

LENNIS
Editor: Călin Vlasie
Redactare: Ioan Es. Pop
Tehnoredactare: Stelian Bigan

Pregătire de tipar: Marius Badea
Design copertă: Ionuț Broșțianu

We know
books

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

SCHAFER, JACK

Butonul Like : cum să îi câștigi pe ceilalți / Jack Schafer,
Marvin Karlins ; trad. din lb. engleză de Mugur Butuza. - Pitești :
Paralela 45, 2017

ISBN 978-973-47-2546-5

I. Karlins, Marvin

II. Butuza, Mugur (trad.)

159.9

*The Like Switch: An Ex-FBI Agent's Guide to Influencing, Attracting,
and Winning People Over*

Written by Jack Schafer, Ph.D. with Marvin Karlins, Ph.D.

Copyright © 2015 by John Schafer, Ph.D. and Marvin Karlins, Ph.D.
Originally published by Touchstone, a Division of Simon & Schuster, Inc.

Opiniile exprimate în carte sunt ale autorului, nu ale Biroului Federal de
Investigații (Federal Bureau of Investigation, FBI).

Copyright © Editura Paralela 45, 2017

Prezenta lucrare folosește denumiri ce constituie mărci înregistrate, iar
conținutul este protejat de legislația privind dreptul de proprietate intelectuală.

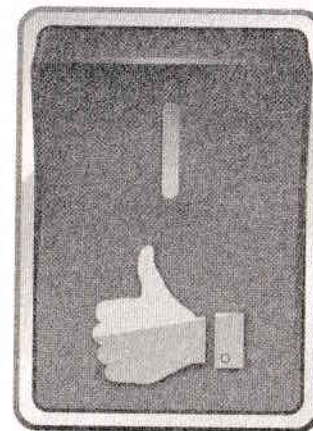
www.edituraparelela45.ro | www.cartearomaneasca.ro

JACK SCHAFER MARVIN KARLINS

BUTONUL LIKE

CUM SĂ ÎI CÂȘTIGI PE CEILALȚI

Traducere din limba engleză de
MUGUR BUTUZA



Editura Paralela 45

Cuprins

Butonul Like – Cum să câștigi oamenii de partea ta.....	9
1 Formula prieteniei.....	15
2 Cum să te faci observat înainte să se spună un cuvânt.....	34
3 Regula de aur a prieteniei.....	81
4 Legile atracției.....	101
5 A vorbi limba prieteniei	123
6 A construi apropiere.....	161
7 Cum hrănești și susții o relație pe termen lung	185
8 Pericolele și promisiunile relațiilor într-o lume digitală.....	208
<i>Epilog</i> – Formula prieteniei în practică	235
<i>Apendice</i>	245
<i>Mulțumiri</i>	247

Butonul Like

Cum să câștigi oamenii de partea ta

Când auzi de FBI, în mod cert nu te gândești că acronimul acesta se referă la Biroul Prietenos de Investigații¹. Dar cei douăzeci de ani în care am activat ca agent specializat în analiza comportamentului mi-au îmbunătățit capacitatea de a citi repede oamenii și mi-au conferit o înțelegere singulară a naturii și a comportamentelor umane comune. Iar munca mea, care presupunea atât a convinge anumiți indivizi să-și spioneze propria țară, cât și a identifica infractori și a-i face să mărturisească, mi-a permis să-mi dezvolt o serie de metode incredibil de eficiente de a-i face pe alții să aibă încredere în mine, uneori chiar fără ca eu să fi spus vreun cuvânt. În calitate de analist în cadrul Programului de Analiză Comportamentală al FBI, am elaborat strategii de racolare a spionilor și de transformare a dușmanilor înverșunați în amici. Cu alte cuvinte, am elaborat tehnici și abilități specifice prin care un inamic al SUA poate fi transformat în prieten, dornic să spioneze pentru America.

În esență, profesia mea consta în a-i face pe oameni să mă placă. Munca mea cu „Vladimir” (am schimbat numele și datele de identificare ale celor despre care vorbesc și am creat niște hibrizi pentru a ilustra mai bine ce vreau să demonstrez) ilustrează bine acest fapt.

Vladimir intrase ilegal în Statele Unite pentru a comite acte de spionaj. A fost reținut în timp ce se afla în posesia unor documente secrete despre strategia de apărare. În calitate de agent special al FBI, mi s-a încredințat sarcina de a-l intervieva pe Vladimir. La prima noastră întrevvedere, s-a jurat să nu-mi vorbească cu niciun chip. Am început atunci procesul de contracarare

¹ Joc de cuvinte intraductibil, între Federal Bureau of Investigations (FBI) și *Friendly Bureau of Investigations*, în original (n.tr.).

a sfidării lui, așezându-mă pur și simplu în apropiere de el și citind ziarul. Dar, la un moment dat, atent planificat anterior, îmi împătureau ostentativ ziarul și plecam fără să spun vreun cuvânt. Zi după zi și săptămână după săptămână, m-am așezat în apropierea lui și am citit ziarul, timp în care el nu a scos nicio vorbă, încătușat fiind la o masă din apropiere.

Până la urmă, m-a întrebat de ce vin să-l văd zi de zi. Mi-am închis ziarul, m-am uitat la el și am zis: „Pentru că vreau să vorbesc cu tine.” Imediat după aceea, am deschis iar ziarul și am continuat să citesc, ignorându-l. După o vreme, m-am ridicat și am plecat fără să mai spun ceva.

În ziua următoare, Vladimir m-a întrebat iar de ce vin în fiecare zi și citesc ziarul. Și iar i-am spus că vin pentru că vreau să vorbesc cu el. M-am așezat și am deschis ziarul. După câteva minute, Vladimir a spus: „Vreau să vorbesc.” Am lăsat ziarul jos și am spus: „Vladimir, ești sigur că vrei să vorbești cu mine? Când ne-am întâlnit prima oară, mi-ai spus că n-ai să-mi vorbești niciodată.” Vladimir mi-a replicat: „Vreau să-ți vorbesc, dar nu despre spionaj.” Am fost de acord cu condiția lui, dar am adăugat: „Când vei fi pregătit să-mi vorbești despre activitățile tale de spionaj, ai să-mi spui, nu-i așa?” Vladimir s-a arătat de acord.

În următoarea lună, eu și Vladimir am vorbit despre orice, numai despre activitățile lui de spionaj nu. Apoi, într-o după-amiază, Vladimir m-a anunțat: „Sunt gata să vorbesc despre ce-am făcut.” Abia atunci, în sfârșit, am discutat până în cele mai mici detalii despre activitățile sale de spion. Vladimir a vorbit de bunăvoie și onest, dar nu pentru că ar fi fost silit să vorbească, ci pentru că mă plăcea și mă considera prietenul său.

Tehnicile de interogare pe care le-am folosit cu Vladimir pot părea, la prima vedere, cam absurde..., dar tot ce am făcut fusese atent planificat, pentru a obține, într-un final, mărturia și cooperarea lui. În această carte, voi dezvălui secretele modului în care l-am câștigat pe Vladimir de partea mea și felul cum, utilizând aceleași tehnici, și tu poți face pe oricine să te placă, pentru o vreme sau pentru tot restul vieții. Eu pot face acest lucru pentru că, din câte s-a dovedit, aceleași abilități sociale pe care le-am elaborat ca să racolez spioni și să mă împrietenesc cu ei sunt la fel de eficiente în dezvoltarea prietenilor acasă, la muncă sau oriunde au loc interacțiuni personale.

La început, n-am observat suprapunerea exactă a muncii mele cu viața de zi cu zi. De fapt, această suprapunere mi-a fost semnalată pentru prima oară spre sfârșitul carierei mele de agent FBI. La vremea aceea, predam tinerilor

ofițeri de informații cursuri despre modurile de racolare a spionilor. În prima zi a unui nou curs, am ajuns cu o jumătate de oră mai devreme, pentru a pregăti sala în vederea unui exercițiu de grup. Spre surprinderea mea, doi cursanți se aflau deja acolo. Nu i-am recunoscut. Ședeau tăcuți în primul rând, cu mâinile încrucișate pe bănci și privindu-mă nerăbdători. Dată fiind ora și faptul că majoritatea studenților nu se grăbesc să ajungă prea repede la cursuri, întâmplarea m-a nedumerit. I-am întrebat cine sunt și ce i-a făcut să vină la curs atât de devreme.

„Îl mai ții minte pe Tim, un cursant dintr-o serie anterioară?”, m-a întrebat unul dintre ei.

„Da”, am spus.

„Acum vreo câteva săptămâni, noi doi am mers împreună cu Tim într-un bar. Ne-a vorbit despre cursul dumneavoastră, despre construirea influenței și a raportului între indivizi.”

„Și...?” – tot nu vedeam încotro bate.

„Tim se bătea cu pumnul în piept că la cursul ăsta a învățat cum să agațe gagici.”

„Evident că eram sceptici”, a spus al doilea cursant.

„Așa că l-am pus la încercare”, a continuat cel dintâi. „Am ales la întâmplare o femeie din bar și l-am provocat pe Tim ca, fără să spună vreun cuvânt, să o aducă la masa noastră ca să bea ceva cu noi.”

„Și ce-a făcut?”, am întrebat.

„A acceptat provocarea noastră!”, a exclamat cursantul. „Am zis c-a înnebunit. Dar mai apoi, după vreo 45 de minute, femeia a venit la masa noastră și ne-a întrebat dacă poate să stea cu noi la un pahar. Încă ne vine greu să credem, deși am văzut că s-a întâmplat.”

M-am uitat întrebător la ei.

„Dar știți cum a făcut-o?”

„Nu!”, a exclamat unul dintre ei. Iar apoi au spus amândoi deodată: „Asta am venit să învățăm aici.”

Prima mea reacție la comentariile lor a fost să subliniez faptul că eu trebuie să dovedesc profesionalism și că scopul cursului e să-i învețe să devină ofițeri de informații eficienți, nu artiști în ale agățatului. A doua mea reacție m-a luat însă și pe mine prin surprindere – am avut un fel de revelație. Cu gândul la isprăvile lui Tim, mi-am dat dintr-odată seama că aceleași tehnici de racolare a spionilor ar putea fi folosite pentru a ieși învingător din așa-numitul

„joc al întâlnirilor amoroase”. Lucru și mai important, într-un sens mai larg, aceste tehnici ar putea fi folosite ori de câte ori o persoană ar vrea să câștige pe cineva de partea sa – practic, în aproape orice fel de interacțiuni personale. Această realizare a servit drept punct de pornire pentru scrierea acestei cărți și pentru toate informațiile pe care le cuprinde.

După ce m-am pensionat din FBI, mi-am continuat activitatea obținând un doctorat în psihologie și apoi un post de profesor universitar. Abia în timpul acestei faze a vieții, am dat formă strategiilor mele cuprinse sub titlatura *Butonul Like*, pentru a te ajuta să îți faci relații personale de succes, acasă, la muncă sau oriunde sunt implicate relații de la persoană la persoană.

De exemplu:

- Agenții de vânzări începători pot folosi tehnicile din această carte pentru a-și întocmi o listă de clienți pornind de la zero.
- Agenții de vânzări cu experiență pot obține și ei beneficii, învățând cum să păstreze ori să îmbunătățească relațiile existente, dar și cum să adauge în listă noi clienți.
- Angajații de orice fel și de orice nivel, de la directorii companiilor de pe Wall Street, la personalul de servire din restaurante, pot folosi aceste tactici pentru a interacționa mai eficient cu superiorii, colegii, subordonații sau clienții lor.
- Părinții pot utiliza aceste strategii pentru a redresa, menține ori întări relațiile lor cu copiii.
- Clienții pot folosi aceste informații pentru a obține servicii și oferte mai bune, dar și mai multă atenție, adaptată lor personal.
- Și, desigur, cei care caută să lege prietenii sau relații amoroase pot folosi aceste abilități sociale pentru a izbândi în asemenea experiențe inerent dificile (și care, în societățile noastre centrate pe realitatea digitală, sunt chiar mai provocatoare decât erau cândva).

Butonul Like se adresează tuturor acelor care caută să-și facă noi prieteni, să păstreze ori să întrerupă relațiile existente, să facă din întâlnirile pasagere experiențe mai plăcute, ca și celor care vor să primească bacșișuri mai mari ori sporuri salariale.

Învingători în provocarea prieteniei

Ființele umane sunt animale sociale. Ca specie, suntem programați să căutăm compania semenilor noștri. Această dorință este înrădăcinată în începuturile noastre primitive, când faptul de a fi împreună ne-a dat șansa de a ne plasa sus în lanțul trofic, atunci când ieșeam din peșteri și ne luptam pentru supraviețuire într-o lume ostilă și necruțătoare. Prin urmare, se presupune că este ușor să legăm prietenii, ba chiar că așa ceva se petrece automat. Din păcate, lucrurile nu stau așa. Sondajele și cercetările au arătat, iar și iar, că un număr tot mai mare de indivizi spun că se simt izolați și că sunt incapabili să dezvolte relații de lungă durată chiar și elementare, ca să nu mai vorbim de unele semnificative. Această problemă s-a agravat odată cu apariția rețelilor de socializare, care ne îndepărtează continuu de interacțiunile sociale semnificative față în față.

Să ai de-a face cu oameni, mai ales cu unii pe care nu-i cunoști, poate fi o experiență provocatoare și chiar înfricoșătoare. Că ești bărbat ori femeie, este irelevant – frica e oricum prezentă! Frica de a te face de râs, frica de a fi respins, frica de a răni sentimentele celuilalt, frica de a face o impresie proastă și chiar frica de a fi folosit ori de a se profita de tine. Vestea bună este că relațiile nu sunt o invocare a dezastrului. Dacă te confrunți cu probleme în prietenii tale sau dacă nu vrei decât să legi și mai strâns prietenii pe care le ai deja, sus inima! Nu ești singurul, iar situația ta nu este disperată! Această carte e concepută să-ți risipească îngrijorările față de interacțiunile cu ceilalți, la muncă și acasă, fie că este vorba de străini sau de oameni dragi.

Tehnicile prezentate în această carte îți vor furniza cele mai bune oportunități, bazate pe ultimele dovezi științifice, de a-i face pe alții să te placă fără să rostești vreun cuvânt. Până la urmă, însă, trebuie să vorbești. Cuvintele traduc sentimentele inițiale de bunăvoință în prietenie și, în unele cazuri, în relații pe viață. Cartea de față prezintă deschiderile nonverbale, dar și intervențiile verbale care pot face pe oricine să te placă instantaneu. Relațiile personale ofertante se află la îndemâna ta. Nu sunt o chestiune de ghicit ori de noroc, sunt rezultatul utilizării informațiilor științifice și a tehnicilor verificate atunci când ai de-a face cu alți indivizi. Prilejul de a-ți face prieteni se află la doar trei pași de tine:

1. **Trebuie să înveți și să stăpânești tehnicile prezentate în această carte.** Aceste tehnici se aseamănă cu instrumentele electrice folosite

în construcții. Cheia este să lași instrumentele să-și facă treaba. Când eram tânăr, de obicei tăiam lemne cu un ferăstrău. Într-o bună zi, tata m-a lăsat să folosesc recent achiziționata lui drujbă. Am luat-o în mână și am început să tai un buștean. Am acționat cu aceeași forță ca atunci când tăiam butuci cu ferăstrăul. Tata m-a bătut pe umăr și mi-a spus să nu apăs așa de tare și să las drujba să facă treaba. Tehnicile din cartea de față se bazează pe principii la fel de sănătoase ca acesta. Aplică pur și simplu tehnicile și relaxează-te, fii tu însuși și lasă tehnicile să-și efectueze lucrarea. Rezultatele te vor uimi.

2. Trebuie să folosești aceste noi cunoștințe cu oameni cu care ai de-a face în viața de zi cu zi. Să cunoști cel mai bun mod în care se poate face ceva anume este un lucru excelent, dar numai dacă într-adevăr folosești ceea ce știi. *Ține minte: cunoașterea fără acțiune este cunoaștere irosită.*

3. Trebuie să exersezi mereu ce ai învățat. Abilitățile de împrietenire sunt abilități ca oricare altele. Cu cât le folosești mai des, cu atât devii mai bun; cu cât le folosești mai rar, cu atât le pierzi mai repede. Dacă vrei să urmezi acești trei pași, vei afla că a lega prietenii este la fel de ușor ca a respira.

Butonul Like îți este la îndemână. Pentru a-l activa, nu trebuie decât să folosești informațiile din paginile următoare și vei vedea cum crește exponențial gradul în care ești plăcut.

1

Formula prieteniei

*Am învățat că oamenii uită ce spui,
că oamenii uită ce faci, dar că nu uită niciodată
cum îi faci să se simtă.*

MAYA ANGELOU

Operațiunea Pescărușul

Numele lui de cod era Pescărușul.

Era un diplomat străin de rang înalt.

Dacă ar fi devenit spion pentru SUA, ar fi fost un agent foarte valoros.

Se punea întrebarea: cum să convingi pe cineva să jure loialitate unei țări rivale? Răspunsul: să ne împrietenim cu Pescărușul și să-i facem o propunere atât de tentantă, încât să nu o poată refuza. Cheia acestei strategii implica răbdare, colectarea minuțioasă a informațiilor despre fiecare aspect al vieții Pescărușului și un mod de a iniția o prietenie cu o contraparte americană în care să aibă încredere.

Investigarea trecutului profesional al Pescărușului a relevat faptul că, în repetate rânduri, acesta fusese sărit la promovări. În plus, fusese auzit spunându-i soției sale că-i place să trăiască în America și că se gândește ca, după pensionare, să se retragă aici, dacă va putea. Pescărușul era frământat de faptul că pensia acordată de statul său era prea mică pentru a-i asigura o bătrânețe liniștită. Înarmați cu aceste informații, analiștii de securitate au emis opinia că loialitatea Pescărușului față de țara sa putea fi subminată dacă i se ofereau stimulente financiare adecvate.

Provocarea inițială era să ne apropiem suficient de Pescăruș pentru a-i face o ofertă financiară fără a-l băga în „răcori”. Agentului FBI Charles i s-a spus să cultive încet și sistematic relația cu Pescărușul, așa cum ai învechi un vin de calitate pentru a-i da cea mai bună aromă, până când va veni momentul potrivit de a i se face oferta. Agentului i s-a spus că, dacă acționează pripit, este posibil ca Pescărușul să-și „activeze scuturile” și să-l evite permanent. În schimb, a fost instruit să-și orchestreze abordarea, utilizând strategii comportamentale concepute pentru împrietenire. Primul pas al lui Charles era să-l facă pe Pescăruș să-l placă încă înainte de a schimba vreun cuvânt cu el. Al doilea pas era să folosească intervenții verbale adecvate pentru a transforma bunăvoința inițială într-o prietenie trainică.

Pregătirile pentru esențiala primă întâlnire cu Pescărușul au început cu multe luni înainte ca ea să aibă loc efectiv. Supravegherea stabilise că Pescărușul avea obiceiul de a ieși din complexul ambasadei o dată pe săptămână, timp în care mergea pe jos două cvartale, până la un magazin alimentar dintr-o intersecție, unde făcea cumpărături. Pe baza acestei informații, Charles a primit instrucțiunea de a se poziționa în diferite locuri de pe traseul Pescărușului până la acel magazin.

A fost avertizat să nu-l abordeze în nicio împrejurare și să nu-l amenințe în niciun fel; în schimb, i s-a spus să se afle pur și simplu „în zonă”, astfel încât să fie văzut de Pescăruș.

N-a trecut mult până când Pescărușul, care era și el un ofițer de informații bine pregătit, l-a observat pe agentul FBI, care, apropo, n-a depus niciun efort de a-și ascunde identitatea. Pentru că Charles n-a făcut nicio mișcare de a-l intercepta ori de a-i vorbi, Pescărușul nu s-a simțit amenințat, astfel încât s-a obișnuit să-l vadă pe american în timpul ieșirilor sale la magazin.

După câteva săptămâni în care s-au aflat unul în preajma celuilalt în aceeași zonă, Pescărușul a făcut contactul vizual cu agentul american. Charles a dat din cap, luând la cunoștință prezența Pescărușului, dar n-a arătat niciun alt fel de interes față de acesta.

Au trecut mai multe săptămâni și, pe măsura trecerii lor, Charles și-a intensificat comunicarea nonverbală cu Pescărușul prin **prelungirea contactului vizual, ridicarea sprâncenelor, înclinarea capului și împingerea bărbiei înainte**, toate acestea fiind semnale nonverbale pe care, după cum au descoperit savanții, creierul nostru le interpretează drept „semnale prietenoase”.

Au trecut două luni până când Charles a făcut următorul pas. L-a urmat pe Pescăruș în magazinul alimentar în care intra acesta de obicei, dar s-a ținut la distanță de diplomatul străin. La fiecare nouă vizită, Charles intra și el în băcănie, încă păstrând distanța față de Pescăruș, dar sporind numărul împrejurărilor în care trecea pe lângă diplomat pe culoarele magazinului și prelungind contactul vizual cu acesta. A observat că, la fiecare sesiune de cumpărături, Pescărușul își lua câte o conservă de mazăre. Dispunând de această nouă informație, Charles a așteptat încă vreo câteva săptămâni și apoi, la un moment dat, l-a urmat pe Pescăruș în băcănie ca de obicei, dar hotărât ca, de data asta, să facă cunoștință cu el. În timp ce diplomatul străin se întindea după conserva de mazăre, Charles s-a întins și el după una la fel, apoi s-a întors spre Pescăruș și i-a spus: „Salut, numele meu e Charles și sunt agent special FBI.” Pescărușul a zămbit și a spus: „Așa mă gândeam și eu.” După acea primă întâlnire, Charles și Pescărușul au legat o prietenie strânsă. Până la urmă, Pescărușul a acceptat să-și ajute noul prieten din FBI, furnizându-i regulat informații secrete. Un spectator oarecare, urmărind seducerea întinsă pe durata mai multor luni a Pescărușului, s-ar întreba de ce-a trecut atâta timp până când a avut loc prima întâlnire. N-a fost o întâmplare. De fapt, întreaga strategie de racolare a Pescărușului a fost o operațiune psihologică a cărei coregrafie a fost atent gândită, concepută să stabilească o legătură de prietenie între cei doi bărbați, care, în circumstanțe obișnuite, nici nu s-ar fi gândit că o asemenea relație este posibilă între ei.

Ca membru al Programului de Analiză Comportamentală al FBI, mie și colegilor mei ni s-a încredințat sarcina de a planifica scenariul racolării Pescărușului. Obiectivul nostru a fost ca Pescărușul să se simtă confortabil în preajma agentului nostru, astfel încât să poată avea loc o primă întâlnire care, speram noi, să fie urmată de altele, dacă Charles avea să-i facă Pescărușului o impresie bună. Obiectivul nostru prezenta un grad înalt de dificultate, pentru că Pescărușul era un ofițer de informații extrem de bine instruit și se afla permanent în alertă față de orice persoană care-ar fi putut isca suspiciuni ce ar fi dus la evitarea acelei persoane cu orice preț.

Pentru o primă întâlnire de succes a lui Charles cu Pescărușul, agentul străin trebuia să se simtă psihic în largul lui față de corespondentul său american. Iar pentru atingerea acestui obiectiv, Charles trebuia să facă anumiți pași, pe care, după cum s-a dovedit, i-a realizat cu succes. Pașii pe care trebuia să-i

urmeze Charles pentru a-l câștiga pe Pescăruș erau identici celor pe care trebuie să-i faci tu dacă vrei să dezvolți o prietenie – fie de scurtă, fie de lungă durată.

Având drept fundal cazul Pescărușului, hai să examinăm pașii pe care Charles i-a făcut cu succes în vederea racolării țintei sale, folosindu-ne de Formula prieteniei.

Formula prieteniei

Formula prieteniei constă în patru structuri constructive elementare: proximitate, frecvență, durată și intensitate. Aceste patru elemente pot fi exprimate cu ajutorul următoarei formule matematice:

$$\text{PRIETENIE} = \text{PROXIMITATE} + \text{FRECVENȚĂ} + \text{DURATĂ} + \text{INTENSITATE}.$$

Proximitatea înseamnă distanța dintre tine și un alt individ și expunerea ta la acel individ. În cazul Pescărușului, Charles nu s-a dus pur și simplu la el să i se prezinte. Un astfel de comportament ar fi avut drept rezultat plecarea grăbită a Pescărușului de la fața locului. Contextul cazului necesita o abordare mai chibzuită, care să-i lase timp Pescărușului „să se obișnuiască” cu Charles și să nu-l considere o amenințare. Pentru atingerea acestui scop, s-a implementat factorul proximitate al prieteniei. Proximitatea servește ca element esențial în toate relațiile personale. Să fii pur și simplu prezent în vecinătatea țintei racolării este un lucru esențial în dezvoltarea unei relații personale. Proximitatea predispune ținta racolării la a te plăcea și încurajează atenția reciprocă. E foarte probabil ca indivizii care împart același spațiu fizic să fie atrași unii de alții chiar și atunci când nu întrețin vreun schimb verbal.

Cheia puterii proximității este ca ea să aibă loc obligatoriu într-un mediu neamenințător. Dacă o persoană se simte amenințată de apropierea prea mare a cuiva, ea își va „activa scuturile” și va recurge la acțiuni evazive pentru a se îndepărta de acel cineva. În scenariul cu Pescărușul, Charles se afla în proximitatea țintei sale, dar păstra o distanță sigură pentru a preîntâmpina perceperea lui ca un potențial pericol și, prin urmare, declanșarea răspunsului „Luptă sau fugi!”.

Frecvența înseamnă numărul contactelor pe care le ai cu un individ în timp, iar durata reprezintă intervalul temporal pe care îl petreci cu acel

individ. Cu trecerea timpului, Charles a implementat al doilea și al treilea factor al prieteniei: frecvența și durata. A făcut acest lucru poziționându-se pe traseul Pescărușului în deplasările acestuia la cumpărături, astfel încât să crească numărul împrejurărilor (frecvența) în care îl vedea diplomatul străin. După câteva luni, a adăugat în această compoziție durata, petrecând perioade mai lungi în preajma Pescărușului. Acest lucru l-a făcut urmându-și ținta în băcănie și extinzând astfel timpul contactului dintre ei.

Intensitatea reprezintă gradul în care poți satisface nevoile psihologice sau fizice ale unei persoane făcând apel la un comportament verbal și nonverbal. Ultimul factor din Formula prieteniei, intensitatea, a fost implementat gradat, pe măsură ce Pescărușul devenea tot mai conștient de prezența lui Charles și de ezitățile aparent inexplicabile ale agentului FBI de a-l aborda. Astfel s-a introdus în combinație un anumit tip de intensitate, *curiozitatea*. Când în mediul unei persoane este strecurat un stimul nou (în cazul de față, în lumea Pescărușului și-a făcut intrarea un străin), creierul acesteia – și al nostru – este programat să stabilească dacă noul stimul reprezintă o amenințare reală sau doar posibilă. Dacă noul stimul este judecat ca fiind o amenințare, atunci persoana respectivă va încerca să-l elimine sau să-l neutralizeze prin implementarea răspunsului „Luptă sau fugi!”. Pe de altă parte, dacă noul stimul nu e perceput ca o amenințare, atunci devine obiect al curiozității. Persoana vrea să afle mai multe despre noul stimul: ce este?; de ce se află acolo?; poate să-l utilizeze în beneficiul ei sau nu? Activitățile lui Charles se desfășurau la o distanță sigură, astfel că, în timp, au devenit obiectul curiozității Pescărușului și l-au motivat să afle cine este Charles și ce vrea.

Mai târziu, Pescărușul i-a spus lui Charles că, încă de când l-a văzut prima oară, a știut că este agent FBI. Fie că e adevărat sau nu, cert este că Pescărușul recepționa semnalele prietenoase nonverbale ale agentului FBI.

Odată ce Pescărușul a stabilit că Charles era agent FBI, curiozitatea sa a crescut. În mod cert, știa că este ținta racolării; nu știa însă în ce scop și cu ce preț. Cum Pescărușul era deja nemulțumit de parcursul său profesional și de apropierea pensionării, era cert că se gândise la diferitele scenarii care-l implicau pe Charles, inclusiv la cel de a lucra ca spion al FBI.

Decizia de a activa ca spion nu se ia de pe o zi pe alta. Spionii potențiali au nevoie de timp pentru a-și elabora propriile strategii de raționalizare și pentru a se obișnui cu ideea de a-și schimba obiectul loialității. Strategia de

racolare a Pescărușului a inclus și o perioadă în care sămânța trădării să germineze. Imaginația Pescărușului a furnizat nutrimentele necesare pentru ca această idee să se maturizeze și să dea roade. Perioada de latență i-a asigurat Pescărușului și timpul necesar pentru a-și convinge soția să i se alăture. Pe măsură ce Charles se apropia fizic tot mai mult, diplomatul nu l-a mai văzut pe agentul FBI ca pe o amenințare ce se tot apropie, ci mai curând ca pe un simbol al speranței – speranța într-o viață mai bună în următorii ani. După ce Pescărușul s-a hotărât să ajute FBI-ul, a trebuit să aștepte ca Charles să-l abordeze. Mai târziu, Pescărușul i-a spus lui Charles că așteptarea a fost crâncenă. Curiozitatea sa ajunsese la apogeu. „De ce nu face agentul american nicio mișcare?” De fapt, al doilea lucru pe care i l-a spus Pescărușul lui Charles, după ce acesta s-a prezentat în băcănie, a fost: „Da’ ce ți-a luat atâta?”

Frecvență și durată

Durata are calitatea singulară că, cu cât petreci mai mult timp cu o persoană, cu atât are ea mai multă influență asupra gândurilor și acțiunilor tale. Mentorii care petrec mult timp cu discipolii lor exercită o influență pozitivă asupra acestora. Indivizii cu intenții mai puțin onorabile îi pot influența negativ pe cei cu care-și petrec timpul. Cel mai bun exemplu de putere a duratei este cel al relației dintre părinți și copii. Cu cât părinții își petrec mai mult timp cu copiii lor, cu atât e mai probabil că-i vor influența. Dacă durata prezenței părinților este redusă, copiii vor înclina să-și petreacă mai mult timp cu prietenii lor, chiar dacă, în cazuri extreme, aceștia sunt membrii unor găști. Astfel, indivizii respectivi vor avea o influență mai mare asupra copiilor, pentru că petrec mai mult timp în compania lor.

Durata este invers proporțională cu frecvența. Dacă te vezi des cu un prieten, atunci durata întâlnirilor voastre va fi redusă. Invers, dacă nu îți vezi un prieten prea des, atunci durata întâlnirilor tinde să crească semnificativ. De exemplu, dacă-ți vezi zilnic un prieten, durata întâlnirilor poate fi mai scurtă, pentru că te poți pune la curent cu evenimentele pe măsură ce se întâmplă. Însă, dacă îți vezi prietenul doar de două ori pe an, durata întâlnirilor va fi mai lungă. Amintește-ți de o împrejurare când ai cinat la restaurant cu un prieten pe care nu l-ai mai văzut de foarte mult timp. Probabil că ai rămas pe loc câteva ore, punându-vă la curent cu ce a mai făcut celălalt între timp.

Durata unei cine asemănătoare ar fi fost mult mai scurtă dacă însoțitorul tău ar fi fost o persoană pe care o vezi regulat. Și invers, în relațiile pasionale, frecvența și durata sunt foarte mari, deoarece cuplurile, mai ales cele proaspăt formate, vor să-și petreacă împreună cât mai mult timp cu putință. Intensitatea acestui tip de relație va fi și ea foarte înaltă.

Autoevaluarea relațiilor

Amintește-ți de începutul relației în care ești implicat în prezent sau al uneia din trecut. Acum ar trebui să poți observa că s-a dezvoltat conform elementelor din Formula prieteniei. Formula poate fi folosită și pentru a identifica acele părți ale relației care trebuie îmbunătățite. De exemplu, membrii unui cuplu cu ani mulți de căsnicie în spate au impresia că relația lor se deteriorează, dar nu știu cum să o repare. Legătura lor poate fi supusă procesului de autoevaluare prin analizarea interacțiunii lor din perspectiva fiecărui element din Formula prieteniei. Primul element de analizat este proximitatea. Împart cei doi membri ai cuplului același spațiu sau își vede fiecare de propriile scopuri? Al doilea element e frecvența. Își petrec frecvent timpul împreună? Al treilea este durata. Cât timp petrec împreună atunci când se văd? Al patrulea este intensitatea, cleiul care leagă relațiile. E posibil ca perechea să dispună de proximitate, frecvență și durată, însă nu și de intensitate. Un exemplu al acestei combinații de factori este un cuplu care petrece mult timp acasă, uitându-se împreună la televizor, dar fără să interacționeze emoțional. Această relație poate fi îmbunătățită dacă perechea îi mărește intensitatea. Cei doi ar putea să-și dea iar întâlniri, pentru a reanima sentimentele pe care le aveau unul pentru celălalt atunci când s-au întâlnit prima oară. Sau ar putea închide televizorul câteva ore în fiecare seară și ar putea discuta, intensificând astfel relația.

Combinațiile dintre cele patru elemente din Formula prieteniei sunt aparent nelimitate, în funcție de felul cum interacționează membrii cuplului. În multe situații, unul dintre cei doi este plecat mai tot anul în călătorii de afaceri. Lipsa proximității poate afecta negativ relația, pentru că duce, deseori, la frecvență, durată și intensitate reduse. Lipsa proximității poate fi suplinită cu ajutorul tehnologiei. Frecvența, durata și intensitatea pot fi menținute prin

corespondența electronică, discuțiile intermediare de servicii de mesagerie, pe Skype sau pe rețelele de socializare.

Odată ce cunoști elementele de bază ale tuturor relațiilor, vei putea să le evaluezi pe cele în care ești implicat în prezent și să edifice unele noi, reglând conștient cele patru elemente ale relației. Pentru a exersa autoevaluarea legăturii, examinează relațiile în care ești implicat în prezent și observă în ce fel sunt afectate ele de cele patru elemente de bază menționate. Dacă vrei să întărești o relație, gândește-te la modurile în care ai putea regla Formula prieteniei pentru a obține rezultatele dorite.

De asemenea, te poți extrage din relațiile nedorite, reducând treptat fiecare element din Formula prieteniei. Această scădere treptată te va dispensa puțin câte puțin de persoana nedorită, fără să-i rănești sentimentele și fără ruperea bruscă a relației. În cele mai multe cazuri, persoana nedorită va ajunge firesc la concluzia că relația nu mai este viabilă și va căuta interacțiuni mai satisfăcătoare.

Racolare spionilor prin utilizarea partenerului tăcut

Imaginează-ți că ești un savant cu acces la documente secrete, lucrând ca parte contractantă la un proiect al ministerului apărării. Într-o zi, ca din senin, primești un telefon de la un oficial guvernamental al ambasadei chineze. Te invită să vizitezi China pentru a ține o conferință despre cercetările tale nesecretizate. Toate cheltuielile vor fi decontate de guvernul chinez. Raportezi această invitație ofițerului de securitate, care-ți spune că poți susține conferința în China atâta timp cât nu discuți informații clasificate. Suni la ambasadă să confirmi participarea, iar oficialul chinez te invită să pleci cu o săptămână înainte de data conferinței, ca să mai și vezi câte ceva pe-acolo. Accepți și ești foarte entuziasmat, pentru că ți se oferă o șansă cu care nu te întâlnești de două ori în viață.

La aeroport, te întâmpină un reprezentant al guvernului chinez, care te informează că-ți va fi ghid și translator pe durata întregii șederi. Translatorul vine în fiecare dimineață să te întâlnească și să ia micul dejun împreună cu tine. Îți petreci toată ziua vizitând obiective turistice. Translatorul plătește toate mesele, iar seara îți pregătește activități sociale. Omul este prietenos și-ți vorbește despre familia lui și despre activitățile lui sociale. Nu te lași mai prejos și-i vorbești despre familia ta, nimic important, doar numele soției și

ale copiilor, zilele lor de naștere, data aniversării căsătoriei și sărbătorile pe care le ții tu și familia ta. Pe măsură ce trec zilele, ești tot mai uimit de cât de multe ai în comun cu translatorul, în ciuda diferențelor culturale marcante.

Vine și ziua conferinței. Sala este plină-ochi. Conferința are parte de o bună receptare. La finalul ei, unul dintre participanți te abordează și-ți spune că îl interesează foarte mult cercetările tale. Face observația că acestea sunt fascinante și inovatoare. Îți pune o întrebare legată de munca lui, dar care are legătură și cu cercetarea ta. Răspunsul necesită dezvăluirea unor informații sensibile, dar nu secrete. Îi dai bucuros răspunsul, însoțit de o explicație mai lungă, chiar dacă la limita informațiilor secrete.

În timp ce aștepti imbarcarea în avionul de întoarcere, translatorul te informează că prelegerea ta a avut un succes uriaș și că guvernul chinez ar dori să te invite și anul viitor, pentru a susține o nouă conferință. Și cum în mica sală de conferințe nu a mai rămas niciun loc liber, anul viitor vei vorbi în marea sală de recepții. (Translatorul chinez îi prezintă savantului oportunitatea de a se lăuda pe sine, cea mai puternică formă de laudă. Această tehnică de flatare va fi prezentată mai târziu.) A, apropo, soția ta este invitată să te însoțească, toate cheltuielile vor fi acoperite, bineînțeles.

Ca ofițer de contraspionaj al FBI, am avut sarcina de a intervieva savanți care călătoreau peste hotare, pentru a stabili dacă au fost abordați de ofițeri de informații străini, interesați să obțină date secrete. Am interviuat mulți savanți, care mi-au relatat povești asemănătoare cu cea de mai înainte. Toți au spus că chinezii erau gazde impecabile și că n-au întrebat niciodată nimic în legătură cu vreo informație secretă. Nu făceau nimic rău. Am încheiat cazul.

Dar chestia care mă săcăia erau comentariile savanților despre cât de multe aveau ei în comun cu translatorii lor. Acest fapt m-a intrigat, având în vedere diferențele culturale. Știam că stabilirea unui „teren comun” este cel mai rapid mod de a crea un raport. (Tehnica „terenului comun” în vederea creării unui raport va fi discutată în Capitolul 2.)

Apoi am folosit Formula prieteniei pentru a evalua și mai în profunzime vizitele savanților în China. În mod cert, proximitatea era prezentă. Dacă frecvența era redusă, atunci trebuia să existe o durată mare pentru dezvoltarea unei relații personale, iar durata era într-adevăr mare. Același translator se întâlnea în fiecare zi cu savantul dimineața devreme și își petrecea toată ziua și toată seara cu el. Având în vedere temele discuțiilor dintre savanți și