

Dejl Karnegi

PSIHOLOGIJA USPEHA

za 21. vek

**DESET KORAKA
DO KVALITETNIJEG
ŽIVOTA**

Admiral Books
Beograd, 2014.

Dejl Karnegi
DESET KORAKA
DO KVALITETNIJE ŽIVOTA

Naslov originala:

10 steps to a more fulfilling life

- A Dale Carnegie Guide

Authored By DALE CARNEGIE & Associates, Inc.

Prvo izdanje: Beograd, 2014.

ISBN: 978-86-88617-71-0

Izdavač:

ADMIRAL BOOKS

www.admiral-books.rs

e-mail:office@admiral-books.rs

Za izdavača:

Zoran Rapajić

Prevod:

Aleksandra Solujić

Štampa:

ADMIRAL BOOKS

Tiraž:

500 primeraka

Sastavila i izdala JMW GROUP, INC. po licenci Dale Carnegie and Associates
Copyright © 2014. ADMIRAL BOOKS, Beograd, Kneza Miloša 95.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise, without the prior written permission of the Copyright owner.

Nijedan deo ove knjige ne može biti reprodukovan ili prekopiran u bilo kojoj formi ili na bilo koji način, elektronski ili mehanički, uključujući i šapilograf, fotokopirni aparat, magnetne zapise, ili bilo koji informacioni sistem za smeštanje ili korišćenje podataka, bez izričitog pismenog odobrenja autora.

**DESET KORAKA
DO KVALITETNIJEG
ŽIVOTA**

PREDGOVOR

Neki ljudi žive kvalitetnim i bogatim životom. Ti su ljudi privlačni; tako topli, blještavi, veseli i lepi da nikada ne moraju da se trude da bi negde bili dobro primljeni. Vrata se pred njima širom otvaraju i oni su automatski pozvani da uđu. Samo njihovo prisustvo je umirujuće i prijatno. Znaju kako da ubede gotovo bez izgovorene reči. Oni su popularni u svom društvu i okruženju, a na poslu i u karijeri napreduju veoma brzo.

Teško je odupreti se šarmu koji dolazi sa blaženim karakterom. Skoro je nemoguće naljutiti se na takve osobe. Ima u njima nečeg privlačnog i bez obzira koliko ste zauzeti ili zabrinuti, ili koliko mrzite kad vas neko prekida, bez obzira na sve, vi nekako baš želite da komunicirate sa tom osobom.

Muškarci i žene su ljudski magneti. Isto kao što čelični magnet, kada ga provučemo kroz brdo otpada, privlači samo određene, metalne stvari koje reaguju na njega, tako i mi konstantno sebi privlačimo stvari i ljude koji odgovaraju našim mislima i idealima.

Naše okruženje, naši saradnici i naše opšte stanje su rezultat našeg mentalnog privlačenja. Ove stvari smo dobili na fizičkom nivou zato što smo se na njih fokusirali, mentalno se povezali sa njima; to su naši afiniteti koji će ostati sa nama sve dok taj afinitet ka njima nastavi da postoji u našim glavama.

Da li ćemo ili nećemo živeti istinski vredan život zavisi u velikoj meri od kvaliteta utiska koji ostavljamo na druge. To znači da je sve u razvijanju privlačne, snažne ličnosti.

Zar ne bi i vi želeli da budete takva neodoljiva osoba? Pa, možete. Te osobine ne moraju da budu samo urođene – svako ko zaista želi da stekne toplu, otvorenu, prijatnu ličnost može to i da učini – samo ako savlada odgovarajuće tehnike.

To nije previše teško. Svako može da razvije sposobnost da zadovoljava druge i jačinu karaktera koja će mu pomoći da se oseća kao neko ko nešto znači.

Dejl Karnegi i njegovi naslednici su nam pokazali kako to postići kroz svoje kurseve i tekstove. U ovoj knjizi smo uobličili njihove principe u 10 koraka koji će čitaocu biti vodič do kvalitetnijeg života. Ovi su koraci nabrojani u sadržaju koji sledi iza ovog predgovora.

Da biste iz ove knjige izvukli najviše, pročitajte je prvo celu da bi se upoznali sa uopštenim konceptima. Zatim ponovo pročitajte svako poglavlje i počnite da primenjujete uputstva za postizanje onoga šta to poglavlje obuhvata. Na taj način ćete se zaputiti stazama koje su donele uspeh, sreću i životno bogatstvo milionima muškaraca i žena koji su učili i primenjivali tehnike Dejla Karnegija.

RAZVIJTE DOBRU SLIKU O SEBI

Iako su naše interakcije i odnosi sa drugima najbitnije u određivanju kvalitetnog života, ipak prvi na listi prioriteta mora da bude naš odnos sa samim sobom. Ako nam nedostaje samopoštovanje, nemamo nikakve šanse da ostavimo utisak nekoga koga bi drugi želeli da upoznaju i kome bi mogli da veruju. Stvaranje dobre slike o sebi, dobrog „imidža“, kao i predstavljanje tog imidža okolini je prvi deo posla koji moramo da obavimo na našem putu ka uspehu i sreći.

Verujte u sebe! Imajte vere u svoje sposobnosti! Bez skromnog, ali i osnovanog samopouzdanja u vaše lične moći ne možete biti ni uspešni ni srećni.

Dejl Karnegi

Moramo da volimo sebe

„Voli svog suseda onako kako voliš i sebe.“ Ovakve ili slične zapovesti su izjavljivane u starom i novom zavetu i u spisima i doktrinama većine religija i filozofija kroz vekove.

Međutim, većina propovedi i diskusija ovog pravila fokusira se na prve tri reči. Posvećuju se tome kako se odnosimo prema drugima, smatrajući da se ljubav prema sebi podrazumeva.

Na nesreću, ovo nije uvek slučaj. Previše je ljudi koji sebe ne vole. Nisu zadovoljni svojim izgledom, svojim karakterom, svojim sposobnostima i mnogim drugim aspektima svojih života.

Da bismo bili zadovoljni životom i da bi nam život bio plodonosan, prvo moramo da naučimo da istinski volimo sebe. Ovo je prvi

korak na putu koji vodi poboljšanju života. Voleti sebe ne znači biti potpuno egocentričan. Voleti sebe je temelj na kome ćemo graditi naš pristup odnosima prema svim ljudima koje srećemo u životu. Ljubav prema sebi vodi ka samopouzdanju, samopoštovanju i ka ostavljanju pozitivnog utiska na druge. Ljubav prema sebi nas osposobljava za ljubav prema drugima.

Drevni hebrejski filozof Hilel je sažeto sročio ovaj koncept. „Ako ja nisam za sebe, ko je onda za mene? I, ako sam samo za sebe, šta sam ja?“

Zar ne bi bilo moćno kada bismo se toliko jako zaljubili u sebe da bismo bili spremni da učinimo ama baš sve što bi moglo da nas usreći? Život vas baš na ovakav način voli i želi da se starate o sebi. Što više volite sebe, to će univerzum više potvrđivati vašu vrednost. U tom slučaju možete da uživate u ljubavnoj vezi za ceo život, i koja će vam omogućiti da se potpuno ostvarite iz dubine svog bića.

Alan Koen, američki biznismen

Gradenje samopouzdanja

Kada volimo sebe možemo lakše da razvijemo i održavamo samopouzdanje. Neki elementi samopouzdanja uključuju:

Prihvatanje sebe

Prihvatanje sebe potiče od naše sposobnosti da sebe prihvatimo kao ljudsko biće i pri tom se fokusiramo da naše pozitivne strane: ono u čemu smo dobri, pozitivne osobine i karakteristike koje čine da budemo baš to što jesmo. Kada se fokusiramo na te oblasti, pozitivno utičemo i na samopouzdanje i na samopoštovanje. Iсуviše često se ljudi koncentrišu na svoje slabosti umesto na svoju dobru stranu. To donosi više štete nego koristi. Moramo da radimo na tome da se i mi sami, ali i da se i drugi fokusiraju na naše pozitivne osobine.

Formulišite i utisnite u svoj um mentalnu sliku uspešnog ili uspešne sebe. Čvrsto i uporno se držite te slike. Ne dozvolite da izbledi. Vaš um će pokušavati da razvija tu sliku... Nemojte stvarati prepreke u svojoj mašti.

Norman Vinsent Pil

Samopoštovanje

Ključ izgradnje samopoštovanja leži u fokusiranju na vaše prethodne uspehe i dostignuća i u tome što poštujete sebe zbog dobrih dela koje ste uradili. Lakše je zadržavati se na neuspesima. Ljudi oko nas su često spremni da nam na njih ukazuju. Naši se izgledi menjaju i naše se samopouzdanje popravlja kada provedemo vreme baveći se svojim uspesima.

Korisnu vežbu predstavlja pravljenje „popisa uspeha“. To je lista uspeha i dostignuća koje smo postigli u toku našeg života. Na početku može da bude teško sastaviti listu, ali upornošću možemo postići da dodajemo sve više stvari na listu i gradimo samopouzdanje. Počnite danas tako što ćete uzeti jednu fasciklu i u nju stavljati pozitivne simbole i zapise o vašim uspesima. To mogu da budu pisma od nastavnika koja opisuju vaš uspeh u školi, dopisi od poslodavaca o tome šta ste postigli na poslu, poruke od zadovoljnih klijenata koji vam zahvaljuju na dobroj usluzi, pisma od neprofitnih organizacija za koje ste volontirali, i slične stvari. Pored toga, napravite registar u koji možete uneti svoja dostignuća ili ponašanje na koje ste naročito ponosni. Kada ste tužni ili se osećate neprikladno u nekoj situaciji, možete da pregledate i pročitate sadržaj ove fascikle i time se potsetite da ste nekada bili i da ponovo možete biti uspešni.

Pozitivan razgovor sa samim sobom

Svi mi razgovaramo sami sa sobom, najčešće su to stvari o nama samima koje ponavljamo sebi. Kada sve prethodno nabrojane stvari sastavimo, kreiramo pozitivni govor sa samim sobom koji je zasnovan na dokazima, argumentima koji ništa ne može da poljulja. Što su jači i uverljiviji dokazi to je poruka uverljivija i snažnija. Ovakav pozitivan govor sa samim sobom je oruđe kojim možemo

da povratimo kontrolu nad jedinom stvari nad kojom zaista i imamo potpunu kontrolu, a to su naše misli.

Rizikovanje

Samopouzdanje, takođe, možemo da gradimo tako što ćemo biti spremni da rizikujemo. Možemo da prihvatimo nova iskustva kao prilike da nešto naučimo a ne kao situacije u kojima ćemo nešto dobiti ili izgubiti. Takvo ponašanje nam otvara nove perspektive i može da poboljša naš osećaj samopoštovanja. Ako, pak, ne postu-pimo tako, oduzimamo sebi priliku za lični razvoj i potvrđujemo svoja verovanja da je svaka nova mogućnost prilika za neuspeh.

Neki ljudi nikada ne rizikuju. Uvek igraju na sigurno. Naj-verovatnije je da će oni uvek biti prosečni, osrednji u onome što rade. Nikada neće postići prave uspehe. Time što izbegavaju rizik da nešto što oni zastupaju može da doživi poraz, oni izbegavaju „agoniju poraza“ ali isto tako nikada ne osećaju ni „ushićenje pobeđe“.

Kornjača je živa tvrđava. Njen neprobojni oklop je štiti od svih nedaća. Međutim, ako kornjača želi da se kreće, mora da iz-baci glavu i vrat iz svoje školjke, izlažući je opasnostima okoline. Kao i kornjača, ako želimo da idemo napred ni mi ne smemo da se okružimo savršenom zaštitom. Moramo da svoje vratove izložimo opasnostima da bismo napredovali.

Rizikovanje ne znači da osoba koja rizikuje mora da bude ha-zarder. Razumni ljudi se upuštaju u razumne rizike ali, po definiciji, rizik može da ne uspe. Uspešni poslovni ljudi rizikuju prilikom svake odluke koju donesu. Međutim, oni povećavaju verovatnoću uspeha baveći se detaljnim istraživanjima i analizom pre nego što donesu odluku. Na posletku, kada odluka mora da bude doneta, menadžer mora da bude spreman na rizik od mogućeg gubitka novca, vremena, energije i emocija. Bez rizika, ne postoji mogućnost da se profitira.

Čak i kada rezultat nije baš onakav kakvom smo se nadali, rizikujući pokazujemo, kako drugima tako i sebi, da smo uvereni u svoje sposobnosti.

Očekujte najbolje

Nema bolje prakse za podizanje morala nego što je nadati se najboljem, verovati da će se stvari odvijati na bolje, a ne na gore; da ćemo doživeti uspeh a ne neuspeh; da, šta god se dogodilo ili ne dogodilo, mi ćemo biti srećni.

Kada gradimo samopouzdanje, najdelotvornije je da se držimo optimističkog stava punog očekivanja, stava koji stalno traži i očekuje najbolje, najviše, najsrećnije – i nikada ne treba dozvoliti da nas obuzme pesimističko, obeshrabrujuće raspoloženje.

Moramo svim srcem da verujemo da ćemo uraditi ono za šta smo stvoreni. Ne smemo ni na trenutak dozvoliti da sumnjamo u sebe. Moramo negovati „prijatelje misli“, najbolje sliku onoga što želimo da postignemo. Moramo da odbacimo sve „neprijatelje misli“, sva obeshrabrujuća raspoloženja, sve što bi moglo na bilo koji način da sugerise neuspeh ili nesreću.

Nije važno šta pokušavamo da uradimo ili budemo, sve dok u vezi sa tim zauzimamo ohrabrujući, optimistični stav pun nade. Ovo će nas postaviti na put rasta i razvoja svih naših sposobnosti i poboljšanja u najširem smislu.

Izgradnja samopoštovanja

Samopoštovanje se može definisati i kao osećati se dobro u svojoj koži. Ljudi koji su puni samopoštovanja veruju da imaju više šanse za uspeh nego za neuspeh u većini stvari koje rade. Oni su svesni da ih drugi ljudi poštuju. To ne znači da je neko nerealno optimističan u vezi sa svim što radi. Svi mi imamo loše dane i prolazimo kroz periode kada sve izgleda da ide naopako. Osobe sa jakim samopoštovanjem mogu da prihvate nepovoljne događaje ne dozvolivši im da ih obuzmu ili oslabe.

U istraživanju koje je *Galop organizacija* sproveda za *Njuzvik*, 89 procenata ispitanika je izjavilo da je samopoštovanje bitno za motivaciju da čovek radi više i uspe. Čak 63 procenata je reklo da su vreme i napor utrošeni na razvoj samopoštovanja veoma vredni, dok je samo 34 procenta mislilo da je to vreme i napor bolje utrošiti na posao.

Mnogi ljudi imaju veoma malo samopoštovanja i veoma loše mišljenje o svojim sposobnostima. Sebe vide kao gubitnike a kada dožive neki uspeh smatraju da je to bila slučajnost. Zašto je to tako?

Kevin je bio bistar i privlačan mlad čovek, ali sebe nije smatrao ni bistrim ni privlačnim. Mislio je da je glup i da ništa u životu neće postići. Uprkos svojim dobrim ocenama u školi, nije konkurisao na ugledne fakultete zato što je mislio da nije dovoljno dobar da bi ga primili. Njegov savetnik za profesionalnu orijentaciju je pokušao

da otkrije koji je bio uzrok tako lošem samopoštovanju. Kevinov otac je bio dinamičan direktor u velikoj kompaniji koji je od svoje dece zahtevao savršenstvo i nikada nije bio zadovoljan ničim drugim. Kada bi Kevin dobio četvorku, otac bi želeo da zna zašto nije bila petica. Njegov otac je vodio glavnu reč za stolom kada bi se porodica okupila na večeri i nije dozvoljavao bilo kakva neslaganja sa njegovim idejama. Zato što naizgled nikada nije uspeo da zadovolji svoga oca, Kevin je tokom vremena razvio stav da da je on neprikladna osoba.

Sara je uvek bila samouvereno dete. Bila je uspešna u školi i bila talentovana za likovnu umetnost i muziku. Međutim, kada je završila fakultet i počela da radi, okušala se u nizu nezadovoljavajućih poslova – na svakom je bila nesrećna i neuspešna. Njeno samopouzdanje se srozalo i počela je da misli da nikada u životu neće biti uspešna.

Stiv je bio uspešan prodavac dugi niz godina, ali jednog proleća je zapao u krizu. Šta god da je pokušao nije urodilo plodom, i nije mogao da sklopi ni jedan novi posao. Počeo je da misli da je njegovo vreme prošlo. „Pogubio sam se“, mislio je. „Nikada više ništa neću prodati.“

Kod Kevina su se razvili duboko usađeni psihološki problemi i malo je verovatno da bi bio u stanju da svoje samopoštovanje osnaži bez profesionalne pomoći. Na preporuku njegovog profesionalnog savetnika počeo je da redovno odlazi kod psihoterapeuta, koji mu je pomogao da shvati da je veoma sposoban i pomogao mu da razvije zdrav stav o svojim vrednostima.

Većini ljudi koji imaju loše samopoštovanje, međutim, nije potrebna pomoć psihologa. Oni mogu sami sebi da pomognu. Sara je znala da je sposobna za uspeh. Shvatila je da njeni neuspesi nisu proizvod njene nesposobnosti već, možda, pogrešnog izbora poslova koje je nalazila. Razmišljala je „Bila sam dobar đak i u svom umetničkom radu. Bila sam uspešna i to mogu da budem ponovo.“

Sa takvim stavom, ona je ponovo razmislila o svojim planovima vezanim za karijeru i počela da traži poslove u oblastima bližim njenim interesovanjima. Ovo je urodilo plodom tako što je ona našla posao u kome je koristila svoje talente i na kome su je kolege i šefovi veoma cenili.

Stivov menadžer prodaje je bio zabrinut zbog Stivovog neuspaha, ne samo zbog uticaja koji je imao na prodaju već i zbog uticaja koji je imao na Stiva. Nadugačko je razgovarao sa Stivom.

„Stiv“, rekao mu je, „ti se ni na koji način nisi promenio – svakom može da se desi da ima loš period. Ti imaš kvalitete koji su potrebni za ovaj posao. Ti si dobar prodavac. Uspećeš.“ Uz ohrabrenje koje je došlo od njegovog šefa, Stiv se suočio sa sledećim zadatkom sa više samopozdanja i zaključio prodaju. Ovo je bio prvi korak u oporavljanju njegovog poljuljanog samopoštovanja.

Samopoštovanje je važno – ne samo da bi uspeli u svojim namerama već i da bi se sveukupno osećali dobro. Ljudi koji imaju čvrsto samopoštovanje su srećniji i, često, zdraviji nego oni koji ga nemaju. Moramo da držimo glavu gore. Ne smemo da dozvolimo da nam neuspesi pokvare raspoloženje. Čitavog života ćemo doživljavati neuspehe i razočaranja, ali ako se fokusiramo na naše uspehe, na dobra vremena, naše samopoštovanje će ostati na zavidnom nivou i pomoći nam da prevaziđemo privremene padove.

Sve dok brinete šta drugi misle o vama, u njihovoj ste moći. Tek onda kada vam ne bude neophodno odobravanje sa strane, bićete sami svoj gazda.

Nil Donald Volš, američki pisac

Ukoliko nismo sigurni u svoje sposobnosti i ukoliko nemamo veru u svoju odlučnost da uspemo, ne možemo ni da krenemo putem koji vodi postizanju ciljeva. Od sebe moramo očekivati velike stvari. Ova vera izvlači najbolje iz nas. Kako kaže stara poslovice:

*Životne bitke ne dobija uvek najjači
ili ko najbrže trčati može;
Pre ili kasnije onaj koji pobeđuje
je onaj ko MISLI da može.*

Ljudi koji nemaju samopouzdanja u velikoj meri uzimaju u obzir šta drugi misle kako bi odlučili šta misle o sebi. Izbegavaju da rizikuju jer se plaše neuspeha a generalno ne očekuju da će biti uspešni. Često sebe omalovažavaju, zanemaruju pozitivne komentare, a pretplaćeni su na štetne pretpostavke koje hrane gubitničke tokove misli i negativan stav. Neke od ovakvih auto-destruktivnih obrazaca razmišljanja uključuju:

- ▶ Razmišljanje o krajnostima: Jedan poraz može da nas navede da pomislimo „Ja sam totalni gubitnik kada ne obavim posao savršeno.“
- ▶ Neizbežna katastrofa: Pretpostavka da katastrofa vrebna na svakom koraku i da se podrazumeva. Na primer, kada jedan negativan detalj, malo kritike, ili uzgredni komentar pomrači celokupnu realnost. „Zabrljao sam tu prezentaciju i sada nikada neću dobiti unapređenje.“
- ▶ Preuveličavanje negativnog: Dobro obavljen posao se ni izbliza ne računa u istoj meri u kojoj se računa loše obavljen posao. „Znam da sam imao najbolje rezultate u prodaji u prošlom tromesečju, ali to je bila čista sreća. Sada sam ponovo onaj stari. Sada jedva da dobacujem do zadate kvote.“
- ▶ Prenaglašavanje „treba“ izjava. „Treba“ izjave imaju svrhu da nas guraju ka „savršenom“ ishodu, ali mora da bude praćen realističnim tokom misli kojim se ustanovljava šta treba da uradimo da bismo stigli tamo gde „treba“. Puno puta samo pogledamo gde se nalazimo i sledimo se od straha kada vidimo da nismo ni blizu onoga gde bi „trebalo“ da smo. Umesto toga, tu bi trebalo da se zaustavimo, isplaniramo dalje korake, i počnemo da primenjujemo taj plan.

Postoje trenuci kada se svako od nas nađe u situaciji da sumnja u svoje sposobnosti i postignuća, i shvati da mu samopouzdanje tone. Što je još gore, mi se zaglavimo i dajemo previše značaja onome što mislimo da drugi misle o nama kako bi ustanovili šta mi mislimo o svojim sposobnostima i o sebi. U ovakvom stanju svesti skoni smo da izbegavamo rizike jer se plašimo neuspeha. Ovakva vrsta pritiska može da nas navede da se omalovažavamo, otpišemo pozitivne komentare i preplatimo se na štetne pretpostavke koje pothranjuju auto-destruktivne tokove misli i negativan stav.

Nikada nemojte zaboraviti da je samopouzdanje integralni deo samopoštovanja. Pre nego što steknemo poverenje u odluke koje donosimo, moramo da verujemo u sebe. Moramo istinski da verujemo da smo neko ko vredi. Ako nemamo samopouzdanje, kako možemo da *pouzdana* znamo da su naše odluke ispravne?

Čovek nije slobodan dok nije svoj gospodar.

Epiktetus, grčki filozof

Mi smo ono što mi mislimo da jesmo – ne ono što drugi misle

Previše često mi više brinem o tome šta drugi misle o nama nego što sami mislimo o sebi. Vilijam Beker, sveštenik i pisac sa sredine dvadesetog veka, upozoravao je svoje čitaoce, „Nemojte brinuti šta ljudi misle o vama! Sve dok oni ne otkriju vaše prave vrednosti, vaš uspeh uglavnom zavisi od toga što vi sami mislite o sebi i da li verujete u sebe. Možete uspeti čak i ako niko drugi ne veruje u vaš uspeh, ali nikada nećete uspeti ako sami ne verujete u sebe.“

Sve što više volite sebe, sve ste manje nalik bilo kome drugome, što vas čini jedinstvenim.

Volt Dizni

Slika o sebi koju plasiramo

Naša slika o sebi, naš „imidž“ je način na koji se predstavljamo okolnom svetu. Neki ljudi imaju čvrsto, pozitivno mišljenje o tome ko su oni, i oni tu ideju o sebi projektuju drugima. Postoji nešto u vezi sa njihovim ličnostima što promiče fotografu, što slikar ne može da prenese, što vajar ne može da izvaja. Ta suptilna osobina, koju svi osećaju, ali ne mogu da je opišu, koju ni jedan pisac ne može da pribeleži u biografiji ima velikog udela u njihovom uspehu u životu.

Neke ličnosti su veće od obične fizičke lepote i snažnije od učenja. Ljudi koji poseduju ovu magnetsku silu nesvesno impresioniraju sve sa kojima stupe u kontakt. Onog momenta kada se ljudi nađu u njihovom prisustvu imaju osećaj uvećanja. Proširuju im se vidici, osećaju novu snagu koja kroz njih struji. Zar ne bi bilo divno kada bi na nas ljudi ovako reagovali?

Prvi utisak koji ostavljamo

Svaki put kada nas neko novi upozna, toj osobi je dovoljno samo trideset sekundi da stvori čitavu listu utisaka, verovanja ili pretpostavki u vezi sa tim ko smo i kakvi smo. Te su pretpostavke daleko bitnije nego koliko nam košta odeća koju nosimo i da li nam je kosa prirodne boje ili ofarbana. Ti utisci obuhvataju sve od našeg

nivoa obrazovanja do naše finansijske situacije, našeg uspeha u poslu, čak i stvari koje su subjektivne kao naše poštenje i integritet. Sva ta mišljenja se formiraju nesvesno, u prvih trideset sekundi.

Stara izreka: „Ne možeš da ceniš knjigu po njenim koricama,“ ima smisla ali, nažalost, većina nas sudi o ljudima na osnovu njihovih „korica“ – njihovog izgleda i ponašanja. Zaista, neki ljudi oforme mišljenje o nekoj osobi u prvih trideset sekundi kontakta.

Ako je neki negativan ili nepoželjan utisak ostavljen prilikom tog prvog kontakta, on može prožimati sve odnose sa tom osobom za sva vremena. Potrebno je malo razmišljanja i truda da se uspostavi osnova za ostavljanje dobrog utiska i vredno je truda. Imajte na umu da ćemo na druge projektovati mnogo bolju sliku o sebi onda kada je naše mišljenje o sebi pozitivno i puno ljubavi.

Kako možete steći harizmu? Više se pozabavite time da navedete druge da misle dobo o sebi nego da ih navodite da misle dobro o vama.

Dan Reiland, američki sveštenik

Možemo da stvorimo odličnu sliku o sebi

Kada je Robert sreo Lizu, svoju novu šeficu, bio je impresioniran njenim prijatnim karakterom. Bilo je nešto u načinu na koji se ona predstavljala što je Robertu ulivalo poverenje u nju, zbog čega joj se divio i osećao prijatno u njenom društvu, „Ova žena je harizmatična. Voleo bih da mogu da budem kao ona.“

Može nam se učiniti da su ljudi poput Lize takvi rođeni. Neki delovi naše ličnosti jesu urođeni: naš fizički izgled, osnovna inteligencija, i neki talenti, ali svako od nas ima mogućnost da izvuče najbolje iz svojih nasleđenih osobina i da ih razvije kako bi postao osoba kojoj će se drugi diviti.

Bitno je zapamtiti da se prijatan, privlačan imidž može *steći*. Nije lako razviti se u harizmatičnu osobu kakvu želimo da budemo, ali počinje jakom željom i posvećenošću da se razvije otvoreno, veselo, optimistično ponašanje – imidž koji će dobiti odobravanje muškaraca i žena sa kojima smo u kontaktu. Ako istinski volimo sebe i imamo jaku želju i posvećenost da se razvijamo, mi možemo steći taj magnetizam.

Naš fizički izgled

Kada nas ljudi sretnu, prvi faktor koji će ući u utisak koji na njih ostavljamo je kako izgledamo. Izgled igra važnu ulogu u tome kako nas drugi vide. Može biti veoma efikasan mehanizam za otvaranje vrata... ili njihovo zatvaranje. Svaki prodavac je upoznat sa frustracijom kada ne može da dobije svoju šansu jer ne može da prođe pored takozvanog „vratar“ – recepcionera, sekretara, ili nižeg saradnika koji odgovara na telefon i odbija neželjene pozive. Na neki način, prvi utisak koji smo ostavili na nekog je najmoćniji vratar. On često određuje da li će nas ta osoba propustiti, figurativno ili doslovno.

Neki od faktora koji bi mogli da ostave bilo pozitivan ili negativan utisak na druge su van naše kontrole. Ne možemo da promenimo naš osnovni fizički izgled, ali možemo da izvučemo najbolje iz onoga što posedujemo i minimiziramo ono što može da se smatra manom. Ne morate biti lepi kao filmska zvezda da bi ostavili pozitivan utisak.

Većina signala našeg spoljašnjeg izgleda se prenosi vizuelno. Istraživanja pokazuju da se vizuelni impulsi prenose direktno do centra za emocije u mozgu, preskačući uobičajene putanje i izazivaju skoro istovremeni odgovor.

Uredan izgled, adekvatna haljina, prijatan osmeh, i odgovarajući maniri su prvi korak u ostavljanju dobrog ličnog utiska. Možemo povećati svoje šanse za uspeh tako što ćemo se obući na način koji prenosi pozitivnu poruku u vezi sa nama i našim sposobnostima. Danas je široko prihvaćeno pravilo opuštenijeg oblačenja na poslu tako da ne postoji ispravan ili pogrešan način da se obučemo za posao. Potrebno je samo da se raspitamo šta je adekvatno za našu struku, region ili kulturu.

Izgled i ličnost su samo prvi koraci u stvaranju i održavanju slike koju drugi imaju o nama. Moramo je razviti tako što ćemo postati iskreno zainteresovani za druge ljude.

Dejl Karnegi

Održavanje pozitivnog stava

Stav je bitan u svakom aspektu imidža kojim odišemo ali nigde nije toliko važan kao u našem stavu prema nama samima. Često se citira Eleonora Ruzvelt koja kaže „Niko ne može da učini da se osećate inferiornim bez vaše dozvole.“

Većina nas, čak i većina onih koji su naizgled uspešni, nosi sa sobom mentalni paket pun negativnih poruka o nama samima. Možda potiču od roditelja, nastavnika, šefova, kolega ili čak iz naše sopstvene mašte, ali mi imamo sposobnost da obojimo te poruke i da pozitivno verovanje učinimo našim svesnim izborom.

Positivan stav prema drugima će nam umnogome pomoći da pojačamo sliku o sebi koju odašiljemo. Ako u srcu i duši verujemo da je svet pun prijatelja, to verovanje ćemo nositi kao dobro skrojeno odelo i ono će svakako poslati signal onima koje srećemo, da smo mi neko sa kim oni žele da se sprijatelje. Ako ne gledamo na svaki dan kao da je blagoslov u kome treba uživati i slaviti ga, imaćemo nesrećan i, verovatno, neproduktivan život.

Neki ljudi sa sobom godinama nose jaku mržnju ili bolesnu ljubomoru prema drugima. Iako ih možda nisu ni svesni, takav mentalni stav onesposobljava osobe koje ga imaju da svoje sposobnosti razviju do maksimuma i uništavaju njihovu sreću. I ne samo to. Oni, takođe, isijavaju tom destruktivnom energijom, čime dalje odvrćaju ljude od sebe, izazivaju neprijateljstvo i konstantno sami sebe sakate celog života.

Ne možemo delati najbolje što umemo dok nosimo osvetoljubive ili čak neprijateljske misli prema drugima. Naše sposobnosti se ispoljavaju u najboljem svetlu tek kada rade u savršenoj harmoniji. Mora da postoji dobra volja u srcu da bismo mogli da dobro radimo, kako srcem tako i rukom. Ljubazan stav, osećanje dobre volje prema drugima vodi ka mirnom i stabilnom životu. Umanjiće neslogu u našim životima i pomoći nam da održavamo usklađene odnose sa drugima. Ne možemo da skrivamo mržnju, ljutnju, ljubomoru i osvetoljubiva osećanja, a da ozbiljno ne ugrozimo svoju sopstvenu reputaciju. Mnogi se pitaju zašto nisu omiljeni, zašto ih uglavnom ljudi ne vole, zašto im je ugled tako mali u njihovom okruženju, a ne shvataju da je to posledica ogorčenih, osvetoljubivih, neusaglašenih osećanja koja ubijaju lični magnetizam.

Nasuprot tome, ako negujemo ljubazne, korisne misli pune ljubavi i saosećanja ako se osećamo prijateljski prema svima i ne nosimo gorčinu, mržnju ni ljubomoru u srcima, stvorićemo privlačan, srećan i blistav imidž.

Muškarci i žene koji su veoma uspešni u životu su uvek bili veseli i puni nade, koji su svoj posao radili sa osmehom na licu, prihvatili promene i prilike ovog smrtničkog života, suočavajući se podjednako i sa teškim i sa dobrim vremenima onako kako su nailazili.

Često možemo sebi olakšati situaciju, dobiti povišicu, unapređenje, povećati prodaju, možemo da budemo efikasniji menadžer ili profesionalac tako što ćemo uvek biti veseli i sjajni, i istovremeno se prijatno i zadovoljno osećati.

Da li volite da komunicirate sa ljudima koji su džan-grizavi, posrnuli i nesrećni, ili volite da komunicirate sa ljudima koji su srećni i zrače? Njihova osećanja i stavovi su zarazni isto koliko i male boginje. Zbog toga morate da zračite onim čime želite da zračite i drugi.

Dejl Karnegi

Smešite se

Harizmatični ljudi znaju kako i kada da se osmehuju. Osmeh je simbol prijateljstva. To je kod ljudi isto kao što je mahanje repa kod pasa. Naravno da ne možemo, niti treba da se smejemo sve vreme. Osmeh nije nešto što stavljamo mehanički, kao sto stavljamo šešir. Pravi osmeh je samo spoljnja manifestacija unutrašnjeg stanja. Sasvim je moguće biti dostojanstven i šarmantan i bez osmehivanja. Postoje situacije u kojima je osmeh sasvim neprikladan, a sasvim je sigurno da niko ne treba da se smeje bez prestanka.

Osmeh mora da bude od srca. On se probija i pojavljuje u našim očima, našem glasu i u našem ponašanju. Ako se ponašamo vedro osećaćemo se vedro. Ne možemo da lažiramo osmeh. Neiskren osmeh izgleda upravo tako – neiskreno, lažno.

Dejl Karnegi nudi neke sugestije koje se tiču umetnosti osmehivanja. On je primetio da prvo moramo imati pravi mentalni

stav prema svetu i ljudima. Sve dok u tome ne uspemo, nećemo biti veoma uspešni. Ipak i mehanički osmeh može da bude od koristi jer će izazvati sreću u drugima koja će nam se vratiti kao bumerang. Ako uspemo da izazovemo prijatno osećanje kod drugih i sami ćemo se prijatnije osećati i uskoro će i naš osmeh postati iskren.

Takođe, osmeh ima tu moć da uguši eventualna neprijatna ili neprirodna osećanja koja nas možda obuzimaju. Probajte da vam osmehivanje pređe u naviku – to je predivan jednostavan način i da se osećamo dobro iznutra i da objavimo svetu oko oko sebe da je prijatno biti u našem društvu.

Hajde da se potrudimo da jedni druge dočekujemo osmehom čak i u trenucima kada je teško osmehnuti se.

Majka Tereza

Emitovanje entuzijastičnog imidža

Harizmatični ljudi su puni entuzijazma u svom životu, svom radu, svojim odnosima i svojim ciljevima. Reč entuzijazam potiče od dve grčke reči koje znače „bog u nama“ i dolazi iz dubine naše ličnosti. Entuzijazam se ne može odglumiti. Pretvaranje da ste entuzijastični uz pomoć izveštačenih pokreta, neiskrenih osmeha i prenaplašenih komentara se veoma lako razotkriva. Ako verujemo da je ono što radimo vredno, značajno, uzbudljivo i moguće, to će se pokazati u našem držanju i našem ponašanju.

Ljudi koji su puni entuzijazma za sebe i ono čime se bave, se posvećuju svom poslu sa osiguranim uspehom.

Zaposleni koji se na svoje zadatke „bacaju“ energično, odlučno i sa entuzijazmom, ulivaju poverenje svom poslodavcu da će ono što su započeli biti ne samo završeno već i da će biti dobro obavljeno. Na svetu je uvek bilo mesta za entuzijazam. On umnožava našu moć, podiže sve naše sposobnosti do najvišeg nivoa.

Entuzijazam je odličan za biznis. Toliko je zarazan da, pre nego što smo i shvatili, mi smo se već zarazili, sve iako pokušavamo da mu se odupremo. Ako posao radimo iskreno, naš entuzijazam

će često dovesti do toga da potencijalna mušterija zaboravi da mi, zapravo, pokušavamo da joj nešto prodamo.

Postoji nešto u prihvatanju uloge koju želimo da igramo i igranju te uloge sa entuzijazmom. Ako imamo visoke ambicije, moramo biti puni entuzijazma prema sebi i uživati se u ulogu koja nam je neophodna.

Često se događa da posao koji radimo nije uzbudljiv pa ni zanimljiv. Može biti glup, dosadan i iscrpljujući.

Moramo da potražimo nešto u njemu šta može da inspiriše entuzijazam. To može da bude pronalaženje načina da se radi bolje ili brže ili postavljanje izazovnih kvantitativnih ili kvalitativnih ciljeva. Ako ne možemo da nađemo načina da stvorimo takav entuzijazam na poslu, moramo da nađemo neku aktivnost u zajednici, porodici, crkvi ili političkoj ili društvenoj grupi i da se tome posvetimo.

Ima nešto u atmosferi entuzijastičnih ljudi koji veruju da će nešto postići, nešto u samom njihovom izgledu što već samo po sebi dobija pola bitke i pre nego što je počela.

Entuzijazam prožima atmosferu i drugima prenosi uverenje da smo u stanju da uradimo ono što smo namerili. Kako vreme prolazi, mi dobijamo na snazi ne samo energijom našeg sopstvenog entuzijazma već i od ljudi koji nas poznaju. Naši prijatelji i poznanici odobravaju i potvrđuju našu sposobnost da uspemo, i čine da svaki sledeći uspeh ili dostignuće bude lakši nego prethodni. Naše držanje, samouverenost i sposobnost je direktno proporcionalna broju naših dostignuća. Sam intenzitet našeg entuzijazma dok radimo ono što smo naumili je sasvim sigurno povezan sa stepenom našeg uspeha.

Entuzijazam je dinamika naše ličnosti. Bez njega, sve sposobnosti koje možda imamo leže uspavane, i možemo pouzdano reći da imamo mnogo više latentnih sposobnosti nego onih koje smo naučili da koristimo. Možemo imati znanje, zdrav rezon, dobru logiku zaključivanja, ali niko, pa ni mi sami, toga neće biti svestan sve dok ne naučimo kako da se svim srcem upustimo u razmišljanje i akciju. Entuzijastičnim ponašanjem mi ostavljamo utisak pouzdanosti i kompetentnosti.

Kada smo puni entuzijazma za nešto što radimo onda uzbudjenje, radost i unutrašnji osećaj zadovoljstva prožimaju taj ceo proces. Nije uvek lako biti uzbuden oko mnogih stvari koje svakodnevno moramo da obavljamo, ali je moguće samo ako se potrudimo.

Entuzijizam je tajni sastojak uspeha za većinu uspešnih ljudi a takođe je i pokretačka snaga zadovoljstva u životima onih koji ga imaju.

Ono što se dešava u našim glavama je to što određuje ishod. Kada osoba zaista ima entuzijazma, možete ga videti u sjaju oka, u budnoj i energičnoj ličnosti. Možete ga primetiti u elanu celog bića. Entuzijizam pravi razliku u vašem stavu prema drugim ljudima i stavu drugih ljudi prema vama. Pravi veliku razliku između prosečne i harizmatične osobe.

Norman Vinsent Pil

Da sumiramo

- Da bismo živeli zadovoljavajući, bogat život, moramo prvo da naučimo da istinski volimo sebe. Ovo je prvi korak na putu do boljitka u životu. Ljubav prema sebi vodi ka samopouzdanju, samopoštovanju i onome kako nas drugi vide. Samopoštovanje znači da se osećate dobro u svojoj koži. Ljudi koji imaju visok stepen samopoštovanja veruju da imaju veće šanse za uspeh nego za neuspeh u većini stvari koje preduzimaju.
- U životu ćemo doživeti neuspehe i razočaranja, ali ako se fokusiramo na naše uspehe umesto na neuspehe, naše će samopoštovanje ostati na nivou i pomoći nam da prebrodimo privremene padove.
- Previše često više brinemo šta drugi misle o nama nego šta sami mislimo o sebi. Drugi nas mogu preceniti ili potceniti. Naš uspeh zavisi uglavnom od onoga šta mislimo o sebi. Možemo uspeti čak i ako niko ne veruje u nas, ali nikada nećemo uspeti ako sami ne verujemo u sebe.

- Prijatan, prijateljski imidž se može razviti. Iako su neki aspekti koji sačinjavaju naš imidž urođeni, kao naš fizički izgled, osnovna inteligencija, i neki talenti, svaki od nas ima sposobnost da najbolje iskoristi svoje urođene osobine i da ih razvije na način koji će stvoriti imidž kome će se ostali diviti.
- Lične osobine se mogu steći. Ljudi nisu svi stvoreni isti. Moramo da shvatimo da nemamo svi istu inteligenciju, fizičku snagu ili nivo energije, ali ako se potrudimo možemo postati harizmatični. Možemo rešiti i raditi na tome da razvijemo lične osobine koje želimo. Ključ uspeha leži u posvećenosti.
- Ljudi koji su puni entuzijazma za sebe i ono čime se bave, posvećuju se svom poslu sa osiguranim uspehom. Na svetu je uvek bilo mesta za entuzijazam. On umnožava našu moć, podiže sposobnosti koje imamo na najviši nivo.