

Idź do

Przykładowy rozdział

Spis treści

Katalog książek

Nowości

Bestsellery

Zamów drukowany katalog

Twój koszyk

Dodaj do koszyka

Cennik i informacje

Zamów cennik

Zamów informacje o nowościach

sensus

Wydawnictwo Helion SA
44-100 Gliwice
tel. 032 230 98 63
e-mail: sensus@sensus.pl

Magnetyzm osobowości. Poznaj sekrety wpływania na innych

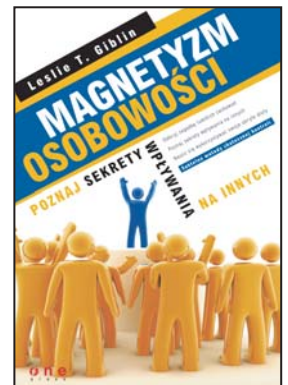
Autor: Leslie T. Giblin

Tłumaczenie: Katarzyna Rybak

ISBN: 978-83-246-1531-5

Tytuł oryginału: [How to Have Confidence and Power in Dealing with People](#)

Format: A5, stron: 256



- Odkryj zagadkę ludzkich zachowań
- Poznaj sekrety wpływania na innych
- Naucz się wykorzystywać swoje ukryte atuty

Subtelne metody skutecznej kontroli Wiedza nie taka znów tajemna

Ta książka to prawdziwy klasyk, do tego tętniący życiem i energią, inspirujący i pełen wyzwań! Masz ochotę dowiedzieć się, co myślą inni, a jednocześnie – niczym zawodowy pokerzysta – ukryć własne myśli przed resztą świata? Chcesz zacząć wreszcie wykorzystywać tkwiący w Tobie potencjał i swoje ukryte talenty? Uważasz, że jest Ci pisany sukces, i tylko czekasz na odpowiedni moment? Koniec czekania! Czas na działanie!

Zacznij od siebie. Akceptacja i docenianie własnej osoby, pielęgnowanie zalet i odrobina egoizmu to Twoi dobrzy przyjaciele. Śmiało kroczyć przez świat. Odkryj sekrety przyciągania ludzi do siebie. Poznaj skuteczne techniki związane z mową ciała. Sprawdź, w jaki sposób możesz kontrolować działania i postawy innych. Dowiedz się, jak sprawić, aby inni zaczęli postrzegać rzeczywistość tak jak Ty. Zawsze panuj nad sytuacją - pocuj, jakie to przyjemne wrażenie...

Matematyka relacji międzyludzkich

- Sześć wypróbowanych zasad, które pomagają wygrywać spory.
- Dwie reguły obowiązujące przy wygłaszaniu pochwał.
- Siedem praw efektywnej krytyki bez obrażania ludzi.
- Trzy uchybienia w mowie ciała, które mogą Cię zdradzić.
- Sześć zasad, których należy przestrzegać, mówiąc „dziękuję”.
- Trzy podstawowe metody radzenia sobie z ludźmi.

SPIS TREŚCI

CO MOŻE ZROBIĆ DLA CIEBIE NINIEJSZA KSIĄŻKA	13
---	----

CZĘŚĆ PIERWSZA

JAK ŻYĆ W ZGODZIE Z LUDZKĄ NATURĄ?

1. TWÓJ KLUCZ DO SUKCESU I SZCZĘŚCIA	23
<i>Radzenie sobie „jakoś” nie jest odpowiedzią</i>	24
<i>Powód, dla którego 90 procent ludzi nie osiąga sukcesu w życiu</i>	25
<i>Skąd bierze się sukces i szczęście</i>	25
<i>Twoje problemy osobowościowe to problemy w relacjach z innymi ludźmi</i>	26
<i>Stare metody nie sprawdzają się w wieku atomu</i>	27
<i>Świat Davy’ego Crocketta umarł</i>	28
<i>Inżynieria ludzka ważniejsza niż wiedza techniczna</i>	29
<i>Obok zawsze będą ludzie</i>	29
Wypróbowane metody, które pozwolą Ci zdobyć to, czego chcesz	30
<i>Umiejętności zależą od opanowania pewnych podstawowych zasad</i>	31
Rozdział 1. w pigułce	33

2.	JAK UŻYWAĆ PODSTAWOWEGO SEKRETU DO WYWIERANIA WPLYWU NA LUDZI	35
	<i>Przyjrzymy się drugiej stronie egotyzmu</i>	36
	<i>Wszyscy jesteśmy egotykami: cztery fakty z życia</i>	38
	<i>Co sprawia, że ludzie myślą tylko o sobie i stają się zarozumiali?</i>	39
	<i>Niska Samoocena Oznacza Klótnie i Kłopoty?</i>	42
	<i>Jak zmienić lwa w owieczkę</i>	44
	<i>Ta sama zasada działa wobec dzieci i wobec królów</i>	46
	<i>Daj drugiemu człowiekowi osobisty powód, aby Ci pomógł</i>	46
	Esencja rozdziału 2.	47
3.	W JAKI SPOSÓB WYKORZYSTYWAĆ SWOJE UKRYTE ATUTY	49
	<i>Rozdawanie swojego bogactwa</i>	50
	<i>Każdy pragnie tego pożywienia</i>	50
	<i>Musisz „uznać” drugą osobę</i>	52
	Trzy sposoby, dzięki którym sprawisz, iż ludzie poczują się ważni	53
	<i>1. Miej świadomość tego, że inni ludzie są ważni</i>	53
	<i>2. Zauważ innych ludzi</i>	55
	<i>3. Nie każ ludziom na siłę myśleć, że jesteś kimś ważnym</i>	60
	Ważne do zapamiętania kwestie, omówione w rozdziale 3.	63

CZĘŚĆ DRUGA

W JAKI SPOSÓB KONTROLOWAĆ DZIAŁANIA I POSTAWY INNYCH LUDZI

4.	W JAKI SPOSÓB MOŻESZ KONTROLOWAĆ DZIAŁANIA I POSTAWY INNYCH OSÓB	67
	<i>W jaki sposób przyjąć postawę oraz podjąć działania, które chciałbyś dostrzec u innych</i>	68
	<i>Kiedy na Ciebie krzyczą, musisz robić to samo</i>	69
	<i>W jaki sposób kontrolować gniew w innych</i>	70
	<i>Entuzjazm jest zaraźliwy</i>	71
	<i>Pewność rodzi pewność — jak w pełni wykorzystać tę zasadę</i>	74
	<i>Pieniądze w banku czekają na sprzedawcę</i>	76
	<i>W jaki sposób wytworzyć w sobie siłę przyciągania</i>	76
	Małe rzeczy, które Cię zdradzają	77
	<i>1. Zwróć uwagę na to, w jaki sposób się poruszasz</i>	77
	<i>2. Wiele mówiący uścisk dłoni</i>	78
	<i>3. Ton głosu</i>	78

SPIS TREŚCI

	Jak wykorzystać jedyny sposób na to, aby ludzie lepiej funkcjonowali	79
	Rozdział 4. w skrócie	81
5.	W JAKI SPOSÓB ZROBIĆ DOBRE PIERWSZE WRAŻENIE NA INNYCH LUDZIACH	83
	<i>Zastanów się, czego chcesz, a potem wyraż to w odpowiedni sposób</i>	85
	W jaki sposób zrobić dobre pierwsze wrażenie na innych	86
	<i>Sposób, w jaki postrzegają Cię inni, zależy od Twojej oceny siebie</i>	87
	<i>Wielu ludzi nieświadomie robi złe wrażenie na innych</i>	89
	<i>Jak sprawić, aby ludzie mówili „tak”</i>	91
	<i>Przyjmij, że druga osoba robi to, czego chcesz</i>	93
	Rozdział 5. w kilku słowach	96

CZĘŚĆ TRZECIA TECHNIKI ZAWIERANIA I PIELĘGNOWANIA PRZYJAŹNI

6.	NA CZYM POLEGAJĄ TRZY SEKRETY, DZIĘKI KTÓRYM UDA CI SIĘ PRZYCIĄGAĆ DO SIEBIE LUDZI	101
	Formuła trzech A na przyciąganie ludzi	102
	1. Akceptacja	102
	<i>W jaki sposób spełnić obietnice małżeńskie</i>	105
	<i>Dwa aspekty akceptacji</i>	106
	<i>W jaki sposób sprawić, aby mąż lub żona czuli się szczęśliwi</i>	106
	2. Aprobata	107
	<i>Sposób na niesforne dzieci</i>	108
	<i>Wyjątkowy sposób okazywania aprobaty</i>	109
	3. Admiracja i uznanie działają jak magia	110
	<i>Inni ludzie są dla Ciebie cenni</i>	110
	<i>Nie zwracaj się do grupy ludzi, ale do osoby</i>	112
	<i>Lubimy, kiedy jesteśmy wyróżniani, a nie traktowani jak ktoś z tłumu</i>	112
	<i>Ucz się od Matki Natury</i>	113
	Krótkie podsumowanie rozdziału 6.	114

MAGNETYZM OSOBOWOŚCI. POZNAJ SEKRETY WPLYWANIA NA INNYCH

7. W JAKI SPOSÓB SPRAWIĆ, ABY DRUGA OSOBA NATYCHMIAST POCZUŁA PRZYJAZNE NASTAWIENIE	117
<i>W jaki sposób wykorzystywać magiczny przełącznik, który pomaga wywoływać przyjacielskie uczucia</i>	118
<i>W jaki sposób odkryłem sekret mojego współlokatora</i>	119
<i>Strach przed ludźmi jest czymś, co ich odstrasza</i>	119
<i>Zaryzykuj: druga osoba może być przyjaźnie nastawiona; przeciwności działają na Twoją korzyść</i>	120
<i>Nie bądź „entuzjastą”</i>	121
<i>Zrelaksuj się i przyjmij, że druga osoba na pewno Cię polubi</i>	122
Czyń cuda uśmiechem	123
<i>Co mówi uśmiech</i>	123
<i>Uśmiechaj się z głębi siebie</i>	124
<i>Zrelaksuj się i zacznij się uśmiechać!</i>	124
<i>W jaki sposób wykorzystasz magię lustra</i>	125
<i>W jaki sposób uśmiechać się szczerze</i>	126
<i>Możesz przetestować siłę uśmiechu</i>	127
<i>Wykorzystaj swój atut, który jest jak milion dolarów</i>	128
<i>Co jeszcze kryje w sobie magia uśmiechu</i>	129
Streszczenie rozdziału 7.	129

CZĘŚĆ CZWARTA

W JAKI SPOSÓB TECHNIKI SKUTECZNEGO PRZEMAWIANIA POMOGĄ CI OSIĄGNĄĆ SUKCES

8. W JAKI SPOSÓB ROZWINĄĆ ZDOLNOŚĆ POSŁUGIWANIA SIĘ SŁOWAMI	133
<i>Jedna wspólna cecha wszystkich ludzi sukcesu</i>	134
<i>Szczęście zależy od rozmowy</i>	134
<i>W jaki sposób „rozpalić” rozmowę</i>	135
<i>Zawracanie w stronę „ty” oraz zielone światła pomagają rozmowie trwać</i>	140
<i>Śmiertelny grzech w relacjach międzyludzkich i sposób na jego uniknięcie</i>	142
<i>Kiedy mówić o sobie</i>	143
<i>Magia zgody</i>	145
<i>Stosuj „wesołą pogawędkę”</i>	145
<i>Usiądź i napisz list do siebie</i>	146
<i>Czego nie powie Ci najlepszy przyjaciel</i>	147
Powtórka z rozdziału 8.	148

SPIS TREŚCI

9. W JAKI SPOSÓB WYKORZYSTYWAĆ TECHNIKĘ, KTÓRĄ SĄD NAJWYŻSZY NAZWAŁ „BIAŁĄ MAGIĄ”	149
<i>Sluchanie sprawia, że stajesz się „bystry” w oczach innych ludzi</i>	150
<i>Ludzie powiedzą Ci, czego od Ciebie oczekują, jeśli tylko będziesz słuchał tego, co mówią</i>	152
<i>Mówiąc zbyt wiele, zdradzasz prawdę o sobie</i>	153
<i>Sluchanie pomaga pokonać zbyt duże zaabsorbowanie własną osobą</i>	154
<i>W jaki sposób możesz wzbogacić się dzięki sluchaniu</i>	158
Siedem sposobów na praktykowanie sluchania	160
10. JAK SPRAWIĆ, ABY INNI SZYBKO ZACZĘLI POSTRZEGAĆ RZECZYWISTOŚĆ W TAKI SPOSÓB JAK TY	163
Dlaczego „naturalny sposób” jest zły	164
<i>Nauka odkrywa sposób na wygrywanie sporów</i>	165
<i>Niska presja stanowi sekret</i>	166
<i>Zdumiewający fakt, odkryty dzięki naukowej analizie 10 000 sprzeczek</i>	167
<i>W jaki sposób przekonywać, współpracując z ludzką naturą</i>	168
<i>W jaki sposób dotrzeć do podświadomości drugiego człowieka</i>	169
Sześć wypróbowanych zasad, które pomagają wygrywać spory	170
1. <i>Pozwól drugiej osobie wyrazić swoje zdanie</i>	170
2. <i>Zastanów się, zanim odpowiesz</i>	171
3. <i>Nie próbuj na siłę wygrywać w 100 procentach</i>	172
4. <i>Wyraż swoje zdanie w sposób wyważony i precyzyjny</i>	172
5. <i>Przemawiaj słowami osób trzecich</i>	174
6. <i>Pozwól drugiej osobie zachować twarz</i>	176
Rozdział 10. w kilku słowach	177

CZĘŚĆ PIĄTA

W JAKI SPOSÓB SKUTECZNIE ZARZĄDZAĆ LUDŹMI

11. W JAKI SPOSÓB POZYSKAĆ STUPROCENTOWĄ WSPÓŁPRACĘ ORAZ ZWIĘKSZYĆ SIŁĘ UMYSŁU	181
<i>Jak sprawić, aby druga osoba dała z siebie wszystko</i>	182
<i>Spraw, aby inni poczuli, że to także ich problem</i>	183
<i>W jaki sposób stosować zarządzanie współuczestniczące (partycypacyjne) w domu</i>	185
<i>Dlaczego nie zwielokrotnić siły naszego umysłu 10 lub 100 razy?</i>	186

MAGNETYZM OSOBOWOŚCI. POZNAJ SEKRETY WPLYWANIA NA INNYCH

<i>W jaki sposób „siła ludzi” zwiększyła sprzedaż McCormicka o 1500 procent</i>	187
<i>Co zrobić, aby inni wspierali Twoje pomysły</i>	190
<i>Założ własny bank pomysłów</i>	191
Magiczny sekret proszenia o radę	193
To, co najważniejsze w rozdziale 11.	195
12. W JAKI SPOSÓB WYKORZYSTAĆ SWOJĄ CUDOWNĄ MOC W RELACJACH Z INNYMI LUDŹMI	197
<i>W jaki sposób pochwały uwalniają energię</i>	198
<i>W jaki sposób stosować pochwały w relacjach międzyludzkich</i>	199
<i>Coś, czego ludzie pragną najbardziej</i>	200
<i>W jaki sposób dokonywać każdego dnia małego cudu</i>	201
<i>Hojnie rozdawaj miłe słowa</i>	202
<i>Sześć zasad, których należy przestrzegać, mówiąc ludziom „dziękuję”</i>	203
<i>Prosta metoda, dzięki której staniesz się szczęśliwszy</i>	205
Dwie zasady obowiązujące przy stosowaniu pochwał	207
1. <i>Pochwała musi być szczerą</i>	207
2. <i>Komplementuj konkretną lub określoną cechę, nie osobę</i>	207
Podsumowanie rozdziału 12.	209
13. W JAKI SPOSÓB KRYTYKOWAĆ INNYCH BEZ OBRAŻANIA ICH	211
<i>Spójrzmy na krytykę w nowym świetle</i>	212
<i>W jaki sposób sprowadzić drugą osobę na dobrą drogę</i>	213
Siedem zasad efektywnej krytyki	214
1. <i>Krytyka musi być wyrażana dyskretnie</i>	214
2. <i>Poprzedź słowa krytyki komplementem lub miłym słowem</i>	214
3. <i>Nadaj krytyce charakter bezosobowy; krytykuj czyn, a nie osobę</i>	215
4. <i>Udziel odpowiedzi</i>	217
5. <i>Proś o współpracę; nie żądaj jej</i>	218
6. <i>Jedna krytyczna uwaga więcej może urazić drugą osobę</i>	219
7. <i>Zakończ rozmowę w przyjazny sposób</i>	219

SPIS TREŚCI

CZĘŚĆ SZÓSTA ZESZYT ZADAŃ W RELACJACH MIĘDZYLUDEK

14. PROSTY, SKUTECZNY PLAN DZIAŁAŃ, KTÓRY PRZYNIESIE CI SZCZĘŚCIE I SUKCES	223
<i>Pozytywne nastawienie przyniesie sukces</i>	224
<i>Zapisz wyznaczone cele</i>	225
Program samodoskonalenia	240
Musisz napisać zakończenie tej książki	249

2

JAK UŻYWAĆ PODSTAWOWEGO SEKRETU DO WYWIERANIA WPŁYWU NA LUDZI

Pisząc to, znalazłem w gazetach dwie historie, które na pozór nie są ze sobą powiązane. Jedna z nich opisywała przypadek mężczyzny, który udusił kobietę, ponieważ ta zasnęła, kiedy on próbował z nią rozmawiać. Druga historia opisywała przypadek 17-letniego chłopca, który wraz z dwoma towarzyszami obrabował stację obsługi. Chłopak cierpiał na tyłozgryz i przyznał, że tak naprawdę *nie chciał* dokonać napadu, ale przez cały czas był obiektem żartów innych chłopców i chciał jedynie udowodnić im, że jest „mężczyzną”.

Każda z tych historii pokazuje, jak dalece potrafi posunąć się człowiek, próbując chronić zranione ego. Można zranić człowieka fizycznie, można ukraść coś, co do niego należy, można wyrządzić

mu krzywdę na wiele różnych sposobów oraz nie ponieść w związku z tym żadnych konsekwencji. Jednakże niewybaczalnym grzechem w kontaktach międzyludzkich jest urażenie drugiej osoby w sferze jej ego. W chwili, kiedy umniejszasz godność drugiej osoby, możesz spodziewać się problemów.

Ze względu na to, że ludzkie ego jest czymś niezwykle cennym dla jego właściciela, i ze względu na to, że dana osoba jest skłonna do podjęcia radykalnych kroków, aby zwalczać to, co *uznaje za zagrożenie dla swojego ego*, słowo *egotyzm* zaczęło budzić negatywne skojarzenia.

Przyjrzyjmy się drugiej stronie egotyzmu

Jeśli egotyzm może popychać ludzi do podejmowania nierozsądnych, irracjonalnych oraz destruktywnych działań, może również powodować, że ludzie zachowują się w sposób szlachetny i bohaterski.

Zastanówmy się, czym tak naprawdę jest egotyzm?

Edward Bok, znany wydawca i filantrop, powiedział, że to, co ludzie nazywają ego i pychą, jest tak naprawdę „iskrą bożą” zaszczipioną w człowieku, i dodał, że jedynie te kobiety i ci mężczyźni, którzy „wskrzesili w sobie tę iskrę bożą”, byli w stanie dokonywać wielkich rzeczy.

Bez względu na to, czy pragniesz nazwać to coś „ludzką godnością”, „osobowością” lub czymś jeszcze innym, w sercu każdego mężczyzny i każdej kobiety istnieje coś, co *jest* ważne i *wymaga* szacunku. Każdy człowiek jest wyjątkowy, jest indywidualną jednostką i jednym z największych pragnień każdego człowieka jest zachowanie tej niepowtarzalności oraz chronienie jej przed wrogami.

Z tego właśnie względu nie można traktować ludzi jak maszyn, numerów w rejestrze lub jako „masy” i nie ponosić w związku z tym żadnych konsekwencji. Każda próba pozbawienia ludzi ich niepowtarzalnej wartości kończyła się niepowodzeniem. Ta wartość jest silniejsza niż armie i obozy więzienne. To coś okazało się silniejsze niż panowie feudalni, którzy próbowali sprowadzić ludzi do roli niewolników. Ta niepowtarzalna wartość okazała się potężniejsza niż armie Hitlera. To właśnie ta wartość pozwoliła nam stać się „krajem wolności”; to właśnie ona kryje się za Deklaracją Niepodległości — jeśli dokładnie przeczytasz tekst tej deklaracji, przekonasz się, że tak naprawdę chodzi o niepodległość każdej *jednostki*. Wspomniany dokument czerpie swą siłę nie z faktu, że zapewnia pewne prawa pewnym *grupom* ludzi, ale że gwarantuje pewne niezwywalne prawa „wszystkim ludziom”.

Warto również zauważyć, że Deklaracja Niepodległości podkreśla wartość każdego człowieka, która jest darem od Boga, a nie czymś, co stworzył sam człowiek. „Uważamy następujące prawdy za oczywiste (...), że Stwórca obdarzył ich (wszystkich ludzi — *przyp. tłum.*) pewnymi nienaruszalnymi prawami”.

Niniejsza książka nie jest pozycją o tematyce religijnej. Jednakże w ostatecznej analizie nie można oddzielić religii od relacji międzyludzkich. Dopóki nie uwierzysz, że istnieje Stwórca, który obdarzył ludzi nienaruszalnymi prawami i nadał każdemu człowiekowi wrodzoną wartość, nie będziesz mógł w pełni uwierzyć w ludzi. Komuniści twierdzą, że nie ma Boga; z tego względu ludzie również nie są dla nich ważni. Indywidualna jednostka nie liczy się dla komunisty.

Henry Kaiser¹ powiedział kiedyś, że człowiek jest w stanie *automatycznie* nawiązać dobre stosunki z innymi ludźmi, jeśli będzie pamiętał o tym, że każda jednostka ludzka *jest* ważna, ponieważ jest dzieckiem Boga.

To również jedyne, prawdziwe źródło samooceny. Kobieta lub mężczyzna, którzy są świadomi tego, iż są „kimś”, nie ze względu na to, co udało im się osiągnąć, lub ze względu na to, jak dobrze poradzi sobie w danej sytuacji, ale ze względu na łaskę Boga, który obdarzył ich pewną wewnętrzną, wrodzoną wartością, potrafią rozwinąć zdrową samoocenę. Kobieta lub mężczyzna, którzy nie są tego świadomi, próbują dodać sobie znaczenia, zarabiając pieniądze, sięgając po władzę, zamieszczając swoje nazwisko w gazecie i na wiele innych sposobów. Tego typu człowiek nie tylko jest kimś, kogo powszechnie uznajemy za „egotyka”, w najbardziej negatywnym znaczeniu tego słowa, ale jego ciągły i niezaspokojony głód podwyższenia własnej samooceny staje się czymś, co jest przyczyną większości problemów na świecie.

Wszyscy jesteśmy egotykami: cztery fakty z życia

Jeśli pragniesz radzić sobie z ludźmi, bez względu na to, czy są to dzieci, żony, mężowie, sąsiedzi, szefowie, pracownicy lub skazani, byłoby dobrze, abyś zapamiętał dokładnie podane niżej zasady, a następnie kierował się nimi:

1. Każdy z nas jest egotykiem.
2. Każdy z nas ze wszystkiego na świecie najbardziej interesuje się samym sobą.

¹ Henry John Kaiser (1882 – 1967) amerykański przedsiębiorca, który przyczynił się do rozwoju przemysłu stoczniowego w Stanach Zjednoczonych. — *przyp. tłum.*

3. Każda osoba, którą spotykasz, pragnie czuć się ważna, pragnie „mieć jakąś wartość”.
4. W każdej osobie jest pragnienie aprobaty ze strony innych ludzi, dzięki czemu będzie mogła zaakceptować samą siebie.

Każdy z nas odczuwa głód ego. Dopiero, kiedy tego rodzaju głód zostaje choć w części zaspokojony, potrafimy „zapomnieć o sobie”, odwrócić uwagę od samych siebie oraz skupić ją na czymś innym. Jedynie osoba, która polubiła siebie, potrafi być życzliwa i przyjazna w stosunku do innych.

Co sprawia, że ludzie myślą tylko o sobie i stają się zarozumiali?

Kiedyś uważaliśmy, że problem osoby będącej egotykiem polega na tym, że ma ona wygórowane mniemanie o sobie, zbyt wysoką samoocenę oraz że jeśli tego typu osoba myśli jedynie o sobie, powinna przestać zachowywać się w podobny sposób, a wtedy zostanie „wyleczona”. Nawet starsi psychologowie akademicy uważali, że egotyk to ktoś, kto ma wysokie mniemanie o sobie, i z tego względu sposób radzenia sobie z nim polegał na tym, aby go „zdemaskować” lub „umniejszyć” i „pozbawić odrobiny zarozumialstwa”. Setki lat temu społeczeństwo stosowało podobne metody, próbując radzić sobie z przestępcami. Nawet w dzisiejszych czasach wiele osób próbuje wykorzystywać podobne metody w radzeniu sobie z innymi ludźmi będącymi ich przeciwieństwem oraz z ludźmi, z którymi trudno jest się porozumieć. Jednakże, podobne działania nigdy nie przynosiły rezultatów. Jedynym skutkiem, jaki udało się osiągnąć, stosując podobne metody, było wzbudzenie w innych ludziach większej wrogości oraz sprawienie, że ich ego stawało się coraz bardziej wrażliwe.

Istnieje jeden prosty powód, dla którego tego typu metody nie są skuteczne. Dzięki pracy psychologów klinicznych, którzy badali przypadki autentycznych osób (nie przypadki teoretyczne), bez wątplenia wiadomo już, że skupiona na sobie, egoistyczna osoba nie ma zbyt wysokiej samooceny, ale w jej przypadku ta samoocena jest zbyt niska.

Jeśli pozostajesz w dobrych stosunkach ze sobą samym, pozostajesz w dobrych stosunkach z innymi. Bonaro Overstreet stwierdziła nawet, że każdy pojedynczy przypadek, kiedy człowiek pozostaje w konflikcie ze sobą samym oraz z innymi ludźmi, jest tak naprawdę związany z brakiem odpowiedniej samooceny i wyleczenie w każdym przypadku polega na odzyskaniu tej samooceny. Kiedy dana osoba zaczyna bardziej lubić samą siebie, jest zdolna do tego, aby darzyć większą sympatią innych ludzi. Kiedy tego typu osobie udaje się pogodzić z bolesnym brakiem zadowolenia z siebie, staje się ona mniej krytyczna w stosunku do innych oraz bardziej tolerancyjna.

Psychologowie kliniczni i eksperymentalni po przestudiowaniu tysięcy przypadków *autentycznych osób*, cierpiących na różnego rodzaju problemy, doszli do wniosku, że głód ego jest czymś powszechnym i tak naturalnym jak głód jedzenia. Co więcej, zaspokojenie głodu ego pełni taką samą rolę co dostarczanie organizmowi pożywienia — w obu przypadkach chodzi o instynkt samozachowawczy. Organizm potrzebuje pożywienia do tego, aby przetrwać. Ego lub inaczej wyjątkowość każdej osoby domaga się szacunku, aprobaty oraz poczucia dokonania czegoś ważnego.

Wygłodniałe ego to złe ego. Porównanie ego do żołądka to dobra metoda, aby wyjaśnić, dlaczego ludzie działają w określony sposób. Człowiek, który zjada trzy duże posiłki w ciągu dnia, nie myśli o swoim żołądku. Jeśli jednak ten sam człowiek zostanie

pozbawiony jedzenia na dzień lub dwa i zacznie odczuwać prawdziwy głód, będzie sprawiał wrażenie, jakby dochodziło do zmian w obrębie jego osobowości. Z życzliwej, radosnej i miłej osoby może zamienić się w kogoś kapryśnego i ordynarnego. Osoba ta staje się bardziej krytyczna. Nic nie sprawia jej radości. Nieuprzejmie odnosi się do innych ludzi. Nie pomogą w tym przypadku życzliwi przyjaciele, którzy przyjdą i powiedzą tej osobie, że jej problem polega na tym, iż jest świadoma istnienia własnego żołądka oraz że musi przestać o nim myśleć. Nie pomoże jej również sugestia, że powinna myśleć więcej o innych, a mniej o sobie. Istnieje jedyny sposób na to, aby człowiek ten przestał skupiać się myślami na swoim żołądku i sposobem tym jest zaspokojenie naturalnej potrzeby przetrwania. Natura obdarzyła każde żywe stworzenie instynktem, który mówi: „TY i twoje podstawowe potrzeby są najważniejsze”. Krótko mówiąc, człowiek musi jeść i dbać o zaspokojenie podstawowych potrzeb, a dopiero potem może skupić uwagę na czymś innym.

Podobna sytuacja ma miejsce w przypadku osoby, która jest skupiona na sobie. Natura wymaga, aby zdrowa, niezaburzona i normalna osobowość doświadczała samoakceptacji oraz aprobaty. Niezbyt dobrym pomysłem jest krytykowanie egocentrycznej osoby i sugerowanie jej, aby przestała myśleć o sobie. Tego *typu* człowiek może przestać myśleć o „sobie” dopiero wtedy, gdy jego głód ego zostaje zaspokojony. Dopiero wtedy osoba ta będzie tak naprawdę mogła przestać myśleć o sobie i skupić się na pracy oraz na innych ludziach i ich potrzebach.

Niska Samoocena Oznacza Kłótnie i Kłopoty

Kiedy człowiek ma wysoką samoocenę, z łatwością przychodzi mu porozumiewanie się z innymi. Ludzie mający wysoką samoocenę są radośni, życzliwi, tolerancyjni, są otwarci na pomysły innych. Osoby te zajęły się w pierwszej kolejności zaspokojeniem swoich podstawowych potrzeb — teraz są gotowe na to, aby myśleć o potrzebach innych ludzi. Osobowość każdej z tych osób jest na tyle silna i czują się na tyle pewne siebie, że mogą sobie pozwolić na podjęcie ryzyka. Mogą sobie pozwolić na to, aby czasem nie mieć racji. Mogą przyznać się do tego, że popełniły błąd. Tacy ludzie mogą być nawet krytykowani, ich osiągnięcia umniejszane, a i tak nie będą się tym przejmowały, ponieważ tego rodzaju działania powodują niewielki uszczerbek na ich samoocenie, której zostało jeszcze bardzo wiele.

Powszechnie znanym faktem jest to, że łatwiej poradzić sobie z kimś postawionym wysoko niż z jakąś „płotką”. Oto historia pewnego szeregowego, który w czasie I wojny światowej krzyknął: „Zgaś tę cholerną zapałkę” i odkrył ku swemu zmartwieniu, że osobą, do której się zwrócił, był generał „Czarny Jack” Pershing. Kiedy szeregowy próbował wyjąkać przeprosiny, generał Pershing poklepał go po plecach i powiedział: „W porządku synu; ciesz się, że nie jestem podporucznikiem”.

Uwaga szeregowego nie stanowiła zagrożenia dla statusu generała.

Musisz sam się poniżyć, aby stać się kimś mniej znaczącym. Kiedy samoocena staje się niska, szybko pojawiają się kłótnie i kłopoty. Kiedy samoocena staje się *dość niska*, niemal wszystko staje się dla niej zagrożeniem. To właśnie miało miejsce w przypadku mężczyzny, który udusił kobietę, która zasnęła, podczas

gdy on do niej mówił. Gdyby jego samoocena była dość wysoka, reakcja kobiety nie przybrałaby w jego oczach takich proporcji. Gdyby 17-letni chłopiec miał dość wysoką samoocenę, nie musiałby dokonać napadu na stację obsługi po to tylko, aby udowodnić swoim kolegom, że „jest mężczyzną”.

Dla osoby mającej niską samoocenę nawet pełne krytyki spojrzenie lub jedno niezbyt miłe słowo może przybrać rozmiar kłęski. Tak zwane „wrażliwe dusze”, które dostrzegają jakiś „przytyk” lub podwójne znaczenie, nawet w najbardziej niewinnej uwadze cierpią na niską samoocenę. Ludzie, którzy lubią się chwalić, lubią się popisywać oraz ci w typie „zabijaki”, również cierpią z powodu niskiej samooceny.

Jak zrozumieć tyrana. Nawet arogancka osoba, która próbuje „pokazać Ci Twoje miejsce” lub sprawić, abys poczuł się jak ktoś gorszy, ma tak naprawdę bardzo niską samoocenę. Możesz zrozumieć zachowanie takiej osoby, jeśli weźmiesz pod uwagę dwie kwestie: po pierwsze, taki człowiek pragnie za wszelką cenę podnieść własną samoocenę i próbuje Cię w tym celu poniżyć, po drugie człowiek ten bardzo się boi. Jego samoocena utrzymuje się na tak niskim poziomie, iż jest świadomy tego, że choćby jeden atak z Twojej strony może ją całą zniszczyć. Chociaż tego typu człowiek nie wie, czy na pewno pragniesz zakpić z jego osoby, *nie może pozwolić sobie na podjęcie ryzyka*. Nie może pozwolić sobie na rozmowę z Tobą jak równy z równym, bez przyjęcia postawy defensywnej, ponieważ ryzyko jest zbyt wielkie. Jedyną bezpieczną strategią działania jest pokazanie Ci Twojego miejsca, zanim Ty spróbujesz pokazać mu, gdzie znajduje się jego miejsce, przy czym w jego wyobraźni miejsce to zajmuje niską pozycję w hierarchii.

Zrozumienie powodów, dla których osoby z niską samoocena działają w określony sposób, pomoże Ci wypracować strategię radzenia sobie z nimi.

Jeśli już wiesz, że niska samoocena powoduje kłótnie i kłopoty, nie będziesz pogarszał problemu, próbując poniżyć takich ludzi nawet bardziej. Unikniesz w ten sposób sarkastycznych, ciętych uwag. Nie próbuj pokonywać ich w dyskusji, ponieważ „wygrywając” kłótnię, sprawisz, że obniży się poziom samooceny tych ludzi oraz doprowadzisz do tego, że trudniej niż dotychczas będzie można się z nimi porozumieć. Dobrze znane powiedzenie, za którym stoją reguły psychologii, brzmi: „Wygrywając sprzeczkę, nic nie sprzedasz”.

Jak zmienić lwa w owieczkę

Istnieje jeden skuteczny sposób radzenia sobie z osobami sprawiającymi kłopoty:

Pomóż komuś, a bardziej siebie polubi

Nakarm jego wygłodniałe ego, a zobaczysz, że przestanie na Ciebie „warczeć” oraz przestanie być dla Ciebie nieuprzejmy.

Pamiętaj o tym, że głodny pies to zły pies. Dobrze karmione psy rzadko próbują walczyć i dawniej psy szkolone do walki były głodzone przez dzień lub dwa przed walką po to, aby stały się agresywne. Ten sekret udanych relacji międzyludzkich sprawdza się nie tylko w przypadku osób sprawiających kłopoty, ale również w przypadku zwykłych ludzi. Każdy będzie bardziej ugodowy, okaże więcej zrozumienia i chęci do współpracy, jeśli nakarmisz jego ego, jednak nie nieszczerymi pochlebstwami, ale autentycznymi komplementami i prawdziwymi pochwałami.

Spróbuj poszukać drobnych szczegółów, które możesz komplementować u innych. Szukaj dobrych cech u tych, z którymi się zadajesz, cech, za które będziesz mógł ich pochwalić. Wyrób sobie zwyczaj wygłaszania przynajmniej pięciu szczerych komplementów dziennie i obserwuj, jak bardzo poprawią się Twoje relacje z innymi.

W części drugiej niniejszej książki zajmiemy się konkretnymi przykładami tego, w jaki sposób możesz *zastosować* tę zasadę w sytuacjach dnia codziennego. Jednak nie powinieneś czekać na takie szczegółowe informacje. Zrób to teraz i obmyśl własne sposoby POMAGANIA INNYM W TYM, ABY ZACZĘLI BARDZIEJ LUBIĆ SAMYCH SIEBIE. Oczywiście nie powinieneś stosować tej wiedzy w sposób protekcyjny i okazujący wyższość. Jeśli tak postąpisz, zostaniesz szybko przejrany, a Twoje przeświadczenie o własnej wyższości tylko wzmocni antagonizmy.

Pamiętaj o pierwszym prawie relacji międzyludzkich, czytając pozostałą część książki. Zobaczysz, że znajduje zastosowanie w wielu opisanych dalej przypadkach i pomoże Ci zrozumieć, dlaczego zaprezentowane metody działają.

Pierwsze Prawo Relacji Międzyludzkich można podsumować tak: „Ludzie działają lub powstrzymują się od działań w dużej mierze po to, aby wzmocnić własne ego”. Kiedy próbujesz przekonać kogoś, aby postąpił w określony sposób, a logika i rozsądek zawodzą, spróbuj podać powód, który wzmocni jego ego. Często mówi się nam, że powinniśmy „odwoływać się do rozsądku” i mówić dzieciom „bądź rozsądny”. Jednak, kiedy przychodzi do przekonania kogoś do tego, aby postąpił w określony sposób, „rozsądny powód” to taki, który wzmocni jego ego.

Ta sama zasada działa wobec dzieci i wobec królów

Sprawdza się wobec żon, jak również mężów, dzieci, kelnerek, recepcjonistów hotelowych, a nawet królów.

Kiedy generał Oglethorpe chciał uzyskać od króla Anglii zezwolenie na założenie kolonii w Nowym Świecie, przez wiele tygodni próbował przekonać go do tego za pomocą różnego rodzaju „logicznych argumentów”. Król nie był jednak zainteresowany. Oglethorpe odwoływał się do humanitaryzmu i używał wszelkich innych „rozsądnych” przesłanek. Król pozostawał nieporuszony. Wreszcie zdecydował się zmienić strategię. W czasie kolejnej audiencji Oglethorpe spróbował sprzedać pomysł, że założenie kolonii angielskiej w Nowym Świecie byłoby wspaniałą rzeczą, a ile chwały przyniosłoby zatknięcie angielskiej flagi nad nowym terytorium.

„Ale my już *mamy* kolonie w Nowym Świecie” — powiedział Król.

„To prawda Sir — odpowiedział Oglethorpe — ale żadna z nich nie została nazwana imieniem Waszej Wysokości”.

Król wyprostował się i dostrzegł słuszność argumentu. Nie tylko udzielił zezwolenia na założenie nowej kolonii o nazwie Georgia, ale także sfinansował całe przedsięwzięcie, a nawet pomógł zasiedlić kolonię więźniami skazanymi za długi wobec Korony.

Daj drugiemu człowiekowi osobisty powód, aby Ci pomógł

Nie tak dawno przebywałem w mieście na południu, biorąc udział w ogólnokrajowej konwencji. Nieoczekiwanie sprawy potoczyły się tak, że byłem zmuszony zostać tam na noc. Udałem się do hotelu, w którym się wcześniej zatrzymywałem i precyzyjnie wśród tłumu ludzi oblegających biurko recepcjonisty, próbujących dostać pokoje.

„No cóż, Les — powiedział przeprasza­jąco recepcjonista. — Powinieneś być powiedzieć nam wcześniej, że przyjedziesz. Obawiam się, że w obecnych okolicznościach nie mogę nic dla Ciebie zrobić”.

„Wygląda na to, że mamy problem — odpowiedziałem. — Ale jeśli w tym mieście jest pracownik hotelu, który potrafi znaleźć dla mnie pokój, to jesteś nim Ty. Jeśli Ty nie dasz rady, to nie ma sensu szukać dalej i po prostu prześpię się w parku”.

„No tak — powiedział. — Sam nie wiem, ale jeśli zaczekasz jakieś 30 minut, spróbuję wymyślić jakieś rozwiązanie”.

Okazało się, że przypomniał sobie, że dostępny jest jeszcze mały, luksusowo umeblowany salon, zwykle używany przy nieformalnych konferencjach, który łatwo można zamienić na sypialnię z łazienką poprzez wstawienie łóżka. Ja miałem pokój, a on poczucie sukcesu i wzmocnione ego — udowodnił sobie i mnie, że „jeśli ktokolwiek potrafi, to właśnie on”.

Esencja rozdziału 2.

1. Wszyscy jesteśmy egotykami.
2. Wszyscy jesteśmy bardziej zainteresowani sobą niż czymkolwiek innym na świecie.
3. Każdy chce się czuć ważnym i coś znaczyć.
4. W każdym człowieku tkwi głód uznania.
5. Głodne ego to złe ego.
6. Popraw samoocenę drugiej osoby, a stanie się ona bardziej przyjazna i łatwiejsza do polubienia.
7. Jezus powiedział: „Miłuj bliźniego swego jak siebie samego”. Obecnie psychologowie mówią nam, że jeśli nie kochasz siebie samego w takim sensie, że masz wysoką samoocenę i szacunek do siebie, nie są możliwe przyjazne uczucia wobec innych ludzi.

- 8. Pamiętaj zasadę Niska Samoocena Oznacza Kłótnie i Kłopoty.**
- 9. Pomóż innemu polubić siebie samego, a okaże się, że łatwiej się z nim dogadać.**
- 10. Ludzie działają lub powstrzymują się od działań w dużej mierze po to, aby wzmocnić własne ego.**