

*E mai ușor să ne schimbăm pe noi
decât circumstanțele.*

Dale Carnegie & Associates

CONECTEAZĂ-TE!

Arta
de a construi
relații bazate pe
încredere



CUPRINS

<i>PREFAȚĂ</i> de Joe Hart	11
<i>CUM SĂ FOLOSEȘTI CEEA CE VEI ÎNVĂȚA DIN ACEASTĂ CARTE</i>	15
<i>CINCI LUCRURI PE CARE LE VEI REALIZA CU AJUTORUL CĂRȚII</i>	19
<i>30 DE PRINCIPII din Secretele succesului</i>	21
<i>SFATURI DE LA MAEȘTRI</i>	23
<i>INTRODUCERE</i>	31

PARTEA ÎNTÂI

Conștientizare și mentalitate

1. OAMENII SUNT DIFERIȚI (dar și asemănători)	41
2. DEPĂȘIREA LIMITELOR AUTOIMPUSE	53
3. PREȚUIREA DIFERENȚELOR	69
4. ÎNCADRAREA, FILTRAREA ȘI OBSTACOLELE	83

PARTEA A DOUA

Competența și stabilirea de relații

5. INIȚIEREA ȘI CULTIVAREA RELAȚIILOR	97
6. CLĂDIREA ȘI RESTABILIREA ÎNCREDERII	127

7. CONFLICTUL	143
8. ASCULTAREA EMPATICĂ (fii suficient de modest ca să asculți)	159
9. LEGĂTURILE VIRTUALE	175
CONCLUZIE	
Principiile „Dale Carnegie” pentru legături	193
ANEXĂ	195
INDICE	217

Îți poți face mai mulți prieteni în două luni devenind interesat de alți oameni decât îți poți face în doi ani încercând să ai de-a face doar cu oameni interesați de tine.

Dale Carnegie

Dorim să le mulțumim următorilor membri din echipa „Dale Carnegie“, care au contribuit la această carte:

- Joe Hart, președinte și CEO
- Christine Buscarino, Chief Operating Officer și Chief Marketing Officer
- Ercell Charles, vicepreședinte al Customer Transformation și expert „Carnegie“
- Silvia Carvalho, expert „Carnegie“, director senior al Training Quality, America Latină
- Nan Drake, expert „Carnegie“, director al Training Quality, online și America de Nord
- Nigel Alston, trainer, Carolina de Nord, partea estică și centrală
- George Cantafio, trainer, Miami/Fort Lauderdale, Florida
- Rebecca Collier, expert global „Carnegie“
- Grace Dagres, trainer senior, Ontario, Canada
- Andreas Iffland, expert „Carnegie“, Germania
- Robert Johnston, trainer expert, Delaware
- David Kabakoff, trainer, Memphis, Tennessee
- Jayne Leedham, expert „Carnegie“, Marea Britanie
- Tom Mangan, trainer expert, Pittsburgh, Pennsylvania
- Laura Nortz, trainer expert, Cleveland, Ohio
- Rena Parent, trainer expert, Pensacola, Florida
- Antoinette Robinson, trainer, Atlanta, Georgia
- Jeff Shimer, trainer expert, Tampa Bay, Florida
- Frank Starkey, trainer expert, Dallas, Texas
- Jonathan Vehar, fost vicepreședinte al *Product*

PREFAȚĂ

Joe Hart,
CEO al Dale Carnegie & Associates

La începutul carierei mele, am citit *Secretele succesului*^{*}, care a avut un impact profund asupra mea. Cel mai important lucru a fost că am înțeles că aș putea fi mult mai eficient în interacțiunile cu ceilalți dacă aș aplica principiile solide și nemuritoare prezentate în cartea perfectă a lui Dale Carnegie.

Timp de douăzeci și cinci de ani, mi-am dezvoltat abilitățile de a relaționa și am observat cum legăturile mele personale și profesionale au înflorit. Am devenit un foarte bun ascultător, am învățat să privesc oamenii în ochi, să fiu empatic cu ei și să le zâmbesc prietenos. Apoi a venit 2020, cu pandemia de COVID-19. Peste noapte, viața mea și a tuturor s-a schimbat.

Neputând ieși din casă pentru a merge la locul de muncă sau chiar neavând posibilitatea de a vedea zâmbetele prietenilor și colegilor noștri, zâmbete ascunse în spatele măștilor de protecție, legăturile noastre cu ceilalți oameni s-au deteriorat. La asta, s-au adăugat schimbările din dinamica socială, determinate de un climat politic extrem de polarizat, de obligativitatea de a te vaccina și de a purta mască, precum și de alte probleme

^{*} Dale Carnegie, *Secretele succesului. Cum să-ți faci prieteni și să devii influent*, traducere de Ioana Manolache, Curtea Veche Publishing, București, 2023. (N. trad.)

arzătoare. A fost mai greu ca niciodată să știi ce să spui când întâlnești pentru prima oară o altă persoană... sau chiar să-ți pui problema dacă să-i strângi mâna sau nu.

Partea bună este că principiile de bază privind modul în care se fac și se întrețin relațiile au rămas aceleași, chiar dacă par un pic diferite și au nevoie de mai mult dezinfectant de mâini. Noi în continuare trebuie să ne concentrăm pe clădirea legăturilor, pe cooperarea cu ceilalți și pe conviețuirea în bună înțelegere. Pe scurt, trebuie să ne croim drum prin iureșul de schimbări sinuoase pe care ni le scoate lumea în cale.

Ființele umane nu sunt făcute să trăiască singure. Puțini dintre noi vor alege viața de pustnic, într-o fermă de subzistență, fără niciun alt om prin preajmă. Suntem ființe sociale care își creează relații reciproc avantajoase pentru a supraviețui, a prospera și a se bucura de viață.

Gândește-te la omul care îți e cel mai apropiat. Poate fi o persoană extrem de importantă, cum ar fi un membru de familie, prietenul de-o viață sau un mentor. Imaginează-ți că această persoană ar fi lipsit din viața ta. Pentru cei mai mulți dintre noi, acest lucru este trist. Vestea îmbucurătoare e că acești oameni sunt aici pentru tine, iar tu ești aici pentru ei. Din această cauză, viața ta este mai îmbelșugată, mai plină. Și la fel sunt și viețile lor.

Cartea de față te va ajuta să-ți îmbunătățești viața prin clădirea și consolidarea de relații puternice cu alți oameni fie acasă sau la serviciu, fie față în față sau virtual. Îți oferă perspective în care să-ți atingi pe deplin potențialul cu sprijinul și prietenia celorlalți.

Dale Carnegie și-a dat seama că fiecare individ are o importanță de necontestat. Toată munca noastră la Dale Carnegie Training este de a arăta întregii lumi valoarea inherentă a fiecărui om. Continuând munca lui Dale Carnegie, schimbăm în bine modul cum oamenii se văd pe ei înșiși, pentru ca ei, la rândul lor, să schimbe în bine felul în care-i privește lumea,

iar toate acestea vor schimba în bine și influența pe care ei o au asupra lumii. E o muncă pasionantă. Și este o lucrare care nu poate fi făcută de unul singur, motiv pentru care noi trebuie să clădim și să dezvoltăm încontinuu legături cu ceilalți.

Suntem entuziasmați să vedem ce vei aduce tu lumii prin noile legături pe care le vei stabili pe baza lecțiilor din această carte.

CUM SĂ FOLOSEȘTI CEEĂ CE VEI ÎNVĂȚA DIN ACEASTĂ CARTE

În fiecare dimineață, în aproape toate țările din lume, noi, trainerii „Dale Carnegie“, ne pregătim să transmitem învățăturile nemuritoare ale lui Dale Carnegie. Fie prin adresarea către publicul larg, fie prin luarea de contact cu lucrători ai companiilor din Fortune 500 sau cu oricine altcineva, învățăturile predate pun în valoare și animă oamenii de mai bine de optzeci și cinci de ani.

Dacă avem în vedere transformările sociale la nivel mondial de la publicarea în 1937 a volumului *Secretele succesului* și până acum, devine evident că învățăturile din această carte (și modul de asimilare a lor) nu vor fi niciodată depășite. Ele sunt pentru totdeauna.

Principiile Relațiilor Interumane, care stau la baza activității noastre, se pot pune în practică în diverse medii: acasă, în lăcașurile de cult, într-o sală de clasă, într-o sală de ședințe. Atunci când învățăm cum să ne apropiem cu adevărat unii de alții, putem muta munții din loc.

Pe măsură ce vei parcurge cartea, vei descoperi căile de a pune în practică cunoștințele însușite, învățături pe care, poate, nu le-ai luat în considerare până acum. Vom descoperi

că suntem capabili să facem legături interesante în cele mai surprinzătoare locuri! Când ne concentrăm pe crearea legăturilor firești, viața devine într-un tot mai fericită și mai împlinită. Chiar și scurtele întâlniri ne lasă cu un zâmbet pe față. Ne vom simți mai puțin singuri în fața acestui nou mod prin care lumea ne însingurează.

Presupunerea noastră este că tu citești această carte pentru a-ți îmbunătăți capacitatea de a te apropia de ceilalți, așa că îți oferim câteva chei de lectură:

1. Calea de Schimbare „Dale Carnegie” îți oferă câteva perspective care să pună bazele succesului tău:
 - Conștientizează-ți obiectivele! De vreme ce ții în mână această carte, știm că îți *dorești* să te schimbi. Dacă ai un angajament emoțional față de ceva cu o miză mare (de exemplu, succesul, fericirea, prietenii, eficiența etc.), asta te va împinge să treci la acțiune. Pe măsură ce citești, fă legătura dintre informațiile citite, felul în care te vezi pe tine însuși și ceea ce vrei să realizezi.
 - Ia-ți angajamentul să înveți din experiențe! Nimeni nu deține toate răspunsurile. Așadar, dacă citești cartea pentru a-ți confirma lucruri pe care deja le știi, ai putea la fel de bine să te ocupi de altceva. La fel cum un program de training „Dale Carnegie” este intens și te scoate din zona de confort, cartea de față face câteva sugestii sau trimiteri care te vor scoate din zona de confort. Sunt aspecte de care trebuie să ții cont! Dacă îți trece prin minte „Nu cred că pot să fac asta” sau „Nu cred că vreau...”, atunci aceasta e chiar piedica ce-ți va obstrucționa modul de acțiune și realizările. Asigură-te că iei notițe, că subliniezi, că pui semne, că îndoi colțul paginii sau că subliniezi acele afirmații care ți se par relevante și utile.

- Învăță încontinuu! După ce ai terminat cartea, nu o pune pur și simplu la loc pe raft, revenind la vechile obiceiuri. Nu! Găsește o cale de a continua procesul de învățare! Propune-ți să îți faci loc în program pentru crearea legăturilor, pentru găsirea unui partener care să te facă responsabil de obiectivele tale (de exemplu, un amic, un mentor, un manager, un partener, o rudă) și care să te verifice periodic, ca să vadă cum te descurci. Ai putea fi surprins plăcut de felul în care ne sprijină cei din jur atunci când cerem ajutor și când arătăm că suntem dispuși să depunem efort pentru a ne îmbunătăți.
2. Ia notițe! Fie că folosești un e-reader, fie că citești o carte tipărită, subliniază sau evidențiază, fără să-ți faci griji, părțile din carte care sunt interesante, care îți stârnesc curiozitatea sau care sunt folositoare. Pune un semn la părțile relevante din carte, astfel încât să le revezi rapid. Nu considera cartea un manuscris impecabil de care nu te poți atinge. Fă-o să fie a ta și ia-o ca pe un caiet de lucru.
 3. La sfârșitul fiecărui capitol, ar trebui să te întrebi dacă ești pregătit să treci mai departe sau dacă trebuie să revezi ceea ce tocmai ai citit. Nu e vorba despre o cursă, ci despre înțelegerea și asimilarea conținutului, astfel încât să poți face o încercare de a-ți îmbunătăți productivitatea.
 4. Învăță și pe altcineva! O modalitate minunată de a asimila ceva nou este să înveți și pe altcineva. Când descoperi ceva în care te regăsești, fă-ți timp ca să împărtășești acest lucru și altcuiva. Nu în contextul formal al unei săli de clasă, ci, poate, la o masă, în timp ce beți împreună o cafea, în mașină sau când faceți o plimbare.

5. Ia-o de la capăt! Deja ții cont de anumite sfaturi din carte, dar nu trebuie să te oprești aici. Recitește întreaga carte sau măcar subliniază sau marchează alte părți din carte care pot intra în comportamentul tău de zi cu zi.
6. Compară ideile din carte cu viața pe care o duci! Pe măsură ce citești, întreabă-te cum ai putea să te descurci într-o anumită situație sau cum ai putea pune în practică un anumit lucru pentru a-ți atinge obiectivele privitoare la legăturile cu alți oameni.

Așa cum a afirmat Dale Carnegie, „cunoașterea devine putere abia când este pusă în practică“. Pune în practică ceea ce afli din paginile următoare.

CINCI LUCRURI PE CARE LE VEI REALIZA CU AJUTORUL CĂRȚII

(și care te vor transforma
într-un om mai bun)

1. Vei deveni un ascultător mai bun.
2. Vei gestiona mai ușor conflictele.
3. Vei descoperi secretele relațiilor de încredere.
4. Vei interacționa virtual cu ceilalți.
5. Vei clădi relații mai puternice.

30 DE PRINCIPII

din *Secretele succesului*
de Dale Carnegie

La baza întregii noastre activități din cadrul trainingului „Dale Carnegie” stau principiile despre relațiile interumane pe care le-a creat Dale Carnegie cu mulți ani în urmă. Este uimitor cât de relevante sunt aceste idei pentru viața modernă. De fapt, dacă ai de-a face cu o provocare, nu trebuie decât să arunci o privire la principiile enumerate mai jos și să vezi cum îți poți îmbunătăți situația. Iată principiile clasice care au trecut cu adevărat testul timpului.

CONSTRUIEȘTE LEGĂTURI

FII MAI PRIETENOS

1. Nu critica, nu condamna, nu te plânge.
2. Oferă apreciere sinceră, din inimă.
3. Trezește în ceilalți o dorință puternică.
4. Devino sincer interesat de ceilalți oameni.
5. Zâmbește.
6. Ține minte că, pentru oricine, numele său este cel mai frumos și mai important sunet pe care-l aude, indiferent de limbă.
7. Fii un bun ascultător. Încurajează-i pe ceilalți să vorbească despre ei înșiși.
8. Adaptează-ți discursul în funcție de interlocutor.
9. Fă-l pe celălalt să se simtă important – și fii sincer când o faci.

OBȚINE COOPERAREA

CÂȘTIGĂ OAMENI DE PARTEA TA

10. Singura modalitate prin care poți ieși în câștig dintr-o dispută este să o eviți.
11. Fii respectuos față de opiniile celuiilalt – nu spune niciodată „Te înșeli“.
12. Dacă ai greșit, recunoaște rapid și cu fermitate.
13. Deschide amical orice discuție.
14. Fă-l pe celălalt să fie de acord de la început.
15. Lasă-l pe celălalt să vorbească mai mult.
16. Permite-i celuiilalt să creadă că inițiativa îi aparține.
17. Încearcă sincer să vezi lucrurile din perspectiva celuiilalt.
18. Arată înțelegere față de ideile și dorințele celuiilalt.
19. Fă apel la sentimentele nobile ale celuiilalt.
20. Susține-ți ideile apelând la efecte dramatice.
21. Lansează o provocare.

SCHIMBĂ-TE

FII LIDER

22. Începe cu laude și aprecieri sincere.
23. Când atragi atenția asupra unor greșeli, fă-o într-un mod indirect.
24. Vorbește despre greșelile tale înainte de a-l critica pe celălalt.
25. Pune întrebări în loc să poruncești.
26. Lasă-l pe celălalt să iasă cu fața curată.
27. Laudă orice progres, chiar și pe cele mai mărunte. „Aprobă din toată inima și fii generos cu laudele.“
28. Fă-i celuiilalt o reputație la înălțimea căreia să se ridice.
29. Încurajează. Lasă impresia că greșelile pot fi remediate ușor.
30. Fă-i pe ceilalți să se bucure că te ajută.

SFATURI DE LA MAESTRI

În timp ce ne documentam pentru scrierea cărții, le-am luat interviuri mai multor experți în materie, pe tema legăturilor umane. I-am întrebat: „Dacă ar trebui să dați un sfat unui om despre cum să se apropie mai ușor de ceilalți, care ar fi acesta?” Iată câteva dintre răspunsurile experților.

Ercell Charles,
vicepreședinte al Customer Transformation
și expert „Carnegie”

Imposibilitatea apropierii de ceilalți poate apărea când nu îi ascultăm, când nu suntem receptivi, respectuoși, când nu îi apreciem și când nu ne interesează punctul lor de vedere. În schimb, trebuie să ascultăm cu empatie și să fim suficient de modești pentru asta. Iată temelia găsirii punctelor comune.

Nigel Alston, trainer

Formarea legăturilor cu ceilalți se bazează, de fapt, pe o formulă. Calitatea relațiilor depinde de calitatea și consistența legăturii de-a lungul timpului. Cu toții avem relații cu oameni pe care îi știm de mulți ani, dar fie calitatea legăturii nu e grozavă, fie nu îi vedem prea des. Cele mai bune relații se formează

atunci când avem contacte de înaltă calitate cu cineva în mod constant de-a lungul timpului.

George Cantafio, trainer

Cel mai bun sfat din partea mea este următorul: nu e vorba despre tine. Ascultă mai mult, vorbește mai puțin și fii tu însuși! Dacă ești sincer interesat de celălalt, vei crea o legătură. Foarte mulți oameni, atunci când întâlnesc pe cineva pentru prima oară, încep să vorbească despre ei înșiși. „Sunt din Florida, am trei copii și îmi place să pescuiesc.“ În loc să faci asta, întreabă-l pe celălalt unde locuiește, cum e familia lui și ce hobbyuri are. Găsești puncte comune dacă asculți mai mult și vorbești mai puțin.

Rebecca Collier, expert „Carnegie“

În copilărie, am învățat în treisprezece școli diferite. Eram mereu fata nouă din clasă și trebuia să învăț cum să mă apropiez de ceilalți rapid. E important să dezvoltăm relații și să obținem cât mai multe informații cu puțință – mai ales când e vorba despre o cultură diferită de cea cu care ești familiarizat. Așteaptă-te ca ceilalți să fie altfel decât tine și abordează-i cu interes. Să fii diferit nu e ceva ce ține de bine sau de rău, înseamnă doar „diferit“. Când abordezi diferențele printr-o atitudine deschisă, curioasă, poți să construiești relații mult mai ușor.

Grace Dagres, trainer senior

În ultimii ani, am fost chemați nu doar să ne schimbăm mentalitatea, ci și să găsim un mod de a ne implica în lumea virtuală. E important să îți amintești de modul tău de a gândi și de felul tău de a fi și să te vezi pur și simplu om. Mie îmi place să numesc asta „defec-nunat“. Defectele noastre ne fac minunați.

Pentru a stabili legături, trebuie să ne concentrăm asupra celuilalt în fiecare interacțiune. Este vorba despre atingerea succesului împreună. Ceea ce chiar ne trimite înapoi la Principiile Relațiilor Interumane. „Pentru oricine, numele său este cel mai frumos sunet pe care-l aude.“ Întreabă-i pe ceilalți cum se pronunță numele lor! „Vezi lucrurile din perspectiva celuilalt.“ Fă un efort pentru a-l înțelege pe interlocutor și trecutul său.

Ține cont întotdeauna: „Nu este vorba despre tine. Este vorba despre ceilalți.“

Andreas Iffland, expert „Carnegie“

Domnul Carnegie a scris că, dacă suntem interesați de ceilalți, ne putem face mai mulți prieteni în două luni decât am putea altfel în doi ani. În cea mai mare parte a timpului, punem întrebări care au deja răspunsul nostru, care reflectă presupuneri de-ale noastre, pentru care așteptăm confirmare. E ca atunci când punem întrebări cu opțiuni: „Preferi X sau Y?“ În felul ăsta, nu lași loc pentru o conversație adevărată.

Nu proceda așa, ci pune întrebări care necesită un răspuns, iar ulterior dezvoltă pe baza răspunsurilor. Odată ce ai primit răspunsul la o astfel de întrebare, poți să spui: „De ce s-a întâmplat asta?“ sau „Povestește-mi mai multe despre asta“. Așa stabilești legături sincere cu ceilalți.

Robert Johnston, trainer expert

Totul se rezumă la principiul: „Devino sincer interesat de ceilalți.“ Cu toții am auzit acest principiu de milioane de ori. Dar, dacă analizezi în profunzime, observi de ce este un precept valabil în toate timpurile. În primul rând, Dale Carnegie ne îndeamnă să „devenim“ sincer interesați de ceilalți, și nu să „ne facem“ sincer interesați. Și există o diferență aici. „A ne face“ se referă la ceva ce „facem“. „A deveni“ se referă la ceea ce

„suntem“. În acest îndemn de a deveni se află premisa că încă nu suntem cu adevărat interesați de ceilalți, iar asta ține de un mod de a gândi, nu de a acționa. Ține de identitatea umană. „Sunt o persoană care este sincer interesată de alte persoane.“

Deci, „sincer interesat“. Gândește-te la cum ești atunci când ești sincer interesat de ceva. Vrei să afli mai multe despre lucrul respectiv. Îți dorești să înveți și pui o mulțime de întrebări căutând informații în plus. Așa trebuie să faci și în privința altor oameni. Sapă ca să găsești asemănări. Înțelege-l pe celălalt în profunzime. E mult mai greu să urăști un om cu care ai ceva în comun.

David Kabakoff, trainer

Pandemia ne-a impus multora dintre noi purtarea măștii de protecție. Însă masca de protecție nu este singura mască pe care o purtăm. Există și una emoțională, de asemenea. La cursurile noastre, unul dintre primele lucruri pe care le facem este să-i ajutăm pe oameni să-și dea jos „măștile“. Nu la propriu, desigur. Mă refer la masca identitară, cea care ne ascunde adevărata personalitate, pe care o avem cu toții și care este bazată pe imaginea pe care noi dorim s-o proiectăm în exterior. Transformarea adevărată apare atunci când lăsăm garda jos și îi dăm altcuiva posibilitatea de a avea încredere în noi. Importanța practică a trainingului nu este dată de ceea ce învățăm, ci de deprinderea obiceiului de a nu ne mai pune pe noi în prim-plan, ci de a-i pune pe ceilalți pe primul loc. Când aflăm mai multe despre celălalt, atunci putem să avem încredere în el.

Jayne Leedham, expert „Carnegie“

Cineva mi-a dat acest sfat acum câțiva ani. Oriunde te duci și sunt și oameni pe care nu-i cunoști, imaginează-ți că ești

gazda unei petreceri. Vrei ca toți să se simtă în largul lor, să se simtă bineveniți și prețuiți pentru că au răspuns la invitație. Nu tu ești în centrul atenției și nu are importanță ce cred ceilalți despre tine. E vorba despre a te detașa de tine însuși și de a te centra pe ceilalți, încercând să vezi cum îi poți face să se simtă în largul lor și cum îi poți face să se apropie unii de ceilalți.

Tom Mangan, trainer expert

Cel mai prețios sfat al meu este: „Nu încerca să faci asta de unul singur.“ Cere să le fii prezentat oamenilor cu care ai vrea să stabilești o legătură. Fă, la rândul tău, prezentări între alte persoane. De exemplu, nimeni nu va ști ce vinzi dacă nu poți să creezi și să menții legături cu alți oameni. Însă nu e vorba doar despre comunicarea pe diferite subiecte. Sigur că e important să treci de la un subiect la altul într-o conversație, dar la fel de important este să comunici și pe marginea unui singur subiect. Discută despre un anumit subiect suficient de mult încât să-l aprofundezi. Așa stabilești legături sincere. Suntem obsedați de propriul interes și de ceea ce-am putea câpăta în urma interacțiunii cu alți oameni. Mai bine reflectează asupra faptului că există ceva de care ar trebui să-ți pese. Pune întrebări amicale, plin de solitudine, și dă de înțeles că ești un om care rezolvă probleme. Înconjoară-te de oamenii care îți rețin numele.

Laura Nortz, trainer expert

Cel mai bun sfat al meu este să ascuți cu intenția de a înțelege. Află ce nevoi au ceilalți oameni și vezi dacă le poți fi de ajutor în vreun fel. Când te concentrezi asupra celui alt și interacționezi cu el, ascuți pentru a afla care-i sunt valorile și dacă aveți puncte comune. Ascultă și descoperă cine este celălalt. Ce e important pentru el, care-i sunt obiectivele, ce încearcă

să realizeze în prezent? Nu toate conversațiile vor fi profunde, cu miez. Dar atunci când asculți cu intenția de a înțelege, te apropii de celălalt.

Rena Parent, trainer expert

Sfatul pe care ți-l dau provine dintr-o convingere cu adevărat profundă că lumea interioară a unui om este mult mai puternică decât cea exterioară. În fond, ceea ce manifestăm reflectă forța noastră interioară. Și de vreme ce e vorba despre legături, la mijloc e, de fapt, legătura sufletească. Probabil că ai auzit sau ai văzut imaginea cu vârful aisbergului. Bun. Vedem vârful, care simbolizează lumea exterioară, dar puterea aisbergului este sub apă. Dacă medităm asupra noastră mai întâi, aliniindu-ne mintea cu inima astfel încât gândurile să fie în acord cu emoțiile, înseamnă că ne pregătim pe noi înșine înainte de a-i cunoaște pe ceilalți. Așa ne creștem șansele de a stabili o legătură bună.

Antoinette Robinson, trainer

Cuiva care își dorește să-și îmbunătățească abilitatea de a se apropia de ceilalți îi sugerez ca mai întâi să afle cum poate să comunice cu el însuși. Potrivit domnului Carnegie, la maturitate, într-un fel, copilul interior, adevărata noastră ființă, se pierde. Această pierdere de inocență e numită „sindromul impostorului” sau „deghizarea”. Afirm că reprezintă o pierdere a legăturii cu adevărata noastră esență.

Pentru a ne găsi locul printre ceilalți, mulți dintre noi înlătură tot ceea ce au mai bun, ceea ce duce la o viață mediocră și la relații eșuate. Dacă cineva nu reușește să aibă relații sincere, ar trebui să vadă dacă nu cumva este lipsit de inimă, de inteligență emoțională, de pace sufletească și să stabilească dacă nu cumva se află într-o înstrăinare de sine.

Jeff Shimer, trainer expert

Când vorbim despre o excelentă relaționare cu alți oameni, vorbim despre consolidarea unor relații pe termen lung. Un studiu efectuat la Harvard, care a analizat relațiile interumane de-a lungul unei întregi vieți, a descoperit că cheia unei vieți îndelungate, a sănătății, a succesului etc. e dată de soliditatea relațiilor individului cu ceilalți. Acest factor a anticipat mai bine longevitatea decât a făcut-o nivelul colesterolului! Dar asta nu înseamnă că totul e simplu. Trebuie să aloți timp și să depui efort pentru consolidarea relațiilor pe termen lung. Înșă dacă pornești la drum cu intenția de a construi o relație durabilă, după care dedici timp pentru a o păstra, rezultatul va fi pozitiv pentru ambele părți.

Frank Starkey, trainer expert

Am primit acest sfat de la unul dintre mentorii mei de aici, de la „Dale Carnegie“, John Adams. Una dintre învățăturile sale a fost că primul principiu din *Secretele succesului* constă în a nu critica, a nu condamna și a nu te văicări. Iar noi avem tendința de a face tocmai aceste lucruri! Într-o zi, mentorul meu m-a întrebat: „Care este opusul criticii?“ Iar eu am răspuns: „Prețuirea.“ El m-a învățat: „Nu. Opusul criticii este înțelegerea.“

Citind aceste sfaturi de la oamenii care predau, pun în practică și trăiesc din înțelepciunea cuprinsă în această carte, putem vedea temele recurente și firele care se întrețes în demersul de stabilire a legăturilor. Înainte de a trece mai departe, ia-ți un răgaz și recitește sfaturile maestrilor, căutând idei noi și relevante pentru legăturile pe care vrei să le construiești.

”

*Într-o epocă în care inteligența artificială
tinde să preia controlul, relațiile dintre oameni
pot reprezenta cheia succesului.
Această carte te va învăța să fii atât de priceput
în interacțiunile umane, încât șefului tău
nici nu-i va trece prin cap că ar putea
să te înlocuiască vreodată.*

NETTA KIVILIS

“

Ești om de afaceri?

Tocmai ții în mână un manual de afaceri.

Ești director general?

Vei afla tot ce trebuie să știi despre leadership.

Ești om de vânzări?

Vei învăța cum să vinzi fără să fii insistent și săcâitor.

Ești manager de produs?

Vei descoperi cum să te impui fără să dai ordine.

Lucrezi în domeniul relațiilor publice?

Acum ai ocazia să te inițiezi în tainele creării
unor conexiuni interumane sănătoase și durabile.



cărți cheie

curteaveche.ro

ISBN 978-606-44-1679-7



9 786064 416797