

DALE CARNEGIE

Autor bestsellera

Jak pokonać zmartwienia i poradzić sobie ze stresem

JAK TWORZYĆ DOSKONAŁE RELACJE

Zdobądź zaufanie i wpływaj na ludzi



Tytuł oryginału: How to Have Rewarding Relationships Win Trust and Influence People

Tłumaczenie: Bogusław Solecki

Projekt okładki: Jan Paluch

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą Shutterstock Images LLC.

ISBN: 978-83-283-4256-9

© Dale Carnegie and Associates

Rights licensed exclusively by JMW Group Inc., Mahopac, New York.

jmwgroup@jmwgroup.net

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Polish edition copyright © 2018 by Helion SA

All rights reserved.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Helion SA dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Helion SA nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://sensus.pl/user/opinie/jaktwo>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion SA

ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: sensus@sensus.pl

WWW: <http://sensus.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- **Lubią to!** » Nasza społeczność

S P I S T R E Ś C I

Wprowadzenie do serii	5
Przedmowa	9
Rozdział 1. Tak, jesteś charyzmatyczny	15
Rozdział 2. Zdobądź nowych przyjaciół, zatrzymaj dotychczasowych	39
Rozdział 3. Trzy „W” — współpraca, współdziałanie i współgranie	59
Rozdział 4. Budowanie zaufania	81
Rozdział 5. Poznaj swoich ludzi	103
Rozdział 6. Przekonywanie innych do Twojego sposobu myślenia	121
Rozdział 7. Radzenie sobie z problematycznymi jednostkami	141
Rozdział 8. Jak się nie zgadzać, nie będąc przy tym nieuprzejmym	161
Rozdział 9. Klucz do lepszej obsługi	185
Rozdział 10. Opanowanie emocji	199
Posłowie	211
O redaktorze	216

TAK, JESTEŚ CHARYZMATYCZNY

Gdy Robert poznał Lizę, swoją nową szefową, był pod wrażeniem jej przyjaznego usposobienia. Coś w jej sposobie bycia sprawiało, że Robert czuł, iż ma w niej oparcie; podziwiał ją i czuł się z nią dobrze. Pomyślał: „Ta kobieta jest charyzmatyczna. Chciałbym być taki jak ona”.

Możemy pomyśleć, że ludzie tacy jak Liza po prostu się tacy urodzili. Niektóre aspekty naszej osobowości są wrodzone — nasz wygląd, podstawowa inteligencja i niektóre zdolności — jednak każdy z nas jest w stanie wykształcić nowe cechy i rozwinąć je tak, by uzyskać „ten typ osobowości”, który pozostali będą podziwiać.

Nie jest łatwo stać się charyzmatyczną osobą, lecz droga ku temu rozpoczyna się od silnego zaangażowania w rozwój naszych wrodzonych pozytywnych cech.

Cechy osobowości można w sobie wykształcić.

W osobowości istnieje coś takiego, co wymyka się fotografowi, czego malarz nie jest w stanie powtórzyć, czego rzeźbiarz nie potrafi odtworzyć. Ta subtelność, którą każdy odczuwa, lecz nikt nie potrafi opisać, której żaden biograf nie był w stanie oddać w książce, ma ogromny wpływ na nasz życiowy sukces.

Niektóre osobowości górują nad urodą fizyczną czy znakomitą edukacją. Charyzma, ten wyjątkowy czar, którym emanują niektórzy, może zachwiać najsilniejszym charakterem, a czasem nawet kontrolować dzieje narodów.

Ludzie, którzy posiadają tę umiejętność, przyciągają nas i nieświadomie wywierają na nas wpływ. Gdy tylko jesteśmy w ich obecności, odczuwamy ich energię. Uwalniają w nas możliwości, o których nie mieliśmy wcześniej pojęcia. Nasze horyzonty się poszerzają. Odczuwamy moc wypełniającą całą naszą osobę. Mamy poczucie ogromnej ulgi, tak jakby ktoś zdjął nam z serca ogromny ciężar, który nas przytłaczał. Czy nie byłoby dobrze, gdyby ludzie tak właśnie się czuli w Twojej obecności?

Spora część czaru charyzmatycznej osobowości pochodzi z uprzejmego zachowania i grzeczności. Takt jest również bardzo istotnym elementem. Trzeba dokładnie wiedzieć, co w ogóle można uczynić, i być w stanie robić odpowiednie rzeczy we właściwym czasie. Dobra ocena sytuacji i zdrowy rozsądek są nieodzowne dla tych, którzy chcą nabyć tę magiczną moc. Dobry smak jest również jednym z elementów charyzmy.

Charakter *można* kształtować. Każdy z nas jest inny. Musimy pogodzić się z tym, że nie wszyscy jesteśmy tak samo inteligentni, nie wszyscy jesteśmy tak samo silni fizycznie ani nie mamy takich samych zasobów energii. Jednak jeśli będziemy nad sobą pracować, nabierzemy charyzmy. Możesz rozwijać w sobie cechy charakteru, które chciałbyś mieć. Kluczem do sukcesu jest sumienność i wytrwałość.

Christopher L. był zaangażowanym w swoją pracę bystrym człowiekiem. Jego problemem była nieśmiałość. Dlatego kiedy ominął go awans, niepewnie zapytał kierownika działu kadr, dlaczego nie został awansowany. Usłyszał następującą odpowiedź: „Chris, jesteś dobrym pracownikiem, ale brakuje ci cech charakteru, które są niezbędne, żeby odnieść sukces na stanowisku kierowniczym. Jeżeli chcesz iść do przodu w swojej

karierze, musisz nie tylko dobrze wykonywać swoją pracę, ale także umieć zarządzać podwładnymi, kontaktować się z kolegami z pracy i przełożonymi. Jeżeli skupisz się na tych umiejętnościach, osiągniesz swój cel”. Chris poszedł za radą swojego przełożonego i zapisał się na kurs organizowany przez firmę Dale’a Carnegiego, i rychło zaczął wykorzystywać wiedzę, którą zdobył. Chris przezwyciężył swoją nieśmiałość i zaczął przedstawiać propozycje, wypowiadać się na spotkaniach oraz zawierać przyjaźnie z innymi pracownikami, na których wcześniej nie zwracał uwagi. Kiedy nadarzyła się kolejna szansa awansu, Chris był pierwszy w kolejce.

BĄDŹ RADOSNY I OPTYMISTYCZNIE NASTAWIONY

Ludzie charyzmatyczni są bystrzy, pogodni i ufni; poszukują dobra i piękna, nie zaś zła i brzydoty; patrzą na jasną stronę życia, nie zaś na ciemną i szpetną. Możesz patrzeć w stronę słońca albo dostrzegać jedynie cienie. To nierzadko jedyna różnica w Twojej osobowości, która decyduje o tym, czy będziesz człowiekiem zadowolonym z życia, czy też wiecznie naburmuszonym i zgorzkniałym malkontentem; czy będziesz szczęśliwy, czy nieszczęśliwy; czy będziesz żył dostatnio, czy cierpiał niedolę; czy odniesiesz sukces, czy poniesiesz porażkę.

Hellen Keller, kobieta pozbawiona wzroku i słuchu, mająca wszelkie powody do pesymizmu i malkontentstwa, powiedziała: „Optymizm to wiara, która prowadzi do osiągnięcia obranego celu; nie osiągniemy nic bez nadziei”.

Ludzie sukcesu zawsze są pełni nadziei i zapału do pracy. Działają z uśmiechem na twarzy, akceptują zmiany i dostrzegają możliwości, jakie przynosi im życie; wykorzystują każdą sposobność. Stawiają czoła trudnościom i podnoszą się, kiedy upadają, ale i radują się ze swoich sukcesów.

Pozytywne nastawienie daje większe szanse na awans, wyższą płacę, pozwala sprawniej zarządzać ludźmi, umożliwia uzyskanie wyższych obrotów, a przy tym pozwala nam na czerpanie przyjemności z wykonywanych zadań.

Chętniej zadajesz się z gburami, ludźmi nieszczęśliwymi, pogrążonymi w depresji czy też może wolisz wchodzić w interakcje z ludźmi promieniującymi pozytywną energią? Nastawienie i emocje są zaraźliwe. Powinieneś zawsze dawać innym to, co sam chciałbyś od nich dostać.

DALE CARNEGIE

UŚMIECH

Uśmiech jest oznaką życzliwości. Jest to odpowiednik psiego merdania ogonem. Rzecz jasna nie można uśmiechać się nieustannie. Nie zakładamy uśmiechu na twarz jak maskę. Prawdziwy uśmiech jest niczym więcej jak manifestacją tego, co kryje się wewnątrz. Można być uroczym i uprzejmym nawet bez uśmiechu na twarzy. Z całą pewnością nikt o zdrowych zmysłach nie uśmiecha się bez przerwy.

Uśmiech musi pochodzić prosto z serca. Znajduje drogę na zewnątrz, manifestując się w Twoich oczach, głosie i każdym geście. Zachowaj pogodę ducha, a inni odwzajemnią się tym samym. Fałszywy czy udawany uśmiech nie jest niczym więcej jak oszustwem, które prędzej czy później wyjdzie na jaw.

Elaine B., urzędniczka zatrudniona w urzędzie gminy w małej miejscowości pod Filadelfią, opowiedziała mi, jak zadziałało to w jej przypadku:

„Pewnego poranka wyruszyłam w drogę do pracy pełna determinacji, aby myśleć pozytywnie. Byłam jedną z tych humorzastych osób, które

rzadko się uśmiechają. Przeczytałam wtedy, że pozytywne nastawienie jest w stanie zmienić moje życie na lepsze. Zaczęłam więc uśmiechać się do ludzi, idąc ulicą, i ku mojemu zaskoczeniu faktycznie podniosło mnie to na duchu. Moja postura się wyprostowała, krok stał się lżejszy, bardziej sprężysty. W końcu miałam wrażenie, że nogi same mnie niosą. Patrzyłam na twarze kobiet, które mijalam. Widziałam w nich tyle niepewności, lęku, niezadowolenia, zakłopotania, a nawet gniewu, że moje serce chciało wyjść im naprzeciw, pomóc im. Tak bardzo chciałam podzielić się z nimi choć odrobiną tej pozytywnej energii, która mnie przenikała.

Po przybyciu do biura powitałam recepcjonistkę jakimś krótkim żarciem, na który za nic w świecie nie pozwoliłabym sobie w innych okolicznościach. Natura nie obdarzyła mnie poczuciem humoru, ale owa próba rozluźnienia atmosfery sprawiła, że do końca dnia traktowałyśmy się z recepcjonistką po przyjacielsku. Jeden z zapracowanych radnych, zajętych swoimi sprawami, podszedł do mnie, zmarszczył brwi, a następnie krytycznie ocenił moją pracę. Zazwyczaj w takiej sytuacji czuję się głęboko urażona, gdyż z natury jestem raczej wrażliwą osobą, ale wtedy postawiłam sobie za cel to, że nic nie będzie w stanie zepsuć mi owego dnia. Odpowiedziałam więc mu radośnie, z szerokim uśmiechem na ustach. Jego twarz momentalnie pojaśniała, co odnotowałam jako kolejne drobne zwycięstwo. Pracowałam więc dalej, nie pozwalając nikomu zepsuć dobrego humoru sobie i innym.

Po pracy udałam się na spotkanie do kościoła z tym samym pozytywnym nastawieniem do świata. Nigdy nie cieszyłam się popularnością wśród moich znajomych ze zgromadzenia. Na początku będąc w ich towarzystwie, czułam się wyobcowana, odizolowana od reszty, jednak z biegiem czasu zyskałam ich sympatię.

Należy pamiętać, że ludzie podadzą nam przyjazną dłoń, jeśli tylko podejmiemy to ryzyko i im zaufamy. Gdy człowiek postanowi sobie, że od danej chwili będzie z radością witał każdy dzień, naraz wokół niego

zaczną wyrastać kwiaty szczęścia. I odtąd już nigdy nie będzie musiał sam szukać wśród ludzi przyjaciół”.

Uśmiech jest najskuteczniejszą bronią w walce z zatwardziałymi „przeciwnikami”. Przykładem skuteczności takiego podejścia jest historia Sharon M., nastoletniej wolontariuszki w domu spokojnej starości w Connecticut. Oto jej opowieść o pewnej pensjonariuszce, staruszce pełnej wigoru, sprawiającej jednakże znaczne trudności pielęgniarcom.

Z uporem maniaka pewna leciwa pani odmawiała leczenia, a także wyrażała głośno swój sprzeciw wobec krępowania jej kończyn i przymusowego podawania niezbędnych leków — metody te bowiem chciał względem niej stosować personel, który dbał o podopiecznych. Owa pensjonariuszka poruszała się na wózku inwalidzkim z dołączoną do niego podstawką, np. na posiłek czy książkę. Pewnego razu postanowiła wstać z wózka, lecz niestety utknęła między wózkiem a ową tacką. Mimo iż stało się to wyłącznie z jej winy, jęła wykrzykiwać na pielęgniarce na cały korytarz.

W tym momencie Sharon przejęła inicjatywę. Wiedząc, że staruszka uwielbia być wożona na swym wózku przez korytarze domu opieki, podeszła do niej i obdarzyła ją szerokim uśmiechem. Pensjonariuszka zamilkła, najpewniej zdezorientowana tą nagłą zmianą podejścia personelu względem niej i niebywałą próbą ocieplenia ich relacji. Wtedy Sharon zaczęła jak gdyby nigdy nic rozmawiać ze starszą panią, pchając jej wózek. Od tego momentu staruszka pozwoliła Sharon, jako jedynej, karmić się, pomagać w czynnościach życia codziennego, a także podawać leki.

Dale Carnegie ma nam do zaoferowania kilka sugestii odnośnie do sztuki uśmiechania się. „Po pierwsze należy mieć odpowiednie nastawienie psychiczne względem ludzi i otaczającego nas świata. Jeśli nie będziemy w stanie zrealizować tego podstawowego warunku, ponieśliśmy fiasko w naszych staraniach. Gdyż uśmiechając się fałszywie,

może i »oszukamy« innych, wywołując u nich radość, ale dla nas będzie to miało wręcz odwrotne, to znaczy negatywne, skutki. Tylko bowiem wywołując u siebie pozytywne emocje, będziemy czuć się dobrze i bez trudu przyjdzie nam wtedy uśmiechanie się do innych.

Należy podkreślić, że uśmiechając się, z łatwością pozbywamy się jakichkolwiek smutków i rozterek burzących od wewnątrz nasz radosny nastrój. Ciekawostką jest także to, że gdy się uśmiechamy, możemy tym samym dać do zrozumienia drugiej osobie, że nam się podoba. A ona z pewnością odczyta nasze ukryte intencje i polubi nas jeszcze bardziej. Warto więc iść przez życie z uśmiechem na ustach. Nie mamy bowiem nic do stracenia, a zawsze możemy coś zyskać”.

Czyny mają z pewnością większą moc sprawczą niż słowa, jednak nie zapominajmy, że uśmiech przemawia głośno: „Podobasz mi się. Sprawiasz, że jestem szczęśliwy. Cieszę się, że cię widzę”. Z drugiej strony nieszczerzy grymas nikogo już obecnie nie oszuka. Ludzie wiedzą bowiem, że niektórzy automatycznie przybierają „uśmiechnięty” wyraz twarzy. Ja jednak mam na myśli szczerzy uśmiech, sprawiający, że człowiekowi od razu robi się ciepłej na sercu. Uśmiech podnoszący na duchu. Taki, za który od razu zostaniemy docenieni.

DALE CARNEGIE

LUDZIE CHARYZMATYCZNI SĄ ZAWSZE PEŁNI ENTUZJAZMU

W swoim życiu są oni prawdziwymi pasjonatami. Zarówno jeśli chodzi o wykonywany zawód, miłość do partnera/partnerki, przyjaźń czy realizację marzeń. Tę gorliwość i niegasnący zapal do działania takie osoby

czierpią ze swego wnętrza. Samo słowo „entuzjazm” pochodzi od dwóch greckich wyrażen oznaczających dosłownie „być inspirowanym przez Boga”. Można więc na tej podstawie stwierdzić, że nie ma udawanego entuzjazmu. Łatwo bowiem wykryć, gdy ktoś po prostu wykonuje sztuczne gesty, posyła dziwne uśmieszki czy wygłasza nad wyraz przesadzone komentarze. Z drugiej strony niewiele trzeba, aby tchnąć w to, co mówimy i robimy, ducha szczerości. Wystarczy uwierzyć w to, co robimy; zrozumieć, że nasze działania mają znaczenie, że możemy je z zapałem wykonać, jeśli tylko się o to postaramy. Wtedy i tylko wtedy uzewnętrznimy szczere emocje i będziemy autentycznie rozentuzjazzmowani.

Ponadto nasza wiara doprowadzi nas do sukcesu. Weźmy przeciętnego pracownika. Jeśli tylko będzie podchodzić do wykonywanych zadań z energią i determinacją, da do zrozumienia swojemu pracodawcy, że nie tylko poprawnie wykonuje swoje obowiązki — ale również, że odpowiednia doza entuzjazmu pozwala mu wykonać je wzorowo.

Chociaż parowóz jest potężny i znakomicie skonstruowany, bez wody podgrzanej do temperatury 100 stopni Celsjusza nie ruszy się z miejsca nawet o centymetr. Woda o temperaturze niższej nawet o jeden stopień od temperatury wrzenia nie wprawi maszyny w ruch. Nawet jeśli nasz umysł jest sprawny i posiadamy dobre wykształcenie, bez entuzjazmu, który daje człowiekowi energię do działania, pozostaniemy na jałowym biegu.

Dale Carnegie przekonuje, jaki wpływ ma entuzjazm na sprzedaż:

„Pewnego letniego wieczoru studiowałem zdolności handlowe dwóch kupców astronomów amatorów. Ustawili teleskopy, z których można było prowadzić obserwacje nieba, na 42. ulicy naprzeciwko biblioteki publicznej w Nowym Jorku. Jeden z nich za spojrzenie na księżyc pobierał opłatę w wysokości 10 centów. Drugi zaś posiadał odrobinę większy teleskop i dlatego u niego ta sama usługa kosztowała 25 centów.

Usługodawca, który pobierał opłatę w wysokości 25 centów, miał cztery razy więcej klientów niż handlowiec, u którego trzeba było zapłacić tylko 10 centów. Widok był tylko odrobinę lepszy, głównym zaś powodem sukcesu, jaki odniósł posiadacz droższego teleskopu, była jego osobowość. Promieniował entuzjazmem i mówił o patrzeniu w kosmos z takim podnieceniem, że niejeden zrezygnowałby z obiadu, jeżeli byłoby to konieczne, aby zobaczyć księżyc. Kupiec z teleskopem za 10 centów nie mówił nic i rzadko przyjmował zamówienia”.

Zawsze doceniano entuzjazm. Dodaje nam energii i umożliwia maksymalne wykorzystanie naszych zdolności.

Entuzjazm jest świetnym atutem w interesach. Jest tak zaraźliwy, że nim się zorientujemy, jesteśmy nim zainfekowani, mimo że próbujemy się przed tym uchronić. Jeżeli wkładasz w swoją pracę całe serce, Twój entuzjazm może sprawić, iż potencjalny klient zapomni, że masz zamiar mu coś sprzedać.

Jeśli już musimy odegrać jakąś rolę, zróbmy to z zapałem. Jeżeli jesteś ambitny i pragniesz dużo osiągnąć, musisz wnieść w siebie żar do działania i być gotowy podjąć wysiłek, jaki będzie konieczny do osiągnięcia celów.

Nierzadko nasza praca nie jest ekscytująca czy nawet interesująca. Bywa nudna, nudna i męcząca. Poszukaj jednak w swojej pracy takich obowiązków, do których podejdziesz z zapałem. Postaraj się wykonać owe zadania szybciej i efektywniej. Wyznacz sobie ilościowe lub jakościowe cele, które będziesz się starał osiągnąć. Jeśli nijak nie potrafisz odnaleźć się w swojej pracy, znajdź inne zajęcie w swojej społeczności, rodzinie, kościele lub w grupach społecznych czy politycznych i poświęć się mu.

Jesteś znudzony życiem? Więc znajdź pracę, w której sens wierzysz całym sercem, żyj dla niej, umrzyj dla niej, a odnajdziesz szczęście, o którym nawet nie marzyłeś.

DALE CARNEGIE

Jest coś w entuzjastycznym zachowaniu ludzi, którzy wierzą, że wygrają, coś w ich wyglądzie, co sprawia, że połowę bitwy już wygrali, zanim się zaczęła.

Ich entuzjazm udziela się innym pracownikom, którzy z kolei zaczynają wierzyć, że określone zadanie jest wykonalne. Z biegiem czasu rodzi się w nas zapał, który wspierają także ci, którzy nas znają. Znajomi i przyjaciele coraz chętniej potwierdzają naszą zdolność do osiągnięcia celu, czym sprawiają, że każde kolejne zwycięstwo staje się łatwiejsze. Liczba naszych sukcesów jest wprost proporcjonalna do naszego opanowania, pewności siebie i umiejętności. Już sam nasz zapał pomaga nam w realizacji określonego zadania.

Entuzjazm nadaje dynamiki naszej osobowości. Bez niego nasze zdolności pozostają niejako uśpione. I bez zawahania można powiedzieć, że każdy ma więcej utajonej siły, niż kiedykolwiek podejrzewał. Możemy mieć wiedzę, zdrowy rozsądek, umiejętność logicznego myślenia, ale nikt, nawet my sami, nie będzie o tym wiedzieć, zanim nie nauczymy się wkładać serca w swoje działania.

Kiedy się zapalimy do tego, co robimy, ekscytacja, radość i wewnętrzne poczucie satysfakcji manifestują się w naszych działaniach. Czasem niełatwo podejść entuzjastycznie do zadań, które musimy wykonywać codziennie, ale jest to możliwe, jeżeli włożymy w to odpowiedni wysiłek.

Nie powinniśmy być entuzjastyczni wyłącznie wobec własnych możliwości, ale również wykazywać entuzjazm w konkretnych naszych działa-

niach; entuzjazm winien być składnikiem przedmiotów, które produkujemy lub sprzedajemy, muzyki, którą komponujemy lub wykonujemy, tekstu, który piszemy. Niegasnący zapal jest sekretną cząstką powodzenia w przypadku ludzi odnoszących największe sukcesy, jak również przyczyną radości i szczęścia dla tych, którzy go odczuwają.

Tak naprawdę nie można udawać, że żywimy zapal do określonego działania. Prawdziwy entuzjazm rodzi się, gdy staje się częścią naszego życia.

Poszukaj takiej aktywności życiowej, która budzi Twój entuzjazm. Nie myl entuzjazmu z hałasem, harmidrem czy krzykiem. Dale Carnegie opisuje entuzjazm jako głęboko ukrytą żarliwość — tłumiony zapal. Według niego: „Jeśli z głębi serca pragniesz nieść pomoc innym, jesteś podekscytowany. Twój zapal do takiego działania będzie widać w oczach, na całej twarzy; będziesz czuł go duszą i ciałem. Swoim entuzjazmem będziesz inspirował innych”.

Prawdziwy entuzjazm rodzi się, gdy poczujesz w sobie pasję. Niestety jesteśmy czasem zmuszeni, aby podejmować działania, w które ciężko nam się w pełni zaangażować. Starajmy się szukać zajęć, które rozpalą w nas żar. Skupmy się na tych zajęciach, a prawdziwy entuzjazm z czasem nas napelni.

Skoncentrujcie się całkowicie na działaniach, które wykonujecie. Postarajcie się zgłębić dany temat. Nauka prowadzi do wiedzy, a wiedza często rodzi zapal do działań, którymi się akurat zajmujemy.

Dogłębna wiedza na dany temat sprawi, że podświadomie rozpalimy w sobie żar do działań, które podejmujemy. Kiedy ABC Electronics zatrudniło George'a, miał on nadzieję, że zostanie handlowcem, jednak znalazł się w dziale zaopatrzenia: prowadził ewidencję zamówień i dostaw; zajmował się fakturowaniem. Po kilku miesiącach był już tak zdesperowany, że chciał się zwolnić i szukać innej pracy. Kiedy zwierzył się ojcu, ten

doradził mu, aby podjął jeszcze jedną uczciwą próbę pozostania w pracy, nim zrezygnuje: „George, czy poczyniłeś wszystkie starania, żeby dowiedzieć się jak najwięcej o pracy w dziale zaopatrzenia, jaką funkcję pełni ten dział w działaniu całego przedsiębiorstwa i jak możesz wykazać swoją twórczą inteligencję w tej pracy? Zanim się poddasz, postaraj się dowiedzieć jak najwięcej o tej robocie”. W ciągu kilku kolejnych tygodni George rozmawiał ze swoimi współpracownikami o tym, jakie konsekwencje mają dla nich jego działania. Czytał dużo o produktach, z którymi miał do czynienia, i ustalał, jak jego działania mają się do funkcjonowania całej spółki. Jego nastawienie całkowicie się zmieniło. Teraz chętnie chodzi do pracy. Jego przełożony dostrzegł jego zaangażowanie i obecnie George jest postrzegany jako pracownik z dużym potencjałem. Co ważniejsze, jego życie stało się pełniejsze właśnie dzięki temu, że realizuje się w pracy.

Ludzie, którzy odnieśli prawdziwy sukces, byli zawsze entuzjastycznie nastawieni do swojej pracy. Analiza życia codziennego ludzi, którzy dużo osiągnęli w określonej dziedzinie: w polityce, w biznesie czy w sztuce, pokazuje, że oni wszyscy z żarliwością i entuzjazmem podchodzili do swojej pracy i do życia. To właśnie zapał i żarliwość pozwoliły Beethovenowi skomponować najpiękniejsze i najbardziej znane symfonie pomimo utraty słuchu. To fascynacja przygodą pozwoliła Kolumbowi przekonać królową Izabellę, aby sfinansowała jego ekspedycję, i ta sama fascynacja dała mu siłę, aby kontynuować wyprawę, kiedy już wydawało się to niemożliwe. Doktor Salk nie poddawał się w swoich poszukiwaniach metody leczenia polio, czyli paraliżu dziecięcego, zwanego również chorobą Heinego-Medina, ponieważ płonął w nim żar i pragnął zrealizować swoje wizje. Entuzjazm to tajemniczy składnik charyzmy. To decydujący czynnik prowadzący do sukcesu, tak samo jak i źródło szczęścia w życiu tych, którzy mogą się nim radować.

Norman Vincent Peale¹ tak podsumował ten temat: „To, co dzieje się w głowie, wpływa na wynik naszych działań. Jeśli ktoś naprawdę mocno się czymś zafascynuje, możesz dostrzec błysk w jego oczach, gotowość i energię. Widać to w jego entuzjastycznym nastawieniu do życia. Ludzie inaczej Cię traktują, jeśli jesteś pełen zapału. To właśnie dzięki gorliwości i zapałowi przeistaczasz się z osoby przeciętnej w człowieka charyzmatycznego”.

*Entuzjazm nie ma charakteru powierzchownego. Działa od wewnątrz.
Rodzi się z prawdziwej gorliwości do tego, czym akurat się zajmujesz.*

DALE CARNEGIE

LUDZIE CHARYZMATYCZNI SIĘ WYRÓŻNIAJĄ

Kiedy Josh C. dowiedział się, że w jego firmie nie wzięto go nawet pod uwagę przy rozpatrywaniu kandydatur na kierownika działu, był zdruzgotany. Todd Perkins, który był jego szefem w ciągu ostatnich pięciu lat, zapewniał Josha, że gdy będzie przechodził na emeryturę, poleci go na to stanowisko.

Niestety Todd zmarł w zeszłym miesiącu, dwa lata przed planowaną emeryturą, a firma zatrudniła nowego menedżera z zewnątrz.

Dlaczego nie wzięli pod uwagę Josha? Otóż nikt poza Toddem nie miał pojęcia o jego zdolnościach. Tak naprawdę żaden z menedżerów

¹ Protestancki kaznodzieja i pastor, autor oraz głosiciel teorii pozytywnego myślenia. Jego najbardziej znana książka to *Moc pozytywnego myślenia*, Studio EMKA, Warszawa 1995 — *przyp. tłum.*

wyższego szczebla nawet nie znał Josha. Był jakby niewidzialny. Gdyby wcześniej pokazał swoją charyzmatyczną osobowość, wszyscy by go cenili, nie tylko jego szef.

W większości organizacji jest wielu wysoce kompetentnych pracowników, którzy podobnie jak Josh nigdy nie zrobią kariery, ponieważ nikt nie wie, kim tak naprawdę są. Aby dostać awans i zrobić karierę, trzeba pokazać się kierownikom różnego szczebla. Nie wystarczy, że docenia Cię tylko Twój własny szef. A tylko charyzmatyczne osoby są widoczne.

Jak można zostać zauważonym? Pierwszym warunkiem są wysokie kompetencje. Jeśli z kolei nie dysponujesz odpowiednią wiedzą ani umiejętnościami i starasz się zostać zauważonym, postępujesz wbrew sobie. Josh miał świetne kwalifikacje, ale to nie wystarczyło. Podczas spotkań z szefem, nigdy nie dzielił się swoimi pomysłami. Jeśli chciał coś skomentować, zapisywał swoje uwagi i ostrożnie przekazywał je na kartce szefowi, który następnie wygłaszał je za niego. Zapytany, dlaczego się nie wypowiada, przyznał, że boi się zabierać głos przy ludziach.

ZACZNIJ MÓWIĆ

Jednym z najbardziej efektywnych sposobów na to, aby kierownictwo Cię poznało, jest aktywne uczestnictwo w spotkaniach. Większość ludzi, którzy dobrze się orientują w danej dziedzinie, ma wiele do zaoferowania. Niepokój związany z publicznym wypowiedaniem się uznano za jedną z najczęściej występujących barier życiowych. Jednak można ją pokonać, jeśli tylko podejmie się odpowiedni trud.

Obecnie większość szkół wyższych oferuje kursy wystąpień publicznych. Specjalne programy, między innymi kurs Dale'a Carnegiego „Skuteczne wypowiedanie się a relacje międzyludzkie”, pomogły wielu ludziom przezwyciężyć lęk.

POKAŻ, ŻE INTERESUJĄ CIĘ CELE INNYCH LUDZI

Ludzie charyzmatyczni nie są samolubni. Okazują troskę i zainteresowanie bliźnim. Gdy Valerie P. została zapytana, czemu zawdzięcza swój szybki awans w firmie, odpowiedziała: „Moim dużym uszom”, a potem wyjaśniła: „Ja naprawdę przysłuchuję się temu, co mówią ludzie, i to nie tylko wtedy, gdy zwracają się do mnie, ale również gdy rozmawiają z innymi. Gdy zaczynałam swoją karierę, pewnego dnia czekając na spotkanie, usłyszałam, jak mężczyzna obok mnie dyskutuje z kimś o statystycznej kontroli jakości. Kilka tygodni później natknęłam się w branżowej publikacji na artykuł na ten temat. Mając w pamięci rozmowę dwóch panów, wysłałam artykuł do zainteresowanego tą kwestią mężczyzny. Ten z kolei wyraził swoje podziękowania i przekazał innemu menedżerowi, jak uprzejmie postąpiłam i jak bardzo okazałam się pomocna. Ponieważ wyszło na to, że ten drobny gest tyle dla niego znaczył, postanowiłam zachowywać się podobnie wobec pozostałych pracowników firmy. W niedługim czasie zyskałam opinię osoby, która zawsze stara się pomagać innym. Dzięki temu stałam się rozchwytywana w różnych działach, a każde przenosiny skutkowały awansem w mojej karierze”.

WOLONTARIUSZ

Charyzmatyczni ludzie są skłonni podejmować się zadań specjalnych. Gdy Bill ukończył college, dostał pracę w firmie objętej rankingiem „Fortune 500”. Wkrótce Bill walczył o awans z kilkudziesięcioma innymi młodymi i błyskotliwymi ludźmi. Aby pokonać konkurentów, nie wystarczyło być wzorowym pracownikiem.

Kilka miesięcy po zatrudnieniu Bill zgłosił się do pomocy przy dorocznej zbiórce pieniędzy organizowanej przez United Way. Podczas zbiórki kwestował w głównym biurcu swojej firmy, gdzie miał okazję spotkać

większość dyrektorów i zarządców firmy. Przez następne trzy lata Bill pomagał w zbiórkach pieniędzy.

Jeden z wiceprezesów firmy był pod wrażeniem profesjonalizmu Billa i jego zaangażowania w zbiórkę. Uznał, że Bill jest odpowiednim kandydatem na nowo tworzoną posadę w jego dziale, a Bill ofertę przyjął.

Obecnie Bill nie musi już się rywalizować ze współpracownikami o awans; stał się protegowanym wiceprezesa i ma przed sobą uproszczoną ścieżkę kariery.

ZAANGAŻUJ SIĘ W DZIAŁALNOŚĆ ORGANIZACJI

Ludzi charyzmatyczni poszukują sposobów, by się wyróżnić. Darlene była już gotowa porzucić pracę w dziale marketingu jednej z wiodących amerykańskich firm handlowych. Konkurencja wśród pracowników była tak duża, że nie widziała dla siebie szans na awans. Postanowiła jednak, że nie podda się i dowiedzie najważniejszym ludziom w swoim dziale, że ma odpowiedni potencjał, by awansować.

Darlene była członkinią lokalnego oddziału Amerykańskiego Stowarzyszenia Marketingu. Aby wprowadzić w życie swój plan, zgodziła się zasiąść w komitecie organizacyjnym. Jej pierwszym zadaniem było znalezienie mówcy na kwietniowe spotkanie. Wybrała zastępcę prezesa do spraw marketingu w jej firmie. Darlene poprosiła go o wygłoszenie przemówienia, mimo że nigdy wcześniej z nim nie rozmawiała i była pewna, że on nawet jej nie kojarzy. Lecz on nie tylko zgodził się przemówić na spotkaniu, lecz także oznajmił Darlene, że czuje się wyróżniony tą propozycją. Przed kwietniowym spotkaniem wiceprezes jeszcze dwukrotnie rozmawiał telefonicznie z Darlene na temat swojego wystąpienia. Gdy nadszedł czas spotkania, Darlene usiadła na podwyższeniu tuż obok mówcy oraz przedstawiła

go zebranych. Od tego momentu zaczęła być dostrzegana przez zastępcę prezesa i zaczęła awansować w swoim dziale.

Kompetencje i fachowość są podstawą sukcesu, jednak bez względu na to, jak wydajnie pracujesz, jeżeli decydenci w Twojej organizacji nie znają Cię, możesz w ogóle nie być wzięty pod uwagę przy awansach. Poprzez rozwijanie swojej charyzmatycznej osobowości zwiększysz szanse na rozwój i karierę zawodową.

SZUKAJ DOBRA W INNYCH LUDZIACH

Jednym ze sposobów rozwoju najlepszych cech w sobie jest poszukiwanie najlepszych cech u innych. Dzięki przyjmowaniu wielkodusznej postawy wobec każdego, kogo spotykamy, dzięki próbom przebicia się przez maski, które zakładają nasi bliźni, do ich wnętrza, poprzez okazywanie przyjaznych uczuć wobec wszystkich można otrzymać ten nieoceniony dar i wykształcić w sobie pożądane cechy charakteru.

Ludzie charyzmatyczni leczą melancholię, rozpraszają mrok, niwelują niepokój i lęki u wszystkich ludzi, z którymi mają kontakt, podobnie jak słońce rozprasza ciemność. Kiedy wchodzi do pokoju pełnego ludzi, w którym rozmowa się nie klei i wszyscy wydają się znudzeni czy zniecierpliwieni, atmosfera natychmiast się zmienia, jakby słońce przebiło się przez grubą warstwę burzowych chmur. Każdy przyjmuje cząstkę radosnego ducha od szczęśliwej osoby, która właśnie wkroczyła: języki się rozwiązują, rozmowy, które się dłużyły, stają się błyskotliwe i porywające, wszyscy są zadowolenie i radośni.

Jeśli to konieczne, podejmij największy wysiłek, na jaki Cię stać, by wyrobić w sobie nawyk szukania w ludziach tego, co najlepsze, znajdowania ich zalet oraz rozmyślania nad nimi i podkreślenia ich znaczenia.

Już samo postanowienie, że nawet jeśli nie jesteś w stanie znaleźć w kimś niczego dobrego, jeśli nie potrafisz spojrzeć na tę osobę z dobrej strony, to nie będziesz mówić o tej osobie nic złego, znakomicie odmieni Twoje życie. Będziesz zaskoczony, jak szybko odnajdziesz w swoim życiu spokój i radość.

Jeśli zasadniczo nie lubisz ludzi, jest pewien sposób na zmianę tej postawy: po prostu szukaj u innych dobrych cech, a na pewno je znajdziesz.

DALE CARNEGIE

POMÓŻ SAM SOBIE

Samuel Smiles, dziewiętnastowieczny pisarz i pionier w dziedzinie zwanej obecnie rozwojem potencjału ludzkiego, był zdecydowanym zwolennikiem budowania silnej osobowości. Uważał, że młodzi ludzie będą potrafili zbudować silną osobowość, jeśli będziemy ich zachęcać, aby polegali na własnych siłach i umiejętnościach; jednocześnie musimy dać im możliwie największą swobodę działania. Pisał: „Zbyt wiele wskazówek i ograniczeń utrudnia kształtowanie się zaradności. Te ograniczenia są jak pompowane rękawki na ramiona kogoś, kto już nauczył się pływać. Pragnienie pewności, że wszystko będzie dobrze, że nie stanie się nic złego, to być może o wiele większa przeszkoda na drodze do rozwoju, niż się powszechnie uważa. Podobno połowa życiowych porażek bierze się ze ściągania wodzy w momencie, gdy koń szykuje się do skoku”.

Wielu ludzi szuka prostych sposobów zdobywania nowych umiejętności, jednak łatwe metody nie kształtują umysłu. Najlepsze cechy charakteru często daje się wyrobić poprzez intensywny wysiłek i samodzielne działanie.

Smiles ostrzega: „Samo zdobywanie wiedzy to za mało. Duże możliwości intelektualne przypominają posiadłość, którą odziedziczyliśmy. Ważne jest, w jaki sposób wykorzystujemy nasze możliwości. Ludzki umysł może zgromadzić ogromne zasoby wiedzy, które nijak nie zostaną wykorzystane. Z mądrością i dobrem mamy do czynienia, jeśli zaprzęgniemy zdobytą wiedzę do budowy prawego charakteru i wykorzystamy ją w należyty sposób; w przeciwnym razie na nic się nie zda.

Samodyscyplina i samokontrola to cechy, od których zaczyna się rozwój silnej, charyzmatycznej osobowości, i muszą one być zakorzenione w szacunku do samego siebie. Dopiero taki sposób postępowania da nam nadzieję, która daje siłę i jest matką sukcesu. Najskromniejsi mogą powiedzieć: „Szacunek do samego siebie i rozwój — to jest mój prawdziwy życiowy obowiązek”.

NIE OBAWIAJ SIĘ BYĆ ORYGINALNYM

Bez względu na to, ile osiągniesz w życiu, będą to Twoje własne, unikatowe osiągnięcia. Wszystko, co robisz, staraj się robić na swój sposób; nie naśladowaj innych. Działaj odważnie, nieszablonowo. Oryginalność to energia życiowa; naśladownictwo skazane jest na porażkę. Śmiało wyrażaj samego siebie. Zrobisz postęp tylko wtedy, kiedy będziesz rozwijał swoje własne pomysły, kiedy będziesz autentyczny. Nie naśladowaj innych; prowadź, nie podążaj za innymi. Bądź otwarty na nowe idee. Zawsze dąż do samodoskonalenia. Wyznacz sobie cel i staraj się go systematycznie realizować. Zawsze znajdzie się miejsce dla osoby z oryginalnymi pomysłami.

Bądź autentyczny, niezależny; polegaj na swojej pomysłowości i zaradności; nie bądź kolejnym przeciętniakiem, który usiłuje naśladować innych. Nie jesteś swoim dziadkiem ani swoim ojcem, ani sąsiadem, ani nawet swoim przełożonym w pracy. Natura dała każdemu

z nas unikatowe, niepowtarzalne cechy w określonym celu. Wszakże fiołek nie pragnie być różą, a stokrotka nie naśladuje słonecznika — wszystkie te kwiaty są równie piękne. Niechże inni ludzie sukcesu będą dla Ciebie przykładem, jak mocne strony i cechy osobowości pozwalają osiągać określone cele. Niech ich życie stanowi wskazówkę dla Ciebie, jak możesz wykorzystać wspomniane atuty do realizacji swoich ambicji.

Kiedy Fred Smith był studentem ekonomii na Uniwersytecie w Yale, jeden z profesorów twierdził, że transport towarów drogą lotniczą stanie się w niedalekiej przyszłości główną metodą transportu oraz podstawowym źródłem przychodów linii lotniczych.

Smith napisał pracę, w której nie zgodził się z tą teorią. Uważał tak, ponieważ według niego trasy przelotów pasażerskich, które stanowiły podstawę działalności linii lotniczych, nie pokrywały się z trasami przewozu towarów. Zwrócił uwagę na to, że koszty transportu towarów drogą lotniczą nie maleją wraz z ilością ładunku i w związku z tym transport lotniczy byłby opłacalny tylko w jednym przypadku — gdyby stworzono zupełnie nowy system tras, który uwzględniałby mniejsze miasta w takim samym stopniu jak większe i w dodatku byłby zaprojektowany do przewożenia wyłącznie towarów i przesyłek, a nie ludzi. Profesor uznał pracę Smitha za utopię. Ocenił ją bardzo nisko.

Nie powstrzymało to jednak Freda. Myślał on o otwarciu linii lotniczej nastawionej wyłącznie na transport towarów, przy czym samoloty transportowe latałyby przede wszystkim w nocy, kiedy lotniska nie są zatłoczone. Linia ta przewoziłaby małe priorytetowe paczki. Oznaczałoby to, że ładunki byłyby transportowane tak szybko jak to tylko możliwe bez względu na koszt. Wszystkie towary byłyby transportowane do centralnego punktu, gdzie za pomocą specjalnie zaprojektowanego programu komputerowego byłyby sortowane, rozdzielane i ładowane do samolotów, a następnie dostarczane do odbiorców finalnych. Umożliwiłoby to firmie

doręczanie całego ładunku znajdującego się w samolocie do mniejszych miast, na przykład do miasta Corpus Christi w Teksasie. Byłoby to możliwe, ponieważ wszystkie przesyłki do tegoż miasteczka z całego kraju (i dalej z całego świata) zostałyby zebrane w jednym magazynie; wtedy taki przelot by się opłacał.

Fred nigdy nie zrezygnował z tego pomysłu. Jego oryginalność, entuzjazm i wytrwałość pozwoliły mu założyć firmę Federal Express (FedEx), która zrewolucjonizowała transport i uczyniła Smitha milionerem.

BĄDŹ MAGNESEM BIZNESOWYM

Niektórzy przyciągają klientów jak magnes przyciąga opilkę żelaza. Wszyscy zwracają się w ich stronę, chcą z nimi właśnie robić interesy, mają do nich zaufanie.

Geri P. jest właśnie takim magnesem biznesowym. Jest jednym z najskuteczniejszych handlowców w dużej firmie finansowej. W ciągu ostatnich dziesięciu lat znalazła się pośród 100 najlepszych handlowców w firmie, w której zatrudnionych jest ponad 2300 reprezentantów. Jak to osiągnęła na wysoce konkurencyjnym nowojorskim rynku? Nie ma wątpliwości co do jej kompetencji. Pracuje ciężko i mądrze inwestuje swój czas, jednak to samo robią jej konkurenci. Niektórzy uważają, że po prostu ma szczęście, lecz kiedy bliżej przyjrzymy się Geri, zauważymy, że ma „magnetyczne właściwości”. Jest charyzmatyczna. Magia jej osobowości sprawia, że podbija wszystkie serca. Kiedy siada z prospektem, natychmiast urzeka wszystkich swoim ciepłem, życzliwością, szczerością i empatią. Nowi klienci stają się jednocześnie jej przyjaciółmi; większość nowych klientów ma z polecenia.

Warto wyrabiać w sobie charyzmatyczny charakter. Ludzie charyzmatyczni łatwo nawiązują przyjaźnie i przekonują innych do swoich idei. Mają dwukrotnie większą szansę na sukces; dojrzewają i rozwijają się

dynamicznie. Żeby być charyzmatycznym, trzeba stłumić w sobie egoizm, powściągnąć złe nawyki, być życzliwym, uprzejmym, miłym i towarzyskim.

Zdolność nawiązywania nowych znajomości to potężne narzędzie w dążeniu do sukcesu. Stanowi niezastąpiony kapitał, kiedy gospodarka staje się niestabilna, banki zaczynają upadać, a duże koncerny bankrutują. Przyjaźnie, które zawieramy, mają na nas ogromny wpływ, podobnie jak nasze preferencje życiowe; lubiani przedsiębiorcy mają na całym świecie przewagę nad swoimi chłodnymi, wyrachowanymi konkurentami, ponieważ nigdy nie zabraknie im klientów.

PODSUMOWANIE

Rozwijanie charyzmatycznego charakteru jest kluczem do sukcesu. Inteligencja, kompetencje zawodowe, ciężka praca i koncentracja na osiągnięciu celu to niezwykle istotne elementy na drodze do sukcesu, jednak nikt nie będzie wiedział, że masz te cechy, jeśli Twoja osobowość nie pozwoli Ci zabłysnąć. Są ludzie, którzy zostali obdarzeni przyjazną i miłą osobowością, jednak ci, którzy naprawdę dużo osiągnęli, uczynili to dzięki pracy nad sobą, rozwijając te cechy osobowości, które przyczyniły się do ich sukcesu.

- Obserwuj zarówno ludzi sukcesu, których znasz osobiście, jak i tych, o których jedynie czytałeś; tych obecnie odnoszących sukcesy, jak i tych z przeszłości. Niech ich osobowość, którą podziwiasz, będzie dla Ciebie wzorem do naśladowania.
- Bądź optymistą! Patrz na pozytywną stronę życia. Szukaj piękna i dobra, nie zaś zła i niezgody. Inni będą postrzegać Cię przez pryzmat Twojego nastawienia do świata.

- Nie szukaj wad wśród ludzi, z którymi masz do czynienia. Zwracaj uwagę na ich zalety. We wszystkich, z którymi masz kontakt, szukaj cech pozytywnych i dobrej energii.
- Negatywne emocje sparaliżują Twoje ambicje, jeśli się im poddasz; zatrują Ci życie, pozbawią siły i zachwieją Twoje poczucie pewności siebie. Będzie się tak dziać, dopóki będziesz ofiarą tychże negatywnych emocji, dopóki nad nimi nie zapanujesz. Doprawdy zaniechaj negatywnego myślenia.
- Bądź prawdziwie zainteresowany innymi ludźmi. Możesz w dwa miesiące zaprzyjaźnić się z większą liczbą ludzi, wykazując autentycznie zainteresowanie nimi, niż w ciągu dwóch lat — starając się zainteresować innych ludzi sobą.
- Wykazuj się empatią. Empatyczna osoba jest w stanie postawić się na miejscu osoby, z którą ma do czynienia. Nie tylko słucha drugiej osoby, ale potrafi poczuć to, co osoba wypowiadająca te słowa. Jakżeż można nie zareagować pozytywnie na kogoś takiego?
- Uśmiechaj się. Zachowuj radosne usposobienie. Dopóki nie uwolnisz się od goryczy i chęci podstępnego działania i nie spojrzysz na każdy kolejny dzień jak na błogosławieństwo, dopóki nie będziesz się nim cieszyć i rozkoszować, dopóty będziesz nieszczęśliwy i najprawdopodobniej będziesz nieefektywnym pracownikiem.
- W swoim życiu zastąp kłótnie harmonią. Jakże nie doceniamy siły drzemiącej w harmonii! To właśnie harmonia decyduje w naszym życiu prywatnym i zawodowym, czy będziemy zrównoważeni i pogodni, czy też będziemy powodowani przez różnorakie niepokoje i problemy, których będziemy doświadczać.
- Nie bój się zaufać sobie. Pokładaj nadzieję w swojej umiejętności nieszablonowego myślenia. Samodzielność w działaniu pozwoli Ci wyzwolić Twój potencjał. Cokolwiek robisz, pielęgnuj w sobie ducha odpowiedzialności i niezależności.

- Wykazuj entuzjazm. Jeśli z zapałem podejmiesz się nowych wyzwań, prawdopodobieństwo sukcesu wzrośnie niepomiaralnie. To wielokrotnie Twoją moc i pozwoli Ci maksymalnie wykorzystać wszystkie Twoje umiejętności.
- Bądź miły dla ludzi. Na uprzejmości jeszcze nikt w życiu nie stracił! Grzeczność i kultura osobista znacząco pomogą Ci wyrażać siebie, wywołą w Tobie cechy, które doprowadzą Cię do sukcesu, poszerzą grono Twoich sympatyków.

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW
w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA WYDAWNICZA



Helion SA

Dale Carnegie pozostawił po sobie kilka ważnych książek i programów, dzięki którym miliony ludzi zmieniło swoje życie na lepsze. Zyskali pewność siebie, zaczęli kształtować w sobie przyjazny charakter i nauczyli się wywierać pożądany wpływ na innych. Od jakości relacji między ludźmi zależy niemal wszystko, co wpływa na życie zarówno szeregowych pracowników, jak i właścicieli firm czy nawet liderów politycznych. Tę książkę opracowano na podstawie materiałów wykorzystywanych podczas kursów prowadzonych przez Dale'a Carnegiego i jego następców, publikacja została wzbogacona o przykłady i informacje przystające do realiów dzisiejszego świata.

Przeczytaj, co zrobić i jakie cechy w sobie wykształcić, aby stać się osobą charyzmatyczną, wywierającą niemal magiczny wpływ na innych. Dowiedz się, co zrobić, by jako osoba pogodna, szanowana i atrakcyjna zawsze napotykać szeroko otwarte drzwi i wszędzie być mile widzianym. Już wkrótce Twoja obecność będzie kojąco wpływać na otoczenie. Będziesz przekonywać innych do swoich racji, nie używając przy tym zbyt wielu słów. Kariera, reputacja czy Twój osobisty sukces zależą w głównej mierze od tego, jakie wrażenie zrobisz na innych ludziach. Dlatego to tak istotne, by rozwinąć charyzmatyczną i silną osobowość!

Zdobądź zaufanie, zyskaj szacunek, stań się naturalnym przywódcą!

- Jak zawierać nowe znajomości i utrzymywać już istniejące?
- Jak oceniać i zrozumieć charakter innych ludzi?
- Jak reagować na trudne zachowania?
- Jak odmawiać, nie będąc przy tym nieuprzejmym czy niemłym?
- Jak rozpoznawać swoje emocje i panować nad nimi?

DALE CARNEGIE (1888 – 1955) był amerykańskim pisarzem, pionierem w dziedzinie samorozwoju i umiejętności interpersonalnych. Urodził się w biednej farmerskiej rodzinie. Po ukończeniu college'u miał się różnych zajęć. Stał się sławny po opublikowaniu swojej pierwszej książki w 1936 roku; przeczytało ją ponad milion ludzi. Carnegie przekazuje sprawdzone rozwiązania, dzięki którym coraz liczniejsi czytelnicy wzbogacają swoje życie, stają się produktywniejsi, szczęśliwsi i odnoszą więcej sukcesów. W wielu krajach świata jest uważany za jednego z ważniejszych autorów książek rozwiązujących najistotniejsze ludzkie problemy.

OSOBYWOŚĆ OD NOWA

sensus

Księgarnia internetowa:
<http://sensus.pl>

Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900
0 601 339900

Sprawdź najnowsze promocje:
● <http://sensus.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
● <http://sensus.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
● <http://sensus.pl/nowosci>

Hellon SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: sensus@sensus.pl
<http://sensus.pl>

ebook dostępny wyłącznie na:
ebookpoint.PL



ISBN 978-83-283-4256-9



cena 37,00 zł