

**Libris**.RO

Respect pentru oameni și cărți

# happy happy

**Cinci pași  
ca să te înțelegi  
bine cu aproape  
toată lumea**

Traducere din engleză de  
Ianina Marinescu

Lifestyle

**Lars-Johan Åge**

Respectivii traducători și cârți  
Silviu Dragomir  
Vasile Dem. Zamfirescu  
Magdalena Măreulescu

DIRECTOR:  
Crina Drăghici

REDACTARE:  
Andreea Iatagan

DESIGN ȘI ILUSTRATIE COPERTĂ:  
Alexe Popescu

DIRECTOR PRODUCȚIE:  
Cristian Claudiu Coban

DTP:  
Răzvan Nasea

CORECTORI:  
Dușa Udrea-Boborel  
Oana Apostolescu

Descrierea CIP a Bibliotecii  
Naționale a României  
ÂGE, LARS-JOHAN  
Happy-happy : cinci pași ca să te  
înțelegi bine cu aproape toată  
lumea / Lars-Johan Åge ; trad. din  
engleză de Ianina Marinescu. –  
București : Lifestyle Publishing, 2020

Conține bibliografie  
ISBN 978-606-789-191-1

I. Marinescu, Ianina (trad.)  
159.9

Titlul original: HAPPY HAPPY – FEM STEG  
FÖR ATT KOMMA ÖVERENS MED VEM SOM  
HELST  
Autor: Lars-Johan Åge

Copyright © Lars-Johan Åge 2019

Romanian edition published by agreement with  
Grand Agency

Copyright © Lifestyle Publishing, 2020  
pentru prezenta ediție

Lifestyle Publishing face parte  
din Grupul Editorial Trei

O.P. 16, Ghișeul 1, C.P. 0490, București  
Tel.: +4 021 300 60 90 ;  
Fax: +4 0372 25 20 20  
e-mail: comenzi@edituratrei.ro

www.lifestylepublishing.ro

ISBN 978-606-789-191-1

## CUPRINS

I. Introducere .....	7
II. Ce înseamnă Happy-Happy? .....	17
III. Câte ceva despre creier .....	25
IV. Pasul 1: Atitudinea pozitivă .....	38
V. Pasul 2: Cum să-ți pui mintea la contribuție .....	62
VI. Pasul 3: Cum să pui bazele unei relații bune .....	84
VII. Pasul 4: Alege-ți cu grijă cuvintele! .....	105
VIII. Pasul 5: Fă-ți un plan de rezervă .....	127
IX. Înainte să punem totul în practică .....	139
X. Happy-Happy la locul de muncă .....	143
XI. Happy-Happy la tine acasă .....	153
XII. Happy-Happy în timpul liber .....	164
XIII. Personalitățile problematice .....	174
XIV. Întrebări despre Happy-Happy .....	188
XV. Concluzie .....	197
Referințe .....	199
Referințe pentru chenare .....	202
Lecturi suplimentare .....	203

## I

# INTRODUCERE

Cum ar fi viața ta dacă oamenii ar reacționa favorabil mult mai des la gândurile, părerile, ideile și propunerile tale?

Îți spun eu cum ar fi: ai duce o viață mai bună și ai avea mai mult succes. La serviciu. Acasă. În timpul liber. Toate lucrurile care sunt importante pentru tine s-ar schimba, ba chiar și cele cărora le dai mai puțină importanță.

Multă lume crede că ai succes atunci când intri într-o competiție cu alții și ieși învingător. Poate că asta e adevărat în anumite situații. Dar, de obicei, succesul se datorează faptului că ai reușit să ajungi la o înțelegere cu oamenii din jurul tău și să ai relații bune cu ei.

Această carte este despre cum poți reuși să realizezi acest lucru. Este rezultatul unei munci de cercetare și al interesului pe care l-am avut pentru acest domeniu întreaga mea viață.

Am început să fiu interesat de factorii care determină succesul încă de când mă documentam pentru teza de doctorat. După ce mi-am dat doctoratul în telecomunicații, am urmat Facultatea de Economie din Stockholm din dorința de a-i studia pe marii negociatori. A fost ocazia pe care o așteptam de atâta timp! Iar faptul că am fost copilul mijlociu, având un frate mai mare și unul mai mic, a contribuit, fără îndoială, la interesul meu pentru dialog și negocieri.

Timp de mai mulți ani am cercetat, am studiat și am efectuat experimente cu cei mai buni negociatori. Nu au fost doar cei din lumea afacerilor și a diplomației, ci și

Respectiv negociatori din cadrul poliției suedeze și al FBI care aveau experiență în situații de criză precum luarea de ostatici. Aplicând metoda științifică pe care o dezvoltasem singur, am reușit să îmi dau seama care sunt pașii importanți pe care îi urmează toți cei care ajung să aibă succes într-un domeniu sau altul.

M-am documentat și mai mult și am aflat că metoda mea era confirmată de cercetări care fuseseră făcute în domenii precum economie, psihologie și științe comportamentale. Atât studiile teoretice, cât și experiența pe care o avusesem cu oamenii din teren conduceau către aceleași concluzii. Rezultatele mele despre factorii care determină succesul într-o negociere au fost publicate într-o revistă de specialitate și remarcate de mai multe organizații importante, printre care și FBI. În plus, am mai descoperit ceva foarte interesant: acești factori nu au efect numai în cazul oamenilor de afaceri, al diplomaților sau al negociatorilor într-o criză a ostaticilor, ci și în viața de zi cu zi, atunci când trebuie să cooperezi cu cineva în timpul liber sau chiar la tine acasă.

## HAPPY-HAPPY ÎN CINCI PAȘI

Am grupat factorii succesului în cinci pași și despre aceștia voi vorbi în cartea pe care o ții acum în mână. Dacă urmezi cei cinci pași, aceștia îți vor mări șansele de a obține de la cei din jur o reacție favorabilă la ideile și propunerile tale. În plus, te vor ajuta să cooperezi și să găsești un numitor comun chiar și cu oameni care au o cu totul altă perspectivă asupra vieții. Iar asta va face ca toată lumea să fie mulțumită.

Eu numesc asta *Happy-Happy* și nu *Win-Win*. Voi vorbi mai mult despre această diferență mai târziu.

În psihologia pozitivă, „să fii fericit“ nu se referă numai la modul în care simți fericirea, ci și la satisfacția pe care o

ai atunci când depășești cu bine o experiență importantă. Fiecare pas are propriul său capitol, în care descriu modul în care acesta funcționează. Dar mai întâi vreau să explic de ce este atât de important să ajungi la un acord cu ceilalți, prin ce anume se deosebește *Happy-Happy* de *Win-Win* și cum toate acestea au legătură cu modul în care funcționează creierul nostru.

Iată care sunt cei cinci pași:

1. Să ai o atitudine pozitivă încă de la început. E mult mai ușor să ajungi la o înțelegere cu ceilalți dacă ești într-o dispoziție bună. Asta este valabil pentru oricine, chiar și pentru cei cu care vrei să ajungi la un acord.
2. Să-ți pui mintea la contribuție. Ai grijă să fii bine pregătit, să știi ce anume este important pentru tine și pentru cel cu care vrei să ajungi la o înțelegere. Gândește-te la toate alternativele.
3. Să pui bazele unei relații bune. Creează o legătură bună cu ceilalți fiind curios și arătând că înțelegi.
4. Să-ți alegi cu grijă cuvintele. Evită să te contrazici și îndreaptă conversația într-o direcție pozitivă.
5. Să ai un plan de rezervă. Acesta este necesar când te trezești într-o situație care nu duce nicăieri.

## AI O ATITUDINE POZITIVĂ



PUNE-ȚI MINTEA  
LA CONTRIBUȚIE!



PUNE BAZELE UNEI RELAȚII BUNE!



ALEGE-ȚI CU GRIJĂ CUVINTELE!



FĂ-ȚI UN PLAN DE REZERVĂ!



**HAPPY-HAPPY**

## ABILITĂȚILE PE CARE SE BAZEAZĂ SUCCESUL

Care sunt abilitățile pe care atât profesioniștii, cât și cercetătorii le consideră absolut necesare?

Îată-le, pe scurt. Când te vei folosi de cei cinci pași, vei vedea că aceste abilități te vor ajuta să:

- ai atitudinea potrivită înainte de a începe o conversație,
- să continui să te simți bine chiar dacă auzi ceva ce nu-ți convine,
- să înțelegi ce vrei tu, dar și ce vrea celălalt,
- să știi ce ar trebui să spui dacă lucrurile nu se îndreaptă în direcția dorită,
- să știi ce cuvinte să folosești și ce cuvinte să eviți cu orice preț,
- să știi cum ar trebui să reacționezi în fața unor persoane dificile,
- să înțelegi cum poți să creezi o situație care să fie satisfăcătoare pentru toată lumea.

Un alt lucru important în privința celor cinci pași este faptul că ei reprezintă un proces, *o cale de urmat pentru a ajunge la un rezultat*. Când încercăm să ajungem la un acord cu cineva, nu acționăm o singură dată (așa cum vom vedea în capitolul următor), ci parcurgem un întreg proces care durează o anumită perioadă de timp. Acesta este secretul succesului.

În descrierea diversilor pași din această carte am ales intenționat să nu vorbesc în detaliu despre toate experimentele și studiile care stau la baza lor. Dacă vrei să afli mai multe despre acestea, există la finalul cărții o listă cu toate experimentele și studiile importante. Dacă vrei să citești mai multe despre un anumit pas sau domeniu, există

## CELE TREI DEZAVANTAJE MAJORE ALE INSUCESULUI

Nu este ușor să găsești acest drum pe care să înaintezi alături de ceilalți către un scop comun. Pentru început, trebuie să știm ce ne dorim noi cu adevărat (și, după cum vom vedea, asta nu este atât de ușor pe cât pare). Apoi trebuie să ne putem exprima punctul de vedere în așa fel încât să obținem o reacție pozitivă la ideile și sugestiile noastre. Dar asta poate însemna să le modificăm și să le adaptăm, să fim creativi și să găsim soluții la care nu ne-am gândit de la început. Uneori suntem forțați chiar să găsim o cale de a coopera cu persoane dificile.

Nu este ușor să facem toate astea, dar, pe măsură ce devenim tot mai buni, viețile noastre se pot schimba în bine.

Și atunci, care este prețul *insuccesului*? Universitatea care a dedicat cel mai mult timp studiului acestei probleme este Facultatea de Drept de la Harvard, Statele Unite. La începutul anilor 1980, aici s-au pus bazele celui mai respectat grup de cercetători din lume în domeniul negocierilor și al rezolvării de conflicte: PON (Program of Negotiation). În cadrul acestui program, cercetătorii au evidențiat cele trei dezavantaje majore care apar atunci când nu reușești să ajungi la un acord și ești în impas:

- risipa de timp și de energie,
- relațiile negative,
- deciziile proaste.

Cercetătorii de la Harvard au constatat că aceste trei dezavantaje sunt universale. Asta înseamnă că ele se aplică atât în contexte ample, cât și în situațiile de zi cu zi.

Iată un exemplu din politica internațională. În 1961, președintele Kennedy a dorit interzicerea totală a testelor nucleare în încercarea de a opri cursa înarmărilor. Pentru a se asigura că această decizie este respectată, Kennedy a vrut ca Statele Unite și Uniunea Sovietică să-și poată inspecta reciproc teritoriile în căutarea de activități seismice. Prin urmare, cele două țări au fost nevoite să ajungă la un acord în privința numărului de inspecții de pe teritoriul fiecăreia dintre ele. Cele două țări aveau puncte de vedere diferite, așa că s-au contrazis la negocieri.

Statele Unite au zis:

— Vrem zece inspecții pe an.

Uniunea Sovietică a răspuns:

— Noi vrem trei.

— Trei? Nu sunt suficiente, a venit răspunsul SUA. Noi vrem zece!

— Nici nu se pune problema. Maximum trei!

— Trei inspecții? Asta e o glumă!

Nu știu dacă acestea au fost exact cuvintele rostite, dar știu că părțile și-au repetat punctul de vedere și l-au criticat pe al celeilalte, iar în cele din urmă asta a dus la întreruperea negocierilor. Rezultatul a fost o cursă a înarmărilor care a durat 30 de ani și a alimentat un sentiment de nesiguranță la nivelul întregii lumi, crescând riscul unui război adevărat. Situația aceasta a pus în evidență toate cele trei dezavantaje ale *insuccesului*: risipa de timp și de energie, relațiile negative și o decizie greșită de a concura, periculos, timp de 30 de ani.

Aceleași dezavantaje se regăsesc și în viața noastră de zi cu zi. Nu există riscul unei curse a înarmărilor și al unui război, desigur, dar ne risipim timpul certându-ne,

ceea ce ne influențează negativ relațiile și ne face să luăm decizii proaste.

## MARELE AVANTAJ AL SUCCESULUI: O MAI BUNĂ CALITATE A VIEȚII

Dacă putem ajunge mai ușor la un acord cu ceilalți și dacă vom coopera mai bine cu ei, asta ne va asigura o mai bună calitate a vieții. La locul de muncă și în viața personală.

Să ajungem la un acord cu ceilalți ne ocupă mare parte din timpul pe care îl petrecem la serviciu. Asta este valabil indiferent unde lucrăm: ca profesor, director, coordonator de proiect, agent de vânzări sau muncitor în fabrică. Și e valabil indiferent cu cine avem de-a face: părinți, elevi, subalterni, clienți sau colegi în tura de noapte.

Este o parte centrală a vieții profesionale, pentru că ne petrecem mult timp la serviciu, pentru că trebuie să cooperăm cu oameni care au puncte diferite de vedere și pentru că sunt multe relații pe care trebuie să le gestionăm, fie cu colegi, șefi sau cu subalterni.

Annie McKee, expertă și autoare a cărții *How to be Happy at Work\** rezumă foarte bine toate acestea:

„O modalitate de a fi fericiți și de a ne simți mai împliniți la locul de muncă este să avem relații bune cu cei cu care lucrăm, cu cei care lucrează pentru noi și chiar și cu șefii“.

Dar aici nu e vorba doar despre satisfacție. Să cultivăm relații pozitive cu cei cu care lucrăm este un element decisiv pentru a avea succes. Cercetătorii au observat că, dacă lucrăm de acasă (deci nu ne întâlnim față în față cu colegii), șansa noastră de a fi promovați este de numai 50%, chiar dacă suntem cu 13% mai eficienți decât dacă am lucra de la birou.<sup>1</sup> Studiile mai arată și că relațiile bune nu

\* Cum să fii fericit la serviciu (engl.). (N.t.)

ne influențează numai pe noi, ci au efecte pozitive și asupra colegilor, asupra organizației în sine, a clienților și a acționarilor.

Când începi să pui în practică acești cinci pași la locul de muncă, vei vedea că îi poți aplica la fel de bine și acasă, dar și în asociația de bloc sau la clubul de fotbal. De aceea, în partea a doua a acestei cărți, care este partea practică, dau exemple despre cum să urmezi acești pași nu doar la serviciu, ci și acasă și în timpul liber.

## CUM SĂ DEVII COMPETENT ÎN MOD CONȘTIENT

Îmi dau seama foarte bine de faptul că ești deja capabil să faci toate astea — din simplul motiv că obținerea unui acord și cooperarea cu ceilalți sunt înscrise în ADN-ul nostru de ființe umane. Iar dacă ești activ profesional de mai mulți ani, atunci probabil că ai avut ocazia să-ți îmbunătățești această abilitate ancestrală.

Și-atunci, cu ce pot eu să mai contribui dacă știi deja ce ai de făcut? Ei bine, chiar dacă ai un talent nativ în acest sens, eu te pot ajuta să faci lucrurile în mod conștient. În acest fel vei putea fi eficient mult mai des.

Altfel spus, această carte te va ajuta să devii competent în mod conștient și nu să faci lucrurile doar din impuls sau din talentul înnăscut. Iar între ele este o mare diferență.

Să-ți dau un exemplu. Există experimente științifice care arată că, dacă luăm masa cu cineva, crește probabilitatea să ajungem la un acord și să obținem un nivel înalt de cooperare. Iar asta pentru că oglindim — și copiem — mișcările celuiilalt, ceea ce stimulează neuronii responsabili de sarcini precum cooperarea.\* Eu nu fac

\* Este motivul pentru care cercetătorii de la Universitatea Cornell din New York, care au studiat pompierii, au observat că aceia care iau masa împreună cooperează mai bine în caz de urgență decât cei care mănâncă singuri. (N.a.)



decât să explic ceva ce poate ai constatat deja din proprie experiență, dar de care nu ai fost conștient până acum.

Măine-dimineață, când te va suna cineva și te va întreba dacă vrei să ieșiți la masă sau la o cafea, vei ști ce anume să răspunzi. Ceea ce înseamnă că ai devenit competent în mod conștient.

Sunt convins că acest nivel ridicat de conștientizare, alături de multe alte recomandări, o să-ți îmbunătățească abilitățile. Este de ajuns să obții o dată pe lună un rezultat mai bun în relație cu cineva pentru ca asta să ducă la un rezultat considerabil în decurs de un an.

În capitolul următor, voi vorbi mai detaliat despre ce înseamnă conceptul Happy-Happy: *satisfacție, cooperare, o relație bună și un viitor împreună*. Mai explic și felul în care conceptul în sine ne poate ajuta să ținem minte elementele de bază ale unei bune colaborări.

## II

### CE ÎNSEAMNĂ HAPPY-HAPPY?

Cu ajutorul metodei mele, sper să-ți atingi scopul: să ajungi să te înțelegi cu cineva care are dorințe diferite de ale tale, într-un fel care să mulțumească pe toată lumea.

Se întâmplă, desigur, ca uneori să fiți de acord că nu sunteți de acord și că e mai bine pentru fiecare dintre voi să căutați succesul în altă parte. Însă vei fi surprins să vezi cât de des poți să găsești o cale de a te înțelege cu cineva care vede lucrurile în alt mod — câtă vreme aplici metoda corect și eviți capcanele cel mai des întâlnite. Acestea sunt: să ai atitudinea și abordarea greșite, să insiști inutil cu cererile și punctele tale de vedere și să ratezi ceea ce este cu adevărat important. Ultima capcană e la fel de importantă: când o discuție virează într-o direcție greșită, să nu reușești să o readuci pe calea cea bună.

Cei cinci pași te vor ajuta să eviți aceste greșeli și, în același timp, îți vor arăta cât de des poți crea o atmosferă pozitivă în relația cu persoana cu care te întâlnești. Metoda te va ajuta să creezi această atmosferă chiar și în condiții dintre cele mai neprielnice, cum ar fi când cineva este furios, nu vrea să cedeze deloc, este dezamăgit sau pur și simplu nu dorește să coopereze.

Aș vrea acum să clarific ce înseamnă acest concept și cum reușește să te facă să gândești mai bine și să acționezi mai bine. Forța acestuia este într-adevăr foarte mare.