Dale Carnegie

& Associates, Inc.

KNIHA PRO VŠECHNY, KDO ŽIJÍ MEZI LIDMI

Jak rozvíjet vztahy s lidmi, působit na ně a získat jejich důvěru

Carnegie pro 21. století

PRÁH

Dale Carnegie & Associates, Inc.

Jak rozvíjet vztahy s lidmi, působit na ně a získat jejich důvěru

Nakladatelství Práh
2010

Dale Carnegie & Associates, Inc.

Jak rozvíjet vztahy s lidmi, působit na ně a získat jejich důvěru

Sestavila a k vydání připravila spol. JMW GROUP, Inc.,
se svolením společnosti Dale Carnegie & Associates

Nakladatelství Práh
2010

S původní knihou Dalea Carnegieho z roku 1936 (v českém překladu), kterou jsem našel v otcově knihovně, jsem se seznámil už jako třináctiletý výrostek a kupodivu jsem si mnohé z jejích zásad zapamatoval. Vynořovaly se mi pak z paměti v době, kdy jsem vstoupil do praktického života – ať jako podřízený nebo jako šéf – a vědomě či podvědomě jsem se snažil jimi řídit.

Před můj zrak se postupně dostalo mnoho literatury a různých kurzů s rozmanitými technikami, jak působit na lidi. Carnegieho nauka však má jeden základní pilíř, jenž zůstal zachován i v tomto rozšířeném a pro současnou dobu propracovaném vydání: všechny doporučené zásady, formy a metody musím uplatňovat s upřímným vlastním vnitřním přesvědčením. Musím OPRAVDU poslouchat, zajímat se, chválit, spolupracovat… Zůstanu-li jen u snahy pomocí popsaných postupů manipulovat, nefunguje to. V žádném případě ne natrvalo.

Každému, kdo dokáže uvedená pravidla dodržovat, bude Carnegieho kniha účinným pomocníkem, jako byla mně.

Dr. Richard Salzmann

Copyright © Dale Carnegie Associates
TM owned by Dale Carnegie Associates
Exclusive worldwide rights in all languages licensed exclusively by JMW Group, Inc.
Translation © Svatoslav Gosman, 2010

ISBN 978-80-7252-280-4

Úvod k sérii knih Dalea Carnegieho

Uvědomte si, že štěstí nezávisí na tom, kým jste nebo odkud pocházíte – závisí pouze na tom, jak smýšlíte. A proto začněte každý den myšlenkou na dary, za které byste měli být vděčni. Vaše budoucnost z větší částí závisí na tom, jak dnes smýšlíte. Proto naplňte svou mysl myšlenkami, které jsou plné sebedůvěry, lásky a víry v úspěch.

Dale Carnegie

Dale Carnegie byl průkopníkem toho, čemu dnes říkáme hnutí zaměřené na rozvoj lidského potenciálu. Jeho kurzy a knihy pomohly lidem na celém světě získat sebedůvěru.

V roce 1912 navrhl Dale Carnegie sdružení YMCA v New Yorku, že by mohl vyučovat dospělé mluvení na veřejnosti. Tak, jak se to tehdy dělávalo ve všech kurzech řečnického umění, i Carnegie začal své kurzy teoretickým úvodem. Ale brzy si všiml, že účastníci jeho kurzů vypadají znuděně a vyčerpaně. S tím bylo nutné něco udělat.

Dale Carnegie přerušil svůj výklad, obrátil se k muži, který seděl docela vzadu, a požádal ho, aby povstal a pronesl improvizovanou řeč, ve které by popsal, kdo je a čím se zabývá. Když tento student svou řeč dokončil, požádal Carnegie dalšího účastníka kurzu, aby také hovořil o sobě, a tak to šlo dále, dokud všichni ve třídě nepronesli krátkou promluvu. Povzbuzováni svými kolegy a pod vedením Dalea Carnegieho se každému podařilo překonat strach a pronést uspokojivý proslov. „Aniž jsem věděl, co vlastně dělám," vzpomínal později Carnegie, „docela náhodou jsem objevil tu nejlepší metodu na překonání strachu z mluvení na veřejnosti."

Jeho kurzy se staly natolik populární, že ho žádali, aby je učil i v jiných městech. A jak šly roky, Carnegie postupně vylepšoval obsah svých kurzů. Pochopil, že účastníci kurzů se nejvíce zajímají o to, jak navýšit svou sebedůvěru, jak zlepšit mezilidské vztahy, jak dosáhnout úspěchu ve své profesi a jak překonat strach a obavy. A tak se stalo, že jeho kurzy se pomalu přesměrovaly od pouhého zvládnutí řečnických dovedností ke všem těmto uvedeným tématům. Promluvy samotné se staly spíše prostředkem než samotným cílem.

Kromě toho, co se D. Carnegie naučil od svých žáků, sám tvrdě pracoval na výzkumu, který se zabýval životními postoji úspěšných lidí.

Svá zjištění pak zahrnul do obsahu kurzů. A odtud už byl jen kousek k napsání nejznámější knihy s názvem: *Jak získávat přátele a působit na lidi.*

Tato kniha se okamžitě stala bestsellerem a od prvního vydání v roce 1936 (počítaje v to i revidované vydání z roku 1981) se jí prodalo více než dvacet milionů výtisků. Dosud byla přeložena do třiceti šesti jazyků. V roce 2002 byla kniha *Jak získávat přátele a působit na lidi* vyhlášena „Byznysovou knihou č. 1 dvacátého století". V roce 2008 konstatoval respektovaný časopis *Fortune Magazine*, že kniha patří mezi sedm knih, které by měl mít každý leader ve své knihovně. Carnegieho další kniha *Jak se zbavit starostí a začít žít*, která byla napsána v roce 1948, zaznamenala také velký úspěch – prodalo se jí sedm milionů výtisků – a byla přeložena do dvaceti sedmi jazyků. O několik let později založil Dale Carnegie se svými následovníky společnost Dale Carnegie & Associates, Inc., pro niž společně vytvořili a vyučovali kurzy a semináře. Tyto kurzy v průběhu let absolvovaly miliony mužů i žen ve více než sedmdesáti zemích světa. Carnegiovské semináře ovlivnily životy lidí ze všech vrstev společnosti – od dělníků a úředníků přes majitele podniků a manažery firem až po vůdčí osobnosti z vládních kruhů. Mezi absolventy kurzů najdete generální ředitele významných korporací, majitele malých i velkých firem, lidi ze všech možných druhů podnikání, od obchodu až po průmysl, vládní činitele i experty na legislativu a nespočetné množství jednotlivců, jejichž životy obohatily zkušenosti nabyté v kurzech Dalea Carnegieho.

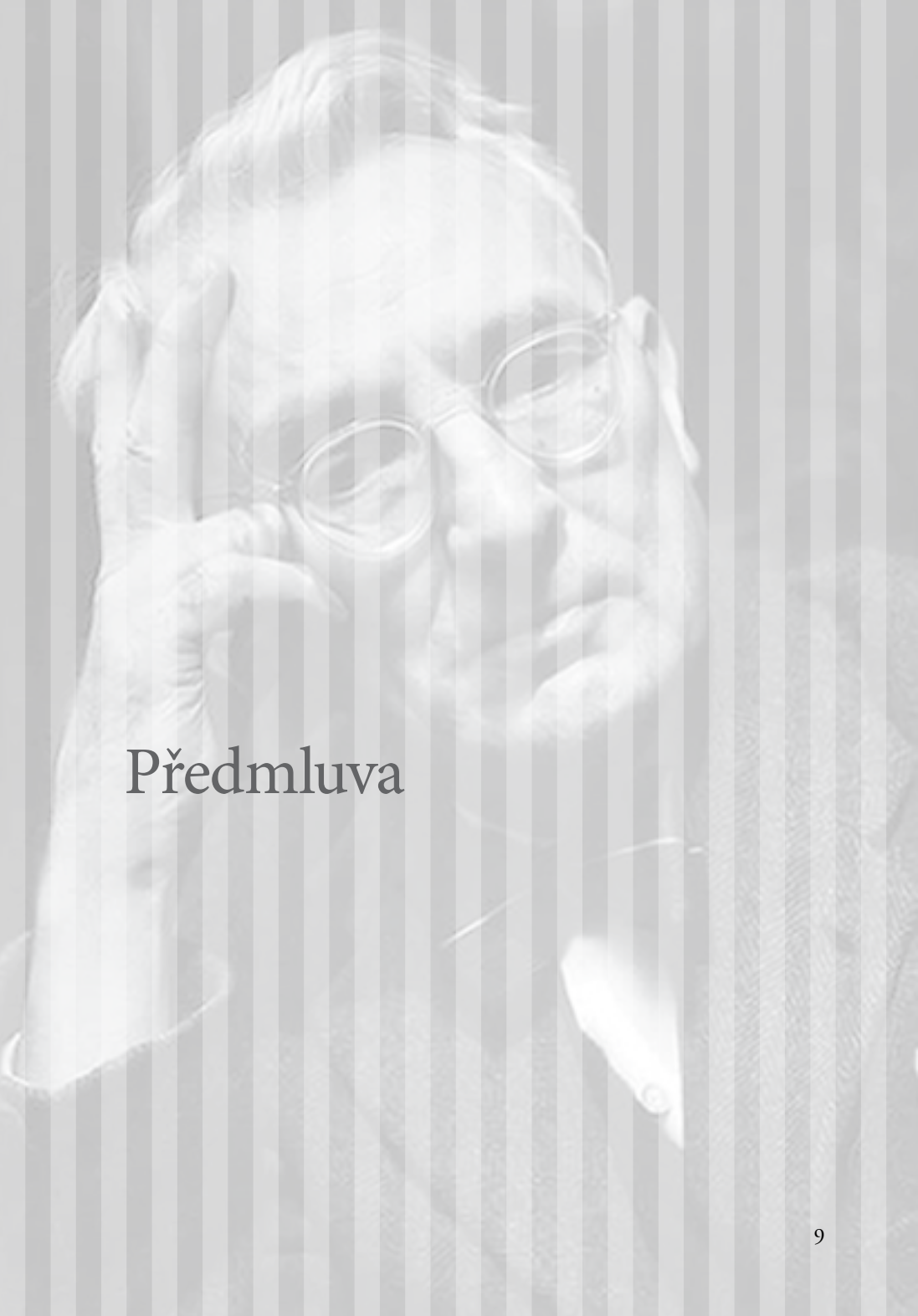
Dale Carnegie zemřel v listopadu roku 1955. Nekrolog otištěný v jedněch washingtonských novinách jeho přínos shrnul takto: „Dale Carnegie nevyřešil žádné tajemství vesmíru. Ale dost možná, že víc než kdo jiný ze své generace pomohl bližním, aby spolu lépe vycházeli. A někdy se zdá, že právě tohle lidé potřebují nejvíce."

Tato série knih byla napsána s úmyslem seznámit čtenáře s podstatou Carnegieho učení. Podkladem všech knih jsou jeho vlastní zápisky a případové studie, které byly používány v různých kurzech, jež nabízí společnost Dale Carnegie & Associates. Aby carnegiovská pravidla zněla pro dnešního čtenáře aktuálně a aby se ukázala jejich použitelnost i ve 21. století, původní materiály byly rozšířeny o ilustrativní příklady ze současnosti.

Toto je první kniha z celé série. Těmi dalšími jsou:

- Cesta k úspěchu podle Dalea Carnegieho – Jak správně myslet, jednat a mluvit
- Rady Dalea Carnegieho – Jak vést plnohodnotný život
- Rady Dalea Carnegieho – Jak se zbavit starostí a stresu
- Rady Dalea Carnegieho – Jak se stát úspěšnou vůdčí osobností a efektivně se rozhodovat

Artur R. Pell, Ph.D., editor



Předmluva

Někteří lidé působí doslova magnetizujícím dojmem – jsou jakoby prozářeni sluncem, vždy v dobrém rozmaru, natolik přitažliví pro druhé, že jim lidé všude bez donucení sami otevírají dveře, aniž by o to vůbec žádali. Dveře se prostě před nimi prudce rozevřou a lidé je pozvou dále. Už jen sama jejich přítomnost má zklidňující a příjemný efekt. Mají dar přesvědčit druhé, aniž by téměř museli promluvit jediné slovo. Ve společnosti svých přátel jsou oblíbení, jejich kariéra jde strmě nahoru.

Jejich šarm a vlídná povaha k nim druhé přitahuje. Je velmi těžké cokoli vyčítat takovému člověku. Mají něco, co k nim lidi přitahuje. A je jedno, jestli jste příliš zaměstnáni nebo jestli trpíte nějakými obavami, jestli vám vadí či nevadí, když vás někdo přerušuje, prostě se chcete družit s těmito magnetizujícími osobnostmi.

A přesně takový těžko popsatelný dar měly některé vůdčí osobnosti, jako byl J.F. Kennedy a Ronald Reagan (a můžete si sem dosadit i jména charismatických japonských vůdčích osobností).

Chtěli byste být také takovou magnetizující osobností? Stát se jí můžete. Tento osobní magnetismus není nevyhnutelně jen něčím daným a vrozeným. Každý, kdo má opravdovou touhu rozvinout se ve vřelou, nesobeckou a laskavou osobnost, může toho dosáhnout, a to za předpokladu, že si osvojí techniky, které pomáhají takový image získat.

Někteří lidé dostali dar takového magnetismu do vínku, a kdybyste hlouběji analyzovali jejich osobnost, zjistili byste, že mají určité povahové charakteristiky, které druzí instinktivně obdivují, kvality, které lidi přitahují beze zbytku. Je to třeba štědrost, velkorysost, srdečnost, soucitnost, schopnost vidět život z širší perspektivy, ochota pomáhat druhým nebo optimismus.

Abyste se stali takovou magnetizující osobností, není nevyhnutelně nutné narodit se s těmito vlastnostmi. Tyto charakterové rysy se totiž dají snadno získat, tedy pokud tomuto úsilí věnujete odpovídající čas a námahu. Dale Carnegie a jeho následovníci ze společnosti Dale Carnegie & Associates, Inc., už více než devadesát let pomáhají lidem všech věkových skupin, lidem nejrůznějších národností a úrovně vzdělání získat tyto osobnostní charakteristiky. Jsou jim nápomocni v kariérním růstu a pomáhají jim vést plnohodnotný život. Tato kniha je postavena

na carnegiovském učebním konceptu. Mezi dovednostmi, které si osvojíte na základě této knihy, jsou:

- Jak se stát charismatickou osobností.
- Jak získat nové přátele a udržet si staré přátelské vazby.
- Jak ovlivnit lidi, se kterými přicházíte do styku, vytvořením prostředí spolupráce a kolegiality.
- Jak u druhých vzbudit důvěru.
- Jak rozpoznat a pochopit osobnostní typy lidí a tuto znalost využít při jednání s nimi.
- Jak prodat své vlastní myšlenky, koncepty a návrhy v pracovním a osobním životě, při jednání s přáteli a při jednání s lidmi vůbec.
- Jak se chovat při jednání s komplikovanými lidmi a jak s nimi vyjít.
- Jak nesouhlasit přijatelným způsobem.
- Jak porozumět vlastním emocím a jak je zvládnout, jak pochopit emoce druhých.

Osobnost člověka přesahuje naši tělesnou schránku. Není podstatné, jestli jsme obyčejní, nebo naopak atraktivní, zda jsme vzdělaní, či nevzdělaní. V této knize se dozvíte, jak můžete zhodnotit dary, které jste dostali do vínku, takže budete schopni šířit kolem sebe onu těžko uchopitelnou auru, která k vám bude přitahovat druhé, a také se naučíte, jak dostat pod kontrolu vlastnosti, které druhé spíše odpuzují.

Emerson říká: „Vaše osobnost za vás promlouvá natolik hlasitě, že ani nemohu slyšet, co říkáte." Je prostě nemožné utajit svou pravou osobnost a své pocity, protože vyzařujeme určité naladění – buď jsme vlažní, nebo nabití energií, přitažliví, nebo druhé odpuzujeme, a to přesně podle toho, jací jsme uvnitř a jaké máme vlastnosti.

Vlastnosti, které druhé přitahují, jsou otevřenost a optimismus, naopak vlastnosti, které odpuzují, vycházejí z vnitřní uzavřenosti. To v praxi znamená, že lidé bez magnetismu jsou spíše sebestřední a přemýšlejí převážně o sobě samých, navenek se příliš neprojevují, stále se po něčem pachtí – po tom, co by mohli získat, jaké výhody by mohli získat, a co by je mohlo vůči ostatním nějak zvýhodnit. Nejsou příliš soucitní, chybí jim dar srdečnosti, nebývají dobrými partnery, neumějí dát věci do pohybu.

Muži a ženy jsou prostě jako jakési lidské magnety. Stejně jako když protáhnete silný magnet skrz hromadu odpadků, nalepí se na něj pouze

to, co magnet přitahuje. A tak podobně i my procházíme životem a nabalujeme na sebe lidi, kteří takzvaně slyší na naše myšlenky a nápady.

Prostředí, ve kterém žijeme, naši spolupracovníci a podmínky všeobecně – to všechno je výsledkem této přitažlivosti. Vše kolem nás se takto vytvořilo ve fyzické rovině, protože jsme se na určité věci zkoncentrovali a nějak jsme na ně reagovali v mentální rovině – toto prostředí je výsledkem této vnitřní spřízněnosti. A zůstane to tak po celou dobu, pokud tento pocit spřízněnosti v naší mysli existuje.

Ať už se věnujete jakékoli profesi, vaše pověst a váš úspěch závisí do značné míry na dobrém dojmu, který děláte na druhé. V tom je ukryto celé tajemství. A proto se přeměňte v magnetizující a silnou osobnost.

Není to natolik těžké. Každý z nás v sobě může kultivovat schopnost být příjemným člověkem se silným charakterem, který mu dodá pocit, že může pohnout světem. Pokud víme, jaké kladné povahové vlastnosti a charakteristiky odlišují magnetizující osobnosti od obyčejných lidí, pak je přece docela snadné potlačit ty nevhodné a kultivovat žádoucí. Je docela dobře možné pracovat na rozvoji vlastní štědrosti, rozvíjet velkorysost, snažit se být radostný, tedy kultivovat všechny tyto žádoucí a nápomocné kvality a zlikvidovat jejich protiklady. A podle míry toho, jak se vám toto úsilí podaří naplnit, začnete být pro druhé odpovídajícím způsobem přitažliví a lidé se o vás začnou zajímat. Zjistíte, že jste mnohem vítanějšími hosty, a druzí budou více vyhledávat vaši přítomnost. Jinými slovy, pokud v sobě budete kultivovat vlastnosti, které sami považujete u druhých za obdivuhodné, tedy charakteristiky, které vás přitahují, sami začnete být přitažliví pro druhé. A jakmile si tyto kvality osvojíte, tytéž přednosti pro vás začnou být příznačné a stanete se v očích druhých magnetizující a přitažlivou osobností.

Pokud ale chcete být takovou magnetizující osobností, musíte se správně postavit k životu. Pesimismus, sobectví, sklon k mrzoutství, nedostatek soucitu a entuziasmu – tohle všechno osobní magnetismus zabíjí. My všichni přece obdivujeme osobnosti, které přímo vyzařují optimismus, dobrou mysl, zdraví, lidi se širokým srdcem. Takové charakterové rysy doslova přivolávají a udržují pozornost všech lidí bez rozdílu.

A navíc, pokud se chcete stát magnetizující a přitažlivou osobností, kultivujte návyk chovat se k lidem srdečně. Jednejte s nimi vřelým

způsobem, upřímně je přijímejte se srdcem na dlani – to dělá hotové zázraky. Zjistíte, že vaše ztuhlost, rozpačitost a rezervovanost, studený nezájem o druhé, prostě to všechno, co vás dnes trápí, najednou zmizí. Lidé totiž okamžitě postřehnou, když se o ně opravdově zajímáte, když opravdu chcete znát, co je těší a zajímá. Nácvik srdečnosti způsobí doslova převrat ve vašich sociálních schopnostech. Pokud tedy chcete být oblíbení, musíte kultivovat právě srdečnost. Musíte, jak se říká, rozrazit dveře vedoucí k vašemu srdci. Nestačí je nechat pouze pootevřené, jako byste tím říkali světu: „Můžete nahlédnout dovnitř, ale nevstupujte, dokud nezjistím, jestli jste tou pravou žádoucí osobou."

Nebojte se své srdce otevřít. Otevřete ty pomyslné dveře dokořán. Zapomeňte na rezervovanost, nemluvte s druhými, jako kdybyste se stále báli, že uděláte nějakou chybu. Přistupujte k lidem způsobem, který jim bude říkat, že z nich chcete mít přátele a že s nimi chcete mít příjemný a vzájemně přínosný vztah.

Na této cestě přeměny v magnetizující osobnost jste již udělali první krok – totiž, že jste začali číst tuto knihu. Abyste z ní vytěžili maximum, přečtěte ji s cílem seznámit se vcelku s konceptem přeměny v přitažlivou osobnost. Pak čtěte znovu kapitolu za kapitolou a začněte se řídit návody, které vám pomohou zvládnout jednu oblast za druhou. Tak se dostanete do správných kolejí, které povedou k úspěchu, štěstí a pocitu životního naplnění, tak jako k nim už dovedly miliony lidí, kteří studovali a v životě uplatňovali carnegieovská pravidla.