

Libria.ro
Respect pentru oameni și cărți

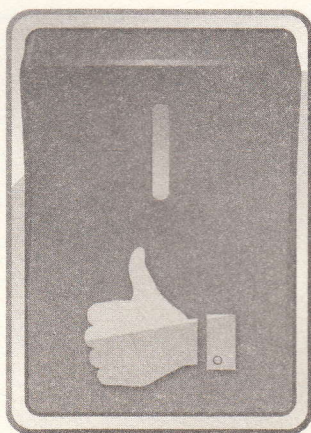
JACK SCHAFER

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 – Formula prieteniei în practică</i>	<i>235</i>
<i>Apendice</i>	<i>245</i>
<i>Mulțumiri</i>	<i>247</i>

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. Înnarmați 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 zâmbit 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 dezvolti 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 unui 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

indivd. 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 ați 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

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.

Racolarea 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 țineți 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