

# Libris .RO

Respect pentru oameni și cărți

# Dale Carnegie

CUM SĂ-ȚI CREEZI  
RELAȚII AVANTAJOASE,  
SĂ CÂȘTIGI ÎNCREDEREA  
ȘI SĂ DEVII INFLUENT

Traducere din limba engleză  
de Irina Nicolaescu



*How to Have Rewarding Relationships,  
Win Trust and Influence People*  
Dale Carnegie

Copyright © 2014 Dale Carnegie and Associates  
Drepturile au fost obținute exclusiv prin JMW Group Inc.,  
jmwgroup@jmwgroup.net



Editura Litera

O.P. 53; C.P. 212, sector 4, București, România  
tel. 021 319 63 90; 031 425 16 19; 0752 548 372  
e-mail: comenzi@litera.ro

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

Ne puteți vizita pe



*Cum să-ți creezi relații avantajoase,  
să câștigi încrederea și să devii influent*  
Dale Carnegie

Copyright © 2017 Grup Media Litera  
pentru versiunea în limba română  
Toate drepturile rezervate

Editor: Vidrașcu și fiii  
Redactori: Carmen Ștefania Neașu, Alexandra Comșa  
Copertă: Claudia Pascu  
Tehnoredactare și prepress: Ana Vărtosu

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României  
CARNEGIE, DALE  
Cum să-ți creezi relații avantajoase, să câștigi încrederea  
și să devii influent / Dale Carnegie; trad.: Irina Nicolaescu –  
București: Litera, 2017  
Conține bibliografie  
ISBN 978-606-33-1695-1  
I. Nicolaescu, Irina (trad.)  
159.9

Tiparul executat la:



office@tipografieurbusiness.ro  
www.tipografieurbusiness.ro

## CUPRINS

<i>Prefață</i> .....	7
1. Da, ai charismă .....	13
2. Leagă noi prietenii, păstrează-ți vechii prietenii . . . .	34
3. Cei trei „C”. Cooperare, Colaborare, Colegialitate. ....	52
4. Construirea unui climat de încredere .....	71
5. Cunoaște-ți oamenii. ....	90
6. Cum atragi oamenii de partea modului tău de gândire .....	106
7. Cum să lucrezi cu oamenii dificili. ....	123
8. Cum să contrazici fără a deveni dezagreabil . . . . .	139
9. Soluția pentru a oferi și a primi servicii mai bune . .	160
10. Stăpânirea emoțiilor. ....	172
<i>Cuvânt de încheiere</i> .....	183
<i>Despre autor</i> .....	187
<i>Despre Dale Carnegie &amp; Associates, Inc.</i> ....	190
<i>Despre editor</i> .....	192

## CAPITOLUL 1

### DA, AI CHARISMĂ

Când Robert a cunoscut-o pe Lisa, noua sa șefă, a fost impresionat de „personalitatea” ei plăcută. Ceva din impresia pe care le-o lăsa ea celorlalți l-a făcut pe Robert să capete încredere în ea, să o admire și să se simtă bine în prezența ei. S-a gândit: „Această femeie are charismă. Aș vrea să fiu ca ea”.

Am putea crede că oamenii ca Lisa se nasc așa. Unele fațete ale personalității noastre sunt înnăscute – aspectul fizic, inteligența de bază și unele abilități –, dar fiecare dintre noi își poate valorifica la maximum trăsăturile naturale, putându-le dezvolta pentru a obține acel tip de „personalitate” pe care ceilalți o vor admira.

Nu este ușor să te transformi într-o persoană charismatică, dar acest lucru începe cu dorința și angajamentul puternic de a-ți dezvolta trăsăturile înnăscute.

## Trăsăturile de personalitate pot fi dobândite

Există în personalitatea oamenilor ceva anume care scapă fotografului, pe care pictorul nu-l poate reproduce, iar sculptorul nu-l poate reda cu dalta. Acest subtil ceva, pe care toți îl simțim, dar care nu poate fi descris, pe care nici un biograf nu l-a menționat vreodată în vreo carte, are mult de-a face cu succesul în viață.

Unele personalități sunt mai presus de simpla frumusețe fizică și mai puternice decât cunoștințele dobândite. Charisma, acel farmec special pe care îl răspândesc unii oameni, poate avea influență asupra celor mai puternice caractere, iar uneori poate chiar să controleze destinul națiunilor.

Oamenii care posedă această putere magnetică ne influențează în mod inconștient. În momentul în care ne aflăm în prezența lor, ne simțim în largul nostru. Ei descătușează în noi posibilități de care, până atunci, nu eram conștienți. Orizontul nostru se lărgește; simțim o nouă putere trezindu-se în ființa noastră; avem un sentiment de ușurare, ca și când o mare greutate, ce ne-a apăsat mult timp, a fost îndepărtată. Nu ar fi minunat dacă oamenii ar reacționa față de tine în acest fel?

Mare parte din farmecul unei persoane cu magnetism provine din stilul său rafinat, cultivat. Tactul este și el un element foarte important. Trebuie să știm exact ce avem de făcut și să putem face exact ceea ce trebuie la momentul oportun. Judecata solidă și simțul realității nu trebuie să le lipsească celor care încearcă să dobândească această putere magică. Bunul gust este, de asemenea, unul dintre elementele charisimei.

Trăsăturile personalității *pot* fi dobândite. Oamenii nu au fost toți creați egali. Trebuie să recunoaștem că nu toți au același nivel de inteligență, putere fizică sau nivel de energie, dar, cu efort, toți pot deveni charismatici. Poți alege să lucrezi la dezvoltarea trăsăturilor personalității pe care dorești să o capeți. Cheia constă în râvnă și perseverență.

Christopher L. era inteligent, dedicat slujbei sale, muncitor, dar timid. Atunci când a fost omis de la promovare, el s-a adresat, cu reținere, directorului de la Resurse Umane, dorind să cunoască motivul. Directorul i-a răspuns: „Chris, ești un bun muncitor, dar îți lipsesc trăsăturile care sunt esențiale pentru a reuși ca șef. Dacă vrei să evoluezi în carieră, nu trebuie doar să fii bun în meseria ta, ci și să te descurci ușor cu subordonații, colegii și șefii tăi. Dacă te ambiționezi, vei putea dobândi aceste trăsături“. La sugestia directorului, Chris s-a înscris la Cursul Dale Carnegie® și a aplicat principiile pe care le-a învățat. Și-a învins timiditatea, a început să facă propuneri, să vorbească la ședințe și să se împrietenească cu colegii pe care până atunci îi ignorase. Când a reapărut posibilitatea unei promovări, Chris a fost primul candidat selectat.

## Fii vesel și optimist

Oamenii charismatici sunt radioși, veseli, plini de speranță și trec prin viață căutând numai lucrurile bune și frumoase și nu pe cele urâte, faptele nobile, nu cele josnice, partea însoțită și veselă în locul celei întunecate și mohorâte. A te așeza întotdeauna cu fața spre lumina soarelui este la fel de ușor ca a vedea mereu umbre, iar acest lucru determină predominanța în caracterul tău a mulțumirii sau a nemulțumirii, a fericirii sau a nenorocirii, iar în viață, a prosperității sau a calamității, a succesului sau a eșecului.

Helen Keller, femeia oarbă și surdă care avea toate motivele să-și deplângă soarta și să fie pesimistă, a spus: „Optimismul este credința care duce la realizare; nu se poate întreprinde nimic fără speranță“.

Bărbații și femeile care au reușit cel mai bine în viață au fost dintotdeauna oameni veseli și plini de speranță, care și-au condus afacerile cu zâmbetul pe buze și au întâmpinat schimbările și șansele din această viață trecătoare, confruntându-se în egală măsură cu binele și cu răul pe care îl aduce viața.

Fiind mereu vesel și optimist poți adeseori să îți ușurezi situația, să obții un salariu mai mare, să fii promovată, să ai mai multe vânzări, să fii un manager sau un profesionist mai eficient – și, în același timp, să te simți bine și să fii fericit.

*Îți place să te asociezi cu oameni morocănoși, deprimați și nefericiți sau îți place să te asociezi cu oameni fericiți și luminoși? Sentimentele și atitudinile lor sunt la fel de contagioase ca pojarul. Așa că trebuie să transmiți ceea ce vrei să aibă ceilalți oameni.*

DALE CARNEGIE

## Zâmbeste

Zâmbetul este semnul unei atitudini prietenoase. Este echivalentul uman al datului din coadă în cazul câinelui. Bineînțeles că nu poți zâmbi tot timpul. Zâmbetul nu este ceva mecanic, ca atunci când îți pui pălăria. Un zâmbet adevărat este doar expresia exterioară a unei situații interioare. Este foarte posibil să fii plin de grație și fermecător fără să zâmbesti efectiv. Există situații în care zâmbetul este total nepotrivit și, cu siguranță, nimeni din afara unei instituții pentru debili mintal nu zâmbeste în mod constant.

Zâmbetul trebuie să pornească din inimă. Își croiește drum afară și se arată în ochii, vocea și acțiunile tale. Fii bine dispus și te vei simți ca atare. Nu poți mima un zâmbet. Un zâmbet fals arată exact așa – fals.

Elaine B., funcționar administrativ la o primărie dintr-o suburbie a orașului Philadelphia, ne povestește cum s-au petrecut lucrurile în cazul ei:

„Am pornit într-o dimineață spre serviciu, hotărâtă să încerc puterea gândirii pozitive. Eram una dintre acele persoane irascibile, care zâmbesc rar. Citisem undeva că buna-dispoziție îți poate schimba viața în mai bine. Așa că, mergând pe stradă, am zâmbit și, spre mirarea mea, am simțit că mi se schimbă în bine dispoziția. Postura mea a devenit mai semețată, iar pasul mai

ușor. Priveam în ochii femeilor pe lângă care treceam și vedeam acolo atâta necaz și îngrijorare, nemulțumire, chiar supărare, încât inima mea s-a îndreptat spre ele și mi-am dorit să putem împărți un strop din raza de soare care începea să mă străbată.

Ajunsa la serviciu, l-am salutat pe recepționar cu o remarcă spusă în trecere, pe care în nici un caz n-aș fi rostit-o în alte împrejurări; de felul meu, nu sunt o persoană spirituală; imediat, între noi s-a creat o atmosferă plăcută pentru tot restul zilei. Administratorul general al primăriei era o persoană foarte ocupată și îngrijorată în legătură cu treburile lui. M-a abordat încruntat, făcând o remarcă critică la adresa activității mele. De regulă m-aș fi simțit jignită (având o fire foarte sensibilă); dar hotărâsem că nimic nu va tulbura strălucirea acelei zile, așa că i-am replicat bine dispusă. Încruntarea i-a trecut și s-a instaurat o atmosferă plăcută între noi doi; și astfel, pe tot parcursul acelei zile nu am permis ca vreun nor să-i întunece frumusețea, pentru alții sau pentru mine.

După serviciu am mers la o întrunire la biserică, unde am procedat la fel. Nu fusesem niciodată prietenoasă cu membrii congregației, dar acolo unde înainte simțeam înstrăinare și lipsă de simpatie, am descoperit acum afinitate și caldă prietenie. Dacă îți dai osteneala de a te apropia de oameni, aceștia vor veni și ei în întâmpinarea ta la jumătatea drumului.

Am decis ca, din acel moment, să aduc o rază de soare în calea tuturor celor pe care îi întâlnesc. Vei descoperi că fericirea răsare așa cum răsar florile în jurul tău, și niciodată nu vei mai duce lipsă de prieteni sau companie.“

Zâmbetul te poate ajuta să câștigi un adversar de partea ta. Sharon M., voluntar într-un cămin de recuperare din Connecticut, povestește despre o persoană în vârstă care le crea mari probleme asistentelor. Refuza să fie tratată, iar dacă personalul nu folosea cu ea mijloace de constrângere (pe care ezita să le utilizeze), nu o putea ține sub control. Odată, pe când se afla în scaunul cu rotile la care era atașată o tăviță, pacienta a început să se izbească de ea, încercând să se strecoare pe dedesubtul ei. S-a blocat în scaun și a început să țipe la asistente.

În acel moment Sharon a preluat controlul. Știa că pacienții îi plăcea să fie plimbată în scaunul cu roțile în sus și în jos pe coridor, așa că s-a îndreptat spre ea și, privind-o drept în față, i-a zâmbit larg. Pacienta a fost luată prin surprindere de această schimbare bruscă de la atmosfera de conflict la abordarea prietenoasă a asistentei. A tăcut, iar Sharon i-a vorbit cu blândețe, plimbând-o pe culoar. După acest episod, pacienta i-a permis lui Sharon să o hrănească și să o îngrijească.

Dale Carnegie ne dă unele sfaturi privind arta de a zâmbi! „În primul rând, trebuie să ai starea mentală potrivită față de lume și față de oamenii ei. Până când nu îndeplinești această condiție, nu vei avea un mare succes. Însă chiar și un zâmbet superficial ajută, pentru că va aduce fericire altora și astfel va acționa ca un bumerang asupra ta. Când crezi cuiva un sentiment plăcut, te vei simți mai bine și, curând, zâmbetul tău va deveni sincer.

De asemenea, când zâmbești, atenuezi orice sentiment neplăcut sau artificial pe care îl aveai în tine. Când zâmbești cuiva, îi transmiți în mod subtil că îți place de el, cel puțin într-o oarecare măsură. El va înțelege semnificația zâmbetului și te va plăcea mai mult. Practică obiceiul de a zâmbi. Nu ai nimic de pierdut“.

*Acțiunile vorbesc mai tare decât cuvintele, iar un zâmbet spune: „Îmi placți. Mă faci fericit. Mă bucur să te văd“.*

*Un rânjet nesincer? Nu. Asta nu păcălește pe nimeni. Știm că este mecanic și asta ne displace. Eu vorbesc despre un zâmbet adevărat, ce încălzește inimile și vine din suflet, acel surâs care îți va aduce un preț bun când negociezi la piață.*

DALE CARNEGIE

## Oamenii charismatici sunt entuziaști

Oamenii charismatici sunt entuziaști în privința vieții, muncii, relațiilor și obiectivelor lor. Entuziasmul vine din adâncul

nostru. Termenul „entuziasm“ își are originea în două cuvinte grecești însemnând „Dumnezeul din noi“. Entuziasmul nu poate fi simulat. Să pretinzi că ești entuziast prin gesturi artificiale, zâmbete false și comentarii exagerate este un lucru ușor de detectat. Dacă ești de părere că ceea ce faci merită efortul, are însemnătate, este captivant și realizabil, acest lucru se va vedea în comportamentul și acțiunile tale.

Oamenii entuziaști în privința lor și a acțiunilor pe care le întreprind își desfășoară activitatea cu garanția succesului. Angajații care pun energie, determinare și entuziasm în sarcinile de serviciu le dau angajatorilor certitudinea că sarcinile lor nu vor fi doar îndeplinite, ci îndeplinite bine.

Oricât de perfect este construită sau oricât de puternică este o locomotivă cu aburi, până când apa nu este încălzită la 212°, trenul nu se va mișca nici un milimetru. Apa caldă, apa chiar cu un grad sub punctul de fierbere nu va da rezultate. Indiferent cât de inteligenți sau de educați suntem, fără aburul entuziasmului, care pune în mișcare mașina umană, viața noastră va fi searbădă.

Dale Carnegie ne spune o poveste despre efectele entuziasmului asupra vânzărilor:

„Într-o seară de vară studiam abilitatea de vânzare a doi comercianți, care își instalaseră telescoapele pe Strada 42, vizavi de Biblioteca Publică din New York. Primul cerea zece cenți ca să te lase să privești o dată Luna. Al doilea, care avea un telescop puțin mai mare, cerea douăzeci și cinci de cenți.

Cel care cerea 25 de cenți avea de patru ori mai mulți clienți decât cel care cerea 10 cenți. Desigur, Luna se vedea puțin mai bine prin telescopul cu taxa de 25 de cenți – dar principalul motiv pentru succesul telescopului mai bine cotate era personalitatea comerciantului care îl deținea. Persoana respectivă radia entuziasm și vorbea despre cercetarea Lunii atât de înflăcărat, încât ai fi putut renunța și la cină doar ca să o vezi. Cel care avea telescopul cu zece cenți nu spunea nimic, doar prelua comenzile“.

Lumea a făcut întotdeauna loc entuziasmului. El ne multiplică puterile și ne îmbunătățește la maximum toate capacitățile.

Entuziasmul are darul de a ne obține afaceri. Este atât de contagios încât, până să apucăm să ne dăm seama, suntem deja molipsiți, chiar dacă încercăm să ne protejăm împotriva lui. Dacă pui suflet în ceea ce faci, adesea entuziasmul tău va face ca un potențial client să uite că, de fapt, încerci să-i vinzi ceva.

Există ceva anume în asumarea rolului pe care dorim să-l jucăm și în interpretarea lui cu entuziasm. Dacă ai ambiția de a face lucruri mari, trebuie să fii entuziast în ceea ce te privește și să îți asumi rolul necesar acestui scop.

Adesea activitatea pe care o îndeplinești ar putea să nu fie captivantă sau, măcar, interesantă. Poate fi anostă, plictisitoare și obositoare. Caută în ea ceva care să îți stârnească entuziasmul. Găsește o modalitate de a o înfăptui mai bine sau mai repede. Stabilește-ți obiective cantitative sau calitative pe care trebuie să te forțezi ca să le poți atinge. Dacă nu găsești acel ceva în munca ta, găsește o altă activitate în cadrul comunității, al familiei tale, în cadrul bisericii sau într-un grup politic ori social și devotează-te acesteia.

*Ești plictisit de viață? Atunci aruncă-te într-o activitate în care crezi din tot sufletul, trăiește pentru ea, mori pentru ea și vei descoperi fericirea despre care nu ai crezut niciodată că poate fi a ta.*

DALE CARNEGIE

Există ceva în atmosfera din jurul oamenilor entuziaști, al celor care cred că vor reuși, există în însăși înfățișarea lor ceva care câștigă pe jumătate bătălia înainte chiar de a fi început.

Entuziasmul se răspândește în atmosfera din jur și le dă celorlalți certitudinea că putem realiza ceea ce încercăm să facem. Pe măsură ce avansăm în îndeplinirea sarcinii, suntem întăriți nu numai prin forța propriului entuziasm,

ci și prin aceea a tuturor celor care ne cunosc. Prietenii și cunoștințele confirmă și reconfirmă capacitatea noastră de a reuși, făcând ca fiecare victorie a noastră să fie mai ușor de realizat decât cea de dinainte. Stăpânirea de sine, încrederea și capacitatea cresc direct proporțional cu numărul realizărilor noastre. Însăși intensitatea entuziasmului nostru, atunci când facem lucrul respectiv, este categoric legată de măsura în care reușim să realizăm acel lucru.

Entuziasmul este dinamica personalității noastre. Fără el, toate abilitățile pe care le avem se află în stare latentă; se poate afirma categoric că avem cu toții mai multă putere latentă decât am știut vreodată să folosim. Putem avea cunoștințe, o judecată solidă, modalități de a raționa bine, dar nimeni – nici chiar noi înșine – nu o va ști până când nu va descoperi cum să pună entuziasm în gândirea și în acțiunile sale.

Când suntem entuziasmați de ceea ce facem, emoția, bucuria, sentimentul de satisfacție din interiorul nostru străbat întreaga noastră activitate. Nu este întotdeauna ușor să fii entuziast în privința multora dintre lucrurile pe care le ai de făcut zilnic, dar este posibil dacă te străduiești puțin.

Nu numai că trebuie să fim entuziaști în ceea ce ne privește pe noi și capacitățile noastre, dar este totodată necesar să ne entuziasmăm și cu privire la ceea ce facem – produsul pe care îl fabricăm sau îl vindem, muzica pe care o compunem sau o interpretăm, eseul pe care îl scriem. Entuziasmul este atât ingredientul secret al succesului în cazul oamenilor cu cele mai mari reușite, cât și generatorul de fericire din viețile celor care îl posedă.

Nu poți realmente simula entuziasmul. Poți fi cu adevărat entuziast dacă faci din acesta o parte integrantă din viața ta.

Găsește ceva care să te entuziasmeze. Nu confunda entuziasmul cu zgomotul, volumul, strigătul sau țipătul. Dale Carnegie definește entuziasmul ca fiind acea calitate spirituală arzătoare dinăuntrul tău – o exaltare reprimată. El spune:

Cum să-ți creezi relații avantajoase

„Dacă îți dorești din tot sufletul să ajuți alte persoane, vei fi exaltat. Exaltarea va radia prin ochii tăi, se va vedea pe fața, în sufletul și în întreaga ta personalitate. Te vei simți înșuflețit și îi vei înșufleți și pe alții“.

Pentru a fi cu adevărat exaltat de ceva trebuie să simți acea pasiune adânc în tine. Totuși, ni se cere adesea să facem lucruri pentru care nu avem acest devotament adânc. Un mod de a ne amplifica entuziasmul este să găsim ceva care să ne stârnească interesul. Concentrarea asupra aceluși aspect va genera adevăratul entuziasm. Lasă-te absorbit de munca pe care o faci. Învață cât mai multe despre activitatea pe care o desfășori. Învățătura duce la cunoaștere, iar cunoașterea adesea generează entuziasmul în privința lucrurilor învățate.

Când stăpânești un subiect, vei deveni mai entuziasmat în privința lui, adesea în mod inconștient. După ce George a fost angajat de către ABC Electronics, a sperat să fie repartizat la departamentul de vânzări, dar compania l-a repartizat la departamentul de achiziții de produse, unde urma să țină registrele de bonuri de comandă, livrări și facturi. După câteva luni era atât de supărat încât dorea să demisioneze și să-și caute o altă slujbă. Discutând despre ceea ce simțea cu tatăl său, acesta l-a sfătuit să se gândească bine înainte de a demisiona. I-a spus: „George, ai făcut tu până acum eforturi ca să afli cât mai multe despre achiziții, despre felul în care partea ta de muncă se încadrează în schema generală și despre modul în care inteligența ta creativă ar putea fi folosită în această activitate? Înainte de a renunța, străduiește-te să înveți cât mai mult despre jobul tău“.

În următoarele săptămâni, George a vorbit despre ramificațiile muncii lui cu toți cei cu care lucra. A studiat documentele companiei privind produsele pe care le procesa el și modul în care funcția de achiziții se încadra în operațiunile companiei. George și-a schimbat atitudinea în totalitate. Acum așteaptă cu nerăbdare să meargă la serviciu în fiecare zi. Directorul a remarcat entuziasmul lui și acum este

Da, ai charismă

considerat un angajat cu un mare potențial. Și mai important este faptul că viața lui a devenit mai interesantă și mai plină de satisfacții, pentru că îi place cu adevărat ceea ce face.

Marii oameni de succes au fost cu toții entuziasmați în privința muncii lor. Un studiu despre viețile acestor oameni, fie că au activat în guverne sau în afaceri, fie că au activat în domeniile științei sau artei, arată că ingredientul comun tuturor este entuziasmul în munca și în viața lor. Entuziasmul i-a dat lui Beethoven posibilitatea să compună cele mai impresionante simfonii, în ciuda surzeniei de care suferea. Entuziasmul l-a determinat pe Columb să o convingă pe regina Isabella să-i finanțeze călătoria de explorare și să continue atunci când părea imposibil că va reuși. Medicul J. Salk a refuzat să-și abandoneze cercetările în vederea descoperirii unui tratament împotriva poliomielitei deoarece era entuziasmat de perspectivele sale. Entuziasmul este ingredientul secret al charismei. Este o componentă foarte importantă a succesului și totodată o sursă de fericire în viața celor care îl posedă.

Norman Vincent Peale rezuma astfel entuziasmul: „Ceea ce gândești determină rezultatul. Când o persoană este cu adevărat entuziastă, se poate vedea în strălucirea din privirea ei, în personalitatea ei vioaie și vibrantă, în verva întregii sale ființe. Entuziasmul schimbă atitudinea ta față de ceilalți oameni și pe a celorlalți față de tine. Lui i se datorează marea diferență dintre a fi «un oarecare» și a fi o persoană charismatică“.

*Entuziasmul nu este doar o expresie exterioară. El lucrează din interior. Entuziasmul se naște din plăcerea sinceră față de o etapă a activității pe care o desfășori.*

DALE CARNEGIE

## Oamenii charismatici sunt vizibili

Când Josh C. a aflat că nici măcar nu a existat intenția de a fi promovât în funcția de șef de departament, a fost distrus. În