

Miłosz Karbowski

Sztuka przyciągania ludzi

Złote zasady zdobywania przyjaciół, którzy zawsze
będą Cię wspierać



ZŁOTE
MYŚLI

Niniejszy darmowy ebook zawiera fragment
pełnej wersji pod tytułem:

„Sztuka przyciągania ludzi”

Aby przeczytać informacje o pełnej wersji, [kliknij tutaj](#):

Darmowa publikacja dostarczona przez

WiedzaToSukces.com

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).

© Copyright by Wydawnictwo **[Złote Myśli](#)** & Miłosz Karbowski
rok 2010

Data: 19.05.2010

Tytuł: Sztuka przyciągania ludzi – fragment utworu

Autor: Miłosz Karbowski

Projekt okładki: Janusz Skierkowski

Redakcja: Magda Wasilewska, Sylwia Fortuna

Wydawnictwo Złote Myśli sp. z o.o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: [www. ZloteMysli.pl](http://www.ZloteMysli.pl)

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Autor oraz Wydawnictwo „Złote Myśli” 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 Wydawnictwo „Złote Myśli” nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TREŚCI

<u>Bardzo istotny wstęp</u>	6
--	----------

Część I Zaczynij od siebie

<u>Tylko nie mów: „to nie dla mnie”</u>	13
--	-----------

<u>Osobowość jak magnes</u>	14
--	-----------

<u>Jesteś tyle wart, na ile się sam wyceniasz</u>	14
---	----

<u>Ćwiczenie</u>	16
------------------------	----

<u>Superbohater, czyli nowa tożsamość</u>	17
---	----

<u>Ćwiczenie</u>	21
------------------------	----

<u>Potęga wiary w siebie</u>	24
------------------------------------	----

<u>Człowiek czynu fascynuje</u>	26
---------------------------------------	----

<u>Atrybuty doskonałości</u>	27
------------------------------------	----

<u>Podsumowanie</u>	28
---------------------------	----

<u>Zapanuj nad swoim przeznaczeniem</u>	29
--	-----------

<u>Odpowiedzialność znaczy wolność</u>	29
--	----

<u>Inicjatywa kontra wybrane mechanizmy obronne</u>	32
---	----

<u>Optymizm — niezbędny przyjaciel</u>	36
--	----

<u>Podsumowanie</u>	38
---------------------------	----

Część II Podstawowa szkoła życia z innymi

<u>Klucz do wszystkiego: każdy chce być ważny</u>	43
--	-----------

<u>Ugaś pragnienie pani Kasi</u>	44
--	----

<u>Uwaga, człowiek! Wolno głąskać!</u>	45
--	----

<u>Maksyma sprzedawców</u>	47
----------------------------------	----

<u>Słowo się rzekło</u>	47
-------------------------------	----

<u>Podsumowanie</u>	48
---------------------------	----

<u>Kiedy ugryźć się w język</u>	50
--	-----------

<u>Otwarta krytyka niszczy Twoje stosunki z ludźmi</u>	50
--	----

<u>Daj spokój nieobecny</u>	54
-----------------------------------	----

<u>Na tym akurat nie oszczędzaj!</u>	55
--	----

<u>Podsumowanie</u>	57
---------------------------	----

<u>Przejdź się w cudzych butach</u>	59
--	-----------

<u>Dar współodczuwania</u>	60
----------------------------------	----

<u>Empatyczne założenia</u>	62
-----------------------------------	----

<u>Empatyczne techniki</u>	65
<u>Podsumowanie</u>	68

CZĘŚĆ III Jak być lubianym

<u>Co jest piękne, to jest dobre</u>	73
<u>Efekt aureoli</u>	73
<u>Zdrowsi i zadbani „magnesują”</u>	75
<u>Jesteś otoczony... dobrymi radami</u>	76
<u>Podsumowanie</u>	77
<u>Przyjazna aura</u>	79
<u>Uśmiech rozgoni najgęstsze chmury</u>	79
<u>Ćwiczenie</u>	80
<u>Dwa ważne słowa</u>	84
<u>Podsumowanie</u>	87
<u>Wstęp do rozmowy — siła dialogu</u>	88
<u>Podsumowanie</u>	89
<u>Jak rozmawiać — zamień się w słuch</u>	90
<u>Zaleta mędrców</u>	90
<u>Na początek — stan gotowości</u>	91
<u>Etap zaawansowany — słuchacz aktywny</u>	93
<u>Słuchaj jak tłumacz</u>	98
<u>Podsumowanie</u>	99
<u>Jak rozmawiać — rusz głową, zanim poruszysz ustami</u>	101
<u>Ostrożnie z radami</u>	101
<u>Jak trafić w czuły punkt</u>	104
<u>Zabij w sobie nudziarza</u>	106
<u>Ćwiczenie</u>	106
<u>Podsumowanie</u>	108
<u>Zacieśnianie więzi, czyli jak sięgnąć po przyjaźń...</u>	110
<u>Raaazem!</u>	111
<u>Otwartość</u>	113
<u>Choruje ten, kto więzi uczucia</u>	114
<u>Nie rozstawaj się w stanie kłótni</u>	117
<u>Skrywana złość przyjaźni szkodzi</u>	118
<u>Wrzuć na luz, czyli jak działają wolność i tolerancja</u>	122
<u>Przyjaźń słabnie — co robić?</u>	124

<u>Podsumowanie</u>	126
---------------------------	-----

CZĘŚĆ IV Mistrz dyplomacji

<u>Nie z każdym musisz się lubić, ale ze wszystkimi możesz się porozumieć</u>	131
--	------------

<u>Dlaczego ludzie bywają „trudni”?</u>	133
--	------------

<u>Geny, osobowość, inteligencja — każdy jest oryginałem</u>	133
---	-----

<u>Gry międzyludzkie</u>	137
--------------------------------	-----

<u>Seksmisja, czyli ona i on</u>	138
--	-----

<u>Emocje górą nad rozumem</u>	139
--------------------------------------	-----

<u>Skuteczność miarą sukcesu</u>	140
--	-----

<u>Podsumowanie</u>	141
---------------------------	-----

<u>Jedenaście prawideł bogini Metis</u>	142
--	------------

<u>1. Nie stawiaj sprawy na ostrzu noża (bo się skaleczysz)</u> ...	142
---	-----

<u>2. Nie używaj tych słów: „nie masz racji”</u>	144
--	-----

<u>3. Przyznaj się do słabości</u>	146
--	-----

<u>4. Rzuć oryginalny komplement</u>	146
--	-----

<u>5. Skup się na dobrych cechach rozmówcy</u>	148
--	-----

<u>6. „Tak” — to słowo, które masz wielokrotnie usłyszeć</u>	149
---	-----

<u>7. Używaj języka „Ty”</u>	152
------------------------------------	-----

<u>8. Pytaj, nie rozkazuj</u>	154
-------------------------------------	-----

<u>9. Odegraj spektakl</u>	156
----------------------------------	-----

<u>10. Pozwól ludziom zachować twarz</u>	158
--	-----

<u>11. Gdy nic nie działa, rzuć człowiekowi wyzwanie</u>	160
--	-----

<u>Podsumowanie — 11 dróg do porozumienia</u>	162
---	-----

<u>Happy end</u>	163
-------------------------------	------------

<u>Bibliografia</u>	166
----------------------------------	------------

Klucz do wszystkiego: każdy chce być ważny

Mów ludziom o nich samych, a będą Cię słuchać godzinami.

Benjamin Disraeli

Jest coś, czego pożądamy wszyscy. Uczucie, którego pragnie każdy z nas bez względu na płeć, rasę czy klasę społeczną. John Dewey, najwybitniejszy filozof w historii Stanów Zjednoczonych, stwierdził, że najgłębszą potrzebą ludzkiej natury jest żądza bycia ważnym. To teoria niepodważalna — wszyscy chcemy czuć, że w historii tego szalonego świata odgrywamy znaczącą rolę. Ludzie czasem dokonują rzeczy wręcz absurdalnych, byleby zwrócić na siebie uwagę. W dzieciństwie miałem kolegę, który, by zainteresować sobą innych, nauczył się na zawołanie... wymiotować.

Ta reguła to dla nas wskazówka kluczowa. Trapiący każdego człowieka głód bycia ważnym może stać się potężnym sojusznikiem w zdobywaniu ludzkich serc. Zaspokajając go, osiągamy cel bardzo szybko, jakbyśmy przekroczyli zachodnią granicę Polski i wjechali na niemiecką autostradę. Dlatego to wyjątko-

wo istotny moment książki. W tej chwili otrzymujesz wytrych otwierający drzwi do duszy każdego człowieka. Poznajesz konstytucyjną zasadę, z której wyniknie wiele technik opisanych na dalszych stronach. Już dziś złotymi literami wykaligrafuj ją na kartach swojej świadomości:

ABY DOBRZE ŻYĆ Z LUDŹMI, SPRAWIAJ, BY CZULI SIĘ WAŻNI.

David Schwartz w książce *Magia myślenia na wielką skalę* stwierdził, że gdyby wziąć pod uwagę wszystkie stworzenia zamieszkujące naszą planetę, człowiek zdarza się tylko raz na dziesięć milionów. Co, jak zauważa autor, „czyni ludzi dość ważnymi w całym układzie rzeczy”.

Ugaś pragnienie pani Kasi

Jeśli studiowałeś, wiesz, jak czasem ciężko załatwić coś u pań z dziekanatu. Na moim wydziale tak przynajmniej bywało. Z jednej strony obsługują grono super ważnych profesorów. Z drugiej — studentów, którzy okazują respekt tylko wybranym, a panie z dziekanatu do tego kręgu zwykle nie należą. Nic dziwnego, że kobiety chcą w tym otoczeniu poczuć się ważne

i kompetentne. Minęło kilka lat, zanim opanowałem skuteczną metodę postępowania. Nie odkryłem Ameryki, nie był to żaden cudowny przeblysłk mojego intelektu. Doszedłem jedynie do wniosku, że dając paniom to, czego pragną, mam największe szanse na załatwienie jakiegokolwiek sprawy (a muszę przyznać, że po rozpoczęciu pracy rzadziej pojawiałem się na zajęciach, za to do dziekanatu musiałem zaglądać coraz częściej). Zacząłem przy każdej wizycie wykonywać krótki łańcuch czynności, który dawał im do zrozumienia, że ich pracę uważam za istotną, a je same za ważne osoby w życiu uczelni.

Po wejściu do dziekanatu ze skromnym uśmiechem stawałem przy którejś z kobiet, nazwijmy ją Kasią. Cierpliwie czekałem, gdy wypełniała papiery po wizycie poprzedniego petenta – już tym zachowaniem pokazywałem, że jej praca jest warta tego, bym stracił minutę albo dwie. Gdy Kasia spojrzała na mnie i usłyszałem sakramentalne „słucham pana?”, uprzejmie zacząłem mówić:

— Jest taki kłopot. Pani na pewno najlepiej wie, co powinienem zrobić (*tu doceniałem jej kompetencję*). Okazało się, że muszę zdać jeszcze jeden dodatkowy przedmiot, a wcześniej o tym nie wiedziałem. Tymczasem skończyła się sesja...

Efekt zawsze był ten sam. Mimo że Kasia nie okazywała żywego zainteresowania moją godną politowania sytuacją, pomagała

mi w miarę swoich możliwości. Naprawdę nie zdarzyło się, by mnie zbyła, nawet jeśli ewidentnie coś zawałilem. Nie tylko wyjaśniała, co mówi regulamin (np. skreślenie z listy studentów!), ale dodawała najcenniejszą informację, czyli jaka jest realnie najkrótsza droga załatwienia sprawy. Ja, ciągnąc cały proces komunikacji, wszystkiego słuchałem z uwagą, pokazując, jak istotne jest to, co mówi Kasia. Na odchodne nie omieszkalem rzucić:

— Dziękuję pani bardzo. Świetnie, że właśnie na panią trafiłem.

Nie podlizywałem się i nie stosowałem żadnych sztuczek. Dostałem to, czego chciałem, za to, że doceniłem pracę i kompetencję pani Kasi z dziekanatu. Czy pomijając tę drobną uprzejmość, miałbym szansę na sukces? Owszem — ale mniejszą.

Od dziś, chcąc zapewnić sobie dobre stosunki z ludźmi, pamiętaj, by swoim zachowaniem i słowami dać im poczucie ważności. Jeśli kiedykolwiek znajdziesz się na łasce: pielęgniarki w szpitalu, szatniarza w teatrze czy funkcjonariuszy straży miejskiej wlepiających mandaty za złe parkowanie — okaż im szacunek i doceń ich pracę. Nie ma pewności, że zawsze uzyskasz pełny, zamierzony efekt. Gwarantuję Ci jednak, że taki stosunek do ludzi zwielokrotni Twoją szansę na obrót wydarzeń, jakiego sobie życzysz.

Uwaga, człowiek! Wolno głasnąć!

Amerykański psychiatra Erice Berne w książce *W co grają ludzie* napisał, że wszyscy potrzebujemy specyficznego „głasku”. Po tym, jak kończy się okres bliskiej intymności niemowlęcia z matką, człowiek przez resztę życia różnymi sposobami dąży do zastąpienia tej bliskości. Nie chodzi już wówczas o kontakt fizyczny. Ludzie dorośli odczuwają komfort, jeśli się na nich zwyczajnie zwraca uwagę. Berne stwierdził: „jeżeli nie jesteś głaskany, twój rdzeń kręgowy usycha”. To znaczy, że gdy ludzie przestają na nas zwracać uwagę, marniejemy w oczach. Za to każdego, kto pokaże nam, jak ważni jesteśmy, będziemy gotowi ożłocić.

Tę podstawową ludzką potrzebę dawno odkryły wielkie firmy żyjące ze sprzedaży swoich produktów. Reklamy namawiają nas do kupna przedmiotów, które sprawią, że inni nas zauważą. Mężczyzna zaimponuje sąsiadom nowym samochodem, a kobieta dzięki szmince odpowiedniej marki zamieni się w filmową gwiazdę.

Każdy ma swoją słodką granicę, którą musi osiągnąć, by poczuć się ważnym. Uwielbiającą popularność piosenkarkę zadowolili dopiero jej fotografie na pierwszych stronach gazet. Czym innym niż właśnie chęcią przykucia do siebie uwagi, jest ludz-

kie dążenie do występowania w mediach, popularnie zwane parciem na szkło?

Z kolei matematyka z Polskiej Akademii Nauk usatysfakcjonuje obecność jego nazwiska na liście autorów wartościowej, zbiorowej pracy. Członek Ochotniczej Straży Pożarnej poczuje się ważny, gdy wiejska rodzina ze łzami w oczach podziękuje mu za ocalenie stada bydła. Pamiętam, jak moja nauczycielka fizyki tryskała w liceum radością, ponieważ jedna osoba zdecydowała się zdawać z tego niepopularnego przedmiotu maturę. Jedna!

Czasem naprawdę niewiele trzeba, by ludzie poczuli się ważni, a więc i szczęśliwi. Doskonale wiedziała to Cicely Saunders, założycielka pierwszego na świecie hospicjum św. Krzysztofa w Londynie. Brytyjska pielęgniarka poświęciła życie, by starsi ludzie, często opuszczeni i samotni, czuli się kimś istotnym. Kierowała się dewizą: „jesteś ważny dlatego, że jesteś tym, kim jesteś – i to do ostatniej chwili”. Idea znalazła naśladowców na całym świecie. W hospicjach obchodzi się np. urodziny i imieniny pensjonariuszy. Jest prawdziwa uroczystość z tortem, odśpiewanym „sto lat” (albo „dwieście lat”) i życzeniami. Przychoǳą na nią lekarze, pielęgniarki i rodzina, a solenizant znajduje się w centrum uwagi.

Dobro wróciło do Cicely ze zdwojoną siłą. Za swoje zasługi otrzymała Order Imperium Brytyjskiego. Hospicjum św. Krzysztofa nie opuściła do śmierci. Zmarła w nim niedługo po 87. urodzinach, otoczona troskliwą opieką, po kilkuletniej walce z chorobą nowotworową.

Maksyma sprzedawców

Człowiek, prowadząc swój osobisty proces selekcji ludzi, w pierwszej chwili reaguje emocjonalnie. Nie zastanawia się, z jakiej przyczyny jedna osoba mu bardziej odpowiada, a druga mniej. Dlatego lekceważąc czyjeś istnienie, poruszamy mechanizm niesprzyjających nam zachowań. Osoba, która czuje się niezauważona, odpowie zgodnie z impulsem, jaki w niej wywołamy – niechęcią albo nawet wrogością. Nasze zadanie to wywołać pożądaną przez nas reakcję.

Przed napisaniem tej książki przeczytałem kilka pozycji przeznaczonych dla handlowców. Szczególnie utkwiło mi w pamięci zdanie z krótkiego ebooka *Sukces w sprzedaży z NLP!* autorstwa duetu znanych polskich trenerów, Andrzeja Batki i Pawła Sowy. Napisali: „możesz osiągnąć tak duży sukces, jak wielu ludziom pomożesz odnaleźć sposób zaspokojenia ich własnych potrzeb”. Moim zdaniem ta maksyma wykracza daleko poza

ramy skutecznej sprzedaży. Podstawowa potrzeba człowieka to właśnie chęć poczucia się ważnym. Ilość ludzi, którym zapewnisz jej zaspokojenie, to grupa Twoich sprzymierzeńców gotowych do zacieśnienia więzi.

David Schwartz w swojej książce opowiadał historię kierowcy autobusu. Ludzie uznawali go za wyjątkowo wrednego. Nigdy nie czekał na spóźnialskich biegnących co tchu na przystanek. Zamykał im drzwi przed nosem i odjeżdżał. Był jednak jeden, wyjątkowy pasażer, który zawsze siedział tuż za kierowcą. On nigdy nie musiał bez nadziei gonić za autobusem. Ten mężczyzna nie był wcale kontrolerem ani członkiem rodziny kierowcy. Podczas jazdy po prostu rozmawiał z szoferem o jego pracy. Jak ją szanuje i jak musi być ciężka. Kierowca zawsze czekał, by upewnić się, że ów człowiek zdążył wsiąść do autobusu na swoim przystanku.

Słowo się rzekło

Na koniec chcę zwrócić uwagę na jeszcze jedną sprawę. Jeśli zamierzasz utrzymywać z kimś częsty kontakt, Twoim kolejnym sposobem na zapewnienie drugiej osobie poczucia ważności staje się dotrzymywanie słowa. Zwykle chodzi o drobiazgi. Oddzwon, gdy nie mogłeś odebrać telefonu lub odpisz na SMS.

Kiedy mówisz, że odezwiesz się jutro, zrób to jutro. Pokaż, że można na Ciebie liczyć. Obiecałeś wysłać mail z ofertą? Niech z Twojej skrzynki wyjdzie o godzinie, na którą się umówiliście albo wcześniej. Jeśli dałeś klientowi słowo, że przygotujesz dla niego dziesięć ofert, sporządź ich dziesięć lub jedenaście. To sygnał, że w ważniejszych sytuacjach też można na Tobie polegać. Nie tylko zdobywasz zaufanie. Twoja dobra reputacja się rozniesie — to jasne, że najważniejsza reklama Twojej osoby przechodzi z ust do ust.

Kiedy natomiast nie możesz zrobić czegoś tak, jak zapowiadałeś, uprzedź o tym osobę, której to obiecałeś. Staraj się, by działało się to jak najrzadziej, ale jeśli już — bądź w tej mierze profesjonalny i miej racjonalne wytłumaczenie opóźnienia.

Słowność można umiejętnie wykorzystać. Często nikt nie wymaga od Ciebie terminowości. Mimo to możesz złożyć obietnicę z własnej inicjatywy: „prześlę Ci zdjęcia z wakacji w piątek”. Jeśli dotrzymasz słowa, które sam postanowiłeś dać, zdobędziesz czyjeś zaufanie, doprowadzając do tego wyłącznie swoim działaniem.

Podsumowanie

- Aby dobrze żyć z ludźmi, sprawiaj, by czuli się ważni. To podstawowa reguła Twoich udanych relacji z innymi. Sprawiając, że czują się ważni, zaspokajasz ich najgłębszą potrzebę. Gdy okazujesz ludziom szacunek, potwierdzasz to, co wewnątrz czują – wszyscy są dla samych siebie bardzo ważni. Swoimi słowami i zachowaniem daj im do zrozumienia, jak istotne jest to, co robią i kim są.
- Dale Carnegie w książce *Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi* pisał: „Żądza bycia ważnym [...] przyciąga wielu młodych chłopców i wiele dziewcząt do gangów i spycha ich na drogę przestępstwa. Według E. P. Mulrooneya, niegdyś komisarza policji w Nowym Jorku, przeciętny młody kryminalista natychmiast po znalezieniu się w areszcie prosi o dostarczenie mu gazet, które uczyniły go bohaterem dnia. Niezbyt przyjemna perspektywa odsiadania wyroku wydaje mu się bardzo odległa, dopóki może oglądać swoją podobiznę obok gwiazd sportu, kina i telewizji oraz polityków”.
- To naprawdę niezwykła siła, którą możemy wykorzystać lub obrócić przeciwko sobie. Doceń ją, a zostaniesz hojnie wynagrodzony.

- Przez dotrzymanie obietnic, które możesz składać także z własnej woli, pogłębiasz więzi z innymi ludźmi. Stosuj to szczególnie uważnie, gdy zamierzasz z kimś utrzymywać częste kontakty. Tak Twoi znajomi otrzymują potwierdzenie tego, że uważasz ich za kogoś ważnego.

Jak skorzystać z wiedzy zawartej w pełnej wersji ebooka?

Istnieje duża szansa, że dzięki publikacji „Sztuka przyciągania ludzi” dowiesz się więcej na temat psychologii i pozytywnego oddziaływania na ludzi niż w ciągu całego swojego życia. Rozumiejąc pewne istotne mechanizmy i zachowania, zaczniesz przyciągać do siebie osoby, które umożliwią Ci rozwój. Dowiesz się, jak je traktować, aby Wasza znajomość i relacje przynosiły obustronne korzyści.

<http://sztuka-przyciagania-ludzi.zlotemysli.pl>

Jak silna jest Twoja wola udanego i bogatego życia?

