

Miłosz Karbowski

# Sztuka przyciągania ludzi

Złote zasady zdobywania przyjaciół, którzy zawsze  
będą Cię wspierać



ZŁOTE  
MYSLI

Copyright by Złote Myśli & Miłosz Karbowski, rok 2010

Autor: Miłosz Karbowski

Tytuł: Sztuka przyciągania ludzi

Wydanie I

Data: 19.05.2010

ISBN: 978-83-7701-017-4

Projekt okładki: Janusz Skierkowski

Redakcja: Magda Wasilewska, Sylwia Fortuna

Skład: Magda Wasilewska

Wydawnictwo Złote Myśli sp. z o.o.

44-100 Gliwice

ul. Daszyńskiego 5

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

e-mail: [kontakt@zlotemysli.pl](mailto: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.

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

**Wszelkie prawa zastrzeżone.**

**All rights reserved.**

# Spis treści

<b>Bardzo istotny wstęp.....</b>	<b>6</b>
----------------------------------	----------

## **Część I Zaczynij od siebie**

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

<b>Osobowość jak magnes.....</b>	<b>14</b>
----------------------------------	-----------

Jesteś tyle wart, na ile się sam wyceniasz .....	14
--	----

Ćwiczenie .....	16
-----------------	----

Superbohater, czyli nowa tożsamość.....	17
---	----

Ćwiczenie .....	21
-----------------	----

Potęga wiary w siebie .....	24
-----------------------------	----

Człowiek czynu fascynuje .....	26
--------------------------------	----

Atrybuty doskonałości .....	27
-----------------------------	----

Podsumowanie .....	28
--------------------	----

<b>Zapanuj nad swoim przeznaczeniem .....</b>	<b>29</b>
---	-----------

Odpowiedzialność znaczy wolność.....	29
--------------------------------------	----

Inicjatywa kontra wybrane mechanizmy obronne .....	32
--	----

Optymizm — niezbędny przyjaciel .....	36
---------------------------------------	----

Podsumowanie .....	38
--------------------	----

## **Część II Podstawowa szkoła życia z innymi**

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

Ugaś pragnienie pani Kasi.....	44
--------------------------------	----

Uwaga, człowiek! Wolno głaskać! .....	45
---------------------------------------	----

Maksyma sprzedawców .....	47
---------------------------	----

Słowo się rzekło .....	47
------------------------	----

Podsumowanie .....	48
--------------------	----

<b>Kiedy ugryźć się w język .....</b>	<b>50</b>
---------------------------------------	-----------

Otwarta krytyka niszczy Twoje stosunki z ludźmi .....	50
---	----

Daj spokój nieobecny .....	54
----------------------------	----

Na tym akurat nie oszczędzaj! .....	55
-------------------------------------	----

Podsumowanie .....	57
--------------------	----

<b>Przejdź się w cudzych butach .....</b>	<b>59</b>
---	-----------

Dar współodczuwania .....	60
---------------------------	----

Empatyczne założenia .....	62
Empatyczne techniki.....	65
Podsumowanie .....	68

## **CZĘŚĆ III Jak być lubianym**

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

Wrzuć na luz, czyli jak działają wolność i tolerancja .....	122
Przyjaźń słabnie — co robić? .....	124
Podsumowanie .....	126

## **CZĘŚĆ IV Mistrz dyplomacji**

<b>Nie z każdym musisz się lubić, ale ze wszystkimi możesz się porozumieć .....</b>	<b>131</b>
<b>Dlaczego ludzie bywają „trudni”? .....</b>	<b>133</b>
Geny, osobowość, inteligencja — każdy jest oryginałem .....	133
Gry międzyludzkie .....	137
Seksmisja, czyli ona i on .....	138
Emocje górą nad rozumem .....	139
Skuteczność miarą sukcesu .....	140
Podsumowanie .....	141
<b>Jedenaście prawideł bogini Metis .....</b>	<b>142</b>
1. Nie stawiaj sprawy na ostrzu noża (bo się skaleczysz) .....	142
2. Nie używaj tych słów: „nie masz racji” .....	144
3. Przyznaj się do słabości .....	146
4. Rzuć oryginalny komplement .....	146
5. Skup się na dobrych cechach rozmówcy .....	148
6. „Tak” — to słowo, które masz wielokrotnie usłyszeć .....	149
7. Używaj języka „Ty” .....	152
8. Pytaj, nie rozkazuj .....	154
9. Odegraj spektakl .....	156
10. Pozwól ludziom zachować twarz .....	158
11. Gdy nic nie działa, rzuć człowiekowi wyzwanie .....	160
Podsumowanie — 11 dróg do porozumienia .....	162
<b>Happy end .....</b>	<b>163</b>
<b>Bibliografia .....</b>	<b>166</b>

# Bardzo istotny wstęp

*Podstawową decyzją emocjonalną w stosunku do drugiego człowieka jest decyzja zbliżenia się do niego lub oddalenia.*

***Antoni Kępiński***

Od razu przyjmijmy naczelną myśl, która będzie Ci przyświecała w trakcie lektury. Ponieważ to Ty zdecydowałeś się sięgnąć po tę książkę, to Twoje życie ma się dzięki niej poprawić. W tej chwili poczułeś pewnie chęć zakrzyknąć z ironią: „Cóż za głęboka idea autora! Eureka!”. Zaraz się dowiesz, dlaczego nie jest to takie oczywiste.

Wiedza zawarta w książce pomoże Ci wydatnie poprawić Twoje kontakty z ludźmi. Jednak zakres, w jakim jej użyjesz, zależy od Ciebie. Umiejętność życia z ludźmi, choć bezcenna, wymaga bowiem poświęcenia Twojego czasu i energii. Dzięki opanowaniu tej sztuki możesz zyskać bardzo wiele: znajomych, przyjaciół, sukcesy zawodowe i osobiste. Niech jednak poniższa myśl zapadnie Ci w pamięć:

***Ty decydujesz, jak bardzo zależy Ci na drugiej osobie, na bliskich z nią kontaktach. Dlatego Ty sam postanowisz, ile jesteś w stanie jej poświęcić.***

Wyobraź sobie wagę szalkową, jakby czarodziejską, na której możesz mierzyć ciężar rzeczy niematerialnych. Po jej jednej stronie „położysz” starania, jakie podejmujesz, by osiągnąć upragnioną relację z inną osobą. Na drugiej szali umieścisz to, co dzięki nim otrzymujesz. Czyli jak wiele szczęścia lub jakichkolwiek dóbr przynoszą Ci Twoje zabiegi. Kto wie, może same starania sprawiają Ci

przyjemność — tak często bywa, jeśli zależy nam na innych ludziach. Wówczas na szalce „trudów” nie spoczywa żaden ciężar.

Najważniejsze, by poświęcenia nie ważyły więcej niż korzyści. Innymi słowy, aby inne osoby warte były Twoich starań: niezależnie od tego, czy chcesz się z nimi przyjaźnić, dobrze bawić czy po prostu porozumieć. Tego wymaga poczucie sprawiedliwości wobec samego siebie. Dlatego, powtórzmy jeszcze raz, stosowanie wiedzy, którą znajdziesz na stronach tej publikacji, może dać Ci wspaniałe nagrody, jak np. sympatię dużego grona znajomych albo prawdziwą przyjaźń. Do Ciebie natomiast należy decyzja, wobec kogo i w jakim stopniu będziesz zgodnie z tymi regułami postępować. Przecież nie nabyłeś tej książki, by zamienić się w jednoosobowy oddział miłosierdzia. Zrobiłeś to po to, by poprawić swoje własne życie. By być szczęśliwszym i lubianym.

Postaram się Ciebie przekonać, że udane stosunki z innymi są ważne. Pewnie słyszałeś o hierarchii potrzeb Abrahama Masłowa. O tym, że pragnienie afiliacji, czyli kontaktów z ludźmi, stoi tuż za potrzebami fizjologicznymi i pożądaniami bezpieczeństwa. To zbyt pospolity przykład i ma długą brodę. Dlatego przytoczę tu, jak sądzę, ciekawą teorię ze współczesnej psychologii, wskazującą na pierwszoplanową rolę kontaktów z ludźmi w naszym życiu. Jej autorem jest Amerykanin Stevan Hobfoll. Naukowiec zza oceanu uznał, że udane relacje z innymi są bardzo istotne do gromadzenia przez nas tzw. zasobów osobistych. Natomiast od tego, ile tych zasobów w sobie „zmagazynujemy”, zależą nasze reakcje na wydarzenia stresowe. Dzięki tym zapasom potrafimy sprostać wyzwaniom i nieszczęściom. Tak jakbyśmy mieli przetrwać zimę na Antarktydzie w jakimś podziemnym bunkrze. Uda nam się, jeśli zgromadzimy tam wystarczającą ilość opału i żywności.

Przy całej gamie przyjemnych doświadczeń życie oferuje nam niestety kłopoty w pracy, problemy finansowe czy rodzinne nieporozumienia. Część ludzi nie potrafi sobie z takimi sytuacjami poradzić. Ich reakcją może być uczucie wypalenia zawodowego lub kryzys psychiczny. Są jednak tacy, którzy, jak wskazały badania, podobne

przykrości znoszą dzielnie. Pokonując je, wzmacniają wręcz w sobie chęć do życia. Dzieje się tak dzięki wsparciu, jakie otrzymują od innych ludzi: bliskich, przyjaciół czy znajomych.

To jeden z elementów, które mają olbrzymi wpływ na naszą zdolność przetrwania w świecie. Przyjaźni nam ludzie podtrzymają nas na duchu i przejawiają bezinteresowną troskę. Wysłuchają nas, pozwolą uwolnić się od napięcia emocjonalnego i wzbudzą nadzieję. Będą uczestniczyć w rozwiązywaniu naszych problemów, pomogą zrozumieć naszą sytuację i udzielą serdecznej rady. Także ci ludzie chętnie pożyczą nam w potrzebie pieniądze, zaopiekują się nami, gdy zachorujemy. Oni dają nam poczucie bezpieczeństwa i tworzą mur, który chroni nas przed atakami samotności.

Dobre kontakty z ludźmi realnie wpływają na nasze zdrowie i chęć do życia. Lisa Berkman i Leonard Syme udowodnili w swoich badaniach, że osoby, które mają najwięcej kontaktów społecznych, wykazują najniższy wskaźnik umieralności. Ci z najskromniejszymi relacjami z ludźmi, niestety, osiągają współczynnik najwyższy.

Inny eksperyment dowiódł z kolei, że osoby otoczone bliskimi znacznie szybciej wracają do zdrowia po chorobach. Bogate kontakty z ludźmi zmniejszają ich napięcie emocjonalne, co sprawia, że stają się bardziej podatne na terapię.

W Polsce w 2008 roku przeprowadzono program SOPKARD. Badania wykonane wśród osób w wieku 50–60 lat wykazały, że ludzie z tak zwanym niskim wsparciem społecznym są przynajmniej dwukrotnie bardziej skłonni do zapadania na choroby układu krążenia niż ci, którzy posiadają liczne kontakty z innymi.

Zapewne nie muszę Cię przekonywać, że umiejętność życia z ludźmi w robieniu kariery jest tak samo ważna jak same kompetencje zawodowe. Naprawdę warto się jej uczyć. Tak, uczyć — w sztuce przyciągania ludzi możesz się szkolić jak w pływaniu czy grze na gitarze. Tak samo musisz się w proces kształcenia zaangażować i podjąć wyzwanie. Nie ma na co czekać, bo życie mija i ani się obejrzymy, a ucieknie nam to, co w nim najlepsze.



Książka, którą czytasz, będzie stopniowo wprowadzała Cię w tajniki udanego życia z innymi ludźmi. Krok po kroku — od rzeczy podstawowych do bardziej szczegółowych. Treść, którą poznasz, powstała na podstawie kilkudziesięciu starannie wyselekcjonowanych źródeł najlepszych autorów. Każdy z rozdziałów, a nawet poszczególne zagadnienia, znacznie poprawią Twoje kontakty z innymi.

Pierwszą część potraktuj jak trening indywidualny. Być może musisz trochę popracować nad własną osobowością. To znacznie zwiększy Twoją zdolność przyciągania innych. Potem dowiesz się, jak postępować z ludźmi, jeśli chcemy, by okazali nam przychyłność, polubili nas, a może by się z nimi zaprzyjaźnić.

Mozesz odnieść czasem wrażenie, że pewne rzeczy w jakimś sensie się powtórzą, ale to dlatego, że wiele szczegółów krąży wokół tych samych, podstawowych zasad życia z innymi. Dzięki temu łatwiej ogarniesz całość wiedzy zawartej w książce.

Zapewniam Cię, że wszystko, co zostało tu napisane, sprawdziło wielu ludzi i to naprawdę działa. Osoby uznawane powszechnie za „sympatyczne” posiadają zaledwie kilka umiejętności spośród tych, które dostaniesz do dyspozycji. Dlatego pole do popisu będziesz miał niezwykle.

Jeśli chcesz naprawdę skorzystać z tej książki i znacząco poprawić swoje stosunki z ludźmi, oto, jak powinieneś ją czytać:

- ◆ Zaangażuj się. To, co przeczytasz, jest ważne i ciekawe. Niech nauka będzie zabawą.
- ◆ Nie „leć” z lekturą zbyt szybko. Rób sobie przerwy, aby przemyśleć, jak to, czego się dowiedziałeś, odnosi się do Twojego życia i jak możesz to wykorzystać.
- ◆ Wracaj do wcześniejszych treści, które już przeczytałeś. Wiedzy jest dużo, jeśli będziesz do niej często zaglądał, dobrze ją sobie posegregujesz. Dla ułatwienia na końcu każdego z rozdziałów znajdziesz krótkie podsumowanie w punktach.
- ◆ Wychodź z domu i praktykuj, praktykuj i jeszcze raz...

- ◆ Jeśli Ci to pomaga, prowadź notatki z postępów, jakich dokonałeś; z obserwacji, jakie poczyniłeś; sukcesów, które odniosłeś, lub z popełnionych błędów. Wypisuj też sobie najważniejsze Twoim zdaniem rzeczy z publikacji. Połóż w łatwo dostępnym miejscu kartkę z krokami, nad jakimi w tej chwili pracujesz.
- ◆ Za jakiś czas przeczytaj książkę po raz drugi. Oceń, co i na ile Ci pomogło w stosunkach z innymi ludźmi. Będziesz już miał doświadczenie praktyczne i przy ponownej lekturze zauważysz to, co mogło Ci umknąć lub wylecieć z pamięci.
- ◆ Bądź dobrym człowiekiem. Szanuj innych i samego siebie.

***Miłosz Karbowski***

# **Część I**

## **Zacznij od siebie**

# Tylko nie mów: „to nie dla mnie”

Zasady postępowania z ludźmi to jedno. Czym innym jest natomiast ich naturalne przyciąganie naszą osobowością. Ona powinna działać na naszą korzyść. Stanowiąc słońce, wokół którego chcą kręcić się światy innych ludzi.

Osoby wyjątkowe są podziwiane, każdy pragnie się z nimi zadawać, nawet mimo ich wad. Bo ludziom nietuzinkowym „wolno więcej”, przecież mają tyle atutów, że i tak są warci bliższego poznania.

Zasada, jaką powinniśmy sobie wpoić, brzmi: rozwijając siebie, inwestujemy w nasze relacje z innymi. Nie oszukujmy się, że to nie ma znaczenia. Będąc kimś interesującym, budzimy w ludziach nieprzewartą chęć poznania nas i przebywania z nami. Nie mówmy też sobie: „to nie dla mnie” — przekonasz się, że rozkwit osobowości tak naprawdę wymaga tylko zaangażowania w ten proces.

Tego zagadnienia będą dotyczyły następne dwa rozdziały. Zaczynamy na dobre!

# Osobowość jak magnes

*„Po prostu taki jestem” – to zdanie, które zabija marzenia.*  
**Anthony Robbins**

## Jesteś tyle wart, na ile się sam wyceniasz

Twoje zachowanie powinno dawać innym ludziom do zrozumienia, że jesteś kimś wyjątkowym. Twoje słowa i podejmowane decyzje mają budzić ich szacunek i zainteresowanie. Tak się dzieje – i to bez wielkiego wysiłku z Twojej strony – gdy masz wysokie poczucie własnej wartości. Najpierw musisz bowiem sam siebie doceniać, jeśli inni mają myśleć o Tobie dobrze.

Ludzie zauważą Twoje poczucie własnej wartości. Ono bowiem determinuje Twoje postępowanie. To naprawdę widać, słysząc i czując, czy sam uznajesz siebie za „Kogoś” przez wielkie „K”. Ludzie po prostu zgodzą się z oceną, jaką sobie wystawiasz. Uznają, że skoro samego siebie cenisz wysoko, to przecież masz ku temu jakiś powód.

Jesteś niczym właściciel sklepu z jednym, jedynym towarem – Tobą. Twoje poczucie własnej wartości określa cenę. Ty ustalasz, czy stanowią asortyment ekskluzywny, czy artykuł z promocji w hipermarkecie. „Klienci”, czyli ludzie, którzy Cię otaczają, oszacowując Twoją „jakość”, najpierw zasugerują się właśnie ceną, jaką sam sobie przypiszesz.

Ludzie z wysokim poczuciem własnej wartości pociągają nas, chętniej ich poznamy i z nimi przebywamy. Ona z nich emanuje. Osoba, która swoją postawą wiecznie przypomina zmoczonego deszczem

szczeniaka, wydaje się znacznie mniej interesująca. Gdy cenimy się sami nisko, ludzie mogą uznać, że tak nieciekawymi typami nie ma co zawracać sobie głowy. I to w chwili, gdy jeszcze nic prawdziwego o nas nie wiedzą. Usłyszą fałszywą nutę, zanim zaczniemy stroić swoje najlepsze instrumenty. Sami dostarczamy im niekorzystnej dla nas informacji o sobie.

Istnieje taki cytat z Buddy: „jesteśmy tym, co o sobie myślimy”. Na nasze potrzeby możemy tę prawdę zmienić na następującą: „inni uważają nas za takich, za jakich sami się uważamy”.

Jak wzmacniać poczucie własnej wartości? W kolejnych punktach poznasz dwa mechanizmy ściśle z nim związane. Dowiesz się, jak działają przekonania na swój temat i jak je zmienić oraz jak zbudować niewzruszalny wieżowiec wiary w siebie. Zanim do tego przejdziemy, popracujmy nad zasadami, które tworzą fundament poczucia własnej wartości.

Nie wiem, jak wielkie masz życiowe plany. Jednak nawet jeśli nie zamierzasz wynaleźć lekarstwa na raka albo globalnie walczyć ze zużyciem surowców naturalnych, to poczuciem własnej wartości i tak możesz dorównać najsłynniejszemu przywódcy.

Źródłem tej wewnętrznej siły są... wartości. To, co uznajemy w naszym życiu za najcenniejsze. Jeśli kiedykolwiek miałeś wątpliwości przy podejmowaniu decyzji, walczyłeś sam ze sobą, prawdopodobnie powodował to fakt, że nie posiadasz ustalonej hierarchii wartości.

Jak już wiesz, inni ludzie wysoko Cię cenią, jeśli sam myślisz o sobie dobrze. Kiedy natomiast nie masz zasad albo nie potrafisz postępować zgodnie ze swoimi wartościami, nigdy sam sobie nie zaimponujesz. Dlatego to takie istotne, by określić, co jest dla Ciebie ważne i kroczyć tak wyznaczoną ścieżką. Będziesz się wówczas szanował, odnajdziesz w sobie spokój i siłę, które wzbudzą szacunek „na zewnątrz”. Tego nie zapewni Ci nawet sześciocyfrowa liczba na bankowym koncie.

## Ćwiczenie

Przejdźmy od słów do czynu. Połóż przed sobą kartkę papieru lub, jak wolisz, otwórz na monitorze okno edytora tekstu. Na początek wynotuj wartości, które uważasz w swoim życiu za najcenniejsze. Powinny nimi być uczucia lub stany, np. miłość, zdrowie, szczęście albo pasja. Nie myl wartości ze środkami. Pieniądze (środek), owszem, mogą Ci pomóc osiągnąć szczęście czy zdrowie (wartość). Przecież zarabiasz je po to, by je jakoś wykorzystać, prawda? Uzbieranie miliona dolarów samo w sobie nie może być jednak celem ostatecznym, jakim jest np. komfort.

Ustalmy, że na początek tych wartości będzie dziesięć. Jeśli kiedyś zechcesz, możesz ten katalog poszerzyć. To nie jest trudne ćwiczenie. Gdy się skupisz, zajmie Ci może kwadrans.

Jeśli już stworzyłeś listę Twoich wartości, przejdź do drugiego etapu. Teraz ułóż je hierarchicznie. Dobrze się zastanów. Na pierwszym miejscu ustaw wartość dla Ciebie najcenniejszą, następną na drugiej pozycji — i tak dalej.

To jasne, każda jest bardzo istotna. Długo gryzłem ołówkę, gdy wykonywałem identyczne ćwiczenie. Ale dzięki temu teraz mogę Ci pomóc przykładem. Pokażę Ci moją, do tej pory sekretną listę wartości, jaką ułożyłem kilka lat temu:

1. Miłość
2. Zdrowie
3. Przygoda
4. Sukces
5. Swoboda
6. Siła
7. Pasja
8. Bezpieczeństwo
9. Intymność
10. Komfort

Hierarchizacji wartości dokonujemy, ponieważ nawet wśród naszych najważniejszych celów życiowych powinniśmy wyodrębnić priorytety. Nie da się jednocześnie skupić na dążeniu do spełniania wszystkich. W pierwszej kolejności powinniśmy zaspokajać te dla nas najcenniejsze. Nie zmienia to faktu, że zawsze istnieje sposób na życie zgodne ze wszystkimi naszymi wartościami i nie wolno nam godzić się na żadne kompromisy.

To ćwiczenie pozwoli Ci łatwiej podejmować życiowe decyzje. Postępować zgodnie z własnym sumieniem i ideałami bez względu na to, czy otoczenie Cię za to nagradza. W ogólnym rozrachunku zawsze zyskasz — będziesz szanował sam siebie, a inni ludzie wyczują Twoje poczucie własnej wartości, które przyciągnie ich jak magnes.

Pamiętasz postać kapitana Nathana Algrena? Wcielił się w nią Tom Cruise w filmowej megaprodukcji z 2003 roku — Ostatni samuraj. Bohater opowieści z alkoholika, nękanego wyrzutami sumienia weterana wojny secesyjnej, staje się człowiekiem spójnym, pewnym swoich celów i konsekwentnym. Na jego przykładzie widać, jaki wpływ ma na nas odnalezienie życiowych wartości. Wszystko dzięki temu, że los rzuca go do odciętej od świata japońskiej wioski.

Jak zachowują się zamieszkujący ją samuraje? Ze wzgardzonego jeńca czynią Algrena jednym ze swoich liderów. Gdy człowiek ma wartości i jest w stanie dla nich wiele poświęcić, budzi uznanie nawet najbardziej wymagających towarzyszy. Sam Tom Cruise, zafascynowany historią i postacią, jaką kreował, po zakończeniu zdjęć powiedział: „Nie mogłem się temu oprzeć. Kiedy po raz pierwszy rozmawiałem na temat realizacji filmu, po prostu wiedziałem, że muszę w nim zagrać”.

## **Superbohater, czyli nowa tożsamość**

Zastanawiałeś się kiedyś, dlaczego ludzie obdarzeni takimi samymi zdolnościami osiągają zupełnie inne rezultaty? Jeśli nie wchodzi w grę żadna wyjątkowa szansa od losu lub przypadek, to co o tym



decyduje? Jasne, że coś, co zależy od nich samych. Tym, co sprawia, że ten sam człowiek może zostać biedakiem albo rekinem giełdowym, są jego własne przekonania na temat samego siebie i swoich możliwości. Tożsamość, jaką z różnych przyczyn sobie „wybiera”, staje się czynnikiem decydującym o osiągnięciu sukcesów lub nie. Osoba, która uważa się za geniusza, daje sobie wielokrotnie większe szanse na powodzenie w jakiegokolwiek dziedzinie niż ktoś, kto uzna siebie za nieudacznika.

Niedługo nauczysz się technik porozumiewania, sprawiania, by inni czuli się z Tobą dobrze, a także dowiesz się, jak zbudować prawdziwą przyjaźń. To jednak, jak oceniasz swoje możliwości, ma niebagatelny wpływ na Twoją zdolność przyciągania ludzi swoim najprawdziwszym „ja”.

Poniższa historia pozwala łatwo zrozumieć zagadnienie, nad którym pracujemy.

Działo się to w 1968 roku. Psycholog z Harvardu, Robert Rosenthal, oraz dyrektorka szkoły podstawowej w ubogiej dzielnicy południowego San Francisco, Lenore Jacobson, przeprowadzili eksperyment, który ma znaczny wkład w rozwój psychologii społecznej. Rosenthal przyjechał do placówki prowadzonej przez Jacobson. Całe doświadczenie zaczęli od przeprowadzenia testu na badanie poziomu inteligencji wśród uczniów 18 klas. Następnie z każdej z nich Rosenthal i Jacobson wybrali po 20% dzieci — zrobili to w sposób losowy, w ogóle nie sugerując się wynikami testów. Wówczas dyrektorka wezwała do siebie trzech, równie przypadkowo wyselekcjonowanych nauczycieli i oznajmiła:

— Obserwując wasze metody, doszłam do wniosku, że jesteście najlepszymi nauczycielami w szkole. Dlatego dam każdemu z was klasę złożoną z najzdolniejszych uczniów, których wybraliśmy na podstawie testów IQ. Oczekujemy, że osiągną postępy w nauce wynoszące 20–30%.

Zanim zaskoczeni belfrzy zdążyli się odezwać, dodała:

— Na pewno zdajecie sobie sprawę, że możemy zostać posądzeni o dyskryminację dzieci mniej zdolnych. Dlatego nasz plan musimy utrzymać w tajemnicy przed rodzicami i samymi uczniami.

Przez następnych osiem miesięcy nauczyciele pracowali na najwyższych obrotach. Okazywali więcej cierpliwości wobec uczniów, bo z góry zakładali, że jeśli dziecko ma kłopoty, wina leży po stronie systemu nauczania. Częściej się z podopiecznymi komunikowali, motywowali ich i zapewniali, że są w stanie osiągać duże postępy. Chcąc, tak jak oczekiwała tego dyrektorka, podnieść poziom uczniów o 20–30%, byli jednocześnie wobec nich bardzo wymagający.

Eksperyment dobiegł końca, a jego wyniki okazały się zdumiewające. Uczniowie poczynili zakładane postępy. Nauczyciele byli zachwyceni porywającym doświadczeniem. Jakże musieli się zdziwić, gdy Lenore Jacobson oświadczyła, że dzieci wybrano losowo. Wcale nie miały najwyższego IQ w szkole. Ba, wspaniale pracujący nauczyciele osłupieli, gdy dowiedzieli się, że sami również trafili do klas przypadkowo.

Co jest jednak najlepsze — po przeprowadzonym eksperymencie uczestniczące w nim dzieci poddano kolejnemu testowi na inteligencję. Osiągnęły wynik o 15–27 punktów lepszy od swoich poprzednich rezultatów! Średnio wypadli o 12 punktów lepiej niż reszta szkoły. Uczniowie traktowani przez nauczycieli jako jednostki wybitne dostosowali się do tego obrazu. Rozwijali się lepiej, niżby to miało miejsce, gdyby dostawali takie same zadania jak ich koleżdy i koleżanki z innych klas.

Książka, w której Rosenthal i Jacobson opisali eksperyment, nosi tytuł *Pigmalion w klasie* i udowadnia tzw. efekt Pigmaliona. Polega on na spełnianiu się pozytywnego oczekiwania wobec kogoś tylko dlatego, że to oczekiwanie w sobie wytworzyliśmy. Nazwa wzięła się ze sztuki George’a Bernarda Shawa *Pigmalion*. Jej bohater, profesor Higgins, zakłada się z przyjacielem pułkownikiem Pickeringiem, że nauczy biedną kwiaciarkę Elizę, jak być damą. Udaje mu się to, ponieważ zawsze traktuje ją właśnie z szacunkiem należnym kobiecie

z wyższych sfer. Po upływie pewnego czasu Eliza dostosowuje się do nadanej jej roli i zaczyna spełniać jego oczekiwania.

Już wiesz, na czym polega nasze zadanie? Oczywiście na tym, by to samospełniające się proroctwo zastosować wobec samego siebie. By pójść śladem uczniów i wywołać w sobie efekt Pigmaliона. Określaj się więc jako „geniusz”, a nie „nieudacznik”. Uznaj się za „mistrza” zamiast „przegranego”. Tylko to pozwoli Ci wykorzystać cały potencjał, jaki w sobie nosisz — i to we wszystkich dziedzinach. Uwolnisz swoje całe, często skrywane, bogactwo zasobów.

Niniejsza książka w swojej głównej części uzbroi Cię w arsenał technik i umiejętności interpersonalnych. Jeśli w mówisz sobie, że ciężko przychodzi Ci nawiązanie z kimś rozmowy, to skorzystasz z niej z większym trudem, niż kiedy oznajmisz z pewnością: „naprawdę jestem w stanie świetnie radzić sobie w kontaktach z innymi ludźmi” albo „mogę się nauczyć zachowywać przy obcych osobach”.

Każdy z nas bardziej lub mniej świadomie przykleja sobie różne etykiety. „Taki już jestem” — wymówiłeś kiedyś te słowa? To znaczy jaki? Dobrze, jeśli oznacza to: „ciekawny”, „uczynny”, „dzielny”, „dumny”, a nawet „uparty”. Bywa jednak, że ktoś określa siebie samego słowami: „przeciętny” (brrr!), „nieporadny”, „ulegający wpływow”.

W naszym mózgu przechowujemy doświadczenia całego naszego życia. Tylko przez to, jak je interpretujemy, powstają nasze przekonania o wszystkim, także o samych sobie. To, kim jesteś, zależy od tego, jak wyjaśniłeś sobie zdarzenia z Twojego życia. Jeśli tak stworzona Twoja etykieta ogranicza Twoje możliwości, odklej ją i zastąp nową. Kiedy zmienisz swoje przekonania na temat tego, kim jesteś, Twoje zachowanie podąży w tym samym kierunku — tak by wspierać Twoją tożsamość. Prawdopodobnie nic nie wskórasz, gdy idąc na rozmowę kwalifikacyjną, pomyślisz o sobie: „jestem jednym z wielu takich samych kandydatów”. Zaprezentujesz się bowiem rzeczywiście jak osoba przeciętna, jedna z tłumu. Pomyśl za to, jaką siłą wzbudzisz w sobie, jeśli w głowie zakodujesz zdanie: „jestem dla tej firmy wymarzoną pracowniczką!”. W czasie spo-

tkania będziesz się dostosowywał do tego wzmacniającego przekonania i zrobisz wszystko, by znudzonym facetom w garniturach dać do zrozumienia, że to na Ciebie właśnie czekają.

## Ćwiczenie

Czas na kolejną, przyjemną pracę domową. Załóżmy, że opis osobowości każdego z nas ma trafić do internetowej Wikipedii. Otrzymujesz zadanie stworzenia pisemnie szczerzej definicji samego siebie. W tym celu zadaj sobie kilka, a może kilkanaście razy pytanie: „kim jestem?”. Pisz to, co Ci przyjdzie do głowy. Baw się zainteresowaniem samym sobą. Bądź zarazem wnikliwy i szczery. Dla dobra tego ćwiczenia bardzo ważne jest wynotowanie cech, które w sobie cenisz, ale też elementów Twojej tożsamości, jakich nie lubisz. Poza tym — spokojnie — zakładamy, że na razie nic nie trafia na serwer. Piszesz „na brudno”.

Co możesz zanotować? Na przykład:

- ◆ „Jestem błyskotliwy i dowcipny.”
- ◆ „Jestem średnio pracowity.”
- ◆ „Jestem wykształcony, ale nie znam języków.”
- ◆ „Jestem inteligentny, jednak czasem przemądrzały.”
- ◆ „Jestem atrakcyjny, choć nie wysportowany.”

Teraz przyjrzyj się swojemu dziełu i oceń, jak podoba Ci się definicja samego siebie. Jeśli stworzyłeś ją uczciwie, to prawdopodobnie Twoja tożsamość nie spełnia wszystkich Twoich wymagań. To nic, przecież pisałeś w brudnopisie. Czas przejść do drugiego etapu zadania. Wymień teraz elementy tożsamości, które chciałbyś posiadać. Kim chciałbyś być? Zrób to bez najmniejszego skrupowania, jakby kompletnie nic Cię nie ograniczało. Zabawa zaczęła się na dobre! Jak można by określić kogoś, kim chcesz się stać?

- ◆ OPTYMISTA
- ◆ GENIUSZ

- ◆ ZWYCIĘZCA
- ◆ MISTRZ ZARADNOŚCI
- ◆ PRZYWÓDCA

Jeśli jako dziecko marzyłeś o takiej roli, napisz nawet o sobie „superbohater”!

Czy taka nowa tożsamość Ci się podoba? Bez wątpienia udzielisz odpowiedzi twierdzącej! Napisałeś o swoim wymarzonej „ja”. Stworzyłeś na papierze człowieka, jakim chciałbyś być. Proponuję, by pójść na całość i właśnie tę definicję wkleić do Wikipedii. To spore zobowiązanie. Dlatego pora na postanowienie, że naprawdę zaczniesz żyć w zgodzie z tożsamością, którą sobie wybrałeś. Choćby niebo waliło Ci się na głowę, będziesz się go trzymał. Przecież nie możesz swoim postępowaniem zaprzeczyć temu, co napisałeś o sobie milionom internautów.

To ćwiczenie, w nieco innej odmianie, po raz pierwszy przeczytałem u amerykańskiego mistrza motywacji, Tony’ego Robbinsa. Było jednym z moich ulubionych. Działa do dziś, niemal automatycznie. Świetnie sprawdza się w każdej sytuacji. Grając mecz w tenisa, powtarzam sobie, że jestem zwycięzcą i nie ma takiej siły, która mogłaby sprawić, że zejdem z kortu pokonany. Kiedy piszę artykuł, myślę o sobie jako o wybitnie utalentowanym dziennikarzu, a podczas wnoszenia lodówki na czwarte piętro w duchu nazywam siebie strongmanem.

Oczywiście nie zastępuje mi to godzin treningu na korcie, talentów pisarskich czy siły mięśni. Pozwala jednak wydobyć wszystkie pokłady możliwości, jakie w sobie mam. Jeśli przegram mecz, mogę śmiało powiedzieć: „zrobiłem naprawdę wszystko, co potrafiłem, ale tego dnia znalazł się ktoś lepszy ode mnie”.

Gdy nową tożsamość przyjmiesz jako swoją, automatycznie zaczniesz dążyć do jej potwierdzenia. Wrodzona potrzeba konsekwencji sprawia, że działamy zgodnie z naszym własnym poglądem na temat tego, kim jesteśmy.

Czytałeś może albo oglądałeś ekranizację szóstej części przygód młodego czarodzieja z Hogwartu? W książce Harry Potter i Książę Półkrwi główny bohater otrzymuje magiczną fiołkę — każdy, kto wypije jej zawartość, ma zapewnione powodzenie w czymś, na czym mu zależy. Harry udaje, że wlewa ją do napoju swego przyjaciela Rona, który jest sparaliżowany treścią przed meczem czarodziejskiej dyscypliny sportu — quidditcha. Ron, przekonany o swoim stuprocentowym powodzeniu, odbija latającą miotłą wszystkie „kafle”, czyli piłki rzucane przez „ścigających” drużyny przeciwnej. Dopiero po meczu, gdy staje się gwiazdą całej szkoły, okazuje się, że Harry blefował i magiczną fiołkę zachował na załatwienie ważniejszych spraw. Nie trzeba było czarów, by jeden z bohaterów opowieści stał się kimś, kim chciał. To niby tylko bajka, ale nawet mędrcy tego świata uważają, że właśnie w nich zawiera się cała prawda o życiu.

Zupełnie realna jest już natomiast historia słynnego XIV Dalajlamy, Tenzina Gjaco. Lhamo Thondup, bo tak brzmiało jego świeckie imię, urodził się w chłopskiej rodzinie, w północno-wschodnim Tybecie. Gdy miał zaledwie dwa lata, zgodnie z wszystkimi wymogami tradycji, właśnie w nim odnaleziono inkarnację XIV Dalajlamy, Thuptena Gjaco. Samo pełne imię, jakie otrzymał, brzmiało: „Najczcigodniejszy, Doskonałej Chwały, Eloquentny, Inteligentny Dzierżawca Nauk, Ocean Mądrości”. Od tego momentu miał stać się wielkim człowiekiem i, jak sądzę, nikogo nie zawiódł. Jest to obecnie jedna z najbardziej rozpoznawalnych i szanowanych postaci na całym świecie. Wypełnił tożsamość, jaką otrzymał w dzieciństwie.

Nadszedł czas na ostatni krok — jest nim opracowanie planu działania, który pozwoli Ci upewnić się, że żyjesz w zgodzie ze swoim nowym „ja”. To, tak jak poprzednie ćwiczenie, najlepiej zrób na papierze.

Jeśli postanowiłeś stać się „optymistą”, oznajmij sobie, że w każdej trudnej sytuacji będziesz do skutku szukał rozwiązania. Przecież zawsze jest jakiś sposób na jej zażegnanie, a co najmniej poprawę.