

**Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României**  
**FISHER, JEFFERSON**

**Următoarea conversație** / Jefferson Fisher ; trad. din lb. engleză:  
Diana Botescu. - București : Bookzone, 2025  
ISBN 978-630-305-442-1  
I. Botescu, Diana (trad.)  
159-9

Redactor: **Mihaela Savu**  
Grafician copertă: **Adelina Gavrilă**  
Tehnoredactor: **Anca Marisac**

**THE NEXT CONVERSATION**

Copyright © 2025 by Jefferson Fisher  
This edition published by arrangement with TarcherPerigee,  
an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin  
Random House LLC.  
All rights reserved.

© Bookzone 2025, pentru prezenta ediție  
Toate drepturile rezervate pentru limba română.  
Nicio parte a acestei lucrări nu poate fi stocată  
sau reprodusă fără acordul editurii.

**Editura Bookzone**

Șoseaua Berceni nr. 104, sector 4, București  
Comenzi și informații:  
Telefon: 031-433.50.68  
E-mail: office@bookzone.ro  
www.bookzone.ro



# Următoarea conversație

CREEAZĂ  
CONEXIUNE,  
NU CONFLICTE

## Jefferson Fisher

*Traducere de Diana Botescu*

Bookzone  
BUCUREȘTI, 2025

**CUPRINS**

Prolog.....	11
Introducere.....	21
<b>PARTEA I Aspectele esențiale .....</b>	<b>27</b>
<b>Capitolul 1</b> Nu câștiga niciodată o dispută .....	<b>29</b>
<b>Capitolul 2</b> Următoarea ta conversație .....	<b>49</b>
<b>Capitolul 3</b> Adevărul despre conexiune .....	<b>63</b>
<b>PARTEA A II-A Punerea în practică .....</b>	<b>73</b>
<i>Regula 1: Vorbește cu control.....</i>	<i>75</i>
<b>Capitolul 4</b> Controlează-te.....	<b>77</b>
<b>Capitolul 5</b> Controlează momentul .....	<b>95</b>
<b>Capitolul 6</b> Controlează ritmul.....	<b>119</b>
<i>Regula 2: Vorbește cu încredere .....</i>	<i>135</i>
<b>Capitolul 7</b> Vocea asertivă .....	<b>137</b>
<b>Capitolul 8</b> Persoanele dificile.....	<b>161</b>
<b>Capitolul 9</b> Limitele .....	<b>187</b>
<i>Regula 3: Vorbește pentru a stabili o conexiune .....</i>	<i>203</i>
<b>Capitolul 10</b> Cadrul conversațional.....	<b>205</b>

Capitolul 11 Atitudinea defensivă.....	221
Capitolul 12 Conversațiile dificile .....	239
Postfață.....	257
Versiunea de 47 de secunde.....	261
Pașii următori.....	262
Privilegiul avocat-client: narcisiștii și manipularea psihologică .....	263
Mulțumiri.....	264
Note.....	267

## Prolog

Simțeam aspru sub tălpi covorul berber uzat din vechea casă de la fermă. Purtam un tricou care îmi era foarte mare și boxerii cu Spider-Man și mă ghemuisem într-un colț al sufrageriei. Părul și pielea îmi erau încă ude după dușul rapid pe care îl făcusem cu apă rece. Tremuram. Dar, pe de altă parte, zâmbeam cu gura până la urechi.

Aveam opt ani și nu voiam să ratez nimic.

Toată lumea era în sufragerie. Capul familiei era străbunicul meu, care fusese judecător federal. Bunicul meu, tatăl meu, verii mei primari, unchii mei din partea tatei și bunicului erau toți avocați pledanți. În fiecare an, bărbații din familia Fisher se adunau pentru o vânătoare în weekendul inaugural în regiunea Hill Country din vestul Texasului. Erau 13 membri în total și, pentru prima dată, eu eram al 14-lea. Mă simțeam de parcă aș fi fost invitat în liga mare. Eu – în sfârșit suficient de mare pentru a călători opt ore cu mașina cu tatăl meu, ascultând James Taylor, Jim Croce și Jerry Jeff Walker. Eu – în sfârșit suficient de mare pentru a sta cu bărbații. Abia dacă am scos un cuvânt, dar nu conta. Am băut bere IBC fără alcool și am mâncat mai multă pastramă de vită decât mi-ar fi permis vreodată mama.

Prima noapte a fost o experiență care mi s-a întipărit în memorie.

Când s-a terminat cina, bunicul și-a lăsat farfuria pe masă și s-a așezat pe marginea canapelei. A început să

spună o poveste – ceva despre slujba lui, despre un judecător și despre o sală de judecată. Am recunoscut-o imediat ca fiind aceeași poveste pe care i-o spusese tatălui meu mai devreme în aceeași zi, în timp ce reparam un vechi adăpost de vânatoare. Mai devreme însă, povestea fusese mai simplă și mai directă. Vocea îi răsunase clar pe când o povestea, căutând niște vopsea verde în portbagajul camionetei sale.

De data aceasta însă era specială. Erau aceleași cuvinte, dar era o poveste foarte diferită.

Eram fascinat, privindu-l cum se ridică în picioare pentru a reconstitui o scenă. Își folosea mâinile și expresia facială pentru a da nuanță glasului său. Ridica vocea în momentele emoționante, iar în momentele intense o cobora încet. Chiar și tonul lui se schimba. Oare era aceeași poveste? Bunicul i-a captivat pe ascultători preț de aproape zece minute. După o pauză lungă, a spus poanta, iar camera s-a umplut de râsete. Mi se părea că fusesem martorul unui spectacol de magie.

Odată încheiată povestea sa, verii mei, tata și chiar străbunicul au povestit rând pe rând propriile lor întâmplări din sala de judecată. Ca avocați pledanți, toți erau niște povestitori minunați. Râsetele au continuat ore în șir, până noaptea târziu.

Stăteam acolo, în colțul meu, fascinat de fiecare poveste, de fiecare cuvânt, cu genunchii strânși la piept și băgați sub tricoul de dormit. Am ascultat toate poveștile până am adormit. Era târziu. Când, în cele din urmă, tata m-a dus în pat, încă mai aveam o bucată de pastramă de vită în mână.

Întreaga seară a reprezentat pentru mine descoperirea a ceva nou, dar ciudat de familiar, ca și cum aș fi văzut totul înainte. Îmi amintesc că mi s-a părut imediat că mi se potrivește, asemenea unui pantof care-ți vine când îl probezi prima dată.

În seara aceea, și în următorii zece ani în care am participat la weekendurile inaugurale, am luat în primire moștenirea familiei mele: o identitate transmisă din generație în generație, dedicată avocaturii prin povestire. Cu fiecare an care trecea, îmi dădeam seama tot mai mult că avocatura era doar profesia celor din familia mea, pe când adevărata lor pasiune era comunicarea.



Nimeni nu a fost surprins când am decis să urmez Facultatea de Drept și să devin avocat pledant. Și, după zece ani de practică, încă nu cunosc o altă profesie ca aceasta. Sunt angajat să rezolv probleme cu oameni cu care eu personal nu am probleme. În plus, partea adversă are și ea propriul avocat, care este plătit să mă pună în dificultate. În fiecare zi, mă confrunt cu oameni a căror principală sarcină este să se asigure că eu pierd. Când vine vorba despre procesele cu jurați, miza este cea mai mare. Modul în care comunic și modul în care îmi învăț clientul să comunice pot face diferența între a-și recupera mijloacele de trai și a le pierde pentru totdeauna. Fiecare caz reprezintă o nouă lecție, indiferent dacă iau declarații martorilor, interoghez părțile sau susțin pledoarii în fața unui judecător sau a unui juriu. Scopul meu este întotdeauna să mă îndrept spre conflict.

Dacă ești înclinat să crezi că mi-am dobândit abilitățile de comunicare la Facultatea de Drept, te înșeli. Facultatea de Drept te învață cum să aplici legea: principiile contractelor, delictelor, dreptul constituțional și normele de procedură statale și federale – toate la fel de importante. Dar acolo nu participi la niciun curs despre cum să vorbești cu empatie cu ceilalți. Nu primești nicio lecție despre cum să detensionezi o discuție aprinsă. Facultatea de Drept te

învață cum să interpretezi legea. Nu te învață cum să înțelegi oamenii.

A trebuit să învăț singur acest lucru.



„Îți place?!” a chițăit sora mea, Sarah, cu suzeta în gură, în timp ce îmi aducea a cincea porție de clătite invizibile. Fiind cel mai mare dintre cei patru copii ai familiei, îmi plăcea să fiu fratele mai mare.

Până la vârsta de 13 ani, legătura cu frații mei era atât de puternică, încât aproape că mă ascultau mai mult decât pe părinții noștri. Eram ca o cloșcă oriunde mergeam. Apoi, când am împlinit 16 ani, am început să îi duc cu mașina la școală. Pe drum, exersam cu ei pronunția pe litere a cuvintelor.

Ca să fie clar, părinții noștri sunt iubitori și minunați, iar eu eram atât de bun tocmai pentru că mi-au oferit atât de mult din ei înșiși în primii patru ani de dinainte de nașterea surorii mele. De asemenea, îmi plăcea cu adevărat responsabilitatea de a fi fratele mai mare.

Se presupune că a fi cel mai mare duce la mai multă stabilitate emoțională, inițiativă și altele asemenea. Pe mine însă, m-a învățat de la o vârstă fragedă să îmi perfecționez bazele comunicării.

Am învățat repede să creez conexiuni cu Sarah, prefăcându-mă că înghit mâncarea invizibilă pe care mi-o prepara, în timp ce zâbeam și spuneam „M-hm, delicios!”. Am descoperit că vorbele blânde erau mai eficiente decât cele mânioase pentru a o face să se deschidă. Fratele meu mai mic, Jonathan, îmi rostea numele în mod repetat (mi se spune Bubba, un cuvânt sudist de alint pentru băiatul cel mai mare) și se bălbăia până când reușea să spună propozițiile. Am învățat că, dacă aveam răbdare și îi repetam

cuvintele dând din cap, se simțea înțeles. De asemenea, mult timp nu a putut să rostească consoanele, ci doar vocalele. Am devenit interpretul său, identificând particularitățile nonverbale și prevăzând situațiile care urmau să îl frustreze înainte ca acestea să apară. Jacob, fratele meu cel mai mic, era cel mai emotiv dintre cei trei. Avea emoții puternice și își pierdea repede cumpătul. Am descoperit că, dacă vorbeam mai rar și îmi coboram tonul, la fel făcea și el. Am învățat să-l las să-și exprime sentimentele fără să le iau personal și am descoperit că, uneori, o îmbrățișare spune mai mult decât orice cuvinte pe care le-aș putea rosti. Fiecare dintre frații mei avea o personalitate unică, ce necesita o abordare specială, o atenție specială pentru a mă conecta cu ei la un nivel mai profund.

Una dintre cele mai importante abilități pe care le-am dobândit ca fratele cel mai mare a fost capacitatea de a media și de a rezolva conflictele. Dacă doi dintre frații mei începeau să se certe pe setul de joacă Polly Pocket al surorii noastre, îi opream imediat din țipăt, îi puneam pe fiecare să își spună versiunea și apoi decideam cui îi vine rândul și care va fi compromisul. Și funcționa. Am devenit expert în a-i învăța pe frații mei cum să-și comunice nevoile și cum să înțeleagă nevoile celorlalți. Să fiu un model de comunicare pentru frații mei era ceva obișnuit în viața de zi cu zi.

Acum, sunt căsătorit și am doi copii, dar asta încă face parte din viața mea de zi cu zi. Eu am fost comunicatorul în fiecare etapă, în fiecare relație, în fiecare grup de prieteni. Poate crezi că este vorba doar de talentul de a vorbi. Eu știu însă că este ceva mai mult. În fiecare seară, pe măsură ce creșteam, tata se așeza pe marginea patului meu, se apleca și șoptea: „Doamne, dă-i înțelepciune lui Jefferson și fii mereu prietenul lui.” Cred în puterea rugăciunii. Și cred că, fără rugăciunile părinților mei, nu ai fi citit această carte.



În 2020, am devenit partener la o prestigioasă firmă de avocatură. Dar, în ciuda acestei realizări, eram deprimat profesional. Reveneam mereu la aceeași metaforă: mă simțeam de parcă aș fi alergat cu o parașută în spate. Da, facturam suficient și aveam destule cazuri, dar, din punct de vedere creativ, nu ajungeam nicăieri.

Pentru ca lucrurile să fie și mai complicate, tata lucra la aceeași firmă. Când i-am spus prima dată că mă gândesc să lucrez pe cont propriu, să spunem doar că discuția nu a decurs prea bine. Sincer, nici următoarele 20 de conversații nu au decurs prea bine și nici măcar atunci când i-am anunțat pe cei de la firmă. Tata a încercat să mă convingă să rămân. Acelea au fost niște conversații foarte dificile.

În ianuarie 2022, am făcut două lucruri care aveau să schimbe totul.

În primul rând, mi-am deschis propria firmă de avocatură, Fisher Firm, care se ocupă de cazuri de vătămare corporală.

Nu aveam un birou sau un asistent – de fapt, nu aveam nici măcar o imprimantă. Mergeam dintr-o cafenea în alta cu laptopul și împrumutam birourile goale ale prietenilor mei. Am găsit repede clienți și m-am simțit extraordinar. Am ajuns să ajut oameni reali cu probleme reale. Reușisem să scap de parașută și, în sfârșit, recuperam teren.

În al doilea rând, am făcut prima postare pe rețelele sociale, oferind sfaturi în materie de comunicare.

Intenția inițială a fost să mă folosesc de aceste postări pentru a atrage clienți. Vedeam atât de mulți avocați care postau pe rețelele sociale făcând singurul lucru pe care îl știau: să vândă. A le spune oamenilor ce să facă și pe cine

să sune după un accident reprezenta pentru ei noua frontieră în materie de publicitate. Am încercat și eu să fac asta, dar, după aceea, pur și simplu nu mi s-a mai părut corect. I-am văzut cu ochii minții pe acei avocați ale căror fețe apar pe panourile publicitare, ținând în mână ciocane, aruncătoare de flăcări și mănuși de box, spunând lucruri scandaloase precum: „Ai fost rănit? Eu sunt Răzătoarea de Brânză din Texas! Sună-mă și îți vei primi cașcavalul imediat!” La naiba! M-am cutremurat. Nu suport chestiile de genul acesta. Și, mai ales, nu era genul meu.

Am ales o cale diferită. În loc să mă vând, am decis să ofer valoare în mod gratuit. Nu mă gândeam la ce ar fi avantajos pentru mine, ci la ce ar fi avantajos pentru alți oameni. Și, de data aceasta, am făcut-o fiind eu însumi, cel care eram dintotdeauna. Jefferson.

Cum puteam ajuta cu adevărat oamenii?

Trebuia să fie ceva ușor de înțeles, un mesaj al lumii și al binelui în casele și la locurile de muncă ale oamenilor. Mi-a venit în minte întrebarea pe care mi-o adresau părinții ori de câte ori nu știam ce să spun cuiva: „Ei bine, ce vrei să știe?” Răspunsul m-a lovit ca un morman de cărămizi. Voiam să le spun ceea ce știam mai bine decât oricine altcineva pe care îl cunoșteam. Voiam să-i ajut să învețe cum să comunice.

Nu aveam un birou frumos amenajat sau un studio în care să mă înregistrez cu o cameră de filmat sofisticată, dar aveam la dispoziție camioneta și telefonul. M-am gândit că ar trebui să fie de ajuns. Am accesat camera frontală a telefonului și am apăsat butonul de înregistrare. Am decis pe loc că înregistrarea se va numi „Cum să pledezi ca un avocat – partea 1” și că voi reduce mesajul la trei idei simple. De pe scaunul din față al camionetei mele goale, am vorbit cu ecranul telefonului meu despre cum să-ți scurtezi întrebările, cum să fii mai puțin reactiv emoțional și cum prea multe injurii sunt ca și cum ai condimenta prea

mult mâncarea. Văzusem anterior un material în care se spunea că un videoclip trebuie să aibă un *apel la acțiune*. Așa că, la sfârșitul clipului, am spus: „Încearcă asta și urmărește-mă.” Nu știu din ce motiv, în ultima secundă a înregistrării, mi-am dus mâna la gură, ca și când aș fi spus spectatorilor mei un secret. Am decis să îl las așa. Am tras adânc aer în piept și am postat clipul de 47 de secunde pe rețelele sociale.

Nu mă așteptam să se întâmple nimic. Până atunci, videoclipurile mele avuseseră zero vizualizări. De fapt, chiar căutasem pe Google „De ce videoclipurile mele au zero vizualizări?” și „Cum fac un reel?”.

Nu eram deloc pregătit pentru ceea ce s-a întâmplat în continuare. După o oră, videoclipul meu intitulat „Cum să pledezi ca un avocat” a început să aibă un număr tot mai mare de vizualizări, ajungând rapid la câteva mii. A doua zi, avea milioane de vizualizări. Bineînțeles, nu mă gândisem deloc că asta avea să însemne, de asemenea, că milioane de oameni vor vedea nu doar scaunul de mașină roz al fiicei mele și cănița cu pai a fiului meu lăsată pe bancheta din spate, dar și alegerea mea vestimentară neglijentă – un tricou polo lejer și un sacou. Cine se îmbracă gândindu-se că va fi văzut de milioane de oameni în acea zi?

Oamenilor nu părea să le pese. Acela era punctul în care mă aflam în viața mea. Videoclipul le dădea oamenilor sentimentul că mă adresez direct lor, fără a încerca să le vând ceva, fără a recurge la trucuri. Era ceva real.

- Acum ce fac? am întrebat-o pe o prietenă.
- Postezi și alte videoclipuri, mi-a răspuns ea.

Așa am făcut.

În anul acela, am câștigat mai mult de cinci milioane de urmăritori pe rețelele sociale, între care și sute de celebri și personalități publice, toate acestea în timp ce îmi foloseam iPhone-ul pentru a oferi sfaturi legate de

comunicare de pe scaunul șoferului. Întotdeauna în același mod: singur, în mașină, oriunde puteam parca pe drumul spre casă, după ce plecam de la cabinetul meu de avocatură. Niciodată nu aveam un scenariu pregătit și întotdeauna postam în aceeași zi în care filmam. Nu foloseam niciun program de editare video, nicio grafică sofisticată sau subtitrare. Întotdeauna eram doar eu, ținând telefonul în mână și fiind eu însumi.

Și, în ciuda faptului că făceam totul singur, din mașină, curând m-am trezit în fața a mii de oameni în carne și oase, ținând discursuri la conferințe și vorbind în fața a tot felul de organizații care doreau să învețe tehnicile mele de comunicare. Am ținut prelegeri chiar și la NASA. De fiecare dată când vorbeam, singurul lucru la care mă gândeam era: „Ce căutați cu toții aici?” Am ajuns la 250 000 de abonați prin e-mail care doreau să primească sfatul meu săptămânal despre comunicare și am semnat un contract cu editura Penguin Random House pentru cartea pe care o ții acum în mână. Am lansat *Podcastul Jefferson Fisher*, care a ajuns direct în fruntea clasamentelor și este podcastul de comunicare numărul unu în lume. De asemenea, am creat o comunitate online uimitoare, plină de resurse și cursuri care le oferă oamenilor modalități practice de a-și îmbunătăți comunicarea. Videoclipurile mele au peste o jumătate de miliard de vizualizări pe toate platformele. Am avut bucuria și onoarea de a primi unele dintre cele mai amabile și mai atente mesaje de mulțumire și recunoștință. Nu-mi vine să cred că pot să-i ajut pe alții în acest fel și cu atât mai puțin să scriu aceste cuvinte.

Încă practic avocatura în fiecare zi – ajut oameni din toate colțurile Statelor Unite care au suferit vătămări corporale și îi pun în legătură cu diferiți avocați în care am încredere. Încă mai înregistrez câte un scurt videoclip în fiecare zi. Încă mai spun: „Încearcă asta și