care eu mi le doresc la nivel interior și văd cum aceste intenții, energii pe care eu le creez în interiorul meu, pot cauza bine pentru toți oamenii implicați în viziunea Createrra. O astfel de persoană care mă susține extraordinar

de mult la nivel de îndeletnicire fizică este Adrian, care este o parte din echipa noastră și, mai mult de atât, îmi este și rudă, este vărul meu. Alături de el am o relație foarte strânsă și la un nivel de intimitate, din punct de vedere profesional, un nivel de încredere foarte înalt, astfel încât el să cunoască atât lucruri foarte intime și personale din viața mea, cât și, la nivel profesional, având acces în toate locurile în care și eu am în Createrra. El este omul care pune în realitatea fizică toate lucrurile pe care eu le creez la nivel intern și el este omul care deschide întotdeauna ușile, chiar și la nivel fizic. Mă susține și la nivel fizic cu transportul, cu locurile în care eu am nevoie să ajung la nivel fizic și, pe lângă asta, el a descoperit și a creat de-a lungul timpului, de-a lungul relațiilor noastre, îndeletnicirile necesare. Chiar dacă nu le-a avut la început când a venit în echipa noastră, a fost deschis să învețe tot ce a fost necesar să deprindă în Createrra pentru ca eu să pot să pun în lume lucrurile în care am încredere și pe care consider că ar putea să cauzeze bine tuturor oamenilor implicați în contextul Createrra, bineînțeles inclusiv comunității noastre. Pentru asta îi sunt foarte recunoscător. El, la rândul lui, bineînțeles că are de crescut fiind în relația asta de leverage cu mine, directă, dar la fel de bine și în contextul mare al echipei Createrra.

Marius: Vorbind de comunități, următoarea instanță în care ne uităm la contractele de leverage este aceea a unei comunități construite prin încredere, a locurilor în care doi lideri de comunități se întâlnesc, se conectează și, în mod

natural, relația dintre acele comunități devine foarte apropiată ca urmare a faptului că liderii se conectează între ei. Aici am simultan trei exemple, pentru că ar fi corect să le observ pe toate, toate mergând după un tipar identic și având un impact imens în felul în care decurge acum relația dintre lideri și dintre comunități.

Aici mă refer la Vladimir Colun (Spa Therapy) Andrei Dunuță (ADNV), Eugen Cojocaru (GSD) și Emma de la Zu (Radio ZU). Momentele în care ne-am întâlnit și ne-am conectat au generat o deschidere de ambele părți în comunități, în business-uri și chiar în echipe. De exemplu, la prima întâlnire cu Vladimir (Vova), la Chișinău, pe durata unei sesiuni de masaj visceral aplicate de maestrul însuși, am realizat într-o secundă că m-a apăsât pe toate zonele abdominale în legătură cu care aveam întrebări și griji. M-am întrebat cum de știe, l-am întrebat și pe el de unde știe și apoi am realizat în același timp că tot ce persistă ca îngrijorare în mintea unui om, devine cauză a unei situații de sănătate ce apare în corpul său. l-am zis lui Vova: *Te învăț tot ce știu despre invizibil, tu mă înveți despre vizibil. Am zis Da, în același timp.* De atunci suntem permanent în conectare și susținere unul față de celălalt.

Andrei, în momentul în care ne-am întâlnit, nivelul de conectare a fost așa de mare încât am hotărât să creăm împreună un program, să fim prezenți unul în comunitatea celuilalt. Acest nivel de încredere s-a transmis chiar mai departe, cu o putere imensă, către absolvenții Createrra și

ulterior către absolvenții ADNȚ, prin deschiderea de a descoperi detalii de business, de public speaking din partea comunității Createrra și detalii de spiritualitate din partea comunității ADNȚ.

Totodată, mă uit cu mare bucurie la felul în care oamenii care sunt angajați în compania lui Eugen, pentru a merge la nivel următor, este necesar să treacă prin programele Createrra pentru a dobândi abilitățile necesare în conducerea oamenilor, susținerea managementului, abordarea riscului. Mai mult, Eugen creează programe ce țin de leadership, transformare la nivel organizațional, la nivel de conștiință organizațională și traininguri de leadership executiv, iar oamenii ce sunt parte din aceste programe au acces la programele Createrra și au o mare facilitate de a fi parte din această comunitate. Totodată, văd cum impactul pe care eu îl pot avea în comunitățile și programele pe care el le-a creat este imens prin participarea la Business People, la Leadership Transcendent și celelalte programe pe care Eugen le-a creat.

Totodată, în ceea ce o privește pe Emma, felul în care ne-am conectat a cauzat o dorință imensă și o sete din partea noastră să o avem aici, alături de noi, cu energia, puterea, autenticitatea și spiritul ei feminin și, totodată, tranșant, în timp ce, de partea cealaltă, ea susține și creditează ceea ce înseamnă comunitatea Createrra cu acces la lucrurile și spațiile pe care ea le vizitează.

Am exemple foarte puternice de oameni care au cauzat interacțiuni, fuziuni, unificări de comunități, iar aceste lucruri sunt rezultate ale faptului că, la un moment dat, unul dintre noi a pus în viața celuilalt un lucru extraordinar, iar de acolo a mai fost un pas până la semnarea contractului tacit, aș spune, pentru că în niciun caz nu este o semnătură în cerneală. Este o semnătură energetică a unui contract prin care să ne lăsăm creația influențată de prezența celuilalt.

Vlad: Eu consider, Marius, că fiecare om are în jurul lui cel puțin o comunitate. Diferența o face doar anvergura acelei comunități. Putem spune că și familia este o formă de comunitate, sau jobul la care oamenii merg, sau businessul reprezintă o comunitate de un anumit număr de persoane.

Eu consider că, ceea ce face Createrra prin misiunea ei de a susține oamenii să își trăiască visul așa cum ei își doresc, în termenii lor, impactăm fiecare structură din care acel om face parte. Astfel că noi, cu fiecare persoană pe care o atingem, inclusiv prin această carte, impactăm fiecare comunitate din care el este parte. Astfel că nu m-aș limita la doar un număr mic de exemple. Eu aș lua în calcul pe toți oamenii din comunitatea Createrra care au făcut parte la un anumit moment sau care sunt parte din cursurile noastre chiar în această perioadă.

Cu toții sunt parte din impactul pe care noi îl creăm în toate comunitățile din care ei fac parte, luând în calcul evident și aportul lor în Createrra. Pentru că oamenii care se regăsesc aici duc mai departe ceea ce devine posibil în viețile

lor în comunitățile din care ei fac parte, și de acolo sunt persoane inspirate care ajung, în final, să fie parte din comunitatea noastră. Și în felul acesta există o fuziune de comunități de diferite niveluri cu toți oamenii pe care noi îi primim în curtea comunității Createrra.

Marius: Unul din următoarele studii de caz are legătură cu lecțiile ce apar în eșecuri transformate. În prima parte a carierei mele în domeniul vorbitului în public și al leadership-ului aveam obiceiul de a da nelimitat, fără a cere feedback și fără a mă uita dacă acele lucruri au fost primite cu putere, dacă s-au așezat frumos. De aceea am afectat multe prietenii, pierzând oameni din viața mea, și acest lucru a cauzat tocmai apariția unor eșecuri.

Bineînțeles că în timp, ulterior, am transformat aceste eșecuri. Un astfel de exemplu pentru mine este relația cu George Nedelcu. Este un loc în care am oferit timp, neluând în calcul felul în care ajung vorbele mele în inima oamenilor și, totodată, neavând încă experiența de a înțelege că oamenii au nevoie de timp pentru a pricepe, pentru a integra, pentru a aplica, pentru a transforma în disciplină lucrurile pe care le-am transmis. Mare a fost bucuria mea să văd, în mod repetat, cum ne reapropiem unul de celălalt, fie prin invitații, fie prin subiecte care coincid în abordările noastre, fie prin proiecte care au puncte comune. În urmă cu câteva zile m-a contactat George și mi-a spus că a scris o carte în care abordează subiecte pe care le-am discutat împreună și dorește o recenzie, un paragraf în acea carte, ceea ce am

făcut cu mare drag. Aceste lucruri s-au transformat ușor, ușor, mai ales prin prisma conștientizării impactului de ambele părți.

George a conștientizat că informațiile au fost atât de dense, încât a luat ani pentru a fi procesate și integrate. Eu am conștientizat că, în exces de zel, câteodată dau mai mult decât ar putea să fie asimilat la momentul respectiv și, în felul acesta, am înțeles, de partea mea, răbdarea, etapizarea, strategia, împărțirea proceselor mari în procese mici, în faze de follow-up, feedback, de înțelegere a impactului pe care îl am în viața și psihicul oamenilor. De partea lui a apărut, la fel, răbdarea, înțelegerea, conștientizarea, prezența. Iată cum un eșec a fost transformat, într-un interval de timp considerabil, vorbim aici de 4-5 ani, într-o oportunitate extraordinară de leverage și contribuție, în care fiecare putem să îl recunoaștem pe celălalt în propriile sale cărți, în propriile sale activități, în speech-urile pe care le ținem în public și, mai mult, în viața personală. Pentru mine, el este un exemplu de leadership și, în același timp, de masculinitate. Și niciodată n-am zis altfel. Iar asta mă bucură și îmi dă puterea de a înțelege că sunt recunoscător pentru impactul pe care l-a avut în viața mea.

Vlad: Marius, din experiența mea, eșecurile pot fi transformate doar în momentul în care integrăm faptul că eșecul, de fapt, nu este un eșec, ci doar face parte din trecutul nostru, este doar o provocare prin care a fost necesar să trecem și să luăm un salt de conștiință, să luăm o lecție pe

care, atunci când o utilizăm în prezentul nostru, ajungem la obiectivele pe care le-am creat. Doar în felul acesta simt că un eșec poate fi transformat: dându-i o semnificație care să ne dea putere astăzi, în prezentul nostru.

De fapt, acesta este și scopul programului pe care tu îl susții, „*Puterea Trecutului*”: ca oamenii să descopere, în toate locurile pe care ei le consideră eșecuri și unde au regrete, puterea de a pune o semnificație care, astăzi, să le dea putere și să închidă acea conversație care s-a creat în trecut. Consider că eșecul rămâne eșec doar în momentul în care avem o conversație sau un regret asupra felului în care am făcut lucrurile și el poate fi transformat în putere în momentul în care îi dăm o semnificație reală, autentică, care să ne susțină să ne atingem obiectivele astăzi.

Eu consider, la acest moment, uitându-mă în trecutul meu, că nimic din ceea ce am cauzat nu a fost un eșec. Deși au fost regrete, dureri, pentru o perioadă mai lungă sau mai scurtă de timp, am ajuns astăzi să așez liniște în sufletul meu cu orice am cauzat în trecut, înțelegând care a fost lecția sau saltul de conștiință pe care a fost necesar să îl iau din acele experiențe ca astăzi viața să arate cum arată. Impecabil.

Marius: Un alt aspect al contractelor de leverage sunt cele în care putem observa modele din istorie și cultură. Din locuri în care trecutul ne indică în mod evident felul în care funcționează leverage-ul în istorie. Mi-aduc aminte, conducând la un moment dat prin statul Wyoming, am ajuns

într-un loc în care se întâlneau șefii de triburi indieni pentru a se susține unii pe ceilalți.

Într-o astfel de întâlnire ei distribuiau resursele triburilor și, de cele mai multe ori, când erau probleme de o parte — lipsea vânatul, apa, lemnul de foc sau alte resurse esențiale — ei aprobau cu încredință împărțirea și împărtășirea acestor resurse. Mi-aduc aminte, la acel moment, că a fost un act de dărnicie care a adus nu numai pacea, ci și colaborarea între triburi și aici mă refer la triburile Sioux, Navajo și Apache. Ei s-au întâlnit și au stabilit că nu mai există vânat în pădurile din care veneau cei din Navajo și cu toții au fost de acord să împărtășească accesul la această resursă. Acolo s-a construit chiar și un monument, care există până azi. Monumentul respectiv are legătură cu marea extincție, exterminare a zimbriilor din zona respectivă. Există o zonă spre care zimbrii (denumiți în limba Navajo drept *Tatanka*) erau goniți pe marginea unei stânci și se aruncau în prăpastie tocmai pentru a risipi mâncarea indienilor. Jos erau foarte multe rămășițe de zimbri, însă intenția per total era să-i scoată din zonă pe indieni invadatorii albi. Văzând acest lucru, ei au hotărât să se unifice.

Deci acest lucru nu este numai de actualitate, ci și în istorie sunt deseori văzute astfel de acte de unificare și susținere, care ulterior se transformă nu numai în parteneriate, ci în frății. Acest lucru l-am văzut nu numai acolo, ci l-am văzut în repetate rânduri și la români. Felul în care principatele române, felul în care liderii români s-au

unificat, că-i vorba de Ștefan, de Mihai, de Mircea, ei au cauzat niște relații apropiate cu semenii lor și, în acest fel, au depășit impasuri în care istoria ne-ar fi putut fi fatală. Aceste tipuri de contracte de leverage venite din istorie mă inspiră să mă întreb: *oare cu cine este necesar să fiu într-o relație de acest tip pentru a putea asigura continuitatea?* Continuitatea românilor, continuitatea familiei, continuitatea omenirii sunt permanent în astfel de întrebări. *Care sunt persoanele cu care este necesar să fiu într-o conexiune autentică pentru a genera resursele trecerii la o nouă paradigmă?*

Vlad: Marius, de-a lungul timpului am descoperit că un om poate face acțiuni către o persoană care se află într-un contract de leverage din două energii: una poate fi nevoia și alta poate fi iubirea.

Am văzut că atunci când lipsesc ingrediente necesare dintr-un contract de leverage, un om implicat într-un astfel de contract se va dedica energiei în a umple acele goluri pentru ca acea relație să dăinuie, să continue în timp. Asta este una dintre direcțiile din care poate fi abordată o relație de leverage: din nevoie. Însă mai există și, cum spuneam mai devreme, iubirea. Atunci când vezi că lucrurile care lipsesc sunt deja aliniate, îți dorești ca acel context să crească. Nu din faptul că simți durerea lipsei, ci pentru faptul că vrei să pui iubire prin energia pe care tu o ai și vrei să o aduci în așa fel încât acel context să crească. Și asta am descoperit-o în relația de cuplu, care este la bază o relație de leverage, un contract de leverage din punctul meu de vedere.

Mă pot uita la lipsurile pe care le are relația și mă uit că, de fapt, nu există nimic care să lipsească din ceea ce noi am convenit că ne dorim în relația noastră, și dacă aș acționa doar din nevoie, atunci n-ar mai fi nimic de făcut. Stau degeaba. Dar dacă mă uit la a aborda relația de leverage din iubire, atunci mă uit să văd cum aș putea să cresc acel context în așa fel încât să asigur, cum ai spus tu, continuitatea în timp. Cum ar fi pentru fetița noastră: ne dorim acum să creăm un mediu prin care ea, în momentul în care va deveni adultă, să aibă deja resursele necesare, suficiente, în așa fel încât să se lanseze în viață în menirea pe care ea o are. Deja luăm în calcul aspecte din iubire pentru ea, nu din lipsă, ci din iubirea pe care o avem pentru ea, să-i creăm mediul în așa fel încât ea să aibă resursele cel puțin necesare pentru a-și duce misiunea în lume. Astfel că eu aș recomanda, în acest capitol, oamenilor să analizeze din ce energie fac lucrurile în relațiile de leverage pe care ei le au: din nevoia de a umple niște spații, deci niște lipsuri, sau din iubirea pe care ei o au pentru oamenii prezenți în acele contracte de leverage.

Marius: Următorul domeniu în care putem oferi un studiu de caz în legătură cu contractul de leverage sunt parteneriatele creative. Sunt locurile în care oamenii creează unul de-a lungul creației celuilalt, extinzând aria de acoperire a contextului ce ia naștere. O astfel de persoană ești tu.

Felul în care am construit de-a lungul anilor ceea ce astăzi se numește Createrra este aruncând bățul din ce în ce mai departe peste gard, într-o direcție în care să ne

încurajăm unul pe celălalt să mergem la acel nivel și să creștem la acel nivel. Locurile în care ni se opreau capacitățile unuia dintre noi erau instantaneu completate și amplificate de abilitățile celuilalt. Acest tip de creativitate ne-a dat voie să îndrăznim în spații în care nicio companie convențională nu ar avea resursele, puterea sau câteodată curajul de a îndrăzni.

Ceea ce văd eu că s-a realizat în acest parteneriat creativ este de a ști precis și de a fi disponibil în a construi în prelungirea dăruirii celuilalt. În locurile în care eu am nevoie de timp să fiu pe scenă și să creez noi viziuni în noi direcții, am fost permanent susținut de compasiunea, empatia și mâna de fier la nivel managerial și organizațional. În locurile în care tu ai știut că ai oportunități în a vedea detaliile și precizia unor realități fizice, cum ar fi hubeneaua Createrra, ai mers 100% prin încrederea că va ieși ceva extraordinar și mi-ai lăsat spațiu mie și încredere în a face să se întâmple acel lucru și iată că ambele, astăzi, sunt realități. Hubeneaua funcționează, am lansat-o și deja se aud șoaptele oamenilor în interiorul ei. Createrra a ajuns la nivelul la care am expandat și am crescut în zeci de direcții, iar toate astea nu ar fi fost posibile fără ca această creativitate să fie o trăsătură a parteneriatului și a prieteniei noastre.

Vlad: Uitându-mă la etapele pe care le-am povestit până acum, în această carte, ele reprezintă mai mult decât fundamentul pe care relația noastră se bazează la acest moment. Noi, știindu-ne oameni de încredere, oameni cu

valori și principii pe care ne putem baza, putem cu ușurință, așa cum ai menționat tu, să aruncăm acolo o bornă care este în afara zonei de confort a fiecăruia dintre noi și chiar a contextului pe care l-am creat până la acest moment. Și, având aceste valori pe care le-am menționat până acum la bază, noi nu ne mai întrebăm dacă vom ajunge acolo, ci vom ști cu claritate. De fapt, știm cu claritate că, indiferent de procesele și provocările pe care le vom avea, acel lucru va deveni realitate.

Și, într-adevăr, pe durata acestui proces, indiferent prin ce provocări trece oricare dintre noi, întotdeauna celălalt a fost cu o mână întinsă care să îl aducă pe celălalt partener la același nivel și împreună să împingem către borna pe care tot noi am creat-o. Avem aceste abilități și comune, și complementare care se substituie, se aliniază în așa fel încât rezervoarele să se umple întotdeauna. Ne alimentăm din contextul comun și împreună plecăm la drum, indiferent la ce bornă ne-am afla către visul pe care l-am creat.

Așa cum a fost și cazul Hubenelei. Mai mult de atât, în comunitatea noastră, în compania noastră Createrra, avem chiar un departament special creat pentru parteneriate: Createrra Partnership, care este condus de Andreea Orîndaru, care are acest rol de a crea parteneriate cu comunități, cu businessuri care împărtășesc aceleași valori ca noi și, împreună, să ducem atât misiunea Createrra, cât și misiunile acestor companii în lume, într-un mod mai rapid și la un număr extraordinar de mare de oameni.

Marius: Următorul domeniu în care vom analiza existența contractelor de leverage este în familie și în viața personală. În cazul meu, acest exemplu este persistent în viața mea de ceva vreme, de prin 2011, și este tocmai în persoana soției mele, Andreea. Felul în care a debutat relația a fost cu un leverage continuu. Am cunoscut-o atunci când era încă la liceu, iar felul în care am relaționat a fost o continuă dăruire, tocmai în speranța că, la vârsta maturității, va fi o parteneră, o soție, o prietenă, o persoană care să poată observa cine a devenit și să reverse valoarea asimilată în ceea ce astăzi se numește familie.

Lucru ce s-a și întâmplat, având în vedere că suntem de 15 ani împreună și avem deja 3 copii. Eu pot vedea cum această răbdare, dăruire, pe durata anilor, s-a concretizat în interiorul ei într-un rezervor imens de energii care au devenit discipline. Nu există zi în care să nu vină către mine și să își adreseze cu recunoștință răbdarea pe care am avut-o peste ani pentru a cauza această transformare, această mutare între straturi vibraționale.

În același timp, chiar în dimineața asta am avut o discuție în legătură cu a ști sigur că eu sunt genul de om care permanent va fi acolo și o va susține. Am întrebat-o, la un moment dat: „*Ai încredere în mine?*” Mi-a răspuns atât de simplu: „*Doar în tine.*” Lucrul acesta, pentru mine, a acoperit dintr-o singură pasă tot ce înseamnă timpul, investiția, energia, creația, răbdarea, strategia. Toate lucrurile s-au echilibrat acolo, în acele trei cuvinte. A fost un act de eleganță

feminină extraordinară și, totodată, de echilibrare, prin faptul că ea livrează o energie care este foarte rară și deosebit de costisitoare. Se numește pace sufletească, liniște, armonie. Lucruri care, în acest mileniu, sunt rarissime.

Vlad: Exemplul tău mă trimite cu gândul la relația pe care o am cu Simona, care este de mai scurtă durată decât a ta și a Andreei: într-o lună o să facem doi ani și avem împreună o fetiță. Ce simt eu că a adus Simona în viața mea este amplificarea a ceea ce eu am fost vreodată. Ea reușește, prin simplitate, eleganță și feminitate, să cauzeze în sufletul meu cel mai înalt nivel de randament pe care eu, ca bărbat, îl pot aduce în viața ei, dar și în lume.

O relație mai lungă de leverage în ceea ce privește familia este relația cu propria mamă, alături de care am fost întotdeauna și ea alături de mine, cu o încredere totală că, indiferent de provocările prin care ea va trece sau eu voi trece, vom rămâne unul lângă celălalt și ne vom susține necondiționat. Asta se întâmplă chiar și în această perioadă, mama fiind alături de familia pe care o creez acum, alături de Simona, fiind alături de nepoata ei și susținându-ne în timp ce și ea își creează propria direcție.

Ceea ce simt că este diferit în relațiile de leverage cu oameni din familie este capacitatea necondiționată de a oferi înainte de a fi necesar să testezi ceva. Din punctul meu de vedere, orice formă de relație care nu este parte din familie are o perioadă de tranziție, de testare, de a vedea că lucrurile într-adevăr funcționează și te poți baza pe acel om sau acel

context pe termen lung. În familie aceste lucruri nu mai sunt necesare. Știi din start, cu un nivel total de încredere, că te poți arunca înainte și știi că acel om va rămâne indiferent de ce provocări vor apărea.

Marius: În finalul acestui capitol ne uităm la ceea ce ține de inspirația de a scrie propria poveste. Nu este nimic mai elegant decât să găsești un spațiu în care libertatea este prezentă, în care ceea ce tu ai de spus este auzit, în care influența ta este dorită și contribuția ta este primită.

Deseori mă întâlnesc cu oameni care sunt de o viață în căutarea unui astfel de spațiu, însă acest exemplu este despre o persoană specifică care a fost în viața mea de foarte mult timp. Ai menționat-o anterior ca fiind creatoarea departamentului Partnership, este vorba de Andreea Orîndaru. Ceea ce am observat la ea a fost această impecabilitate, excelență, integritate, un spirit clar, curat, simplu în sensul minimalist, în sensul în care aduce echilibru și armonie prin simplitatea raționamentelor și felul în care organizează viața. Marea mea bucurie a fost să-i ofer un spațiu în care să poată să-și pună viziunea, cauzând niște creații de o suplețe extraordinară. Că-i vorba de departamentul Partnership sau Clubul de Business Createrra, că-i vorba de a gestiona giganticul proiect Seria Spiritonomics sau de a orchestra atât de inspirațional lansarea Hubenelei Createrra, mi-am dorit să îi ofer o libertate extraordinară în a-și manifesta propria idee și propria doză de superputere pe care le are. În schimb, ceea

ce am văzut este că a creat niște lucruri extraordinare: unitate în echipă, impecabilitate în spațiul sediului Createrra, relații impecabile cu partenerii și cu oamenii din Clubul de Business Createrra și, nu în ultimul rând, niște evenimente de o impecabilă simplitate și totuși bun-simț, stil și eleganță.

Asta îmi arată că atunci când oamenii descoperă că spațiul nostru este prielnic manifestării lor, când ei simt o doză de apartenență extraordinară, asta, din start, confirmă existența celor doi membri ai ecuației, așa cum vorbeam într-unul dintre capitolele anterioare. Pe de o parte, disponibilitatea de a primi, de a lăsa să se întâmple și de a accepta influența unei persoane, iar pe de cealaltă parte, certitudinea că are ce oferi, că lucrurile pe care le oferă sunt de calitate, că le face din dăruire și pasiune și că acea contribuție este nu numai binevenită, ci este un salt înainte al spațiului în care intră, în cazul nostru fiind vorba de organizație. Mi-am dorit să las să se întâmple această dorință de a-și scrie propria poveste, de a-și pune propriul stil acolo, de a se vedea parte din ceva măreț și de a cupla cu toată energia la ceea ce se întâmplă aici. Și am numai bucurie în legătură cu chestia asta, după cum văd nu numai eu, ci și tu și întreaga comunitate.

Vlad: Ceea ce tu ai împărtășit, Marius, eu consider că este principala caracteristică a leadership-ului și un astfel de leadership este prezent în compania Createrra. Fiecare om care este parte din echipă are propriul departament, propria curte în care să-și exercite povestea și capacitatea lui de a fi

creativ și inspirațional pentru ceea ce el pune în lume. Asta este unul dintre lucrurile pe care eu le iubesc atât de tare la compania pe care noi o creștem în fiecare zi împreună. Pentru faptul că oamenii au capacitatea să se descopere pe ei în timp ce creează lucrurile pe care ei și le doresc a le pune în lume. Și asta este valabil pentru fiecare om din echipa Createrra.

Un alt lucru pe care vreau să-l menționez aici este faptul că, în preajma ta, în spațiul tău și asta este valabil pentru fiecare om din echipă, eu mă simt văzut, și fiecare om din echipa noastră este văzut. Aceasta este responsabilitatea noastră, a liderilor, aici mă refer la noi doi, liderilor principali. Deși nu există o categorisire a oamenilor din echipa noastră, faptul că noi suntem la baza creării contextului ne face pe noi principali responsabili de a vedea oamenii și a-i recunoaște pe fiecare departament. Și așa mă simt eu în preajma ta și, poate printre cele mai banale exemple, este faptul că atunci când suntem în contexte comune, chiar și în contexte de relaxare, în petreceri, poate nunți, botezuri, am tot fost la astfel de evenimente în ultima perioadă, tu ești una dintre puținele persoane care vin și îmi bat cu mâna pe umăr. Și pentru mine asta contează extraordinar de mult.

Tu mă vezi în toate locurile din viața mea. Relația noastră de leverage este prezentă și asta se dovedește și prin acțiunile pe care tu le faci în toate contextele din viața noastră. Nu doar la nivel de business, în care există beneficii și financiare, și beneficii spirituale, dar și la nivel de prietenie:

tu ești acolo. Iar acea mână pe umăr îmi transmite mereu, indiferent ce spui pe gură, îmi transmite „*te văd*” și ești aici pentru mine și îți mulțumesc.

Capitolul 7. Creșterea personală prin leverage

Marius: În mod evident, un prim pas în contractul de leverage este zeciuiala: persoana care îl inițiază crește ea însăși ca urmare a dăruirii sale. În acest capitol ne vom uita la felurile în care energia pusă în lume se întoarce la sursă într-o formă nouă. Cel mai des, în contractele de leverage pe care le-am creat, ca formă de răspuns a universului la dărnicia mea, au venit salturi de conștiință care, culmea, erau pe lista mea de „*aș vrea să devin*”. Niciodată nu mi-au venit energii, feedbackuri sau salturi de conștiință din domeniul a ceea ce sunt sau am deja. Și întotdeauna au venit cadourile alea de pe lista de Crăciun. Și anume felurile alea inedite în care doream să pot deveni, să pot comunica.

La acest moment am exemple concrete din aceste lucruri și abia aștept să le pun pe masă. Ceea ce pot eu vedea este că ceea ce este *fast lane* pentru autostrăzi este *leverage* pentru oameni. Dacă dorim să avem salturi de conștiință masive în înțelegere, în acțiune, în capacitatea de a modela realitatea, atunci este necesar ca impactul nostru să fie generalizat. Generalizat către universal. Și anume să dăruim celor din jurul nostru, în număr cât mai mare, ceea ce le amplifică puterile și abilitățile sociale.

Un astfel de lucru este ceea ce astăzi numim *Seria Spiridonomics*. Mi-am propus să scriu această serie de 200 de cărți tocmai pentru că sursa din care eu îmi extrag puterea este nelimitată și, totodată, oamenii către care poate ajunge această formă de cunoaștere sunt într-un număr nelimitat. Așadar, între două infinituri mă aflu eu și este imposibil ca ceea ce rezultă de acolo să nu se întoarcă acasă.

Un prim aspect la care ne uităm este conștientizarea propriilor daruri și ceea ce văd este că, din ce în ce mai adânc, se grefează în interiorul conștiinței mele certitudinea că sunt o sursă de valoare, un izvor de conștientizare și prezență, un standard de creativitate și putere. Aceste lucruri nu le-am știut dintotdeauna fără tăgadă, nu au fost dintotdeauna certitudini pentru mine. Însă, ca urmare a acestor contracte de leverage, ca urmare a faptului că m-am surprins pe mine însumi și m-am auto-inspirat făcând acte de dăruire în mod repetat și disciplinat, am ajuns la certitudinea că este posibil să fiu un om extraordinar. Ulterior am ieșit din această întrebare de tip naiv și am intrat în certitudine. Sunt omul care multiplică valoarea oriunde merge.

Conștientizarea darurilor personale pentru mine a devenit o procedură zilnică. Să observ feedbackul venit de la oamenii în viața cărora fac o diferență și să descopăr, cu titlu de certitudine, trăsăturile absolut umane pe care le pun și le aduc aici pe pământ. Este o formă de conștientizare și probabil singura. Eu cred, și este o credință personală, că noi, oamenii, suntem orbi la propria noastră măreție, iar felul în

care putem descoperi cine am ajuns să fim cu adevărat este din impactul oamenilor pe care i-am influențat și i-am atins. Când acest impact devine generalizat și oamenii vorbesc, împărtășesc și manifestă întruna prin acțiunile și rezultatele lor o astfel de influență, atunci devine certitudine. Nu este însă o certitudine arogantă, ci una modestă, cu titlu de cunoaștere de sine: mai degrabă că sunt altfel decât ceilalți. Este o mare bucurie pentru mine să fiu în posesia unui inventar din ce în ce mai complex de feluri de a fi și de a face, pentru că cele de „*a avea*” se manifestă natural ca urmare a existenței.

Vlad: Creșterea personală pentru mine, în contextul unei relații de leverage sau în oricare alt context, este o consecință. Așa cum povesteam în prima parte a cărții, atunci când nu așteptăm o recompensă imediată a dăruirii noastre, nu este necesar să ne îngrijorăm de creșterea personală. În contextul pe care eu îl creez în viața mea, întotdeauna mă focusez pe a pune valoare în viețile oamenilor și nu pe beneficiile pe care eu le voi avea în urma acelor acțiuni. Pentru mine este necesar să văd locul în care pot contribui cu ceea ce eu sunt și am încredere totală că Universul va recompensa dăruirea mea în locurile în care eu am nevoie, pe direcția în care eu am nevoie.

Este o încredere totală. Nu m-am îngrijorat niciodată de beneficiile mele directe dacă eu voi duce energia mea în locurile în care văd că este necesară. Și atunci, uitându-ne la creșterea personală ca la o consecință, tot ce ne rămâne este

să căutăm și să descoperim ulterior locurile în care ceea ce noi suntem poate fi benefic pentru oamenii din jurul nostru.

Când vine vorba de a conștientiza darurile personale sau cine suntem în lume, eu nu am obișnuința de a pune o etichetă asupra mea sau asupra oamenilor, ci îmi dau voie să fiu atât de deschis cu oamenii și contextele din viața mea încât să devin energia necesară în locurile în care eu mă aflu. Adică îmi doresc să mă identific atât de mult cu flexibilitatea și cu smerenia în același timp, încât vreau să am această deschidere și capacitate de multiplicare, dacă pot să o numesc așa, la nivel energetic-spiritual, încât să pot să pun energia necesară în locul în care văd că este de dorit, fără să fiu eu nevoit să mă identific cu o etichetă fixă, cu un lucru, cu o energie fixă pe care eu o conțin. Vreau să fiu energia necesară în contextele din viața mea, acolo unde se cere, și să pot să o dau fără niciun fel de așteptare. Vreau să am și am încredere că, dăruind-o, universul va avea grijă de mine, așa cum este necesar în viața mea și pentru oamenii din jurul meu.

Marius: Gravitația este o putere universală. Dacă nu ar fi munții să întoarcă apa din ploi către izvoare, ele ar seca. Așadar, gravitația este acolo să echilibreze circuitul apei în natură. Când vorbim de circuitul energiei în natură, acceptarea sprijinului celuilalt este acceptarea gravitației. Este o formă de a-mi umple rezervoarele, cum spui tu, și de a primi cu acceptare și din curățenie contribuția oamenilor în viața mea, indiferent de natura contribuției.

Este un lucru care se întâmplă și în structura unei găuri negre. Dincolo de orizontul evenimentelor, care este linia ce demarchează universul din interiorul unei găuri negre, toată materia fizică se transformă în energie. Dincolo de acel pas al orizontului evenimentelor, niciun atom nu se mai poate întoarce înapoi la forma la care a venit. Și în universul uman, care este construit în același mod, avem capacitatea de a accepta tot ce primim și apoi să transformăm în ce avem nevoie. Resursele, energia, excedentul care vine la noi prin ceilalți oameni este menit să împrășteze izvoarele din care dăruim. Altfel, ele ar seca.

Așadar, una dintre disciplinele principale pe care le am este să primesc cu naturalețe ceea ce oamenii îmi oferă și să înțeleg că este misiunea mea să convertesc, la nivel vibrațional, ceea ce am primit în ceea ce îmi trebuie. Având această abilitate, nu fac mofturi în legătură cu vibrația la care primesc cadourile: unii oameni o trimit sub formă de critică sau judecată; alții o trimit sub formă de pioșenie sau recunoștință; alții sub formă de iubire sau vulnerabilitate sau contribuție. Indiferent de forma sub care vin, eu le primesc pe toate, accept acel sprijin și le transform în propriul univers, în resurse extraordinar de importante pentru următoarele mele creații.

Nicio formă de contribuție din exterior, de nicio vibrație, nu este dăunătoare. Pentru că este treaba mea să le convertesc într-o materie primă care îmi folosește după cum este necesar. Așadar, unul dintre marile puncte din procesul

de transformare și unul dintre marile beneficii ale creșterii personale prin leverage este de a accepta orice vine în viața mea. Și niciodată nu este despre ceilalți, ci este despre ceea ce spațiul meu reprezintă pe acest pământ și menirea mea aici.

Vlad: În contextul unei relații de leverage, acceptarea sprijinului depinde în primul rând de sursa energiei din care vine acel sprijin. Pentru că dacă, la fundament, intenția nu este autentică, ci are pe fundal judecata sau diminuarea celeilalte persoane, atunci și cauzalitatea acelei intenții, anume acceptarea sprijinului, va întâmpina rezistență.

Ceea ce vreau să scot în evidență este faptul că, în momentul în care ne oferim să dăruim acel sprijin este necesar să ne uităm la intenția din care plecăm. Am diminuat oare celălalt om implicat în relația de leverage? L-am văzut neputincios și pentru asta vreau să-i ofer sprijinul? Sau pot să-l văd la același nivel valoros, să-i văd potențialul și, din acea energie, să-i ofer o mână întinsă care știu că îl va susține doar ca să iasă dintr-o provocare temporară pe care o are. În afara contextelor de leverage, eu spun că felul în care oamenii oferă ceea ce au de oferit nu descrie lumea lor, ci descrie felul în care eu am capacitatea de a converti ceea ce oamenii oferă în beneficiul meu și al oamenilor din jurul meu, așa cum ai menționat puțin mai devreme.

Este treaba fiecăruia dintre noi să convertească energia pe care o primește de la ceilalți în ceea ce îi face bine lui și contextelor în care se află. Într-o relație de leverage,

acceptarea sprijinului este, în primul rând, cauzată de intenția sursă din care sprijinul vine.

Marius: Un mare punct de învățare în contractul de leverage, la nivel personal, este vulnerabilitatea. Ceea ce înseamnă că, ori de câte ori vedem în lume vulnerabilitate, avem ocazia de a deveni persoana care profită de pe urma acelei situații, distrugând o oportunitate perfectă de evoluție, sau putem deveni omul care adresează cu modestie și din excedent acea vulnerabilitate, cauzând un spațiu de creștere pentru toate părțile implicate, inclusiv mediul înconjurător sau oamenii care observă acest proces.

O mare învățătură pe care am primit-o din vulnerabilitate este că mi-a dat șansa să devin ceea ce adresează vulnerabilitatea oamenilor. Mi-a arătat resursa de care oamenii sunt în permanentă nevoie. Văzând vulnerabilitatea oamenilor nu am fost atras, pe durata vieții, de a crea ceva care îmi permite să controlez acel om, ci, mai degrabă, mi-a dat o direcție despre cine este necesar să devin la nivel spiritual, la nivel de om de acțiune, la nivel de bărbăție sau profesionalism, în așa fel încât să pot fabrica nelimitat acea resursă. Și, mai mult, nu mi-a ajuns nici măcar asta. A fost necesar să-i învăț pe ei înșiși cum să transforme într-o resursă nelimitată ceea ce chiar ei mi-au dat ocazia să devin. Adică am dorit mult să reîntorc în lume lucrul pe care l-am creat și să-l pun la dispoziția oamenilor. Eu cred că, la rădăcină, Createrra asta este. Este un instrument prin care

învățăm oamenii cum să creeze resurse nelimitate permițându-ne să-i observăm în propriile lor nevoi.

Vlad: Iar sunt de acord cu tine. Ceea ce este neobișnuit să se întâmple de două ori în aceeași zi. Ceea ce eu iubesc să fiu, Marius, este un spațiu de non-judecată pentru oameni. Într-un spațiu de non-judecată, oamenii simt natural posibilitatea de a-și deschide sufletul, de a fi vulnerabili și de a pune pe masă lucruri pe care, în mod normal, în contextele personale nu o fac.

Și, într-adevăr, așa cum ai menționat și tu, Createrra este un spațiu de non-judecată prin toți oamenii care creează acest context. Începând de la tine și mergând către fiecare membru din echipă. Vulnerabilitatea este o consecință a spațiului și este treaba fiecăruia dintre noi, mă refer aici dintr-o relație de leverage, să menținem acel spațiu curat și de încredere, așa cum el a fost creat inițial, astfel încât vulnerabilitatea să dănuie indiferent de provocările prin care oamenii prezenți în acel context vor trece. Mai mult de atât, vulnerabilitatea nu doar că este prezentă într-un spațiu de încredere și non-judecată — ea, la rândul ei, are capacitatea de a construi un nou nivel de încredere, de a solidifica și mai bine contextul relației atunci când simți că omul alături de care ai pornit la drum poate, cu ușurință, să fie deschis și să împărtășească provocările și lucrurile pe care le are pe suflet în spațiul tău. Eu mă simt așa și în relația cu tine, dar la fel de tare și în relația cu Simona, soția mea. În momentul în care o văd vulnerabilă și împărtășește lucruri din provocările

personale, îi văd lacrimile, pentru mine reprezintă din start o formă de putere pe care o simt în sufletul meu, pentru că ea își pune toată miza, este all-in în relația cu mine și are încredere că orice ar împărtăși de pe sufletul ei nu va fi tratat cu critică sau judecată. Faptul că ea are încredere în mine, în spațiul pe care eu îl creez pentru ea este o dovadă de putere și masculinitate.

Marius: Unul dintre marile beneficii ale creșterii personale prin leverage este capacitatea de a ne adresa întrebări de genul „*Cine sunt eu de realitatea mea arată așa?*”, de a lega și regla bucla cauzalității la noi înșine ca formă supremă de responsabilitate. Acest lucru se manifestă la nivel de gândire printr-o putere continuă a introspecției, prin capacitatea de a adresa dilemele creației din interiorul tău către exterior. *Cum s-a ajuns la acest tip de realitate? Cum am ajuns în această situație? Care este felul în care este necesar să devin pentru ca realitatea din exterior să oglindească pe cea din interior?* Știind că trăim într-o lume a integrității și că tot ce este în interior apare în exterior, devenim atotputernici. Iar această putere se manifestă tocmai prin dorința de a găsi în interiorul nostru acele resurse care sculptează realitatea exterioară, o terra-formează într-o formă ce corespunde visului nostru.

Acesta este un beneficiu imens pentru mine, în creștere personală, al participării conștiente la leverage. Să pot să mă aplec în fântâna asta infinită a interiorului meu și să apuc felul de a fi care îmi slujește în a construi realitatea pe care o visez.

Vlad: Unul dintre instrumentele pe care tu le oferi oamenilor și pe care și eu îl utilizez constant în viața mea este inventarul spațiului. Acesta este capacitatea fiecărui om de a fi prezent la modul în care realitatea fizică este modelată și apoi să realizeze cauzalitatea dintre modul în care a gândit, modul în care am gândit și am intenționat și, prin emoție, dar și prin acțiuni, acea realitate care este vizibilă în palpabil, în fizic. În modul acesta noi realizăm că există o relație directă între felul în care noi gândim și simțim și ceea ce este prezent în viața noastră. Creșterea personală, având acest inventar al spațiului ca instrument, poate fi impactată din ambele direcții.

Putem să ne uităm în interiorul nostru și să vedem ce am cauzat la nivel fizic, dar la fel de bine putem să ne uităm și în realitatea fizică și să ne întrebăm, cum ai menționat și tu: *oare cum a fost necesar să gândesc, să simt și să acționez ca viața mea să arate astfel?* Unul dintre lucrurile care pe mine mă calibrează constant, atunci când îmi pun întrebări legate de nivelul meu de creativitate, putere sau potențial este să mă uit la nivelul următor la care Createrra este necesar să ajungă, sau noi ne dorim să ajungem, și am uneori gândul că eu nu am dobândit cele necesare ca să pot duce Createrra pe direcția pe care mi-o doresc. Și îmi spun că este necesar să trec prin diferite cursuri, poate de business. La un moment dat, eram dornic să fac un MBA în Statele Unite și apoi m-am întrebat, fac asta constant: *oare cum a fost necesar să gândească primul om care a creat acel lucru pe*

care eu vreau să-l urmez? E clar că, dacă există deja creat, cineva a avut o gândire care l-a creat în acel fel. Și atunci, dacă el a reușit, oare nu este tot responsabilitatea mea să creez ceva care este asemănător viziunii și felului în care eu gândesc, pentru ca compania Createrra să ajungă în locul în care noi vedem? Și, în felul acesta, eu mă calibrez constant că este treaba mea să devin atât de creativ încât să creez propriul drum, original, către a ajunge în locul în care am visat și nu este necesar să trec neapărat prin alte cursuri sau să downloadez înțelepciunea prin a fi în cursuri cu alte persoane.

Marius: Un aspect inedit al propriei transformări în procesul de leverage este dezvoltarea disciplinării relaționale. În momentul în care o persoană se vede permanent încărcată cu daruri pentru semenii săi, în mod inevitabil dispare noțiunea de ostilitate din oricare dintre direcții, a noastră către lume și a lumii către noi, și ea este treptat înlocuită cu sentimentul că, oriunde am merge, suntem bineveniți. Ca un Moș Crăciun în toiul verii. Dacă vezi un Moș Crăciun în orice sezon, ai dorința de a-i deschide ușa, și nu din cauza costumului roșu, ci din cauză că un este el acolo sunt și cadouri.

Ceea ce văd eu ca beneficiu în disciplinele relaționale este faptul că, oriunde mă duc, sunt considerat, mă consider și lumea se așteaptă la o creștere a nivelului de conectare și unitate. Este un lucru absolut inevitabil. Ceea ce rămâne cu mine, în orice loc merg, este că oamenii au devenit prezenți într-un timp extraordinar de scurt, că indiferent de numărul

lor s-au conectat între ei și au generat unitate și, mai mult, că aceste lucruri sunt într-o disciplină intenționată, voluntară, pe care am construit-o de-a lungul timpului.

Vlad: Este o distincție numită *Zidul minciunilor*, un instrument pe care tu îl oferi în Puterea Trecutului, și fac referire des la astfel de instrumente pentru că, de-a lungul timpului, au cauzat un mare impact în viața mea. Această distincție ia în calcul două perspective: felul în care eu mă văd pe mine în viața mea și felul în care vreau să fiu văzut de oameni. Și la foarte multe persoane am descoperit că există o diferență, există o discrepanță între felul în care eu mă văd pe mine și felul în care vreau să fiu văzut de alte persoane.

Zidul reprezintă, de fapt, această diferență dintre cele două perspective. Oare cum sunt eu atunci când am ușa închisă pe interior și sunt singur în casă? Cum relaționez cu mine? Cum vorbesc cu mine? Care sunt acțiunile pe care le fac? Și care este felul în care relaționez cu celelalte persoane? Oare este același lucru? Oare este necesar să compensez felul în care gândesc despre mine atunci când ies în lume? Și dacă este așa, atunci ce fel de așteptări pot avea eu în relația cu alte persoane când știu, de fapt, că sunt diferit?

Atunci, locul din care aș pleca în această situație ar fi să mă uit la disciplinele pe care le am cu propria persoană. Cum arată viața mea atunci când nimeni nu se uită la ea? Și dacă acel nivel de disciplină este auto-inspirațional, dacă pot să mă privesc și să vorbesc frumos despre mine, atunci pot să merg în lume cu aceeași atitudine, iar cauzalitatea să fie

una directă în relațiile pe care le avem, fie ele de leverage sau nu. Abia atunci oamenii știu că atunci când tu ai ajuns într-un loc, ceea ce ei vor primi din partea ta este creștere.

Așa a funcționat în cazul meu: așa cum am dat și un exemplu de altfel în debutul cărții, tot ce se întâmplă astăzi în viața mea a plecat din conștientizarea faptului că nu aveam nimic de oferit. Eu voiam să fiu, să par în relațiile cu prietenii mei un om pe care ei se pot baza și un om care crește contextul, când de fapt, în momentul în care închideam ușa pe interior, eu dădeam constant în mine. A fost nevoie să lucrez la mine, să cresc și apoi să duc în lume cine am devenit, cu autenticitate. Dacă există o discrepanță, o inautenticitate între cine suntem noi cu noi și noi cu ceilalți, atunci este clar că nu există o disciplină care să-i crească pe ceilalți.

Marius: Un impact inevitabil al disciplinei spirituale de a crea leverage, de a influența și de a contribui în viața oamenilor, de a dăruia cu certitudine și fără așteptarea de a primi, este claritatea în identitate. Cu alte cuvinte, corpul devine atât de obișnuit cu actele de dăruire, încât acceptă costurile vieții fără opoziție, fără rezistență.

Ori de câte ori vreau să descopăr ceva, sunt conștient atât la nivel instinctual, cât și la nivel de prezență că va exista un preț pentru acea descoperire. Dacă vreau să călătoresc și o voi face anul viitor pe muntele Kilimanjaro, unde voi pune steagul Createrra, este necesar să accept prețul alergatului, postului, prețul restricțiilor alimentare, al disciplinelor de

somn. Sunt conștient și nu mă feresc de ele, le îmbrățișez alergând către ele.

În momentul în care un om devine utilizator al disciplinei leverage, el devine clar atât în corp, cât și în inimă, că există un cost al vieții, un preț pe care îl va plăti. Când știi prețul și îl accepți, întinzi cu ușurință mâna pe raftul pe care se afla bunul sau serviciul pe care vrei să îl consumi și atunci, dispărând rezistența corpului, se naște acceptarea la nivel fizic. Acest lucru se traduce în responsabilitate fizică. Dincolo de trăsătura spirituală, aceasta înseamnă că corpul nostru opune foarte puțină sau deloc rezistență în procesele vieții de zi cu zi. Cu alte cuvinte, colaborează. Este cea mai simplă metodă de a-ți inspira propriul corp să se bage în acțiuni care, de altfel, ar fi în opoziție totală. Iar această colaborare a corpului arată un aliniament foarte fin între intenție și rezultatul intenției pe pământ, care în realitatea fizică se numește *identitate*.

Vlad: Când eram eu tânăr era la televizor o emisiune, se numea *Vrei Teo? Ai Teo!* Și apoi comedianții au făcut o glumă pe tema asta: *Vrei, nu vrei? Ai Teo!* Cam așa este și cu identitatea: vrei, nu vrei identitatea oricum plătește un preț.

Timpul acestui corp se scurge indiferent că îl implici în acțiuni care nu onorează misiunea ta, sau că alegi să îți pui timpul corpului, vitalitatea, resursele, energia în ceea ce te onorează pe tine și oamenii din jur. Oricum identitatea își va plăti prețul. Și dacă așa este, oare n-ar merita să devenim clari cu lucrurile pe care le vrem în această lume și apoi să ne

punem pe treabă să le obținem, creând relațiile de care avem nevoie pentru a ajunge acolo?

Ar fi fain ca toate relațiile de leverage pe care le creăm să onoreze misiunea personală, misiunea omului cu care suntem în acea relație de leverage și contextul pe care l-am creat împreună, așa cum este și situația companiei Createrra. Vrei, nu vrei, corpul moare. Ce o să faci cu el?

Marius: Cu siguranță nu ne putem îngrijora de moarte, însă putem să trăim în drumul până acolo o realitate în care echilibrăm dăruirea și iubirea de sine. Fiecare vas din care se ia ceva, că o fi smântâna lui Ion Creangă sau o fi sticla de apă din care tot bem, se va goli la un moment dat. Așadar, putem sta cu ochii pe sticlă și pe goliciune sau putem crea permanent contexte în care să umplem rezervoarele.

Una dintre marile etape ale procesului de leverage este descoperirea acestei linii fine între dăruire și iubire de sine, pentru că atunci când oricare dintre granițe este trecută, sau mai bine zis încălcată, această relație se transformă fie în sacrificiu, fie în sărăcie, în uitare de sine. Este foarte important să descoperim această linie, iar această linie eu o numesc *integritate*. Este promisiunea că la acel loc se încheie procesul pentru mine. Așadar, revin la a crea echilibru între dăruire și iubire de sine prin folosirea promisiunilor și propriului cuvânt ca instrument de creare a realității: în locul și granița dintre cele două, echilibrul între cele două este asigurat de propriul cuvânt. Particip aici până atunci. Mă implic în acest proiect până la acel nivel.

Sunt alături de tine având în vedere sau până când... Dăruiesc aceste lucruri până la obținerea finalității. Având în vedere că oamenii vorbesc, că fiecare vorbă este un cuvânt și fiecare cuvânt este o promisiune, se pare că suntem o sumă de promisiuni permanente. Eu cred că aceste lucruri sunt în echilibru atunci când sunt reprezentate de propriile noastre promisiuni și obiective.

Vlad: Dăruirea și iubirea de sine sunt clar corelate și chiar mărimi direct proporționale. Eu consider că una este semnul de carte atunci când cealaltă este încălcată.

Atunci când dăruiești și simți că ai ieșit din iubirea de sine, este clar că îți spune că dăruirea a depășit nivelul la care voiai să ajungi, nivelul de dăruire pe care voiai să-l aduci în acel context. Iar în momentul în care dăruiești prea mult, ajungi la nivelul la care consideri că iubirea de sine este încălcată. Ambele reprezintă, una pentru cealaltă, semnul de carte care spune: ai dat prea mult în această direcție, ești pe cale să scazi la nivel personal.

Eu consider că, dăruind, ajungi să crești iubirea de sine, iar iubindu-te pe tine, simți să dai și celorlalți. Astfel că ele se cresc una prin cealaltă și sunt resurse fundamentale într-o relație de orice tip și mai ales într-una de leverage.

Marius: Un factor de creștere extraordinară la nivel personal prin leverage este reziliența prin sprijin reciproc. Asta înseamnă că este treaba noastră să găsim motive pentru care să păstrăm, să creăm sau să menținem pasiunea în momentele în care îi sprijinim pe semenii noștri. A sprijini pe

cineva este o chestie. A fi rezilient în acest sprijin înseamnă că este treaba ta să găsești motivele creative și luminoase, de vibrație înaltă, prin care să onorezi acea acțiune.

A fi rezilient înseamnă a transforma sprijinul în disciplină. A fi nu doar perseverent, ci a și iubi ceea ce faci. Perseverența singură nu conține reziliență, nu sunt similare. Reziliența înseamnă să te iubești pe tot drumul până acolo. Așadar, un mare factor de putere pentru mine, în leverage, este capacitatea de a sprijini oamenii căutând propriile motivații și fiind implicat pentru propria mea creștere acolo. Nu este o formă de pierdere, ci este o formă de creștere personală. E un act de egoism social, ca să-i spun așa.

Vlad: Mai fac referire la una dintre distincțiile pe care tu le oferi în programele Createrra, anume chiar prima distincție din cadrul programului de leadership: autogenerarea. Este treaba fiecărui om, într-o relație de leverage sau în afara ei, să producă energia necesară, resursa necesară ca sprijinul să devină într-adevăr autentic, așa cum am menționat și puțin mai devreme. Ca un om să accepte ceea ce noi avem de oferit, este necesar ca resursa sau locul din care vine acel sprijin să fie unul curat și abundent, să fie într-adevăr un loc din care poți să dai celorlalți.

Iar ca să ai în interiorul tău resurse de dăruit, este necesar să lucrezi constant, așa cum și eu, și tu o facem. Lucrăm constant la capacitatea noastră de a ne autogenera din propriile resurse. Atunci când avem această capacitate,

nu mai este necesar să stăm cu mâna întinsă la celelalte persoane să ne ofere energii pe care nu le producem în interiorul nostru. Iar asta este poate capacitatea principală a unui lider în propria viață: să fie autogenerativ, să-și creeze resursele pentru el, iar atunci când reușește să facă asta în mod constant, el descoperă că are din abundență și poate să ofere și celorlalți oameni. Și în felul acesta noi devenim responsabili nu doar de propria persoană și de propriul spațiu, ci de un număr mult mai mare de oameni.

Marius: Vorbind de a duce oameni laolaltă, principala motivație pentru care am construit evenimente de grup sau oportunități ca oamenii să vină laolaltă, cum ar fi Hubeneaua Createrra, Retreat-ul Wisdom, imersiunile Createrra, cum este *Puterea Trecutului* despre care tot vorbești și *Programul Leadership Createrra*, este tocmai faptul că atunci când suntem implicați în acte de socializare, de lucru în comun, de colaborare, se nasc elemente care sunt absolut imposibil de accesat în singurătate, cum ar fi contribuția și apartenența. Trăsăturile unității nu pot fi accesate în solitudine.

Prin urmare, creând astfel de oportunități, transformăm spațiul nostru într-un spațiu de creștere spirituală, nu numai pentru propria persoană, ca și creator al acelui univers autogenerativ, ci mai mult pentru fiecare om și, mai departe, pentru fiecare om în toate circumstanțele în care el merge. Aceste acțiuni de hiper-responsabilitate, de devenire la nivel non-linear, la nivel de feluri de a fi, cauzează în lume o perpetuare, un tsunami de conștiință, care se duce

și transformă toate locurile în care acei oameni merg. Această formă de creștere spirituală poate apărea doar prin colaborare, iar unul dintre marile beneficii ale contractului de leverage este că generează și este bazat, în exclusivitate, pe colaborare.

Vlad: Am făcut la un moment dat anul trecut, în ediția anterioară a programului de leadership, un experiment. Am luat un buchet de flori albe, cred că erau narcise, și am pus acel buchet într-un pahar cu cerneală, lăsându-l acolo de la începutul zilei. Spre finalul zilei am arătat buchet sălii. Am descoperit că narcisele își trăsese rădăcina din acea cerneală seva, iar petalele florilor se coloraseră din albe în mov. Era o culoare foarte faină.

Ce am vrut să scot în evidență cu asta este că, la fel cum s-a întâmplat în acest experiment, la fel și oamenii își iau resursele, seva, din contextul în care aleg să fie, din comunitatea în care aleg să fie, inclusiv în contextul de leverage. Toate resursele pe care noi le aducem laolaltă, așa cum faci și tu în comunitatea Createrra, sunt disponibile pentru toți oamenii. Iar ei, alegând să rămână acolo o perioadă suficient de mare încât să integreze, să își ia seva în propria viață, să integreze acele feluri de a fi, pot cauza un nou stil de viață. Este o dăruire continuă din partea fiecărui om implicat într-un contract de leverage, fie că sunt două persoane sau este o comunitate. Dacă un om a adus un fel de a fi sau orice resursă în acea comunitate, cu toții vor beneficia de ea și există o anumită perioadă în care oamenii

vor reuși să integreze acel nou fel de a fi în propria viață, pentru ca apoi să se reflecte în activitățile lor și în realitatea fizică.

Marius: Ajungând la finalul acestui capitol, un ultim lucru pe care doresc să-l adresăm este faptul că împlinirea este accesibilă doar oamenilor de cuvânt. Pentru a putea trăi starea de împlinire, este necesar să-ți fi dat cuvântul pentru ceva, pentru că starea de împlinire este accesată și creată doar în secunda în care ai îndeplinit ceea ce ai spus că vei îndeplini. În mod similar, și puseul de endorfine este secretat în corp doar ca recompensă a faptului că acel corp a înfăptuit ceea ce, în intenție, ai stabilit printr-o promisiune.

Așadar, un mare beneficiu al contractului de leverage este felul în care te simți ca urmare a faptului că ți-ai dat cuvântul și că ulterior l-ai îndeplinit, amplificat per total în contextul de unitate cu oamenii alături de care ai construit acele lucruri. Este un soi de împlinire colectivă. Împlinirea colectivă este momentul în care mai mulți oameni au colaborat către același obiectiv, stabilit în mod voluntar, de comun acord, consensual. Iar starea de împlinire colectivă se traduce ulterior prin dorința de continuitate: *Să mai facem!* De câte ori facem ceva frumos, urarea românului, poate și a altor neamuri, este: „*Hai să mai facem!*” „*Data viitoare o să o facem și mai lată.*” Această continuitate apare doar ca urmare a împlinirii, doar ca urmare a faptului că ne-am atins intențiile în plan fizic, în legătură cu ceea ce am promis prin cuvânt.

Vlad: M-am uitat la mai multe categorii de oameni și contexte și am observat că există nuanțe diferite ale acelor contexte. Am tras concluzia că succesul în viață, fără a trăi sentimentul de împlinire este unul dintre cele mai mari eșecuri pe care un om le poate trăi în viața lui.

Pentru că sunt persoane care sunt atât de mult orientate către a avea succes la nivel fizic, fără să țină cont de împlinire. Acel cuvânt dat și dus la capăt, dar fără ca acel cuvânt să onoreze misiunea sufletului, a spiritului acelui om, va crea doar un anumit nivel al împlinirii, doar capacitatea de a transforma în fizic ceea ce el a considerat că i-ar aduce împlinirea. Însă dacă acele acțiuni nu onorează autenticitatea misiunii și a spiritului acelui om, el va trăi doar o mică parte a împlinirii pe care o persoană o poate experimenta pe această planetă.

Astfel că eu aș lua în calcul, pe lângă cuvântul dat și apoi dus în realitate, ca acel cuvânt să onoreze atât partea rațională, partea de identitate, cât și sufletul și misiunea acelui om. Și în momentul în care cele două sunt coerente, iar apoi ne dăm cuvântul, atunci într-adevăr putem trăi cel mai înalt sentiment de împlinire alături de dăruirea pe care o avem față de semenii noștri.

Capitolul 8. Există un impact în lume

Marius: Impactul în lume este capitolul 8 și unul dintre primele subiecte ale acestui capitol este înțelegerea naturii de undă a conștiinței umane. În momentul în care noi generăm în spațiul nostru și în spațiul înconjurător generozitate, ea capătă un efect de undă, ceea ce înseamnă că, prin inducție, va atinge oamenii din jur; ei, oriunde vor merge, vor atinge la rândul lor oamenii din jur, iar acest lucru se va perpetua până la stingerea efectului de ecou. Aceasta se va întâmpla cu o singură excepție: atunci când omul devine, la rândul său, în mod iremediabil generos. Iar atunci devine o stare de permanență pe această planetă. Devine un fel de a fi, devine o tradiție, devine un act de bun-simț, devine o formă de „*așa este viața și așa este lumea*”.

Intenția acestui capitol este tocmai de a observa impactul de dincolo de granițele spațiului nostru și de a înțelege că există consecințe generalizate care se transmit chiar și atunci când noi ne-am oprit din a acționa. Pentru că ele continuă să fie prezente la nivel de spațiu, în unde electromagnetice ce afectează și continuă să afecteze oamenii de pretutindeni.

Vlad: Motivul existenței unui context de leverage este însuși impactul. Care să fie altul motivul pentru care am crea o relație trainică dacă nu ne dorim să avem un impact prin

acel context creat laolaltă? Ce este de luat în calcul, și este un lucru pe care tu îl menționezi constant în programele Createrra, atunci când oamenii spun că în viața lor nu există niciun impact, este faptul că lipsa impactului este însuși impactul. Și atunci, dacă întotdeauna există impact prin orice lucru pe care noi îl facem, n-ar fi fain să fie un impact pe care noi îl intenționăm? Adică să îți aduni energia, resursele, să îți clarifici misiunea și apoi, alături de oamenii care sunt pe aceeași direcție cu tine, să creezi un impact din ce în ce mai mare în rândul oamenilor pe care vrei să îi atingi.

Eu cred că o relație de leverage este ceea ce determină un om să se amplifice mult peste nivelul la care el ar putea să o facă de unul singur. Însă asta este posibil doar în momentul în care omul este dispus și a făcut deja toate acțiunile necesare, până la momentul creării relației de leverage, de a se autocunoaște și a ști clar ceea ce își dorește să fie în lume și, mai departe, ceea ce își dorește să dăruiască celorlalți oameni. În momentul în care este conștient de impactul pe care îl poate crea de unul singur, atunci poate să aducă alături de el alți oameni cu aceeași menire și, împreună, să devină un transformator și un amplificator enorm de mare pentru întreaga omenire.

Marius: În momentul în care oamenii vin laolaltă prin intermediul unui contract de leverage, această asociere este irezistibilă pentru observatori. Oamenii, în mod natural, primesc inspirație din simpla observare a celor care sunt într-un contract de leverage, pentru că acolo lucrurile merg

strună. Intenția este prezentă, oamenii sunt conectați prin intenția lor la fapte și la rezultate, iar aceste lucruri sunt contagioase pentru oameni.

Oamenii declanșează în sufletul lor inspirația tocmai pentru că observă, în interiorul acelei colaborări, feluri de a fi pe care ei și le doresc în propria lor viață și, uite-așa, se naște viralitatea. Acest tip de a transmite oamenilor un nou model și stil de viață este o formă de reprogramare a conștiinței planetare.

Vrei să faci o diferență în lumea în care trăiești? Transmite ceva care este într-o formă de raritate. Transmite un fel de a fi pe care oamenii îl doresc și, în felul acesta, nu numai că ai identificat nevoile oamenilor, ci le-ai și adresat, și ai cauzat și un impact în lanț. Acest tip de impact îi determină pe oameni să dorească să fie posturi de retransmitere mai departe a lucrurilor pe care le-ai creat și le-ai lăsat în societate spre a fi observate. Îmi doresc mult ca oamenii să creeze astfel de structuri, pentru că viteza cu care se propagă este identică cu cea a gravitației — adică instantanee, iar nivelul de persistență, gradul, măsura în care rămâne în realitate, este foarte ridicat pentru că oamenii doresc să fie buni, doresc să conteze, doresc să facă o diferență.

Vlad: Din punctul meu de vedere, impactul se transformă în viralitate atunci când intenția contextului de leverage este mai mare din punct de vedere vibrațional, decât media planetei. Atunci când un context se creează din energie înaltă și resurse din abundență, resurse nelimitate și

din dorința de a dăruie omenirii un nivel mai înalt decât cel în care se află la acel moment, viralitatea devine o consecință. Dacă, la nivel planetar, în momentul acesta, judecata, frustrarea, respingerea sau lipsa unității sunt cele care determină contextul, un om care vine cu dorința de unitate ori cu iubire și acceptare față de ceea ce este prezent deja reprezintă un nivel mai înalt decât media planetei.

Și atunci, un astfel de context care își propune și menține, prin toate acțiunile pe care le pune în lume, valoarea acceptării va crea, ca o consecință, viralitatea printre oameni. Pentru că oamenii își doresc, la nivel natural, evoluția, este parte din fiecare dintre noi, iar atunci când văd că există posibilitatea unui nivel mai înalt decât ceea ce trăiesc la un anumit moment din viața lor, vor tinde, vor aspira către acel lucru. În felul ăsta, viralitatea se va transmite de la un om la celălalt, iar contextul va dăinui în timp, așa cum sunt multe contexte pe care noi le cunoaștem și așa cum Createrra deja devine unul. Imediat, Createrra va împlini 10 ani de când a luat naștere.

Marius: Ceea ce oamenii primesc atunci când sunt în prezența inspirației, în prezența intențiilor, acțiunilor și rezultatelor unui contract de leverage este o cultură a sprijinului. Această cultură a sprijinului m-a inspirat chiar acum să declar punerea în existență, în următorul an, a unei cărți care să se numească *SOME CULTURE*. „*SOME*”, bineînțeles, este un acronim de la Serotonină, Oxitocină, Melatonină și Endorfine.

Este migrația populației Pământului către o nouă cultură care stimulează alte aspecte din structura corpului și este posibil să ne ducă la acele vârste legendare, matusalemice, de pe vremuri, în care oamenii erau conectați la alte tipuri de factori decât cortizol și adrenalină. Vorbind de *SOME Culture*, oamenii pot să acceseze un fel de a fi comunitar, colectiv, și anume să devină cutumă, tradiție, omenia celuilalt înainte de a-l lua la întrebări. Cum este obiceiul ospitalității românești: îl pui pe om la masă și, după ce îl hrănești, porți o conversație de calitate. Sau mai este un proverb: „*Sacul gol nu stă în picioare*.” Este necesar să îl umpli și abia apoi să ai așteptarea verticalității și demnității. Iată că ordinea în care se întâmplă procesul într-un contract de leverage este deja menționată încă din cele mai vechi tradiții românești. Întâi omenești omul, ca să ai cu cine vorbi, nu invers.

Așadar, ceea ce văd că se va întâmpla în lume, prin multiplicarea acestui efect al leverage-ului, este că oamenii vor considera absolut natural ca binele să fie retransmis, pur și simplu dat din om în om, din aură în aură, din poartă în poartă, din vorbă în vorbă, până ajunge la toată lumea.

Vlad: Eu consider că atunci când misiunea și viziunea unui context de leverage sunt autentice, ele se vor răspândi, se vor răsfrânge către oricare alt context care are aceeași misiune și viziune.

Am pomenit puțin mai devreme, în capitolele anterioare, faptul că într-un context de leverage autentic nu

există competiție. Dacă, într-adevăr, ceea ce noi ne dorim este de natură total spirituală, și anume creșterea vibrației planetei sau să cauzăm binele de care suntem capabili individual și, în contextul pe care l-am creat împreună, să îl cauzăm în lume, atunci partea fizică, pragmatică va fi o consecință a lucrurilor frumoase pe care noi le dăruim. Și nu ar avea sens ideea de competiție.

În felul în care noi vedem Createrra, nu ne-am uitat niciodată la oamenii care fac lucruri asemănătoare ca la competiție. Ne-am dorit ca ei să aibă succes, pentru că, având misiunea și viziunea asemănătoare, realizăm că ei contribuie în aceeași măsură, sau într-o măsură asemănătoare, la misiunea pe care o avem. Și atunci, de ce aș intra în competiție cu organizații care fac același lucru pe care mi-l doresc și eu? Mai degrabă aș răsplăti astfel de oameni și m-aș uita cum pot crea un context mai mare. Cum ai menționat mai devreme, când vrei să aduci două contexte laolaltă, creează unul mai mare, care să amplifice misiunea fiecăruia dintre cele implicate. Astfel, eu consider că, în autenticitate totală, misiunea și viziunea unui context de leverage iau în calcul pe toată lumea, iar termenul de competiție nu își are rostul.

Marius: Vorbind de competiție, există un impact generalizat atunci când leverage-ul apare în organizații. Ceea ce este specific organizațiilor este existența unei viziuni, a unor valori clare, a unei misiuni și a unui etalon valoric care selectează acțiunile necesare a fi făcute. Cea mai mare parte

din acțiunile unei organizații sunt construite și performante în spiritul eficienței, și anume al relevanței față de ținta care este urmărită. În momentul în care aducem leverage într-o companie, acest lucru poate cauza, la nivelul echipelor, nu numai o accelerare către obiectivele pe care dorim să le îndeplinim, dar, mai mult, poate cauza viralitate externă — aceea companie să devină influentă, să aibă capacitatea de a transmite în mediul economic un nou standard, un nou fel de a face lucrurile.

Acest fenomen, deseori, apare în lumea economică drept o conversie de la managementul ierarhic *top-down*, de tip organigramă, la managementul participativ, lateral, loc în care oamenii lucrează împreună fără să fie în mediu competitiv, fără a genera acte de supraviețuire, ci susținându-se și creând o rețea de intenții care onorează marea viziune în care toți cred. Acest tip de leverage în organizații cauzează ca oamenii să dorească să ajungă la obiectiv atât individual, cât și împreună, ceea ce aduce o convergență a acțiunilor, în primul rând, și, în al doilea rând, elimină *fluff-ul*, elimină acțiunile care nu au relevanță față de obiectivele companiei.

Vlad: Competiția, așa cum este ea definită, poate fi prezentă doar la nivel rațional, fie între oameni, fie între organizații. Competiția apare doar în momentul în care lucrurile către care țintim sunt de natură limitată. În momentul în care ne uităm din perspectiva spirituală la acest context, rânduiala este făcută cu mult înainte. Așa cum între

oameni persoana cu cel mai înalt nivel de vibrație, cu cel mai înalt nivel al conștiinței, este responsabilă de felul în care toți oamenii prezenți în context se simt sau acționează, la fel se întâmplă și în cadrul organizațiilor.

Organizația care are cel mai înalt nivel de vibrație este direct responsabilă de felul în care vor perpetua misiunea comună sau asemănătoare toate celelalte organizații. Astfel că, într-o lume spirituală, competiția nu își are sensul, pentru că rânduiala este făcută după chipul și asemănarea creatorului fiecărei organizații. Iar dacă omul acela este curat în inima lui și are intenții înalte, are un nivel de vibrație înalt, atunci toate celelalte persoane și creatori de organizații se vor alinia alături de acest om, dar cu putere egală, fără să existe această stratificare, organizare sau categorisire a oamenilor și a organizațiilor.

Eu consider că, în toată lumea, există egalitate și, în același timp, responsabilitate pentru persoana și organizația cu cel mai înalt nivel de vibrație, ca această planetă să fie dusă în „*direcția potrivită*”, în „*direcția misiunii*” care îi ia în calcul pe toți, fără competiție.

Marius: Felul în care organizațiile ating mediul colectiv, conștiința colectivă este prin proiecte cu valoare colectivă. Aceste proiecte au menirea de a nu se opri la granițele organizației, ci de a pătrunde mult mai adânc în conștiința colectivă, în obiceiurile, limbajul, atitudinile oamenilor, în celelalte companii, în literatură, în radio, în televiziune, în psihicul colectiv și în credințele colective.

Vreau să descriu în cele ce urmează un proiect de asemenea natură, și anume proiectul *Spiritonomics*. Este un proiect prin care intenția mea, în următorii 10 ani, este de a scrie 200 de cărți a căror menire este de a educa oamenii și de a oferi o structură clară a abordării felurilor de a fi într-o ordine sustenabilă, atât la nivel psihic și fizic, cât și la nivel spiritual. Având în vedere că deja a trecut un an de când am făcut această promisiune, primele 20 de cărți sunt deja scrise, iar lansarea primelor 3 volume va fi chiar în următoarele zile⁴.

Motivul pentru care este un proiect cu valoare colectivă este acela că își va urma deviza pentru care a fost creat, și anume că va livra oamenilor educație spirituală gratuită pe întreaga planetă. Va fi pus în multiple formate și va servi oamenilor în a descoperi o cale cauzală, evolutivă, clară către ceea ce își doresc să devină. Acest proiect se va regăsi nu numai în formă de literatură, ci și în formă educațională, sub formă de cursuri, workshop-uri, produse, jocuri și chiar îmbrăcăminte și alte bunuri de consum. Intenția mea cu acest proiect este tocmai de a atinge, la nivel colectiv, conștiința planetară. Este ca oamenii să pornească de unde sunt și să ajungă acolo unde doresc să fie.

Certitudinea mea este că, în anii care urmează, acest proiect va determina o transformare profundă nu numai a organizațiilor și a oamenilor, a indivizilor, ci și a felului în care

⁴ Această primă lansare, a primelor 3 volume (Curajul, Determinarea, Perseverența) din Seria *Spiritonomics* a avut loc pe 17 septembrie 2025 în București și online. Descoperă întregul univers *Spiritonomics* pe www.spiritonomics.ro.

funcționează credințele planetare. Dacă, în acest moment, consensul este de justificare, raționalizare, incompletitudine, inautenticitate, speranța mea este că acest proiect va muta punctul de echilibru într-o zonă de empatie, susținere, posibilitate.

Eu cred că civilizația pământească va deveni cuantică în următorii câțiva ani. Va schimba felul în care adresează ceea ce este posibil și real, de la un mod care este bazat pe trecut, și anume „*doar ce a fost este posibil*”, la un mod care este bazat pe viitor, în care ceea ce este posibil devine probabil și, ulterior, real.

Vlad: Într-una dintre sesiunile pe care le-am petrecut alături de tine, Marius, în programul Obtainium, când tu ai predat programul Obtainium către un anumit număr de oameni, am înțeles un lucru care a făcut o mare diferență pentru mine. Povesteam atunci despre legile spațiului și am înțeles de la tine că atunci când miști un punct, miști întregul, și asta este valabil pentru orice persoană. Ne povesteai atunci despre faptul că există o unitate de măsură pentru energia universală și, în momentul în care un om are o acțiune în lumea fizică, el nu mișcă doar acel lucru. Chiar și acest pahar care este în fața mea, faptul că eu am mișcat acel pahar va impacta, la nivel universal, întreaga planetă. Povesteai atunci despre rețeaua Planck, la fel cum o faci foarte des în cursurile și programele Createrra.

Ce vreau să spun prin asta este că nu este necesar să ajungem parte dintr-o organizație mare ca, într-adevăr, să

cauzăm o diferență la nivel planetar, ci fiecare persoană, prin activitățile și acțiunile pe care le ia în viața lui personală, cauzează un impact la nivel planetar. Pentru mine, faptul că am înțeles asta devreme m-a ajutat să integrez un nivel înalt de responsabilitate. Știind că fiecare acțiune de-a mea impactează întreaga planetă, mi-am dorit ca fiecare acțiune să aibă în spate o intenție conștientă și să ia întotdeauna în calcul logica trivalentă.

Ce vreau să transmit prin asta este că îmi doresc ca toți oamenii care citesc această carte să integreze faptul că fiecare acțiune a lor contează, chiar înainte de a ajunge într-un context mai mare decât ei. Mai mult de atât: fiecare acțiune pe care o fac își construiește drumul către un context mai mare decât pot duce singuri.

Marius: Ceea ce reprezintă un punct extraordinar de pragmatic al efectului leverage este transformarea mediilor provocatoare, așa-zis toxice. Ceea ce văd că oamenii numesc „toxic” este un spațiu care este construit antagonic în raport cu propriile lor intenții sau în care ei nu răzbat.

Atunci când construim leverage avem șansa de a viraliza din interior acel spațiu prin transformarea oamenilor care sunt la sursa lui. Deci ideea nu este că avem ceva de făcut ca să avem altceva, ci că avem pe cineva de transformat. Avem de pus acolo un surplus de energie, iar surplusul de energie nu dispare niciodată, nimic nu se pierde, totul se transformă. Singurul lucru pe care îl putem face este să saturăm cu energie înaltă persoanele din jurul nostru,

liderii și structurile în interiorul cărora dorim să creăm o transformare.

Așadar, iată că transformarea nu mai este la dispoziția lor, a celor pe care îi criticăm că n-ar face suficient pentru a cauza schimbare, ci transformarea este la îndemâna noastră și în capacitatea noastră de a nu judeca, de a nu critica, de a accepta și de a inspira acele structuri. Deodată, polul de responsabilitate s-a mutat. Nu mai este în locurile ce, până odinioară, se cereau avertizate, izolate sau chiar identificate cu un statut de paria, cum sunt, la momentul acesta, suficiente domenii din structura statului, chiar domenii întregi, cum ar fi politicul. Iată că nu mai este nevoie să mai existe o astfel de discriminare, pentru că ele reprezintă o realitate pe care noi îi permitem să o avem în propriul nostru spațiu.

Prin leverage adoptăm o atitudine rezilientă, răbdătoare și strategică, eficientă și performantă din punct de vedere energetic, prin care transformăm oamenii și structurile din jurul nostru în ceea ce noi suntem sau acceptăm că ceea ce este deja reprezintă ceea ce suntem.

Când exprimăm resemnare în legătură cu ce avem în jurul nostru, acest lucru vine, de fapt, din gândul că noi am fi stagnanți și n-am avea puterea să evoluăm. Însă, atunci când ieșim din resemnare, practic putem deveni orice dorim, iar acest lucru, instantaneu, se va transfera în mediul înconjurător prin faptul că avem putere în legătură cu noile direcții și noile intenții. Noi suntem factorul care este cauzator

de transformare în lume, iar leverage este metoda prin care exprimăm această transformare.

Vlad: De-a lungul timpului am ajuns la concluzia că nu există medii toxice, ci doar semnificații pe care noi le punem asupra acelor medii. Eu mă uit la orice formă de mediu disfuncțional, dacă aș putea să îl numesc așa, ca la o oportunitate de a îmbunătăți acel loc prin misiunea pe care noi o avem. Practic, aceste medii toxice reprezintă forma prin care noi ne putem pune misiunea în lume. Și aici mă refer la oricare persoană care are o misiune înaltă și care își dorește să facă o diferență în binele celorlalți.

E ca și cum ai spune că nevoile din piață, cele care oferă business-urilor, oamenilor, antreprenorilor oportunități, sunt medii toxice care nu funcționează și noi venim să criticăm acele locuri, când, de fapt, sunt doar nevoi ale oamenilor sau sunt locurile în care noi avem capacitatea de a descoperi felul în care putem să ne ducem misiunea în lume, să ne clarificăm utilitatea și apoi împlinirea pe care o simțim în urma activităților fizice pe care le facem. Eu văd, poate că am eu un handicap considerând că aleg să văd lumea frumos, că în toate locurile în care alte persoane consideră că nu este nimic funcțional, acele locuri reprezintă pentru mine doar o oportunitate de a-mi duce inima, sufletul, energia în așa fel încât acel spațiu să prospere și să-și descopere adevărata valoare.

Marius: Unul dintre impacturile imediate care apare odată cu acest tip de gândire este că mai mulți oameni

doresc să urmeze, iar atunci când avem mai mulți oameni construind către același tip de viitor, se naște și se transformă posibilitatea în probabilitate, și anume probabilitatea unui viitor comun. De la probabilitate la realitate este un singur pas, și anume integritatea: promitem să facem ceea ce ne-a trecut prin gânduri și apoi ne ținem de promisiune.

Așadar, unul dintre obiectivele principale ale leverage-ului este de a construi un viitor comun și consensual al oamenilor. Cea mai mare parte dintre creațiile oamenilor sunt consensuale la un nivel tacit, adică oamenii au semnat, însă nu știu pentru ce; nu sunt conștienți de impact, de resursele implicate, de prețul plătit pe loc sau mai târziu. Însă, atunci când construim un viitor comun într-un mod consensual, conștient, voluntar, asumat, se întâmplă minuni. Nivelul de apartenență și respect al oamenilor crește, granițele dintre oameni dispar și am un sentiment destul de puternic că și granițele teritoriale vor dispărea, în așa fel încât civilizațiile de pe Pământ, la acest moment, se vor transforma într-o civilizație universală pământească.

Acest lucru nu face decât să aducă oamenii la un etalon de apartenență în care ei se văd drept creatori ai propriei specii. Ei aparțin unei mase unitare numite *umanitate*. Dispar orice ocazii de discriminare, iar ceea ce rămâne este un viitor comun. Și am un sentiment puternic că acest viitor este evoluția. Inițial, evoluție către civilizații multiplanetare și, ulterior, civilizații universale. Adică dispare granița dintre noi

și orice altceva ar fi posibil dincolo de ceea ce știm sau nu știm.

Vlad: În orice societate, fiecare nou-născut semnează din start, fără voia lui, un contract sau mai multe contracte pe care toată lumea le respectă. Ceea ce noi recomandăm oamenilor și ceea ce facem prin Createrra nu este să îndemnăm către rebeliune, ci ne dorim ca oamenii să aibă propria perspectivă asupra vieții, să-și descopere propria libertate și să contribuie în societatea în care au venit într-o formă creativă și unică, în așa fel încât să crească contextul pe care l-au găsit.

Ne dorim ca oamenii să poată să se ducă dincolo de limitările în care au venit pe această planetă. Și pentru faptul că avem această misiune, eu consider că, om cu om, crescând nivelul de vibrație al fiecărei persoane și nivelul de libertate, în timp ce respectă logica trivalentă, pe care am pomenit-o de nenumărate ori în această carte, întreaga planetă are posibilitatea să crească la următorul nivel de conștiință.

Ce vreau să scot în evidență prin asta este că mi-aș dori ca toți oamenii să își adreseze măcar întrebarea: *„Ceea ce trăiesc astăzi este la nivel maxim din ceea ce pot trăi? Sau faptul că eu am capacitatea și posibilitatea să îmi pun în lume amprenta în felul propriu, în timp ce îi iau în calcul pe toți, ar putea crește contextul în care am venit?”*

Capitolul 9. Protejarea unei relații

Marius: În momentul în care dorești să creezi o relație conștientă este necesar să gestionezi puritatea leverage-ului. Este necesar să creezi un traseu, o strategie cu răbdare, cu acțiuni concrete către îndeplinirea intențiilor pe care ți le-ai propus.

Un prim element este setarea unor granițe sănătoase, reale. Iar aceste granițe nu sunt menite să ne separe de oamenii cu care relaționăm, având în vedere că este vorba de relații, ci sunt făcute pentru a înțelege punctele dincolo de care responsabilitatea este afectată.

Cel mai mare risc al oamenilor în relații este să se implice dincolo de punctul pe care l-au ales. Atunci ies din propria intenție, iar implicarea cauzează ca participarea lor la acea relație să nu mai fie trup și suflet, ci să fie doar trup. Asta înseamnă că omul se dezice de promisiunile sale și automat intră în provocarea lipsei de integritate. Acest lucru se manifestă prin pierderea împlinirii. Așadar, în momentul în care un om setează granițe sănătoase, iar eu privesc granițele ca un set de promisiuni, mai degrabă decât un set de avertismente și garduri față de semenii noștri, oamenii au șansa de a fi permanent în excedent, de a dăruia până la limita la care observă că intră în dozele necesare supraviețuirii. Practic, în momentul în care un om setează granițe

sănătoase, el niciodată nu va fi nevoit să se sacrifice, ci va fi permanent în excedent și în postura de dăruire.

Vlad: Pe lângă setarea granițelor întregului context de către persoanele implicate în relația de leverage, este la fel de importantă și integritatea fiecăruia dintre oamenii implicați în această relație.

În ceea ce privește responsabilitatea pe care o au în interiorul granițelor, nu la marginea lor, mă refer aici la a rămâne responsabili și integri față de ceea ce și-au asumat la început de drum sau pe durata negocierilor în acea relație. Ce vreau să scot în evidență este că, atunci când există o relație de leverage între două persoane și una ajunge să ia din responsabilitățile celuilalt fără să existe consens, acolo se va întâmpla un dezechilibru. Un alt lucru pe care vreau să îl scot în evidență este că, setând acele granițe, noi ne setăm felul în care vrem să ajungem la marginea limitărilor pe care tot noi le-am stabilit. Iar până acolo ne asumăm că vom deveni oamenii capabili, la nivel spiritual, să lărgim acea graniță pe care am setat-o inițial.

Felul în care eu am descoperit că a funcționat în Createrra, plecând din locul din care am plecat acum șapte ani, de când sunt eu alături de tine: de fiecare dată când am ajuns la granița pe care am setat-o inițial, acolo am realizat că noi am devenit oamenii capabili să ducă mai mult. Și, în acel moment, am lărgit granița, am dus granița și mai departe. Și așa am mers din aproape în aproape, de fapt realizând, ca scop în intenție, devenirea noastră la nivel

individual, dar și, ca relație de leverage, împreună. Am descoperit că suntem capabili să ducem și mai mult decât am dus până la acel moment. Deci, practic, ceea ce reprezintă granițele este doar o bornă pe care o aruncăm înaintea noastră, prin care ne dăm cuvântul că vom deveni oamenii care pot duce și mai departe acea graniță, către visul pe care l-am setat inițial. În cazul nostru, Createrra — 50 de mii de oameni.

Marius: Având în vedere că aceste eforturi sunt colective, de aici putem înțelege că principalul liant al unor contracte de leverage reușite este dialogul autentic continuu. Și anume, un prim factor care indică faptul că au fost încălcate granițele este tocmai oprirea comunicării: dispariția afinității, a conexiunii și a iubirii dintre oameni. Odată ce observăm aceste lucruri, este evident că este necesar să restabilim comunicarea autentică. Acest lucru se face prin a descrie și a spune pe nume lucrurilor care au rămas nespuse, au rămas neuzite sau, mai mult, lucrurilor din care ne-am oprit noi înșine, sau din care ceilalți ne-au oprit, să le rostim. Acest dialog continuu, autentic are menire regenerativă. Scopul este tocmai de a readuce contextul la valorile inițiale, de a-l realinia cu intențiile în care a fost creat sau cu ulterioarele anexe contractuale care au adus modificări în cadrul respectiv. Este o mare putere pentru oameni să descopere zonele în care sunt reținuți în a comunica și să înainteze pe direcția intenției lor.

Din fericire, în Createrra am construit diferite instrumente de restaurare: restaurarea responsabilității, autenticității, integrității, unității, coerenței. Oamenii nu mai sunt lipsiți de metodologie în fața unor astfel de impasuri, ci au metode clare, simple, suple și ultra-rapide spre a restaura textura energetică a unui context, că este vorba de restaurarea libertății sau a încrederii, restaurarea succesului, a împlinirii, restaurarea unei vieți cu rost sau a liniștii sufletești. Oamenii dețin permanent instrumente prin care să poată reconstrui această țesătură energetică ce dă succesul în contractele de leverage.

Vlad: Pomeneam noi mai devreme despre pactul de autenticitate pe care îl setăm în oricare relație pe care urmează să o creăm sau pe care am creat-o la început. Acest pact de autenticitate este ceea ce eu am transmis și în relația de cuplu pe care o am la acest moment. I-am transmis Simonei că îmi doresc să știu dinainte nevoile ei, pentru că n-aș vrea să aud ulterior, prin filtrul frustrărilor pe care ea le-ar trăi, reproșul că nu am fost prezent la nevoile ei. Îmi doresc să știu devreme atunci când există o conversație interioară, o conversație nespusă, astfel încât să putem să o tratăm devreme și să nu se transforme într-o formă de durere și incapacitate la nivel personal, dar ulterior și la nivel de context.

Acest lucru este valabil în orice context de leverage. În momentul în care omul are puterea să pună pe masă ceea ce experimentează în viața lui, atunci împreună putem să

găsim devreme o soluție care să nu cauzeze o daună sau o diminuare, o încetinire a vitezei cu care întregul context poate evolua. Eu simt că, în toate locurile în care o conversație se lasă așteptată, o conversație care ar aduce beneficii și productivitate întregului context, nu face altceva decât să dăuneze pe termen lung relației de leverage.

Într-adevăr, spre bucuria oamenilor din comunitatea Createrra, există instrumentele pe care tu le-ai menționat. Majoritatea pot fi folosite în urma cauzării unei situații care nu este benefică pentru toată lumea. Eu, trecând de multă vreme prin programele Createrra, am realizat că, drept prioritate este mult mai fain să previi acele lucruri decât să ajungi în situația în care să le cauzezi și apoi să folosești instrumentele de restaurare. Este clar o etapă, este o perioadă în care poți să faci lucrul acesta și îl integrezi în sufletul tău, însă pentru mine funcționează mult mai bine astăzi prevenția în viața pe care o trăiesc. De ce este nevoie să apelez la instrumente de restaurare, de rectificare a ceea ce a fost, când pot să previn și să fiu curat pe întreaga durată a colaborării?

Marius: Da, premisele luminoase generează circumstanțe de aceeași natură. În același timp, trăim pe o planetă în care prețul plătit de oameni pentru a evolua este, de obicei, extras din contul corpului. Așadar, condiția de evoluție, se pare, pe planeta Pământ este ca oamenii să plătească cu timp, energie, cu bani, cu prietenii, cu pierderi. Atât timp cât oamenii trăiesc în categoria „*prețul plătit este o*

pierdere”este posibil să fie nevoie de restaurări. În momentul în care prețul devine o investiție și omul este responsabil în legătură cu natura acelei investiții, atunci dispare și regretul pentru cheltuielile făcute. Oamenii pot să meargă la cumpărături cu zâmbetul pe buze, deși cumpărăturile sunt de natură spirituală.

Un lucru pe care merită să îl avem în vedere în acest capitol este reevaluarea periodică a direcțiilor comune. În momentul în care creăm un contract de leverage este necesar să avem întâlniri de sincronizare, gen întâlnirea de duminică pe care o am în familie de peste 5 ani. Am ajuns la ediția 300 plus. Rostul acestei întâlniri este de a ne resincroniza pe crezul familiei, pe codul de apartenență, pe codul de comunicare pe care îl avem noi, părinții și copiii. Iar această resincronizare, această reevaluare, permite să observăm și direcțiile frecvente în care tindem să o luăm pe arătură, dar totodată, permite și crearea unor metode ușoare de a reveni acasă. Aceste lucruri sunt utile din multiple puncte de vedere, cum ar fi disciplina adulților și exemplul oferit copiilor. Totodată este o portavoce prin care copiii, în locurile în care se duc, duc cu ei aceste metodologii și permit și altor copii, sau chiar adulților care observă, să învețe și, ulterior, să aplice.

Este uimitor să văd impactul asupra părinților și copiilor din jur atunci când Allegria merge în lume și spune: *„Sunt puțin supărată, revin în trei minute.”* Ceilalți zic: *„ Dar nu ești supărată pentru totdeauna? Nu s-a terminat prietenia*

noastră?” „Nu. Mă duc să reevaluez. Am nevoie de un moment de singurătate. Am nevoie să petrec puțin timp singură.” Acest lucru este spectaculos, este un spectacol să văd ce se întâmplă în momentul în care apar astfel de lucruri. Ele se nasc ca urmare a unei discipline, a unui obicei de reevaluare periodică. Acum, cât de periodică va fi este treaba noastră, a creatorilor de context. Poate fi săptămânală, lunară, anuală, însă este bine să nu fie odată în viață.

Vlad: Sunt multiple exemple din viața mea, din viața noastră, în care ne întâlnim tocmai în scopul reevaluării și calibrării valorilor cu acțiunile fizice pe care le punem în lume.

Și aici pot să fac referire la viața personală, în care săptămânal stau la masă cu Simona. După ce o adormim pe Eva, stăm la masă și ne uităm la lucrurile pe care le-am planificat anterior, să vedem care este progresul și cum ne putem alinia în așa fel încât lucrurile să fie duse la capăt și să rămânem în integritate.

La fel de bine mă pot uita la întâlnirea săptămânală pe care noi doi o avem, în fiecare miercuri. Deja de mai bine de patru ani de zile ne vedem și calibrăm felul în care au decurs lucrurile până la un anumit moment și ceea ce urmează să implementăm.

Și, la fel de bine, la nivelul întregii echipe, avem întâlnirea lunară, așa cum o numim noi, „*analiză de progres și planificare*”. Ne uităm peste lucrurile pe care le-am promis în întâlnirea anterioară pentru ceea ce urmează, ne uităm să

vedem cum au mers și felul în care ne putem susține unii pe ceilalți astfel încât acele lucruri să fie duse la capăt.

Astfel că această calibrare constantă între membrii unei relații de leverage este vitală pentru ca acel context să fie menținut.

Marius: Ceea ce tu spui se regăsește perfect în următorul ingredient al acestui capitol, și anume recunoașterea și celebrarea progresului. În momentul în care oamenii conștientizează că nu mai sunt în punctul din care au declarat că vor pleca și, totuși, s-au apropiat de punctul în care vor declara că urmează să ajungă, în acest spațiu, pentru a crea un plus de motivație, de energie, pentru a crea coeziune și unitate, este nevoie de recunoaștință, de celebrare.

Este necesar să recompensăm acele lucruri pe care le dorim repetate. Iar asta se întâmplă atunci când punem în evidență, când celebrăm ceea ce dorim să vedem ca fiind parte din disciplinele noastre de zi cu zi. Acest act de celebrare este, pe cât de simplu, pe atât de posibil și se referă pur și simplu la recunoașterea dinamismului, a mișcării și a apropierii față de obiectiv, în cuvinte care să încurajeze, să motiveze și să permită oamenilor să își dorească mai mult din acea energie.

În felul acesta se cultivă două mari tendințe în oamenii din jurul nostru, fie că este vorba de familie, fie de echipe. Primul este motivația progresului, iar al doilea este dorința de a concretiza, de a finaliza, de a nu abandona la 90%, ci de a

te duce până la final, până în momentul în care ai înfipt steagul exact în destinația declarată.

Vlad: Pentru mine, celebrarea oferă și a oferit întotdeauna tihnă și satisfacția obiectivului îndeplinit. Am creat, de-a lungul timpului, intenționat, activități de celebrare, atât în familie, cât și în echipa Createrra. În fiecare lună, alături de Simona, avem planificat ca la început de lună să ne uităm la felul în care va arăta agenda întregii luni, atât pe parte profesională, cât și personală, și planificăm în agenda noastră două ieșiri la restaurant și una sau două, în funcție de agenda pe care o avem deja creată la nivel profesional, la teatru sau operă. Ele au intenția de a celebra relația noastră, felul frumos în care lucrurile funcționează între noi. Și chiar asta facem în momentul în care stăm la masă și ciocnim acel pahar de vin sau ceea ce servim noi. Menționăm că facem asta pentru tihna noastră și pentru progresul și relația frumoasă pe care o avem.

La fel de bine, avem în echipa Createrra momente intenționate de celebrare. Există acele întâlniri lunare de analiză, de progres și planificare, dar pe lângă ele, odată la două luni avem o întâlnire planificată în direcția celebrării progresului și a felului în care merg lucrurile în compania noastră. Ne întâlnim și nu avem discuții despre obiective, despre lucrurile pe care le-am realizat în ultima perioadă, ci doar ne întâlnim să celebrăm ceea ce am cauzat și ceea ce urmează să cauzăm împreună.

Marius: La finalul capitolului nouă, un lucru care face o diferență imensă pentru susținerea spațiilor de leverage, acelora în care susținem evoluția celorlalți și, la rândul nostru, avem propria evoluție susținută este înmprospătarea prieteniei prin ritualuri comune. Ritualurile comune reprezintă acordul de a împărtăși un fragment de timp, făcând activități identice sau în oglindă. În familie, alături de copii, avem jocuri pe care le facem sau ne uităm la filme de familie. Sau, poate, facem excursii la cabană, pe munte, în diferite spații.

Totodată, sunt ritualuri comune chiar dacă le facem separat, ca, de exemplu, cele care se află sub denumirea „*timp cu mine*”. Eu am timp cu mine, Andreea are timp cu ea, fiecare dintre copii are timp cu el însuși. Chiar dacă sunt făcute separat în materie de corpuri, ele sunt comune prin intenție și prin natura și beneficiile lor.

Unul dintre marile beneficii ale ritualurilor comune este că oamenii se regăsesc în aceeași bandă de energie, iar acest lucru generează apartenență. Chiar dacă suntem singuri în momentul în care petrecem *me time*, avem ocazia să ne regăsim în iubire de sine, în respect, în regenerare, în valoare și în conștientizare de sine. Iar acest lucru este extraordinar de important, pentru că, asemenea unui telefon care are nevoie să fie reîncărcat peste noapte sau poate o dată la două zile, și oamenii au nevoie să se reconecteze cu ceea ce reprezintă sursa lor, și anume rostul de a fi. Viața cu rost vine tocmai prin regenerare, prin această conștientizare a impactului nostru în lume și prin reevaluarea direcției.

Vlad: La baza ritualurilor comune, din experiența mea, stau atât consensul, cât și intenția. Pentru ca un context comun, și facem aici referire la relația de leverage, să dăinuie în timp este necesar ca oamenii prezenți și parte din acel context să aibă timp cu propria persoană. Însă ceea ce face diferența mare este intenția din care facem acest lucru și consensul agreat anterior timpului cu propria persoană.

Pentru că există și varianta în care vrei să demonstrezi sau să respingi cealaltă persoană prin a fi în rebeliune, a petrece timp cu tine doar ca să te răzbuni pe celălalt că nu ți-a oferit ceea ce ți-ai dorit. Și asta poate fi prezent atât în relația de cuplu, cât și într-o relație de business, așa cum noi o avem. Faptul că n-am avut capacitatea să comunic ceva la un anumit moment va face să consider că tu ai făcut intenționat să mă respingi pe mine. Și astfel eu o să mă retrag din ceea ce promisesem anterior, doar ca să mă răzbun, și pun asta sub umbrela „*timpului cu mine*”. De asta este important ca orice formă de ritual, comun sau cu propria persoană, din punctul meu de vedere, să aibă la bază:

1. Intenția de creștere a aceluia context, indiferent ce facem, fie că este împreună sau separat.
2. Consensul, comunicarea anterioară agreată de toate părțile implicate, și astfel nu vor exista conversații nespuse sau interpretări eronate.

Capitolul 10. Metoda leverage

Marius: Toată cunoașterea din această carte se condensează în acest capitol. Toate detaliile prin care am trecut până acum sunt menite să ofere nu numai o structură de ghidaj, ci și o cale eficientă, sănătoasă, structurată, către obținerea unor rezultate clare. Așadar, în ceea ce urmează vom discuta despre modul în care creăm conștient și menținem energia de dragoste, afinitate și performanță într-un contract de leverage. Această energie evolutivă este menită să creeze rezultate ce depășesc spațiile și posibilitățile fiecărui individ luat singur în calcul.

Primul pas al acestei metode este identificarea relațiilor cu potențial. Aceste relații, în general, se identifică pe baza inspirației. Inspirația este un indicator al faptului că recunoaștem în omul din fața noastră un citat din propriul viitor. Cu cât un om este mai inspirațional, cu atât mai mult ceea ce vedem la el reprezintă un lucru pe care îl dorim la propria noastră persoană, în viitorul nostru. Așadar, avem șansa de a ne întoarce în viața noastră și de a deveni acel om sau avem șansa de a crea un contract de leverage cu persoana care ne-a inspirat și să înaintăm împreună către o colaborare ce ne duce acolo.

Vlad: În același timp, în contractul de leverage aș putea să adaug, sau ar putea fi același lucru, partea de

delegare. În momentul în care vedem o persoană care „bifează” valorile și principiile pe care noi le onorăm în viața noastră, putem concluziona faptul că avem posibilitatea să delegăm misiunea pe care noi o avem în viață și către alte persoane, stând la aceeași masă. În momentul în care avem puterea să recunoaștem în lume valorile pe care le vrem mai departe în celelalte persoane, se creează o echipă. Adică am putea spune că un contract de leverage reprezintă, de fapt, modul în care se creează o echipă cu aceleași valori, cu aceeași misiune și cu aceeași viziune. Iar începând din acest punct, se vor crea și următorii pași din această metodă.

Marius: Pasul imediat următor este clarificarea acestor valori și intenții. Prin urmare, avem oportunitatea ca, printr-un dialog viu și autentic, un dialog conștient, consensual, să determinăm care sunt valorile și intențiile în devenirea noastră. Cel mai des vom regăsi că avem valori și intenții similare. Însă demararea procesului va avea loc doar prin crearea unor intenții comune, care depășesc fiecare dintre intențiile singulare.

Această clarificare se face, în general, prin analiza acțiunilor, prin inventarul spațiului și, cel mai mult, prin analiza provocărilor pe care le avem în comun. Deși toate trei oferă răspunsuri la aceeași întrebare, sunt perspective diferite de abordare a persoanelor cu care interacționăm, tocmai în intenția de a obține claritate maximă, atât la nivel de identitate, cât și la nivel de ființă, spațiu, cât și la nivel de realitate concretă, care este o resultantă a integrității.

Vlad: Până la crearea valorilor contextului de leverage dintre două persoane, există valorile care i-au adus laolaltă pe acești doi oameni. Începând din acest loc și din dorința fiecăruia de a pune pe masă ceea ce conțin, iar laolaltă energiile comune creează un nou context, așa cum ai menționat și tu, mai mare decât oricare alt context individual ar putea exista. Doar în acel moment se deschide posibilitatea unui nou set de valori care, îmbinate, să dea viziunea și misiunea contextului comun. Eu simt că, în momentul în care o persoană alege să fie parte dintr-un contract de leverage, ea agreează din start faptul că va deveni un amplificator al valorilor celeilalte persoane.

Eu constant m-am întrebat, atunci când mi-am dorit să creez un contract de leverage cu o persoană din viața mea, dacă eu aș putea reprezenta cu inima deschisă, adică să duc în lume, ceea ce acel om este. Pentru că, indiferent că vrem sau nu, noi ne vom reprezenta pe noi în acel contract de leverage, în interiorul lui, dar și către alte persoane; iar la fel de bine îl vom reprezenta și pe celălalt om care este implicat în contractul de leverage. Și depinde de noi dacă o vom face cu verticalitate și cu autenticitate. În oricare alt context, în afara autenticității, contractul sau relația de leverage nu este, sau nu va fi, una trainică.

Marius: Având în vedere natura consensuală a contractului de leverage, cât și bogăția informațiilor obținute din pasul anterior, când am clarificat intențiile și valorile, al treilea pas curge în mod natural, și anume exprimarea ofertei

de sprijin. Practic, îi descriem omului viitorul care este posibil în momentul în care obține, conține și aplică ceea ce, de fapt, dorește să devină. Acest pas, oferta de sprijin, reprezintă o propunere, iar nivelul de inspirație pe care noi îl inserăm la acest pas determină în mod hotărâtor răspunsul primit de la persoana respectivă.

Așa cum am spus și la pasul anterior, orice formă de diminuare inserată anterior generează la acest pas rezistență și obiecții. În momentul în care nu întâmpinăm obiecții, concluzia clară este că această conversație s-a făcut pe principii de autenticitate. Totodată, exprimarea ofertei de sprijin reprezintă și o necesitate de a onora un excedent din care noi suntem realiști în legătură cu a putea duce lucrurile acolo. Nu depinde numai de ce dorește cealaltă persoană, ci este necesar să conținem acel lucru și, mai mult, nu doar să îl conținem în doze de supraviețuire, ci să fim abundenți, să fim într-o doză de excedent suficient de mare încât să putem livra ceea ce am promis. Altfel, se va transforma într-o dezamăgire, într-un breakdown pentru toată lumea implicată.

Vlad: Orice ofertă de sprijin real este necesar să aibă la bază intenția sprijinului autentic.

În momentul în care am ales să vin alături de tine în echipa Createrra, eu m-am întrebat care este felul în care, din ceea ce conțin astăzi, pot contribui la creșterea și dezvoltarea conceptului Createrra de la acel moment. Și nu m-am oprit nici astăzi. În fiecare zi mă întreb care este următorul nivel la

care eu pot contribui, astfel încât contextul Createrra să ajungă la toți oamenii.

Oferta de sprijin este, din punctul meu de vedere, o ofertă perpetuă, care este necesar să existe sau să coexiste laolaltă cu oferta celeilalte persoane implicate în contextul de leverage, astfel încât, împreună, având sprijinul comun, contextul mare, visul mare să devină posibil. Sprijinul este unul dintre pilonii fundamentali ai unei relații de leverage și este permanent prezent.

Marius: Așa cum turnarea fundației reprezintă prima acțiune practică ce urmează planificării arhitecturale, pasul următor este firesc, și anume crearea primului act de generozitate. Este o acțiune concretă reieșită din intențiile discutate la punctele anterioare. Dacă ne uităm la primii trei pași ai acestei metode, toate sunt de natură spirituală: sunt invizibile și se regăsesc cel mult comunicare. Pasul 4 este primul pas de natură materială, reală, întrucât este o acțiune concretă. Acest act de generozitate este menit să pună, în viața și în realitatea partenerului contractului de leverage, o doză de energie manifestată concret prin acțiuni ce fac o diferență directă în punctul în care există cele mai mari provocări în viața lui. Cu cât mai multe provocări soluționează în același timp acest pas, cu atât mai adâncă și mai trainică temelia relației de mai târziu.

Așadar, actul de generozitate este necesar să fie construit nu pentru a fi rezonabil și banal, sau să fie făcut de mântuială, ci are menirea de a soluționa cel puțin trei

provocări diferite printr-o acțiune singulară. Acest tip de acțiune, numită *acțiune de hiper-convergență*, cauzează instantaneu, în spiritul, în sufletul, în realitatea și în mintea omului un salt de conștiință. Este o îmbunătățire calitativă, o schimbare de perspectivă și paradigmă ce determină evoluția aceluia om. Aceasta este prima mare celebrare a relației, și anume se pornește motorul zecuielii. Se pornește ceea ce pune în mișcare o relație care va transforma atât pe fiecare individ în parte, ceea ce ei creează împreună, cât și conștiința colectivă care participă prin observare sau prin impact la cele două intenții unificate.

Vlad: Am realizat de-a lungul timpului că într-un context de leverage trainic nu există jumătăți de măsură. În momentul în care alegem să fim parte dintr-o astfel de relație este necesar să ne asumăm că, pe întreaga durată a existenței acelei relații, este necesar să dăm tot ceea ce conținem în fiecare moment.

Acesta este felul în care eu aleg să fiu în contextul Createrra și acesta este felul în care am ales să fiu și aleg să fiu în fiecare zi în toată viața mea. Chiar în acest moment, în timp ce discut cu tine, nu există pe fundal un gând pe care îl țin pentru mine. Am ales să dezvolt disciplina de a da tot din ceea ce conțin în fiecare moment din viața mea. Și, în felul acesta, așa cum noi le recomandăm tuturor oamenilor care vin în programele Createrra, alegem să trăim o viață fără regrete.

În momentul în care nu lăsăm nimic pe fundal din ceea ce ar putea fi dăruit, spus, oferit oamenilor și dăm tot din ceea ce suntem, atunci se instalează acest sentiment de viață trăită la maximum, o viață trăită cu zero regrete. Este la fel și într-un contract de leverage: dăm tot atâta timp cât vrem să fim acolo pe termen lung. Când ceva se transformă, atunci și acel context de leverage va avea de suferit.

Marius: Pornind de la saltul de conștiință nou instalat în partenerul de contract, automat se creează premisele și oportunitatea pentru pasul următor, și anume stabilirea acordului de creștere. Abia după ce a primit o dovadă concretă a unui excedent, a unei energii transferate, a unui act de primă evoluție și de bunăvoință din partea ta, a inițiatorului, persoana cu care colaborezi poate, în deplinătatea conștiinței sale, să semneze acest acord de creștere, având în față dovada clară a unui surplus de energie ca urmare a relaționării cu tine.

Așadar, pasul următor, stabilirea acordului de creștere, reprezintă pur și simplu semnarea, prin integritate și consimțământ, a unui contract în care se stabilesc direcțiile de creștere, se stabilesc intențiile din care se pornește, cât și natura emoțiilor pe care dorim să le cultivăm până la finalul acelei intenții și pe parcursul acestui traseu.

Vlad: Continuând subiectul de la pasul anterior, în care într-un context de leverage este necesar să dăm tot ceea ce conținem, eu consider că partea de creștere, atât la nivel personal, cât și la nivel de context este o consecință și, la fel

de mult, un pact tacit între două persoane care își asumă să ducă o viziune, un vis, din posibilitate în realitate.

Există un acord de creștere comun, dar pentru mine, și chiar așa a funcționat și funcționează între noi, nu am stabilit niciodată, la nivel de comunicare verbală, care sunt beneficiile mele și care sunt beneficiile tale din acest context. Creșterea a fost o consecință a acestui vis măreț de a ajunge la 50.000 de oameni transformați în același timp pe un stadion. Asta este ceea ce pe mine mă motivează să merg înainte, iar tot ceea ce vine din această motivație, din toate acțiunile pe care le iau către acest vis este o consecință care se dovedește a fi una de creștere pentru mine, pentru tine și pentru contextul pe care l-am creat împreună.

Marius: Așa cum se cuvine într-un contract, experiențele este necesar să fie comune până la destinație. Nu există noțiunea de pasivitate într-un contract de leverage. Mai mult, dinamismul este automat imprimat de către legile spațiului, de către legile universale. În momentul în care s-a creat un act de generozitate, automat persoana respectivă intră în cauzalitate și este necesar să determine, chiar dacă nu percepe acest lucru, acțiuni prin care zeciuiala restaurează echilibrul.

Se pornește motorul unei relații contractuale, iar această relație depinde de nivelul de experiențe comune la care se ajunge. Așadar, în mod natural și totuși intenționat, se construiesc experiențe comune în care ambele persoane participă în contexte ale căror intenții și rezultate sunt

determinate și, de cele mai multe ori, chiar acțiunile se iau în comun.

Uitându-ne la parcursul pe care îl avem cu majoritatea oamenilor cu care suntem în contract de leverage, noi avem o mare parte din timp petrecut cu acei oameni. Focusul și energia se duc către acel contract și, mai mult, și timpul este ales pentru a fi investit în acel contract. În momentul în care oamenii petrec timp de calitate, intenționat, la vibrații înalte, împreună, se creează *bonding*, se creează o legătură, o conexiune, o afinitate, iar această afinitate girează rezultatele ca fiind nu doar probabile, ci și reale.

Vlad: La nivel de corpuri, timpul împreună este măsurat prin cantitatea de timp și perioada în care acele corpuri sunt unul lângă celălalt. La nivel spiritual, în momentul în care suntem într-un context de leverage, orice acțiune, orice timp petrecut în acel corp este, din punctul meu de vedere, un timp împreună. În momentul în care ne-am dat consensul pe valorile și intențiile pe care le avem într-un contract de leverage, indiferent de locul în care se află amprenta fizică pe această planetă, suntem în timp dedicat laolaltă, împreună, în aceeași viziune, în aceeași misiune. Și avem încrederea că orice acțiune pe care cealaltă persoană din contractul de leverage o ia va onora acel consens pe care l-am creat împreună. Eu consider că, în momentul în care ai pus ștampila pe un contract de leverage, orice acțiune care urmează de acolo încolo este o acțiune împreună.

Marius: Deși experiențele și acordurile sunt extraordinar de importante într-un contract, ele nu valorează prea mult în absența unui feedback realizat printr-o comunicare autentică. Așadar, pasul următor, menținerea comunicării autentice, determină crearea unui feedback ce reglează nivelul de finețe și de execuție, mai mult, nivelul de integritate și loialitate între intențiile declarate, acțiunile luate și rezultatele îndeplinite.

Această parte, acest pas de menținere a comunicării autentice, reprezintă singura sursă de autoreglaj din acest sistem. Cu siguranță putem să dăm tot ce avem mai bun. Cu siguranță putem să observăm natura și rezultatele pe care le-am pus în lume, în realitate. Însă, fără pasul șapte — menținerea unei comunicări autentice — autoreglajul este scos din ecuație, iar asta înseamnă că suntem pe un contract în derivă.

Vlad: Comunicarea autentică este, din punctul meu de vedere, singurul instrument care ajustează sau care modifică nucleul inițial la nivel de finețe. În momentul în care avem puterea să spunem lucrurilor pe nume, chiar în momentul în care există acea conversație sau orice ar apărea în contractul de leverage, faptul că avem puterea să spunem pe loc ceea ce apare, fără să amânăm acea comunicare, face ca procesul în care suntem angrenați împreună să nu se amâne și să crească viteza cu care se va ajunge la viziunea pe care am creat-o împreună. Astfel că este responsabilitatea fiecărui om implicat în contractul de

leverage să păstreze și să mențină această comunicare autentică în fiecare moment al relației, pentru că orice moment de amânare cauzează întârzierea nu doar la nivel personal, ci și la nivel de viziune mare, la nivelul întregului context.

De regulă, un context de leverage care conține două persoane direct implicate reprezintă baza unui context al unei mulțimi, al mai multor oameni. Și atunci, dacă tu ca persoană, indiferent din ce parte a acelui departament, a acelui contract de leverage ești, nu îți dai voie să fii autentic, practic tu intri într-un consens cu propria persoană să întârzie sau să amâni creșterea fiecărei persoane parte din acel contract de leverage și, implicit, a viziunii mărețe a acelui context. Este o mare responsabilitate comunicarea autentică.

Marius: Lucrurile pe care comunicarea autentică și rezultatele le aduc împreună într-un contract de leverage sunt vibrația înaltă la care se lucrează și, de aceea, cel mai apetisant lucru care se poate regăsi în leverage este dorința de a extinde această colaborare în timp. Nimic nu este mai plăcut, adică singurul lucru care este mai plăcut într-o colaborare de frecvență înaltă este ca ea să dureze.

Așadar, pasul următor propune extinderea acestei colaborări în timp. Prin această colaborare se extinde nu numai posibilitatea ca cele două persoane să devină disciplinate în a degaja, în a produce ca resursă internă felurile de a fi implicate, devenirile, evoluția, implicațiile și faptele, acțiunile și rezultatele. Extinderea colaborării în timp

girează faptul că acest lucru merită, pentru că timpul, având și fiind un test în sine, cauzează verificarea celor mai importante puncte-cheie din contract.

Validarea timpului este foarte importantă pentru că ea girează în principal două lucruri. Primul este că atenția și focusul sunt pe factorul uman, pe conștiință și pe valoarea pe care oamenii o aduc. Al doilea este că focusul nu este pe lucrurile trecătoare, cum ar fi banii sau efectele materiale.

Asta nu înseamnă că latura pragmatică a contractului nu există, dar nici nu înseamnă că latura spirituală se duce pe ultimul loc, ci se creează un permanent echilibru între cele două. Validarea timpului gestionează și aduce la adevăr toate lucrurile care susțin acest contract dintr-o perspectivă a performanței, a consistenței și a continuității.

Vlad: Extinderea colaborării, pentru mine, este o consecință naturală a unui mecanism funcțional creat anterior extinderii. Ea devine o naturalețe prin faptul că tot ceea ce se întâmplă la nivelul contractului de leverage are funcționalitate și urmărește intenția și valorile pentru care acel context s-a creat inițial. Menținerea colaborării și comunicării autentice, pe care am menționat-o anterior, face ca extinderea să fie doar o dorință naturală a persoanelor implicate de a continua ceea ce a funcționat frumos între ei.

Extinderea este doar o consecință frumoasă, așa cum este în orice relație, inclusiv în relația de căsnicie. În momentul în care ți-e bine alături de acea persoană și ei îi este bine alături de tine, nu mergi să bagi divorț, ci vei dori să crești acel

context pentru că îți este bine. Starea de bine este semnalul, sau semnul de carte, că ceea ce este prezent funcționează și că extinderea este o consecință naturală care merită să fie prezentă.

Marius: Un lucru pe care l-am observat în viața mea, în legătură cu disciplinele este că atunci când erau pe termen scurt și le îndeplineam, instantaneu se instaura o stare de suferință, o stare de *breakdown*. Obișnuiam să am ținte de a alerga 40 de kilometri pe săptămână sau 100 pe lună sau 1000 pe an. Însă, la un moment dat, am observat că, prin urmarea pasului despre care tocmai am vorbit, și anume extinderea colaborării în timp, această alergare a devenit o intenție de-o viață, a devenit o trăsătură a stilului meu de viață. Și atunci au dispărut provocările de zi cu zi. Ploaia n-a mai contat, ninsoarea n-a mai contat, întinderea ligamentelor n-a mai contat, faptul că am fost răcit sau faptul că am fost ocupat în business n-au mai contat. Lucrurile care odinioară reprezentau pietre de hotar, provocări, ziduri până la cer, în virtutea unei intenții care se extinde pentru o viață întreagă, au dispărut complet.

Aș spune că relevanța lor a fost ștearsă sub impactul timpului. Așadar, pasul următor este evaluarea și ajustarea drumului, ținând cont tocmai de permanența acestei relații și de faptul că nu este un obiectiv singular, nu este un proces tranzacțional de o singură dată, ci este o tendință de o viață întreagă. În momentul în care noi avem puterea să evaluăm

și să ajustăm drumul, deodată își pierde relevanța lucrurile care până atunci erau covârșitoare.

Vlad: Iubesc să integrez în disciplinele mele activități care au impact la nivel mare. Îmi amintesc de mai multe etape din viața mea în care am descoperit acest lucru despre mine. În urmă cu mulți ani am avut posibilitatea să devin antrenor personal de fitness și, trecând prin experiența antrenamentului 1 la 1 și apoi prin antrenamentul de grup, am realizat că iubesc mult mai mult să pot contribui, în același timp, prin disciplinele mele, în viața mai multor oameni.

Și înțelegând asta devreme, mi-am dorit ca toate disciplinele pe care eu le am, evaluându-mă constant, să ia în calcul mai mulți oameni, cât mai mulți oameni, cât pot eu cuprinde la nivelul de conștiință la care mă aflu. Asta este una dintre metodele prin care eu mă analizez constant: câte persoane pot atinge la nivelul de conștiință la care mă aflu astăzi? Care este felul în care eu, prin ceea ce sunt astăzi și prin contextele pe care le am în viața mea, inclusiv contextul Createrra, pot atinge mai multe inimi? Eu iubesc să creez în viața mea și să integrez discipline care iau în calcul pe toată lumea. De fapt, nici nu mai am alte discipline în viața mea decât cele în care oamenii ies bine.

Marius: Bucuria unității aduce o viață trăită cu poftă. Și acest lucru apare prin folosirea timpului la maxima sa valoare, cu zero regrete, dăruit la toți deodată. În momentul în care timpul folosit este la nivel singular, atunci acea secundă a trecut într-un mod oarecum egoist. Însă, în

momentul în care o dăruim multor oameni în același timp, noi copiem felul de a fi și conștiința noastră în semenii noștri. Și asta este garanția continuității.

Un lucru care merită celebrat și, cu siguranță, inserat ca disciplină și pas în această metodă este onorarea prieteniei ca pe un dar sacru. Având în vedere dorința de continuitate și având în vedere chiar primul capitol cu care am debutat, chemarea prieteniei autentice, ce alt pas mai frumos poate fi realizat de un om decât a celebra această posibilitate de a conlucra, de a co-crea, de a da rost timpului și, mai mult, de a maximiza timpul prin unitate și impact colectiv?

Marile rezultate și marea intenție, acum la final de carte, este tocmai dorința de a avea un impact colectiv în conștiința planetară, sau cât mai aproape de ea. Onorarea prieteniei ca pe un dar sacru nu vine dintr-o exagerare a importanței propriilor fapte, ci dintr-un efect garantat care duce atât omul, cât și performanța și rezultatele sale la următorul nivel. Niciun om singur nu poate crea acțiunile generate la nivel colectiv. Așadar, eu cred că prin metoda leverage suntem pe cât de aproape se poate de a vorbi întregii planete.

Leverage este garanția că mesajul nostru nu a ajuns doar la limitele spațiului nostru, ci, prin unificarea și colaborarea cu semenii noștri, a căpătat șansa de a se perpetua la nivelul întregii planete și poate chiar mai departe. De aceea, metoda leverage ne dă un acces direct la a

conlucra cu alte conștiințe și ne dă puterea de a traversa pentru totdeauna granița dintre „*eu sunt doar acest corp*” și „*eu sunt o ființă ce se manifestă printr-un corp*”. Acest mare pas pentru umanitate este realizat prin simpla tehnică de leverage și propun cititorilor care au ajuns la acest pas să creeze tot mai multe instanțe, exemple și acte de inspirație alături de semenii lor, construind un viitor comun care onorează pe toată lumea.

Vlad: Un context de leverage trainic are la bază elementul prieteniei. Eu consider că tot ceea ce se creează în lume și are impact la nivel planetar pornește dintr-o prietenie autentică dintre cel puțin doi oameni. M-am analizat de-a lungul timpului în felul în care interacționez cu oamenii din echipa noastră și inclusiv cu tine.

Fiecare întâlnire pe care o avem, fie că este întâlnirea dintre noi doi, fie că este întâlnirea mea cu o persoană din echipă, începe întotdeauna cu bunăstarea celui om, cu intenția de a-mi păsa autentic de felul în care este în sufletul lui. Și după ce punem la punct acest aspect, după ce ne uităm la lucrurile care țin de viața personală, abia apoi, pe acest fundament de pășare și iubire reciprocă, putem discuta despre lucrurile care țin de obiectivele companiei. Prietenia și pășarea autentică dintre oameni sunt necesare în fundamentul relației de leverage în orice context.

Eu consider că de la prietenie pleacă tot. Oamenii au nevoie să creeze un context de încredere și vulnerabilitate, iar acest cocktail de feluri de a fi devine fundamentul prieteniei,

care mai departe este baza solidă pentru posibilități nelimitate. Ca această planetă să crească nivelul de conștiință este necesar să ajungem cu toții la un nivel de prietenie. Să știi că ai întâlnit un om pe stradă, aparent necunoscut, și totuși să poți să dai mâna cu el considerând din start că este prieten cu tine și că aveți intenții și valori comune.

Marius: În încheierea acestui volum am să citesc o scurtă postare pe care am pus-o în social media în cursul zilei de azi, și care are legătură cu starea de împlinire pe care o resimt ca urmare a faptului că ne-am ținut promisiunea. *Dicționarul este cuvânt, cuvântul este promisiune, promisiunea este realitate, realitatea este împlinire. Azi, eu și Vlad, scriind cartea de cuvinte Leverage, suntem împliniți.*

Vlad: Nu vreau să mai adaug nimic. Această postare este o încheiere extraordinară.

Despre Createrra

Createrra este un spațiu de creație conștientă, dedicat oamenilor care își doresc să construiască cu sens, cu adevăr și cu prezență. Este un sol stabil și cald în care ideile curate, căutările autentice și vocile interioare sunt întâmpinate cu blândețe, susținere și claritate.

Aici, educația înseamnă reamintire de sine. Este o revenire la autenticitate prin cuvânt, prin faptă, prin ascultare și prin structură. Spiritualitatea devine practică, vie și coerentă, un mod natural de a fi în lume, în care simțirea se împletește cu discernământul, iar adevărul interior se transformă în acțiune aliniată.

Createrra oferă formă viselor care cer întrupare. Fiecare proiect se naște din responsabilitate și viziune, este construit cu integritate, exprimat prin autenticitate și susținut de coerența dintre ceea ce se simte, ceea ce se spune și ceea ce se face.

Din această aliniere s-au născut programe transformaționale, retreaturi, programe de business, programe individuale și pentru cupluri care oferă nu doar inspirație, ci și direcție clară, cadru aplicabil și trăiri transformatoare. Createrra susține educația conștiinței ca proces firesc, accesibil și profund uman. Este un spațiu dedicat celor care aleg să trăiască în unitate, între inimă și minte, între interior și exterior, între cine sunt și ceea ce creează în lume. Createrra este o casă pentru cei care

construiesc realități aliniate cu sufletul lor, în responsabilitate, autenticitate, integritate, coerență și unitate.



Descoperă programele Createrra pe
createrra.ro