

JORITOMO TAŠI
KAKO UTICATI
NA DRUGE
I
KAKO SE
ZDRAVORAZUMSKI
PONAŠATI

ZLATNA PRAVILA USPEHA

Izdavači

BEGEN COMERC
PARTENON

Za izdavače

Maja Veljanović
Momčilo Mitrović

Urednici

Maja Veljanović
Momčilo Mitrović

JORITOMO TAŠI

KAKO UTICATI
NA DRUGE
I
KAKO SE
ZDRAVORAZUMSKI
PONAŠATI

Uredio i prilagodio za XXI vek

Dr Artur R. Pel

Prevod

Ivana Petrović



BEGEN COMERC • PARTENON
BEOGRAD, 2021.

Naslov originala:
INFLUENCE AND HOW TO EXERT IT
I
COMMON SENSE AND HOW TO EXERCISE IT

Copyright © 2005. by Yoritomo Tashi

Ažurirano i uređeno za 21. vek od strane JMW Group Inc.
Ekskluzivna svetska prava na svim jezicima dostupna samo preko
JMW Group Inc.

Sva prava zadržava JMW Group, Inc. i The Jean Murphy Trust.

© Begen Comerc 2021.

© Partenon 2021.

Sva prava zadržana. Nijedan deo ove knjige ne može se reprodukovati bilo kojim mehaničkim, fotografskim, elektronskim postupkom ili u obliku fonografskog snimka; niti se može čuvati u sistemu za preuzimanje, prosleđivati ili na drugi način kopirati za javnu ili privatnu upotrebu osim za „fer upotrebu“ u obliku kratkih citata, navedenih u člancima i recenzijama, bez prethodnog pismenog odobrenja izdavača. Autor ove knjige ne daje medicinske savete niti propisuje upotrebu bilo koje tehnike u funkciji oblika lečenja za fizičke, emocionalne ili medicinske probleme bez saveta lekara, direktno ili indirektno. Namera autora je samo da ponudi informacije opšte prirode koje će vam pomoći u vašoj potrazi za emocionalnim i duhovnim blagostanjem. U slučaju da za sebe koristite bilo koju od informacija iz ove knjige, što je vaše ustavno pravo, autor i izdavač ne preuzimaju nikakvu odgovornost za vaše postupke.

Dve knjige Joritoma Tašija

KAKO UTICATI NA DRUGE
I
KAKO SE
ZDRAVORAZUMSKI
PONAŠATI

Uredio i prilagodio za XXI vek

Dr Artur R. Pel

PRVA KNJIGA
KAKO UTICATI NA DRUGE

Joritomo Taši

Uredio i prilagodio za XXI vek

Dr Artur R. Pel

PREDGOVOR ORIGINALNOM IZDANJU

U dvanaest lekcija koje je gospodin B. Dangens izvukao iz spisa Joritoma Tašija, a koje se izlažu u ovoj knjizi, razmatraju se načini na koji se može vršiti i sprovesti uticaj na nekoga. Prva lekcija je posvećena povećanju i širenju psihičkih moći kako bi se probudile energije koje su uspravane u nama; druga objašnjava kako se ubeđivanjem i sugestijom može izvršiti uticaj; treća pokazuje važnost fiksne ideje kada je podržana logičkim argumentima; četvrta obrađuje magnetski uticaj ljudskog oka i navodi vežbe za njegov razvoj; peta se bavi značajem dobrog primera; šesta upućuje na vrednost istrajnosti u postizanju velikih stvari korišćenjem slobodnih trenutaka; sedma naglašava moć koncentracije i navodi vežbe za njeno sticanje, a osma pokazuje da se razmenom poverenja može izvršiti snažan uticaj čak i na one koji pate od mentalnih i fizičkih bolesti. „Poverenje“, kaže Joritomo, „temelj je hrabrosti i pokretač akcije“. Koliko je Emerson verovao u ovaj aforizam, pokazao nam je sledećim rečima: „Verujte ljudima, i oni će vam biti verni; ponašajte se sjajno prema njima, i oni će vam pokazati da su sjajni.“ Poveriti se drugom, iako ste iznevereni, bolje je nego skrivati to u sebi. Oni koji pomišljaju na zlo traže u svom bližnjem upravo ono što vide u sebi, dok se oni koji pozitivno utiču na druge ljude posvećuju postizanju onoga što je dobro.

Na sledećim stranicama urednik je pružio čitaocima predloge, primere i vežbe da bi im pomogao u usvajanju ove poželjne umetnosti uticaja na druge širom sveta.

UVODNA REČ UREDNIKA ORIGINALNOG IZDANJA

Uspeh koji je pratio objavljivanje *Nadvladavanja stidljivosti*, ranijeg dela Joritoma Tašija, ohrabrio me je da objavim savete do kojih je došao svojim metodama uticaja.

Javnost može mnogo da nauči od starog šoguna, čija je doktrina, koja odjekuje istinom, podjednako primenljiva na potrebe našeg doba, kao i na vreme kada je prvi put otkrivena.

Štaviše, ulepšana je legendama, plemenitim ili strogim, koje daju prizor glatke, travnate padine na kojoj se tu i tamo pojavljuje, razbacano među hrastovima, najređe i najlepše cveće.

Stoga sam s dubokim i ozbiljnim zadovoljstvom ponovo otvorio rukopise kako bih na našem lepom jeziku preneo savete i razmišljanja onoga koji je istovremeno bio i vođa ljudi i duhovni vodič.

Opet malo-pomalo osećam kako ponovo potpadam pod šarm kojemu sam već jednom podlegao, kao i uticaj ovih reči, koje kao da potiču od samog početka vremena i koje su se raširile po celom svetu. Privlače me i zanose doktrinama njegove filozofije i izazivaju sve veće divljenje.

Uticaj! – ta skoro magična reč, šta sve sugerise! Uticati na druge! Kakav čudesan dar i kakav garantovani uspeh onima koji ga poseduju!

Mi ćemo samo po čuvenju znati za problem koji se javlja zbog antipatije i usamljenosti tokom samoizolacije od ostatka čovečanstva. Slabost volje, strahota koja utiče na rast fantomske agonije sumnje biće nam nepoznata. I telo

i duh biće pod našom kontrolom. Životne tuge nikada nas neće potpuno savladati, jer ćemo znati da ih ublažimo tako što ćemo ih predvideti.

Imaćemo zadovoljstvo da vidimo kako će se ljudska srca pod uticajem naše reči i primera otvoriti ka čistim i plemenitim osećanjima.

Umetnost uspeha postaće nam poznata, jer ćemo znati da privučemo saradnike koji će nam dobrovoljno pomoći.

Ukratko, naša moć će nas izdvojiti kao biće različito od drugih i, da upotrebimo drevnu japansku izreku, ispunjeno dominantnom moći: „Sagradićemo svoje palate na kostima malodušnih.“

Malo-pomalo, zarazno dejstvo ove sve veće volje deluje na mene. Zašto ne bismo pokušali da poput Joritoma govorimo o ovoj umetnosti, koja je veličanstvenija od svih drugih, jer ona čini zaraznim kult prozelitizma i pokazuje nam kako da sprečimo njegovu sterilnost. Uticati na druge! Nije li to kao da igramo ulogu stvaraoaca, budući da u našim mislima uticaj oživljava ideju koja bez njegove pomoći nikada ne bi niknula?

Zar to ne bi trebalo da bude neka vrsta providenja, budući da dobar uticaj pomaže da se rešimo poroka, izvora uznemirenosti i nesreće, da umesto toga doprinosi savršenom miru, radosti življenja i sigurnosti koja uvek prethodi sreći ili nam barem omogućava da ostanemo u onom stanju koje mu je najpribližnije.

Dakle, sa žarom sam još jednom otvorio spise ovog filozofa da prepisem maksime i blistave legende koje proučavanje njegovog dela čine tako posebnim i tako privlačnim.

Iako je svaka istina večna, verujem da će i u ovoj knjizi, kao i u drugim koje su joj prethodile, čitalac da uvidi neporecivu i posebno genijalnu privlačnost doktrine koju ovaj drevni šogun primenjuje nad umovima onih koji znaju kako da ih shvate i razumeju.

B. Dangens

UVOD U IZDANJE KOJE JE PRED VAMA

Zašto bismo ponovo objavljivali knjigu koja je napisana pre skoro sto godina i koja je zasnovana na spisima japanskog šoguna koji je živeo u XII veku?

Naravno, neki koncepti koje je Joritomo Taši navodio mogu izgledati strano sofisticiranim umovima XXI veka, ali njegova osnovna filozofija je u velikoj meri aktuelna i danas.

B. Dangens, francuski urednik i pisac, prepoznao je to kada je naišao na Joritomove spise početkom XX veka. Bio je impresioniran dubokim uvidom u ljudsku dušu i njegovim direktnim stilom i briljantnošću u definisanju različitih stanja duše. Za razliku od mnogih drugih filozofa – kako u prošlosti tako i sada – Joritomo nije ni prozaičan, a ni obeshra-brujuć, niti se zadovoljava pukim ukazivanjem na zlo. Ume-sto toga, on analizira uzroke i predlaže praktična rešenja.

Pored ove rasprave o uticaju Dangens je uredio još dva Joritomova dela: *Zdrav razum: kako ga pokazati* i *Stidljivost: kako je nadvladati*.

Svrha ove ažurirane revizije je da pojasni i ojača knjigu bez uticaja na promenu sadržaja. Da bi Joritomova poruka postala pristupačnija savremenom čitaocu, izmenili smo malo jezik da bismo izbegli arhaičnu terminologiju i neke primere koje je koristio.

Samo čitanje knjige o uticaju na druge neće vam pomoći da postanete efikasniji vođa ako ne primenite ono što autor

SADRŽAJ

Prva knjiga

KAKO UTICATI NA DRUGE

Predgovor originalnom izdanju	9
<i>B. Dangens</i> : Uvodna reč urednika originalnog izdanja	11
<i>Dr Artur R. Pel</i> : Uvod u izdanje koje je pred vama . . .	13
Lekcija 1. Uticaj povećanjem i širenjem psihičkih snaga.	15
Lekcija 2. Uticaj ubeđivanjem	25
Lekcija 3. Uticaj pogledom.	36
Lekcija 4. Uticaj jasnoćom govora	43
Lekcija 5. Uticaj dobrim primerom	50
Lekcija 6. Uticaj psihom.	58
Lekcija 7. Uticaj odlukom.	66

Lekcija 8.	
Uticao racionalnom ambicijom.	74
Lekcija 9.	
Uticao istrajnošću	84
Lekcija 10.	
Uticao prestižom proisteklim iz koncentracije	93
Lekcija 11.	
Uticao samopouzdanjem.	105
Lekcija 12.	
Sticanje dominantne moći	113

Druga knjiga

ZDRAV RAZUM I KAKO GA PRAKTIKOVATI

Predgovor.	123
Lekcija 1.	
Zdrav razum. Šta je to?	125
Lekcija 2.	
Borba protiv iluzija	135
Lekcija 3.	
Razvoj moći rezonovanja.	142
Lekcija 4.	
Zdrav razum i nagon	151
Lekcija 5.	
Opasnosti od sentimentalnosti	159
Lekcija 6.	
Korisnost zdravog razuma u svakodnevnom životu . . .	167
Lekcija 7.	
Moć dedukcije	175

Lekcija 8.	
Kako steći zdrav razum	183
Lekcija 9.	
Zdrav razum i akcija	194
Lekcija 10.	
Najtemeljniji menadžer	201
Lekcija 11.	
Zdrav razum i samokontrola	210
Lekcija 12.	
Zdrav razum ne isključuje visoke aspiracije	217
<i>Beleška o piscu.</i>	223