

**John C. Maxwell**, autor aflat de nenumărate ori pe locul întâi în topul bestsellerurilor *New York Times*, este coach și orator motivațional. Cărțile lui s-au vândut în peste 26 de milioane de exemplare în lumea întreagă, fiind traduse în 50 de limbi. Printre cele mai cunoscute lucrări ale sale se află *The 21 Irrefutable Laws of Leadership* (1998), *The 21 Indispensable Qualities of a Leader* (1999) și *Developing the Leader Within You* (2001). În 2014, a fost desemnat de către Asociația Americană de Management liderul numărul 1 în afaceri, iar de către publicațiile *Business Insider* și *Inc.*, cel mai influent expert în leadership din lume. Este fondatorul The John Maxwell Company, The John Maxwell Team, EQUIP și al John Maxwell Leadership Foundation, organizații care au pregătit peste 5 milioane de lideri din toate țările lumii. Câștigător al Premiului „Maica Tereza pentru Pace Mondială și Leadership“ oferit de Luminary Leadership Network, dr. Maxwell susține în fiecare an discursuri pentru companii din top *Fortune 500*, pentru șefi de stat și numeroși lideri în afaceri de talie mondială. Mai multe informații despre el puteți găsi la adresa [JohnMaxwell.com](http://JohnMaxwell.com).

**Dr. Les Parrott** este fondatorul Centrului pentru Dezvoltarea Relațiilor din campusul Universității Seattle Pacific și autorul bestsellerurilor *High-Maintenance Relationships* (1996), *The Control Freak* (2000), *Shoulda Coulda Woulda* (2003) și *Love Talk* (2004). Dr. Parrott este un orator căutat de companii din top *Fortune 500* și ține seminarii despre relații în întreaga Americă de Nord. Comunică anual cu un public larg, printre care atleți profesioniști, agenții guvernamentale, personal militar și lideri în afaceri. De asemenea, este prezentatorul emisiunii radiofonice „Love Talk“. Articole despre dr. Parrott au apărut în publicațiile *USA Today*, *Wall Street Journal* și *New York Times* și a fost invitat la emisiuni de televiziune precum *The View*, *The O’Riley Factor*, CNN, *Good Morning America* și *Oprah*. Mai multe informații despre dr. Parrott puteți găsi la adresa [www.RealRelationships.com](http://www.RealRelationships.com).

JOHN C.  
MAXWELL  
DR. LES PARROTT

25

DE MODURI  
DE A-I CUCERI  
PE CEI DIN JUR

CUM îI FACI PE CEILALȚI  
SĂ SE SIMTĂ EXTRAORDINAR

Traducere din limba engleză  
ANDREEA VRABIE

Respect pentru oameni *25 Ways to Win with People:  
How to Make Others Feel Like a Million Bucks*  
John C. Maxwell și dr. Les Parrott  
Copyright © 2005 John C. Maxwell

Ediție publicată prin înțelegere cu Thomas Nelson,  
o divizie a HarperCollins Christian Publishing, Inc.

## INTROSPектив®

*Introspectiv* este o divizie a Grupului Editorial Litera  
O.P. 53; C.P. 212, sector 4, București, România  
tel. 021 319 6390; 031 425 1619; 0752 548 372

*25 de moduri de a-i cucerî pe cei din jur  
Cum îi faci pe ceilalți să se simtă extraordinar*

John C. Maxwell  
Dr. Les Parrott

Copyright © 2018 Grup Media Litera  
pentru versiunea în limba română  
Toate drepturile rezervate

Editor: Vidrașcu și fiii  
Redactor: Ramona Ciortescu  
Corector: Andrada Nistor  
Copertă: Ana-Maria Gordin Marinescu  
Tehnoredactare și prepress: Mihai Suciu

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

MAXWELL, JOHN C.

25 de moduri de a-i cucerî pe cei din jur. Cum îi faci pe ceilalți  
să se simtă extraordinar / John Maxwell, dr. Les Parrott; trad.  
din lb. engleză de Andreea Vrabie. – București: Litera, 2018

ISBN 978-606-33-3018-6

I. Parrott, Les  
II. Vrabie, Andreea (trad.)  
159.9

Tiparul executat la:



office@tipografieeurobusiness.ro  
www.tipografieeurobusiness.ro

## CUPRINS

|   |    |
|---|----|
| <i>Mulțumiri</i> .....  | 9  |
| <i>Cea mai mare bucurie a vieții</i> de John C. Maxwell ..... | 11 |
| <i>Mai bun pentru că te-am cunoscut</i> de Les Parrott .....  | 15 |
| <br>  |    |
| 1. Începe cu tine .....                                       | 19 |
| 2. Practică regula de 30 de secunde .....                     | 29 |
| 3. Spune-le oamenilor că ai nevoie de ei .....                | 37 |
| 4. Creează o amintire și revino des la aceasta .....          | 45 |
| 5. Complimentează-i pe oameni în public .....                 | 53 |
| 6. Oferă-le altora o reputație de apărător .....              | 61 |
| 7. Spune lucrurile potrivite la momentul potrivit .....       | 69 |
| 8. Încurajează vizurile celorlalți .....                      | 75 |
| 9. Recunoaște meritele celor din jurul tău .....              | 83 |
| 10. Dă tot ce ai mai bun .....                                | 91 |
| 11. Împărtășește un secret cu cineva .....                    | 97 |

|  |  |     |
|--|--|-----|
| Recomandări                                    | 12. Oferă-le celorlalți prezumția de nevinovăție ..... | 103 |
|  | 13. Nu te mai gândi doar la tine .....                 | 109 |
|  | 14. Fă pentru alții ce nu pot face singuri .....       | 115 |
|  | 15. Ascultă cu inima .....                             | 123 |
|  | 16. Găsește calea către inima lor .....                | 129 |
|  | 17. Fii primul care ajută .....                        | 137 |
|  | 18. Adu-le un plus de valoare oamenilor .....          | 145 |
|  | 19. Amintește-ți povestea .....                        | 151 |
|  | 20. Spune o poveste bună .....                         | 157 |
|  | 21. Oferă fără să aștepți ceva în schimb .....         | 163 |
|  | 22. Învață numele poștașului tău .....                 | 171 |
|  | 23. Evidențiază punctele forte ale celorlalți .....    | 177 |
|  | 24. Scrie mesaje de încurajare .....                   | 183 |
|  | 25. Ajută-i pe oameni să câștige .....                 | 191 |
| <i>Cuvânt de încheiere din partea lui John</i> | 201  |     |
| <i>Note</i>                                    | 203  |     |

*Lui Tom Mullins,*

*Ești precum Pied Piper. Când intri într-o cameră, oamenii vor instantaneu să te urmeze. Știu mai bine decât oricine, tu ești întruchiparea celor 25 de moduri de a-i cuceri pe ceilalți. Îți faci pe toți din jurul tău să se simtă de milioane – inclusiv pe mine!*

John C. Maxwell

*Lui Mike Ingram și Monty Ortman,*

*Puțini oameni construiesc o echipă mai bună, câștigă mai mult respect și obțin rezultate mai bune decât voi. Amândoi aveți un mod fermecător de a relaționa cu cei pe care îi întâlniți. Entuziasmul și investițiile voastre în oameni vă vor răsplăti multă vreme de acum înainte. Sunt o persoană mult mai bună pentru că v-am cunoscut pe voi.*

Les Parrott

# 1

## Începe cu tine

*Relațiile tale sunt la fel de sănătoase ca și tine.*

NEIL CLARK WARREN

### Les despre... **ÎNCEPE CU TINE ÎNSUȚI**

Dacă vrei să-i cucerești pe cei din jur, tu însuți trebuie să fii un învingător – sau cel puțin să fii pe cale de a deveni unul. Nu ai cum să eviți acest simplu fapt.

Ca psiholog specializat în relații, am văzut sute de oameni la terapie. Am vorbit la seminarii cu alte zeci de mii. Am scris mai mult de o duzină de cărți despre acest subiect. Persoanele apropiate îmi înțeleg pasiunea de a-i ajuta pe alții să îi cucerească pe oameni. Dar dacă este ceva ce știu, este că orice sfat sau tehnică nouă va eșua dacă nu începi cu tine însuți.

Hai să-ți spun sincer. Dacă încerci să practici „modalitățile“, pe care urmează să le înveți în capitolele următoare, prin care poți să îi cucerești pe cei din jur, înainte de a te concentra cum să devii tu însuți un câștigător, vei fi profund dezamăgit. Totuși, dacă te vei concentra mai întâi pe tine însuți, vei fi pregătit, curând, să te concentrezi și pe alții.

William James, primul psiholog american, spunea: „Iadul care trebuie îndurat în viață de apoi, despre care vorbește teologia, nu este mai groaznic decât iadul pe care ni-l facem singuri în această lume prin modelarea defectuoasă pe care o facem în mod obișnuit personalității noastre“. Dacă nu ne formăm o personalitate de câștigător, sigur vom pierde cu ceilalți. De aceea primul pas este atât de important. De fapt, există încă două motive întemeiate pentru care e important să începi cu tine dacă vrei să îi cucerești pe cei din jur.

### Nu poți fi fericit dacă nu ești sănătos

Psihologia obișnuia să credă că este vital să ne concentrăm pe – apoi să eliminăm – emoțiile negative. Acum, știm că există o cale mai bună. O nouă generație de studii a schimbat focusul central al psihologiei de la suferință la o înțelegere a stării de bine.

Noile studii relevă că nu poți fi fericit doar dacă ești lipsit de depresie, stres sau anxietate. Nu – nu poți fi fericit dacă nu ești sănătos. Iar a fi sănătos înseamnă mult mai mult decât să nu fii bolnav. Sănătatea emoțională presupune mai mult decât absența emoțiilor disfuncționale. Sănătatea emoțională este elementul central dacă vrei să îi cucerești pe ceilalți.

### Nu poți da ce nu ai

Unul dintre cele mai vechi truisme psihologice din lume este că nu poți da ce nu ai. De fapt, ca orice alt psiholog în formare, când mi-am început studiile de licență am fost îndemnat să urmez și eu ședințe de psihoterapie. „Les“, mi-a spus îndrumătorul:

25 de moduri de a-i cucerii pe cei din jur

„Ca psiholog, vei putea duce o persoană la fel de departe cât te-ai dus și tu“. De ce? Pentru că nu poți da ce nu ai. Nu te poți bucura de alții până nu te bucuri de tine.

Harry Firestone a spus: „Primești ce-i mai bun de la ceilalți când tu dai altora ce ai mai bun în tine“. Foarte adevărat. Dar dacă ce ai tu mai bun nu este cu mult mai sus decât ce au deja „ceilalți“, nu îi vei putea duce niciodată mai sus decât sunt deja.

Concluzia? Dacă nu devii un învingător, îți va fi aproape imposibil să îi cucerești pe ceilalți. Dar iată vesteala bună: dorința și încercările tale de a-i cucerii pe ceilalți te ajută să devii învingător. Aici voia să ajungă eseistul american Charles Warner când a spus: „Nimeni nu poate încerca să-l ajute pe altul fără să ne ajute întâi pe el însuși“.

### Cum să fii un câștigător

„Există o perioadă în viață când asimilăm cunoașterea despre sine“, a zis Pearl Bailey, „și, înăuntru, devine ori dulce, ori acrișor“. Toată lumea are anxietăți și nesiguranțe. Dacă te-ășruga să descriei o persoană învingătoare, o persoană întreagă și sănătoasă, ai spune că aceea este una sigură pe sine, caldă, blândă, echilibrată, generoasă și aşa mai departe. Și, într-un fel, ai avea dreptate. Dar a deveni un învingător înseamnă mai mult decât să ai o listă de calități demne de invidiat. A fi învingător nu rezumă la un singur lucru: valoarea ta.

Învingătorii sunt valoroși. Întrebă-l pe orice atlet sau medaliat cu aur care tocmai a semnat un contract de milioane de dolari. Dar adevărul este că a fi învingător, în adevăratul sens al cuvântului, nu are nimic de-a face cu performanța ta, salariul sau câștigurile tale potențiale. Are de-a face cu valoarea personală și dacă îți-ai *asumat-o* sau nu. Când îți accepți valoarea, când ești sigur pe tine, abia atunci ai devenit un învingător.

Iată câteva moduri prin care poți face asta:

»» **RECUNOAȘTE-ȚI VALOAREA.** Am spus în repetate rânduri povestea în care eram pe scenă cu prietenul meu, Gary Smalley, și el a făcut ceva care a captivat mulțimea. Înainte de o cuvântare, în fața a mai mult de zece mii de oameni, Gary a ridicat o bancnotă de 50 de dolari și a întrebat: „Cine vrea această bancnotă de 50 de dolari?“ Ridicau mâna din ce în ce mai mulți. „Voi oferi această bancnotă de 50 de dolari unuia dintre voi“, a spus Gary, „dar mai înainte, lăsați-mă să fac asta“. A mototolit bancnota, și apoi a întrebat: „Acum cine vrea banii?“ Aceleași mâini ridicate.

„Ei bine“, a continuat el, „dar dacă aş face asta?“ I-a dat drumul pe podea și a început să o calce în picioare. A ridicat-o, mototolită și murdară. „Acum cine vrea banii?“ Din nou, mâinile au început să se ridice.

„Ați învățat o lecție valoroasă“, a spus Gary. „Indiferent ce fac eu cu bancnota, voi încă o mai doriți, pentru că nu i-a scăzut valoarea. Încă valorează 50 de dolari.“

Simpla ilustrare a lui Gary subliniază un punct de vedere profund. De multe ori în viață suntem doborâți, puși la pământ și călcați în picioare de deciziile pe care le-am luat sau de circumstanțele care ne-au ieșit în cale. Ne putem simți ca și cum am fi lipsiți de valoare, insignifianți în ochii noștri și ai altora. Dar, indiferent de ce s-a întâmplat sau ce se va întâmpla, nu ne pierdem *niciodată* valoarea de ființe umane. Nimic nu-ți poate lua asta. Să nu uiți acest lucru niciodată.

»» **ACCEPTĂ-ȚI VALOAREA.** De câte ori nu ai auzit asta: „Are probleme?“ Se subliniază, de fapt, că persoana respectivă a rămas blocată, nu se simte în regulă. A primit un refuz. Nu se simte confortabil în pielea sa. La miezul acestei probleme ajungem noi, psihologii, când vorbim despre autoacceptare.

25 de moduri de a-i cucerî pe cei din jur

Hai să fim sinceri. Toată lumea de pe planeta asta are îndoile și probleme pe care ar dori să le schimbe. Dar sunt unele lucruri pe care nu le putem schimba. Unele aspecte legate de noi pur și simplu *sunt*. Poate fizic nu arăți aşa cum ți-ai dori. Sau poate nu ești la fel de înalt pe cât ți-ai dori să fi. Genele ți-ai oferit și tu trebuie să accepți – ori asta, ori îți respingi valoarea și pierzi timpul încercând să compensezi pentru îndoilele tale. Devii prins, blocat că nu ți s-a oferit ceva mai bun.

Termenul „acceptare“ vine din latinescul *ad capere*, care înseamnă „a avea grija de sine“. Cu alte cuvinte, esențial în procesul de acceptare a altora este actul de acceptare de sine. Voi spune din nou: nu vei avea niciodată succes cu oamenii până nu devii *tu* un învingător.

»» **CREȘTE-ȚI VALOAREA.** Poate îți recunoști deja și îți accepți valoarea. Poate știi, în interiorul ființei tale, adânc în susținutul tău, că ești iubit de Dumnezeu și că ai o valoare inestimabilă. Felicitări! Următorul pas este de a-ți crește valoarea în ochii celorlalți, dar mai întâi rezolvă-ți problemele. Cu alte cuvinte, trebuie să maximizezi cine ești prin depășirea sau îmbunătățirea acestor lucruri pe care ai puterea să le schimbi.

Poate te luptă cu un temperament exploziv, de exemplu. Poate ai dificultăți în a seta limite sau în a-ți asuma responsabilitatea. Poate ai niște obiceiuri proaste sau poate atitudinea ta trebuie revizuită. Cu toții avem obstacole pe care trebuie să le depăşim. 45% dintre americani spun că, dacă ar putea, și-ar schimba un obicei.<sup>1</sup> Și chiar o pot face. Fiecare dintre noi se poate îmbunătăți, oricând decidem să facem asta.

În cartea *Teaching the Elephant to Dance* (Crown, 1990), James Belasco a descris felul în care dresorii leagă puii de elefanți cu lanțuri grele de țărușii adânc înfiripăți în pământ. În acest mod, elefantul învăță să stea la locul lui. Cei mai bătrâni și mai