

Cum să ai
o viață
mai bună

**DALE
CARNEGIE**

Traducere din limba engleză
de Irina Nicolaescu



București
2019

Copyright © 2011 DALE CARNEGIE AND ASSOCIATES

Drepturi obținute exclusiv prin JMW Group, Inc.

jmwgroup@jmwgroup.net



Editura Litera

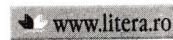
O.P. 53; C.P. 212, sector 4, București, România

tel. 021 319 63 90; 031 425 16 19; 0752 548 372

e-mail: comenzi@litera.ro

Autorul acestei cărți nu acordă sfaturi medicale și nici nu prescrie utilizarea vreunei tehnici ca formă de tratament al unor probleme fizice, emoționale sau medicale fără sfatul medicului, direct sau indirect. Intenția autorului este doar de a oferi informații de natură generală, pentru a vă ajuta în efortul de a vă găsi starea de bine emoțională și spirituală. În eventualitatea în care folosiți orice informație din această carte pentru dumneavoastră, nici editura, nici autorul nu își asumă nici o responsabilitate pentru acțiunile dumneavoastră.

Ne puteți vizita pe



Cum să ai o viață mai bună

Dale Carnegie

Copyright © 2019 Grup Media Litera

pentru versiunea în limba română

Toate drepturile rezervate

Editor: Vidrașcu și fiili

Redactori: Ramona Ciortescu, Carmen Vasile

Corector: Sabrina Florescu

Copertă: Ana-Maria Gordin Marinescu

Tehnoredactare și prepress: Gabriela Anghel

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

CARNEGIE, DALE

Cum să ai o viață mai bună / Dale Carnegie; trad.: Irina Nicolaescu –

București: Litera, 2019

Conține bibliografie

ISBN 978-606-33-4141-0

I. Nicolaescu, Irina (trad.)

159.9

CUPRINS |

Prefață	7
1. Cum să-ți consolidezi încrederea în tine.....	13
2. Cum să devii cu adevărat entuziasmat.....	27
3. Stabilește-ți și atinge obiective realizabile.....	44
4. Prima impresie	61
5. Tu ești cel mai bun factor motivațional.....	78
6. Concentrează-te asupra aspectelor pozitive	96
7. Fii curajos!	114
8. Învinge-ți temerile.....	132
Cuvânt de încheiere.....	151
Despre autor	155
Despre Dale Carnegie & Associates, Inc.	157
Despre editor	159

pentru îmbunătățirea fiecărui domeniu pe care-l acoperă. Astfel, vei porni pe drumul unei vieți mai bune – un pas important spre succes.

DR. ARTHUR R. PELL,

Editor

1

CUM SĂ-ȚI CONSOLIDEZI ÎNCREDEREA ÎN TINE

Ai încredere în tine și în abilitățile tale! Fără o doză de încredere modestă, dar rezonabilă în puterile tale nu vei putea cunoaște fericirea sau succesul.

DALE CARNEGIE

Atunci când compania la care lucra a scos la concurs un post de conducere pentru un nou departament, Larry a fost tentat să aplice, dar după câteva momente și-a spus: „Mi-ar plăcea să avansez, dar nu cred că m-aș descurca“.

Susan i-a făcut niște sugestii șefului său pentru creșterea productivității, însă acesta i-a arătat câteva puncte slabe în propunerea ei. Reacția lui Susan a fost: „Sunt o ratată. Nu

sunt în stare să gândesc lucrurile până la capăt. Nu voi mai face niciodată vreo propunere“.

Claire a fost rugată să prezideze un comitet la biserică de care aparținea. I-a spus soțului ei: „Va trebui să țin discursuri în fața membrilor bisericii legate de acest proiect. Nu cred că pot să fac asta“.

În primele trei luni ale anului, Eliot a fost unul dintre cei mai buni vânzători din compania sa, dar în cea de-a patra lună a rămas mult în urmă. În momentul acela, și-a spus: „Am avut noroc în primul trimestru, dar norocul n-a mai fost de partea mea și acum sunt acolo unde mi-e locul – de-abia reușind să ating norma de vânzări. Știam eu că nu are cum să meargă la nesfârșit“.

Ce se întâmplă cu acești bărbați și femei? Tuturor le lipsește încrederea în propriile forțe. Fiecare dintre ei se consideră un ratat, condamnat să rămână la limită întreaga lui viață.

În cazul fiecărui dintre noi există momente când ne îndoim de abilitățile și de realizările noastre, iar încrederea în forțele proprii scade vertiginos. Pentru a înrăuătri și mai mult lucrurile, ne concentrăm excesiv pe ceea ce cred ceilalți despre noi, pentru a ne forma o părere despre noi însine și despre abilitățile noastre. Această mentalitate ne poate face să evităm asumarea riscurilor din cauza fricii de eșec. Începem să ne devalorizăm, să nu mai ținem cont de feedbackul pozitiv și să ne alimentăm cu presupunerii nocive care perpetuează modele de gândire dăunătoare și o atitudine negativă.

Încrederea în forțele proprii este o parte integrantă a stimei de sine. Înainte de a căpăta încredere în deciziile pe care le luăm, trebuie să credem în noi însine. Trebuie să credem cu adevărat că suntem oameni valoroși. Dacă nu avem stimă de sine, cum am putea *crede* că deciziile pe care le luăm au valoare?

De prea multe ori ne preocupă mai mult ce cred alții despre noi decât ce credem noi însine. William Becker, preot și

Cum să-ți consolidezi încrederea în tine

scriitor de la mijlocul secolului XX, își îndruma cititorii astfel: „Nu contează ce cred ceilalți despre tine. Ei te pot suprăestima sau subestima! Până când nu vor descoperi adevărata ta valoare, succesul tău depinde în primul rând de ceea ce crezi tu despre tine. Poți reuși chiar dacă nimeni altcineva nu crede, însă nu vei reuși niciodată dacă nu ai încredere în tine“.

Filosoful grec Epictet spunea: „Nici un om nu este liber dacă nu este propriul său stăpân“. Cât timp nu avem încredere în abilitățile noastre și nu suntem siguri că putem reuși, nu vom putea porni pe drumul spre realizarea obiectivelor noastre. Trebuie să ne aşteptăm la lucruri mărețe din partea noastră. Această încredere scoate ce-i mai bun din noi. După cum spune și o veche zicală: „Bătăliile vieții nu îi aleg întotdeauna pe cei mai puternici sau mai rapizi; dar, mai devreme sau mai târziu, persoana care câștigă este cea care *are încredere* că poate câștiga“.

Suntem ceea ce alegem să fim, nu ceea ce cred alții că suntem

Cei care nu au încredere în ei își pun mare preț pe ceea ce gândesc alții despre ei, pentru a-și croi propria imagine despre sine. Evită să-și asume riscuri din cauza fricii de eșec și, în general, nu se aşteaptă să reușească. Se lasă adesea doborâți, nu țin cont de feedbackurile pozitive și subscrui la presupuneri supărătoare care încurajează gânduri autodistructive și o atitudine negativistă. Iată câteva exemple de tipare mentale care ne sabotează:

- *Suprageneralizarea*: Este modul în care a reacționat Susan la critica adusă de șeful ei în momentul în care a venit cu propunerea. Un singur eșec a determinat-o să-și spună: „Sunt o ratată când nu reușesc să fac lucrurile impecabil“.

- **Teama de un dezastru iminent:** Stă la pândă la fiecare colț și vine pe neașteptate. De exemplu, chiar și cel mai mic detaliu negativ, critica sau un simplu comentariu ne întunecă perspectiva. „Am dat-o în bară cu prezentarea aceea... nu voi mai fi promovat niciodată.“
- **Amplificarea rezultatelor negative:** Reușitele sunt mai puțin importante decât performanța slabă. Pe acest principiu s-a bazat și reacția lui Eliot. „Știu că am avut cele mai bune vânzări trimestrul trecut, dar a fost doar o chestie de noroc. M-am reîntors la adevărul eu. Cred că trimestrul acesta îmi voi realiza doar norma de lucru.“
- **Accentul pus pe afirmațiile de tipul „trebuie să...“:** Acestea sunt menite să ne apropie de țelul nostru, însă trebuie urmate de un proces de gândire realist, care să stabilească felul în care stau, de fapt, lucrurile. În momentul în care știm unde ne situăm, putem planifica ce avem de făcut pentru a ajunge din punctul în care ne aflăm în punctul în care „trebuie“ să ajungem. De cele mai multe ori, ne gândim doar la punctul în care suntem și suntem cuprinși de groază când realizăm că nu ne aflăm aproape de direcția în care ar trebui să mergem. Din contră, acesta ar trebui să fie momentul în care ne oprim, reflectăm și luăm aminte, pentru a ne putea întoarce pe calea cea bună.
- **Ieșirea din zona de confort:** Încă din copilărie, ne creăm un mediu în care ne simțim bine. În familia lui Sally, tatăl lua toate deciziile. Copiilor li se spunea mereu că trebuie doar să fie văzuți, nu și auziți. În prezent, ca adult, soție, mamă și angajat, Sally nu se simte în largul ei când trebuie să ia decizii. Charlie a petrecut mulți ani ca subofițer, lucrând în domeniul administrativ din cadrul armatei Statelor Unite. A studiat și a urmat cu sfîrșenie regulile armatei. La primul său loc de muncă după pensionare nu a putut lucra eficient, deoarece în

Cum să-ți consolidezi încrederea în tine

companie nu existau reguli scrise asemănătoare celor din armată, după care să se poată ghida.

Când șeful ei i-a cerut să susțină o prezentare de modă, Sandra L., care se ocupa de achiziția articolelor de îmbrăcăminte pentru adolescenți într-un magazin din orașul în care locuiește, s-a panicat. Discuțiile directe cu clienții erau ceva obișnuit, dar să se adreseze unui public însemna să iasă din zona ei de confort. Pentru a depăși această problemă, șeful ei i-a recomandat să urmeze cursul Dale Carnegie.

Dale Carnegie a dezvoltat o metodă care să-i ajute pe participanții la cursul său să-și depășească acest disconfort, solicitând fiecarui cursant să vorbească cel puțin o dată la fiecare întâlnire în fața unui public susținător și încurajator. Această metodă funcționează de peste 90 de ani pentru mii de participanți la programele de pregătire Dale Carnegie. A funcționat și pentru Sandra, care vorbește acum de mai multe ori pe an în cadrul prezentărilor de modă, iar cuvintele de laudă pe care le-a primit pentru performanțele ei, atât din partea șefului, cât și a clienților, i-au crescut încrederea în sine.

Strategii pentru dezvoltarea încrederii în sine

Pașii următori te vor ajuta să depășești tiparele mentale prin care te sabotezi singur.

Acceptarea de sine

Provine din abilitatea noastră de a ne accepta ca ființe umane în vreme ce ne concentrăm asupra aspectelor noastre valoroase – calități, atuuri și trăsături – care ne definesc. Când ne concentrăm asupra acestor aspecte, atât încrederea, cât și stima de sine sunt influențate în mod pozitiv. În general, oamenii au tendința de a se concentra mai mult pe

Concentrarea asupra reușitelor

Secretul este să ne concentrăm pe succesele și realizările din trecut și pe lucrurile bune pe care le-am realizat. Este mult mai ușor să te gândești la eșecuri; alții abia aşteaptă să îți le amintească. Însă, când ne gândim la reușite, perspectiva se schimbă, iar încrederea în noi însine crește.

O metodă utilă pentru a ajunge în acest punct este să faci o listă cu succesele și reușitele obținute de-a lungul vieții. La început, realizarea unei astfel de liste s-ar putea să fie dificilă, dar, cu perseverență, vei adăuga lucruri noi și încrederea ta va crește.

Henrietta, reprezentant de vânzări pentru o firmă imobiliară din Orlando, Florida, a primit o scrisoare de la o clientă în care aceasta își exprima recunoștința pentru faptul că o ajutase să-și găsească locuința pe care și-o dorea. Henrietta le-a arătat scrisoarea tuturor colegilor din birou, iar șeful ei i-a propus crearea unui dosar în care să pună această scrisoare și cele ce vor urma. I-a spus: „Acesta va fi *dosarul succesului* tău. Aceste scrisori îți vor ridica moralul atunci când lucrurile nu vor merge bine. Ele sunt dovada că ai reușit înainte și că o vei face din nou“.

Henrietta i-a urmat sfatul, dar cum fiecare reușită nu era însotită și de o scrisoare de mulțumire, a creat și un *jurnal al reușitelor*. În acest jurnal își trecea realizările importante, cum ar fi încheierea unei vânzări importante, obținerea unui contract nou cu o firmă de construcții, realizarea celui mai mare procent de vânzări într-o lună etc.

Cu toții ne confruntăm cu perioade mai puțin bune, la fel ca și Henrietta. Când nu încheie o vânzare importantă, când se confrunta cu o perioadă mai dificilă sau când era tristă,

Cum să-ți consolidezi încrederea în tine

deschidea „dosarul succesului“ și recitea scrisorile sau revedea reușitele înregistrate în jurnal. Acest lucru îi redă încrederea în sine și o motiva să meargă mai departe.

Monologul interior

Dacă punem laolaltă cei doi pași menționați mai sus și creăm un monolog interior susținut cu dovezi, vom descoperi că, în timp, începem să credem în lucrurile pe care ni le spunem. Când o echipă sportivă nu mai obține rezultate, antrenorul le ține sportivilor un discurs încurajator. Suntem propriii antrenori, aşa că trebuie să ne încurajăm singuri. Așadar, ce ne spunem? Vom crea un discurs bazat pe o analiză minuțioasă și, cu cât dovezile sunt mai concluzive și mai convingătoare, cu atât mesajul va fi mai credibil și mai puternic. Cu toții ar trebui să avem această discuție interioară din când în când. Este un instrument prin care putem stăpâni singurul lucru asupra căruia deținem controlul absolut – gândirea noastră. Cu alte cuvinte, trebuie să ne înarmăm cu curaj pentru a ne restabili încrederea în noi însine.

După ce Henrietta și-a reanalizat „dosarul succesului“, și-a creat un monolog interior bazat pe reușitele anterioare. Își-a repetat acest discurs de nenumărate ori, încât, la fel ca antrenorul care își motivează echipa, a reușit să se motiveze și ea pentru viitoarele reușite.

Monologul interior pe care îl porți în fiecare zi îți va îndrepta gândurile spre curaj și fericire, putere și liniște. Rostind lucrurile pentru care ești recunosător, îți vei umple mintea cu gânduri înălțătoare.

DALE CARNEGIE

Trebuie să știi ce vrei și cum poți realiza acest lucru

1. Concentrează-te pe obiectivul pe care îți dorești să-l atingi. Nu este suficient să spui: „Vreau un loc de muncă

„Fii precis: „Vreau un post în marketing care să-mi ofere pe viitor ocazia de a avea o carieră în management“.

2. Stabilește un plan bine definit pentru îndeplinirea dorinței și începe imediat, indiferent dacă ești pregătit sau nu să pui în aplicare acest plan.
3. Scrie un enunț clar și concis despre obiectivul tău și ce intenționezi să faci pentru realizarea lui.
4. Citește acest enunț cu voce tare, de două ori pe zi, o dată chiar înainte de culcare și o dată dimineața devreme. Pe măsură ce-l citești, trebuie să vezi, să simți și să crezi că deja atingi acel obiectiv.

Oamenii încrezători își asumă riscuri

Privește experiențele noi ca pe niște oportunități de a învăța, mai degrabă decât ca pe niște provocări din care câștigi sau pierzi. Dacă procedezi astfel, îți se vor deschide noi oportunități și te vei accepta din ce în ce mai mult pe tine însuți. În caz contrar, orice oportunitate se va transforma doar într-un alt prilej de eșec, care îți va împiedica dezvoltarea personală.

Unii oameni nu-și asumă riscuri niciodată. Sunt întotdeauna prudenți. Mai mult ca sigur, vor rămâne veșnic la un nivel de performanță mediocru. Nu vor avea niciodată succes cu adeverat. Neasumându-și niciodată riscul ca un lucru pe care îl susțin să nu reușească, aceștia evită „suferința înfrângerii“, dar nu experimentează vreodată „bucuria victoriei“.

Asumă-ți riscuri. Întreaga viață este un risc. Cel care ajunge cel mai departe este, în general, cel dispus să încerce. Barca siguranței nu se va îndepărta niciodată prea mult de tărm.

DALE CARNEGIE

Testoasa este o fortăreață vie. Carapacea ei impenetrabilă o protejează de orice lovitură. Totuși, dacă vrea să se miște, trebuie să-și scoată capul din carapace, expunându-se astfel pericolelor din mediul înconjurător. La fel ca țestoasa, dacă vrem să progresăm, nu ne putem înconjura de o protecție perfectă, ci trebuie să ieșim din zona de confort.

Să îți assumi riscuri nu înseamnă să fii nechibzuit. Persoanele rezonabile își asumă riscuri rezonabile, dar prin definiție, a risca înseamnă că poți și pierde. Oamenii de afaceri de succes își asumă riscuri cu fiecare decizie luată. Totuși, aceștia își maximizează şansele de reușită documentându-se și analizând atent înainte de luarea unei decizii. Dar când, în cele din urmă, acea decizie trebuie luată, un manager trebuie să fie oricând pregătit pentru o eventuală pierdere de bani, timp și energie. Fără riscuri, nu există nici şanse de câștig.

Este finalul celei de-a noua reprise. Red Sox conduce cu 2 la 1 echipa Yankees. Primii doi jucători lovesc mingea. Dave Winfield, cel mai bun jucător, este următorul care va lovi. Mingeajunge dincolo de bază. Ura! O lovitură perfectă. Winfield aleargă către prima bază. Să încerce o dublă? În câteva nanoseconde, Dave trebuie să decidă dacă va merge la sigur sau va risca încercând să ajungă la următoarea bază, ceea ce l-ar face să marcheze. Dacă dă greș, jocul se încheie, dar dacă riscă, crește șansa de a transforma înfrângerea în victorie. Winfield este tipul de persoană care își asumă riscuri, iar dacă există o șansă cât de mică de succes, el va încerca să ajungă la cea de-a doua bază. Campionii au mare încredere în ei. În viață, la fel ca în sport, ei vor risca. Astăzi face campioni.

În cartea sa *Lasă grijile, începe să trăiești*, Dale Carnegie ne sfătuiește cum să procedăm atunci când ne confrunțăm cu o problemă: „Pune-ți întrebarea: care este cel mai rău