

Fundamentul literaturii motivaționale.

TIME

1

Dale Carnegie Secretele succesului

Cum să-ți faci prieteni
și să devii influent



Prefață

Eu, fiica lui Dale Carnegie, sunt încântată să prezint această nouă ediție a cărții *Secretele succesului. Cum să-ți faci prieteni și să devii influent*. A fost ocazia îndelung așteptată de a o împrăști, rămânând în același timp fidelă limbajului și conținutului ei original. Deși cartea a apărut pentru prima oară în 1936, informațiile pe care le vei descoperi în paginile ei nu sunt nici învechite, nici irelevante. A reușit să emoționeze generații întregi și continuă să îi impresioneze și pe cititorii contemporani. Titlul în sine a devenit o expresie colocvială, adesea citată, parafrazată sau parodiată, fiind prezentă peste tot, de la benzi desenate cu tematică politică până la romane.

Poate părea surprinzător acum că, la momentul publicării cărții, nimeni nu s-a așteptat să aibă un impact așa de puternic, nici măcar tata. După cum a spus-o mama, Dorothy Carnegie, în 1981, singurul moment în care au fost făcute intervenții asupra acestui text clasic:

Volumul *Secretele succesului* a fost publicat pentru prima oară în 1936, într-un tiraj de doar 5 000 de exemplare. Nici Dale Carnegie, nici editorii de la Simon & Schuster nu se așteptau la vânzări care să depășească această modestă estimare. Spre uimirea lor, cartea a devenit un succes peste noapte și a fost nevoie de retipăriri după retipăriri ca editura să facă față cererii tot mai mari venite din partea publicului.

Secretele succesului și-a câștigat locul în istoria publicațiilor ca una dintre cele mai vândute cărți la nivel internațional. A atins o coardă sensibilă și a răspuns unei nevoi mai puternice decât un simplu fenomen de masă din perioada de după Marea Criză Economică, fapt dovedit de vânzarea neîntreruptă a cărții până în zilele noastre. A fost tradusă în aproape toate limbile cunoscute. Este redescoperită generație după generație și considerată în continuare relevantă pentru cititorii de pretutindeni.

Mama a scris aceste rânduri în urmă cu peste 40 de ani, și încă sunt de actualitate. Vândută în peste 30 de milioane de exemplare, *Secretele succesului. Cum să-ți faci prieteni și să devii influent* nu este doar un model pentru acest gen de literatură: este cartea care, într-o mai mică sau mai mare măsură, l-a inventat. A fost prima de acest fel. În 1936 nu existau rafturi pentru cărțile de dezvoltare personală, ca în zilele noastre. „Dezvoltare personală“ însemna de obicei să îți rafinezi bunele maniere la masă sau să devii mai interesat de artă ori de literatură. Cum

să-ți faci prieteni nu era un lucru pe care să-l înveți citind cărți. Fie erai popular și aveai succes, fie nu.

Dale Carnegie a căutat să schimbe această realitate. A știut că relațiile interumane constituie ceva ce poate fi învățat. A ținut cursuri ani întregi în sistemul de învățământ pentru adulți. Cel mai popular era Carnegie Course, mai exact cel de vorbit în public, dar care cuprindea mult mai mult decât asta. Convingerea lui Dale Carnegie era că, dacă pot lua cuvântul în public, oamenii vor căpăta încrederea de care au nevoie pentru a-și expune eficient ideile și astfel li se va deschide calea prin care să devină orice își doresc. Tata considera că este un proces care te și stimulează, te și împlinește. Afacerea lui devenise tot mai prosperă și îi ocupa mai tot timpul, așa că nu i-a trecut niciodată prin minte să scrie o carte pornind de la materialele de curs, până când nu a fost abordat într-o bună zi de Leon Shimkin.

În 1934, Shimkin, pe atunci redactor în plină ascensiune în cadrul editurii S&S, a participat la unul dintre cursurile tatălui meu și a fost atât de fascinat, încât s-a înscris și el. După ce s-a lăsat impresionat de ce a văzut și auzit la primele câteva întâlniri, l-a îndemnat pe tata să scrie o carte.

Inițial, tata a fost refractar la ideea de a dedica o parte din timpul cursurilor unui proiect personal, dar Shimkin a insistat. A simțit că există cerere pentru „arta de a comunica cu oamenii“ și l-a convins pe tata să facă o prezentare succintă, pornind de la înregistrările cursurilor sale. Cât a lucrat la schița de proiect, tata a început să vadă, la rândul

lui, perspectivele promițătoare, și s-a dedicat complet dezvoltării sale.

„Nu se poate să spun că am scris propriu-zis *Secretele succesului*. Mai degrabă am adunat materiale pentru ea. Am pus pe hârtie prelegerile pe care le-am susținut ca să-i ajut pe oameni să se pregătească pentru viața socială și pentru mediul de afaceri și sfaturile pe care le-am dat ca să obțină succesul dorit“, spunea tata. La momentul acela nici nu se gândea că textele lui vor avea un public cu mult mai mare decât cel de la cursuri.

Pe la mijlocul anilor 1930, efectele Marii Crize Economice începuseră să se mai estompeze. Deși în Europa se prefigura războiul, în America, oamenii începuseră să privească cu optimism spre viitor, atât pe plan economic, cât și personal. După privațiunile deceniului precedent, atmosfera era mai degrabă una de optimism moderat, iar oamenii doreau să își atingă potențialul și sperau la un viitor mai bun. Era momentul oportun pentru o astfel de carte.

Când a apărut pe piață, *Secretele succesului* a atins un punct sensibil, iar publicul a reacționat, înghățând 250 000 de exemplare încă din primele trei luni. Cartea are vânzări masive până în ziua de astăzi, ceea ce demonstrează că dorința de comunicare și nevoia de dezvoltare sunt parte integrantă a psihicului uman. Iar asta ne face să ne punem o întrebare logică: De ce să revizuiști o lucrare clasică, una care și-a dovedit valoarea perenă, suscitând în continuare interesul publicului? De ce să forțezi un succes? Mama a oferit un răspuns pertinent la această întrebare în 1981:

Trebuie să ținem cont de faptul că soțul meu și-a revizuit și îmbunătățit permanent lucrările de-a lungul vieții. Și-a rafinat și optimizat cursurile, astfel încât să răspundă cât mai bine nevoilor unui public tot mai numeros. Dacă ar fi trăit mai mult, ar fi reeditat singur *Secretele succesului*, ca să o facă să illustreze schimbările culturale prin care a trecut lumea de la prima publicare a cărții încoace.

În aceste condiții, am dus mai departe tradiția tatei de a-și actualiza lucrările pentru viitoarele generații de cititori, fără să ne îndepărtăm de autenticitatea puternică a originalului. Tata scria în aceeași manieră în care vorbea, într-un stil colocvial – intens și exuberant – izvorât din rădăcinile sale rurale din Vestul Mijlociu și nu am vrut să schimbăm asta. Am păstrat modul degajat, îndrăzneț, chiar și expresiile din jargonul anilor 1930, în care vocea lui Carnegie își încurajează cititorii să facă acele schimbări, adesea radicale, în interacțiunile cu familiile, colegii de muncă și comunitatea lor. Nu am „schimbat” cartea. Doar am împrăștiat-o, căci nu intenționăm să rescriem o lucrare clasică sau să estompăm farmecul vocii tatei.

Am eliminat câteva referiri la oameni sau evenimente pe care cititorii contemporani nu le-ar putea repera, sau cele despre care am simțit că nu mai au un corespondent direct în lumea de astăzi, inclusiv câteva materiale care au fost adăugate în reeditarea din 1981. Am vrut să ne întoarcem la forma cât mai fidelă originalului și în același timp să o actualizăm pentru prezent, așa că am luat-o de

la capăt și am făcut modificări pe prima ediție, din 1936, sursa nediluată.

Dacă spunem că volumul *Secretele succesului* este clasic, înseamnă că îi subestimăm impactul. Chiar și cei care nu au citit vreodată cartea recunosc numeroase idei preluate din paginile ei. Oamenii de afaceri din zilele noastre au îmbrățișat rapid principiile enunțate de tata, extrem de bine raportate la dorințele și nevoile oamenilor. În lumea contemporană, aceste principii sunt prezentate prin departamentele de Resurse Umane și prin programele corporatiste de leadership ca strategii „revoluționare”. Profesioniști și amatori deopotrivă le-au împrumutat, reambalat și reformulat, cu promisiunea de a le dezvălui oamenilor cum să aibă mai multă încredere în sine, să își dezvolte talentele manageriale și să aibă o viață socială mai bogată.

Tata nu a inventat conceptele despre care a scris, dar a fost un deschizător de drumuri prin felul în care le-a prezentat. Mulți dintre promotorii actuali ai ideilor de tip „fi tu însuși” au obținut succesul datorită subiectelor scrise în urmă cu aproape 90 de ani, și multe dintre cărțile populare la momentul actual au pornit de la ideile prezentate în volumul *Secretele succesului*. Tema majoră, elementul esențial al cărții, îl constituie capacitatea de a vedea lucrurile din punctul de vedere al celuilalt. În epoca noastră plină de conflicte politice și de tulburări sociale, trebuie să ne însușim mai mult decât oricând abilitatea de a comunica. Această carte te va învăța cum să porți o discuție civilizată cu cei cărora nu le împărtășești opiniile, îți va explica de ce alții nu „ascultă vocea rațiunii” și te

va ajuta să repara fisurile din relațiile cu familia și prietenii, chiar și atunci când pare că nu mai sunt speranțe. Este o misiune deloc ușoară, dar de o însemnătate vitală. Ajutorul, adeseori acela care te face să-ți schimbi viața, se găsește în aceste pagini.

Au fost încercări mari și pentru tata. Chiar el a recunoscut cu inima deschisă că nu este un model pentru relațiile dintre oameni, așa cum își imagina lumea. S-a luptat să-și însușească aceste îndemnuri la fel ca oricine altcineva. Ținea în permanență un dosar intitulat „Lucruri absolut tâmpite pe care le-am făcut“, care să-i amintească derapajele avute: „Am făcut cunoștință cu două femei astăzi și i-am uitat instantaneu numele uneia dintre ele.“ Când și-a pierdut răbdarea cu un funcționar care îl ignora, a scris: „Eu, care primesc bani de la oameni pentru că îi învăț cum să gestioneze mai bine comunicarea interumană, am fost brutal și ineficient ca un primitiv!“ Și: „Am irosit 20 de minute urându-l pe Tom G. – deși se presupune că scriu o carte despre autodisciplină.“

Avem o nemaipomenită istorioară de familie, petrecută când ne-a vizitat un prieten de-ai mamei, chiar după ce părinții mei se certaseră. Tata încă trântea și pufnea prin toată casa, era foc și pară. Când invitatul a făcut o remarcă despre asta, mama a dat ușor din cap către el și a spus: „Iată-l pe cel care a scris cartea.“ După cum spunea tata adeseori, a scris *Secretele succesului* atât pentru alții, cât și pentru el.

Reeditarea acestei cărți a fost o muncă pe care am făcut-o cu dragoste. Aveam numai patru ani în 1955, la

moartea tatei, dar mi-l amintesc bine. Era un om cald, care râdea cu ușurință, iubea oamenii și își făcea mereu timp pentru mine. Avea în mare măsură vocea pe care o vei auzi în această carte.

Am avut norocul să primesc ajutorul neprețuit al scriitorului Andrew Postman când am lucrat la acest proiect; am analizat și revizuit împreună cu minuțiozitate fiecare frază din *Secretele succesului*, am scos fragmentele de prisos și am dezbătut cu grijă avantajele fiecărei schimbări, oricât de mărunță. Îi sunt, de asemenea, recunoscătoare lui Stuart Roberts, editorului nostru de la S&S, pentru contribuția și sprijinul neobosit acordat acestei reeditări, precum și lui Joe Hart și Christinei Buscarino, de la Dale Carnegie Training, pentru sfaturile pe care mi le-au oferit pe parcursul proiectului. Cred ca tata ar fi foarte mulțumit de rezultat. Sper că și tu vei fi, și că nu doar vei beneficia de sfaturile înțelepte din această carte, ci vei și savura lectura.

Donna Dale Carnegie

Cum și de ce a fost scrisă această carte

În primii 35 de ani ai secolului al XX-lea, editurile din America au publicat peste 200 000 de cărți din diferite domenii. Cele mai multe dintre ele erau cumplit de plictisitoare, și multe s-au dovedit adevărate eșecuri financiare. Am spus „multe”? Președintele uneia dintre cele mai mari edituri din lume mi-a mărturisit că, după 75 de ani de experiență în publicații, compania lui încă mai pierdea bani la fiecare șapte din opt cărți publicate.

Și atunci, cum de am avut curajul să scriu încă o carte? Dar mai ales, după ce am terminat-o de scris, de ce te-ai obosi tu să o citești? Sunt două întrebări legitime, cărora voi încerca să le ofer un răspuns.

Încă din 1912, țin cursuri cu bărbați și femei din mediul de afaceri al New Yorkului. La început am ținut numai cursuri de comunicare și de vorbit în public, menite să îi ajute pe adulți, prin experiență nemijlocită, să gândească cu mintea lor și să își exprime ideile mai clar,

mai eficient, mai echilibrat, atât în interviurile de afaceri, cât și în fața unor grupuri mai mari.

Cu timpul, mi-am dat seama însă că, pe cât de acută era nevoia cursanților de pregătire pentru o cât mai eficientă comunicare, pe atât de multă nevoie aveau și de pregătire în arta de a se împrieteni și de a se înțelege cu oamenii din mediul de afaceri și din viața de zi cu zi. De asemenea, odată cu trecerea timpului, mi-am dat seama că și eu aveam nevoie de o astfel de pregătire. Când privesc spre trecut, mă îngrozesc de situațiile frecvente în care am reacționat cu o lipsă totală de finețe și de înțelegere. Cât îmi doresc să-mi fi dăruit cineva o carte ca asta acum 20 de ani! Ce binecuvântare nespusă ar fi fost.

Probabil că interacțiunea cu oamenii este cea mai mare problemă de care te lovești, mai cu seamă dacă ești în mediul de afaceri. Dar asta e valabil și dacă ești casnic, arhitect sau inginer. Prin cercetările făcute cu câțiva ani în urmă sub patronajul Carnegie Foundation for the Advancement of Teaching (fără legătură cu mine), a fost descoperit un fapt extrem de important, confirmat de studii suplimentare întreprinse la Carnegie Institute of Technology (din nou, fără nicio legătură). Aceste cercetări au scos la iveală că până și în mediile tehnice, precum ingineria, aproape 15% din succesul financiar al cuiva este datorat cunoștințelor sale tehnice și aproximativ 85% ține de capacitatea sa de a relaționa cu ceilalți – de personalitatea și de abilitatea sa de a conduce oameni.

Am ținut mulți ani cursuri la Engineers' Club din Philadelphia, precum și în filiala newyorkeză a American

Institute of Electrical Engineers. Mai bine de 1 500 de ingineri au frecventat cursurile mele. Veneau pentru că înțeleseseră în sfârșit, după ani întregi de observație și experiență, că persoanele cel mai bine plătite nu au neapărat mai multe cunoștințe în domeniu. Cineva poate avea doar aptitudini tehnice în domeniul ingineriei, în contabilitate, arhitectură sau orice altă profesie și un salariu destul de rezonabil. Dar cel care are și cunoștințe tehnice, și este totodată capabil să își exprime ideile, să își asume răspunderea și să stârnească entuziasmul în rândul celorlalți, acela are perspectivele cele mai bune de câștig.

În perioada lui de glorie, John D. Rockefeller a spus că „abilitatea de a te înțelege cu oamenii este un bun care poate fi cumpărat tot atât de ușor precum zahărul sau cafeaua. Și am să plătesc pentru această abilitate mai mult decât pentru oricare alta din lume“.

Nu ar fi de așteptat ca fiecare facultate din țară să aibă cursuri prin care să dezvolte abilitatea cel mai generos remunerată din lume? Dacă există totuși un curs practic, de bun-simț, de acest fel, destinat adulților măcar într-una dintre facultățile noastre, eu nu am aflat despre el până în momentul de față.

University of Chicago și United Y.M.C.A. Schools au realizat un sondaj de-a lungul a doi ani, cu ajutorul căruia să stabilească ce vor adulții să studieze. Ultima parte a sondajului s-a desfășurat în Meriden, Connecticut, ales ca etalon pentru orașele tipic americane. Aproape fiecare adult din Meriden a fost intervievat și a răspuns la cele 156 de întrebări, între care unele de genul: „Ce profesie

ai sau în ce mediu de afaceri acționezi?“ , „Ce studii ai?“ „Cum îți petreci timpul liber?“ , „Ce venit ai?“ , „Care sunt hobbyurile tale?“ , „Care sunt aspirațiile tale?“ , „Ce probleme întâmpini?“ , „Care sunt subiectele care te interesează cel mai mult?“ și așa mai departe. Chestionarul a arătat că adulții erau interesați în primul rând de sănătate, iar în al doilea rând, de oameni: cum să-i înțeleagă și cum să se înțeleagă cu ei; cum să-i facă pe ceilalți să îi placă; și cum să-i influențeze să le împărtășească modul de a gândi.

Comitetul care a realizat sondajul a ales să organizeze un astfel de curs în Meriden, așa că a căutat rapid un suport de curs pe aceste teme. Nu a găsit nimic. În cele din urmă, a apelat la una dintre autoritățile de talie mondială din domeniul educației pentru adulți și a întrebat dacă nu cunoaște o astfel de carte, care să răspundă nevoilor acestui grup. „Nu. Știi ce le trebuie acelor adulți, dar o astfel de carte nu a fost scrisă niciodată“, a fost răspunsul primit.

Știu din experiență că această remarcă era adevărată, fiindcă am căutat și eu ani de-a rândul o carte care să ofere o metodă practică de abordare a relațiilor interumane. De vreme ce nu exista nicio astfel de carte, am încercat să scriu eu una, pe care să o folosesc la cursurile pe care le susțineam. Și acum, iat-o. Sper să îți placă.

În pregătirea cărții, am citit tot ce am găsit cu privire la acest subiect – de la rubrici de ziar, articole de revistă, rapoarte ale instanțelor de judecată în chestiuni familiale, până la scrierile filozofilor antici și ale psihologilor moderni. Pe lângă asta, am angajat și un cercetător specialist în domeniu, care a petrecut un an și jumătate în mai multe biblioteci,

citind tot ce îmi scăpase mie. A trecut prin tomuri întregi de studii erudite în psihologie, a citit sute de articole și a căutat prin nenumărate biografii, încercând să stabilească felul în care marii conducători ai lumii din toate timpurile au interacționat cu oamenii. Le-am citit împreună biografiile. Am citit povestea vieții tuturor marilor lideri, de la Iulius Cezar până la Regina Victoria și Thomas Edison. Îmi aduc aminte că am citit peste 100 de biografii doar pentru Theodore Roosevelt. Eram hotărâți să nu facem economie de bani sau de timp, ca să descoperim fiecare idee pe care au pus-o în practică alții de-a lungul timpului, în scopul de a lega prietenii și de a deveni influenți.

Le-am luat interviuri eu însumi unor oameni de succes, chiar unora renumiți la nivel mondial – inventatori precum Marconi și Edison; lideri politici precum Franklin D. Roosevelt și directorul general al Serviciului Poștal, James Farley; oameni de afaceri precum fondatorul RCA, Owen D. Young; vedete de cinema precum Clark Gable, Joan Crawford și Mary Pickford; muzicieni ca solista de operă Helen Jepson; profesori ca Hellen Keller; și exploratori precum Martin Johnson – și am încercat să descopăr care sunt strategiile folosite de ei în relațiile cu cei din jur.

Din toate aceste surse cumulate, am cristalizat și pregătit o prezentare scurtă, pe care am intitulat-o „Cum să-ți faci prieteni și să devii influent“. Am spus „scurtă“ pentru că așa a fost la început, dar curând după aceea, s-a dezvoltat într-o prelegere de o oră și jumătate. Ani întregi am ținut această prelegere în fața participanților la cursurile Carnegie Institute din New York.

Am ținut discursul și apoi i-am îndemnat pe ascultători să verifice eficiența ideilor din el în relațiile lor sociale și de afaceri, apoi să revină și să ne relateze experiențele avute și rezultatele obținute. Ce misiune interesantă! Participanții, atât bărbați, cât și femei, dornici cu toții să se dezvolte la nivel personal, au fost fascinați de ideea de a lucra într-un nou tip de laborator – primul și singurul laborator în care erau analizate relațiile interumane.

Această carte nu a fost scrisă în sensul obișnuit. A crescut așa cum crește un copil. A crescut și s-a dezvoltat în laboratorul acela, din experiențele a mii de adulți. Cu ani în urmă, am pornit de la o serie de reguli tipărite pe o cartolină de mărimea unei cărți poștale. În următoarea stagiune, am tipărit o cartolină mai mare, apoi un pliant, ulterior o serie de broșuri, care s-au dezvoltat mai târziu ca scop și dimensiuni. După 15 ani de cercetări și experimente, a apărut această carte. Regulile pe care le-am prezentat aici nu sunt simple presupuneri sau teorii. Chiar funcționează. Oricât de puțin credibil ar părea, pot spune că am văzut cum aplicarea acestor reguli a revoluționat viața multor oameni.

Spre exemplu, un bărbat cu 314 angajați a participat la un curs. Ani de-a lungul își supusese angajații la presiuni, îi criticase și îi condamnase încontinuu, fără pic de răgaz ori discreție. Blândețea, cuvintele de apreciere sau de încurajare îi erau complet străine. După ce a citit principiile enunțate în carte, angajatorul și-a schimbat radical concepția asupra vieții și a managementului. Organizația lui are acum un suflu nou, generat de loialitate, entuziasm și de spiritul de echipă. Trei sute paisprezece inamici

s-au transformat în tot atâția prieteni. Chiar el a povestit mândru, într-o prelegere avută înainte de curs: „De obicei, când mergeam prin clădire, nimeni nu mă saluta. Angajații mei chiar se uitau în altă parte când vedeau că vin spre ei. Dar acum îmi sunt toți prieteni și chiar și omul de la curățenie mă tutuiește.“ Acest patron a câștigat mai mulți bani, mai mult timp liber și – de departe cel mai important element – a găsit mai multă satisfacție în munca și în familia lui.

Nenumărați agenți de vânzări și-au crescut dramatic vânzările folosind aceste principii. Mulți au obținut noi împrumuturi – pe care le solicitaseră anterior fără niciun succes. Directorii au obținut mai multă autoritate, mai mulți bani. Unul dintre ei a povestit că a primit o mărire consistentă pentru că a aplicat aceste principii. Un altul, director la Philadelphia Gas Works Company, urma să fie retrogradat la 65 de ani, din cauza incapacității sale de a conduce oamenii cu tact și a comportamentului conflictual. Programul meu l-a ajutat nu doar să scape de retrogradare, ci și să fie promovat și să primească un salariu mai bun. Au fost nenumărate situații în care cei care participau la petrecerea de la încheierea cursului mi-au spus că sunt mult mai fericiți în căsnicie de când partenerii lor au început să frecventeze cursul meu.

Oamenii sunt adeseori uluiți de rezultatele pe care le obțin. Pare aproape o minune. Câteodată, în entuziasmul lor, unii dintre ei mă sunau duminica acasă și îmi povesteau succesele avute, pentru că nu mai aveau răbdare până la următoarea întâlnire.

Un bărbat a fost atât de impresionat de o prelegere pe marginea acestor principii, încât a rămas până târziu în noapte să le dezbată cu alți participanți la curs. Pe la ora 3:00, ceilalți s-au dus acasă. Dar el era atât de tulburat după ce își conștientizase greșelile, atât de încântat de perspectiva unei lumi noi, mult mai ofertante, care se deschidea în fața lui, că nu putea dormi. Nu a dormit în noaptea aceea, nici în ziua și noaptea următoare.

Oare cine era? Vreun individ naiv, gata să se lase bulversat de orice teorie nou apărută? Nu. Nici vorbă. Era un dealer de artă sofisticat, foarte calculat, un om monden, care vorbea fluent trei limbi și absolvise două universități de pe teritoriul Europei.

În timp ce scriam acest capitol, am primit o scrisoare din partea unui aristocrat german, ai cărui înaintași fuseseră generații întregi în serviciul armatei de ofițeri ai dinastiei Hohenzollern. Scrisoarea lui, redactată de pe un vapor cu aburi ce traversa Atlanticul, în care povestea despre felul în care implementase aceste principii, avea o feroare aproape religioasă.

Un alt bărbat, un newyorkez în vârstă, bogat, absolut de Harvard, proprietarul unei mari fabrici de covoare, a spus că, prin intermediul acestui sistem de pregătire de 14 săptămâni, a învățat mai multe despre arta de a-i influența pe ceilalți decât de-a lungul celor patru ani de facultate. Absurd? Comic? Fantastic? Firește, ai toată libertatea să respingi această afirmație și să o cataloghezi cum vrei. Eu doar redau, fără să comentez pe marginea ei, o declarație făcută de un individ conservator și de un

extraordinar succes, într-un discurs susținut în fața unui public de aproape 600 de oameni, la Yale Club din New York, în seara de marți, 23 februarie 1933.

William James, cunoscut profesor și psiholog, a spus: „Suntem numai pe jumătate conștienți, în comparație cu felul în care ar trebui să fim. Folosim doar o parte, și aceea foarte mică, dintre resursele noastre fizice și mintale. În termeni generali, putem spune că ființa umană trăiește la un nivel cu mult sub limitele sale. Are multe puteri, dar pe care de obicei nu reușește să le folosească.“

Aceste puteri sunt cele pe care „nu reușești să le folosești“! Unicul scop al cărții de față este să te ajute să descoperi astfel de atuuri de care nu ești conștient încă și pe care nu le folosești, să le dezvolți și să beneficiezi mai apoi de pe urma lor.

„Educația este capacitatea de a te descurca în diferitele situații în care te pune viața“, a spus dr. John G. Hibben, fostul președinte al Princeton University.

Dacă după ce ai terminat de citit primele trei capitole ale cărții nu o să fii un pic mai bine pregătit să te descurci în diferite situații de viață, am să consider că, în ceea ce te privește, cartea a fost un eșec total. Pentru că, după cum spunea sociologul și filozoful britanic Herbert Spencer, „marele scop al educației este nu să cunoști, ci să acționezi“.

Iar aceasta este o carte de acțiune.

Dale Carnegie, 1936

Nouă sugestii pentru rezultate optime

1. Dacă vrei să beneficiezi cât mai mult de pe urma lecturii acestei cărți, trebuie să știi că există o condiție indispensabilă, infinit mai importantă decât orice altă regulă ori tehnică. O mie de reguli privind tehnicile de învățare vor fi fără efect dacă nu îndeplinești această cerință esențială. Dar dacă ai această însușire fundamentală, poți să obții rezultate excelente chiar și fără să citești vreuna dintre sugestiile mele.

Care este deci însușirea magică? Este pur și simplu *dorința profundă și activă de a învăța, hotărârea fermă de a-ți spori capacitățile de a interacționa cu oamenii din jurul tău.*

Cum poți să îți formezi o astfel de dorință? Amintindu-ți permanent cât de importante sunt aceste principii pentru tine. Imaginează-ți cum te vor ajuta să duci o viață mai fericită, mai prosperă și mai împlinită. Spune-ți iar și iar: „Popularitatea,

fericirea și simțul propriei valori depind în mare măsură de aptitudinile mele din interacțiunea cu ceilalți oameni.“

2. Mai întâi, parcurge rapid fiecare capitol, ca să ai o privire de ansamblu. Vei fi tentat, cel mai probabil, să treci mai departe cât de repede poți. Dar nu proceda așa – decât dacă, desigur, citești doar ca să treacă vremea. Dacă citești ca să îți dezvolți aptitudinile în comunicarea cu ceilalți, atunci recitește cu atenție fiecare capitol. Pe termen lung, asta te va ajuta să economisești timp și să obții rezultate mai bune.
3. Fă pauze dese în timpul lecturii, ca să meditezi asupra lucrurilor pe care le citești. Gândește-te exact cum și în ce circumstanțe ai putea să pui în aplicare fiecare sugestie în parte.
4. Ia un creion, un stilou sau un marker. Când găsești vreo sugestie care crezi că îți este utilă, trage o linie în dreptul ei. Dacă este o sugestie de patru stele, atunci subliniază fiecare propoziție, sau notează-o cu „****“. În felul acesta, îți va fi mult mai ușor să regăsești și să recitești pasajele care te interesează.
5. Am cunoscut o femeie care fusese vreme de 15 ani șefă în cadrul unei companii mari de asigurări. În fiecare lună, lua la citit toate contractele de asigurări pe care le emisesse compania în luna respectivă.

Da, întocmai; citea o mulțime de astfel de contracte, lună de lună, an de an. De ce? Pentru că învățase din experiență că doar în felul acesta reține perfect toate prevederile.

Mi-am petrecut cândva aproape doi ani scriind o carte despre vorbitul în public și, cu toate acestea, mi-am dat seama că tot trebuie să mă întorc la ea din când în când, ca să îmi amintesc ceva ce am scris cu mâna mea. Este uluitoare viteza cu care uităm.

Așadar, dacă vrei să obții avantaje reale și pe termen lung de pe urma cărții, să nu crezi că îți va fi de ajuns să o răsfoiești o dată. După ce o vei fi citit cu atenție, trebuie să îi acorzi în fiecare lună câteva ore în care să treci din nou prin ea. Ține-o pe birou sau într-un loc în care să o vezi în fiecare zi. Răsfoiește-o adesea. Minunează-te în permanență de numeroasele posibilități de dezvoltare pe care ți le rezervă viitorul. Amintește-ți că doar prin reluarea lecturii și prin aplicarea consecventă a acestor principii le poți asimila și transforma în obișnuințe. Nu există altă cale.

6. Dramaturgul irlandez Bernard Shaw a spus cândva: „Dacă îi predai cuiva un lucru, nu o să îl învețe niciodată.“ Și avea dreptate. Învățarea este un proces activ. Învățăm făcând. Așadar, dacă vrei să stăpânești principiile despre care citești aici, fă ceva în privința lor. Pune aceste reguli în aplicare ori de câte ori se ivește ocazia. Dacă nu faci asta, o să le uiți în curând. Numai cunoștințele folosite îți rămân în minte.

Ți se va părea, probabil, dificil să folosești sugestiile mele în permanență. Știu asta fiindcă, deși eu am scris cartea, tot îmi vine greu să pun în practică toate lucrurile pe care le susțin. Spre exemplu, când ești nemulțumit, este mult mai ușor să critici și să învinovățești decât să încerci să înțelegi punctul de vedere al celuilalt; este adesea mult mai ușor să reproșezi decât să lauzi; este mai firesc să vorbești despre ceea ce vrei tu decât despre ce-și dorește altul; și așa mai departe. Prin urmare, pe măsură ce avansezi cu lectura, amintește-ți că scopul tău nu este doar să obții niște informații. Încerci să îți formezi niște obiceiuri noi. Da, încerci să îți croiești un nou mod de viață. Iar pentru asta este nevoie de timp, perseverență și exercițiu zilnic.

Așadar, revino des la aceste pagini. Raportează-te la ele ca la un îndrumar în relațiile interumane; și ori de câte ori te lovești de anumite probleme – cum să te înțelegi cu copiii, cum să îți convingi soțul, partenerul, șeful să își însușească modul tău de gândire sau cum să mulțumești un client nervos –, nu reacționezi din impuls, așa cum ai face-o natural. De obicei, nu este reacția bună. Întoarce-te la aceste pagini, recitește paragrafele pe care ți le-ai subliniat. Apoi încearcă metodele și vezi cum fac minuni.

7. Dă-i soției, soțului, copilului sau unui partener de afaceri un dolar ori de câte ori vreunul dintre ei te prinde încalcând un anumit principiu. Fă din practicarea regulilor un adevărat joc.

8. Președintele unei bănci de pe Wall Street a descris cândva, într-o prelegere pe care a susținut-o la unul dintre cursurile mele, un sistem foarte eficient de dezvoltare personală pe care îl folosea. Avea o pregătire școlară modestă; cu toate acestea, a reușit să devină unul dintre cei mai importanți oameni de afaceri din America și a recunoscut că o mare parte a succesului obținut se datora acestui sistem personal. Iată în ce consta. O să îl redau în cuvintele lui, în măsura în care mi le amintesc.

„Ani întregi am ținut o agendă în care mi-am notat toate întâlnirile pe care le aveam de-a lungul zilei. Familia nu mi-a făcut niciodată program pentru nopțile de sâmbătă, fiindcă știau cu toții că o parte a fiecărei seri de sâmbătă este destinată procesului meu edificator de examinare, revizuire și analiză. După cină mă retrag, îmi deschid agenda de lucru și mă gândesc la toate interviurile, discuțiile și întreprinderile pe care le-am avut în timpul săptămânii. Și mă întreb: «Ce greșeli am făcut de data asta?», «Ce am făcut corect și cum aș fi putut obține rezultate mai bune?», «Ce învățăminte pot să trag?».

Am observat adesea că această revizuire săptămânală mă făcea tare nefericit. Eram de multe ori uluit de propriile greșeli. Firește, cu trecerea anilor, erorile și gafele au devenit din ce în ce mai rare. Câteodată simțeam nevoia să mă încurajez singur după unele dintre aceste ședințe. Sistemul meu de educare și autoanaliză, care s-a perpetuat an după an, m-a ajutat mai mult

decât oricare altă metodă am încercat vreodată. M-a ajutat să îmi îmbunătățesc capacitatea de a lua decizii – și mi-a fost de mare folos în comunicare. Îl recomand din toată inima.“

Ce ar fi să folosești un sistem asemănător prin care să verifici cât de mult pui în aplicare principiile expuse în carte? Dacă o faci, o să vezi rezultatele. Mai întâi, o să îți dai seama că te afli într-un proces pedagogic palpitant și extrem de valoros. Apoi, o să îți dai seama cât de mult ți se dezvoltă capacitatea de a cunoaște oamenii și de a aborda relațiile cu ei.

9. S-ar putea să te ajute practica de a-ți înregistra succesele după ce pui în aplicare aceste metode. Fii concis. Notează nume, date, rezultate. Asta te va inspira să te străduiești și mai mult; și cât de fascinante vor fi aceste notițe când vei da de ele în vreo seară, peste câțiva ani!

Să recapitulăm cum să ajungi la rezultate optime:

- a. Nutrește o dorință puternică, mobilizatoare, de a fi cât mai bun la relațiile interumane.
- b. Înainte să treci mai departe, citește de două ori fiecare capitol.
- c. Pe măsură ce citești, oprește-te frecvent ca să te întrebi cum poți pune în aplicare fiecare sugestie.

- d. Subliniază fiecare idee importantă.
- e. Răsfoiește această carte lună de lună.
- f. Aplică principiile cu fiecare ocazie. Folosește cartea ca pe o metodă de lucru care să te ajute să îți rezolvi problemele cotidiene.
- g. Transformă tot acest proces într-un joc palpitant, oferindu-i câte un dolar unui membru al familiei sau unui prieten ori de câte ori încalci vreun principiu.
- h. Verifică în fiecare săptămână cât ai progresat. Întreabă-te ce greșeli ai făcut, ce îmbunătățiri ai obținut și ce lecții de viitor ai învățat.
- i. Fă-ți notițe la finalul cărții; notează-ți când și cum ai aplicat principiile.

**Dale Carnegie era perceput
ca un adevărat magician,
capabil să preschimbe un individ
stângaci într-unul plin de farmec
și unul timid într-un superstar.**

THE NEW YORKER

Considerată decenii la rând biblia relațiilor interumane, celebra carte a lui Carnegie, *How to Win Friends and Influence People*, apare acum, datorită fiicei autorului, într-o ediție actualizată, adaptată noii generații de lideri și provocărilor pe care trebuie să le înfrunte în prezent. Donna Dale Carnegie continuă opera tatălui său, care avea el însuși obiceiul de a-și revizui lucrările, având grijă în același timp să nu altereze spiritul cărții clasice.

Volumul păstrează structura, renumitele principii, echilibrul dintre teorie și anecdote, ritmul antrenant. Parfumul de epocă transpare în locurile potrivite, la fel ca umorul mucalit și inconfundabila filozofie de viață. Așa cum au observat mulți cititori, invitația de a-i „influența“ pe oameni din titlul original nu se referă la manipulare, ci la o modalitate de a-i câștiga zâmbindu-le, fiind politicos, sincer și empatic. Aceste idei profund umane se regăsesc în ediția de față.



cărți cheie

curteaveche.ro

ISBN 978-606-44-1437-3



9 786064 414373