*Nie można osiągnąć szczęścia ani sukcesu, żyjąc w próżni*
DAVE KERPEN

# DOBRE RELACJE

## — *klucz do sukcesu*

*Jak współcześnie zjednywać sobie ludzi*

BESTSELLER „NEW YORK TIMESA"

DAVE KERPEN

one press
POWER!

Tytuł oryginału: The Art of People: The 11 Simple People Skills That Will Get You Everything You Want

Tłumaczenie: Arkadiusz Romanek

ISBN: 978-83-283-2908-9

Copyright © 2016 by Dave Kerpen
All rights reserved.

CROWN BUSINESS is a trademark and CROWN and the Rising Sun colophon are registered trademarks of Penguin Random House LLC.

This translation published by arrangement with Crown Business, an imprint of the Crown Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

Polish edition copyright © 2017 by Helion SA
All rights reserved.

Enneagram assessment quiz on page 239 used by permission of Mario Sikora.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!
Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres
*http://onepress.pl/user/opinie/dobrel*
Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Wydawnictwo HELION
ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE
tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63
e-mail: *onepress@onepress.pl*
WWW: *http://onepress.pl* (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

• Kup książkę
• Poleć książkę
• Oceń książkę

• Księgarnia internetowa
• Lubię to! » Nasza społeczność

# Spis treści


| | | |
|---|---|---|
| | Wprowadzenie. Ludzie się liczą | 9 |
| **Część I** | **Jak się taki stałeś?** | **17** |
| 1 | Test Myers-Briggs nic nie znaczy. Enneagram prawdę Ci powie | 19 |
| 2 | Jak nawiązać więź z kim tylko chcesz (nawet jeśli go nie lubisz)? | 24 |
| 3 | Jak zrozumieć kogoś lepiej niż swoich znajomych (zaledwie w trzy minuty)? | 27 |
| 4 | Bądź zainteresowany, a nie interesujący | 31 |
| 5 | Większość ludzi jest samotna: pomóż im poczuć więź | 36 |
| **Część II** | **Poznawanie właściwych ludzi** | **39** |
| 6 | Noś pomarańczowe buty: proste klucze do nawiązywania znajomości, o których nikt nie mówi | 41 |
| 7 | Jak poznać kogo tylko chcesz? | 44 |
| 8 | Stwórz sobie własny zespół doradców | 47 |
| 9 | Zatrudniaj powoli, zwalniaj szybko — w firmie *oraz* w życiu pozazawodowym | 51 |
| 10 | Ignoruj właściwych ludzi | 55 |
| **Część III** | **„Czytanie z ludzi”** | **61** |
| 11 | Nie czekaj na chwilę, w której będziesz mógł mówić. Zacznij aktywnie słuchać | 63 |
| 12 | Słowa znaczą niewiele. Słuchaj oczami, a nie uszami | 66 |
| 13 | Zawsze przyjmuj propozycję szklanki wody | 70 |
| 14 | Blef sprawdza się tylko w pokerze | 73 |
| 15 | Jeden trik, który wydaje się śmieszny, ale zawsze działa | 76 |


Kup książkę Poleć książkę

| | | |
|---|---|---|
| **Część IV** | **Nawiązywanie więzi z ludźmi** | **81** |
| 16 | Walidacja, walidacja i jeszcze raz walidacja | 83 |
| 17 | Najważniejsze pytanie, jakie kiedykolwiek zadasz na pierwszym spotkaniu | 87 |
| 18 | To, kim jesteś online, mówi o tym, kim jesteś w normalnym życiu | 91 |
| 19 | Płacz jest dla zwycięzców | 95 |
| 20 | Zasada platynowa zawsze ma większą siłę niż złota | 98 |
| **Część V** | **Wpływanie na ludzi** | **103** |
| 21 | Pomóż wpaść na Twój pomysł! | 105 |
| 22 | Pasja jest niczym bez wytrwałości | 108 |
| 23 | Nie sprzedawaj historyjek, opowiadaj | 112 |
| 24 | Paradoks perswazji: zamknij się | 115 |
| 25 | Do każdego pomieszczenia wchodź tak, jakbyś to Ty był jego właścicielem | 119 |
| 26 | Nigdy nie dostaniesz tego, o co nie poprosisz | 122 |
| **Część VI** | **Ułatwianie zmiany zdania** | **127** |
| 27 | Lepiej być szczęśliwym niż mieć rację | 129 |
| 28 | Zawsze pamiętaj o zarządzaniu wielopłaszczyznowym | 132 |
| 29 | Wykraczaj poza udawaną skromność w autopromocji | 135 |
| 30 | Spędzaj czas ze swoimi przyjaciółmi | 140 |
| **Część VII** | **Uczenie ludzi** | **143** |
| 31 | Modeluj | 145 |
| 32 | Rozwijaj mocne strony — nie tylko swoje | 147 |
| 33 | Nie bądź nauczycielem (ani menedżerem), bądź trenerem (i uczniem) | 151 |
| 34 | Nie oskarżaj siebie za niepowodzenia | 154 |


Kup książkę Poleć książkę

| | | |
|---|---|---|
| **Część VIII** | **Przewodzenie ludziom** | **157** |
| 35 | Nie ma miejsca dla „ja" w zespole, ale na pewno jest miejsce dla „ja" w przywództwie | 159 |
| 36 | Neurony lustrzane i jak dobry nastrój może diametralnie odmienić wyniki | 164 |
| 37 | Jak sprawić, że będziesz mieć przy sobie każdego, kogo chcesz, po wypowiedzeniu jednego słowa (no, może dwóch)? | 168 |
| 38 | Zawsze bądź tym, który przynosi złe wiadomości | 172 |
| 39 | Nakręć się przed każdym spotkaniem | 175 |
| 40 | Każdy chce zostać liderem | 178 |
| **Część IX** | **Rozwiązywanie konfliktów z ludźmi** | **181** |
| 41 | Jeśli jesteś chętny do pomocy, jesteś tam, aby zwyciężyć | 183 |
| 42 | Ochłoń i dopiero wtedy rozwiązuj konflikty | 187 |
| 43 | Odpuść, aby dostać to, czego pragniesz | 190 |
| 44 | Załóż kamizelkę kuloodporną (albo zastosuj prosty system, który uratował moje małżeństwo) | 193 |
| **Część X** | **Inspirowanie ludzi** | **197** |
| 45 | Pamiętaj, że tu nie chodzi o Ciebie | 199 |
| 46 | Nie sil się na oryginalność, część 1.: Możesz mnie cytować | 203 |
| 47 | Bezdomność: natychmiastowe lekarstwo na zły nastrój | 206 |
| 48 | Nie pozwól, aby jedno złe słowo zakłóciło wieloletni okres pochwał | 210 |
| **Część XI** | **Uszczęśliwianie ludzi** | **215** |
| 49 | Niech to będzie Dzień Honey! | 217 |
| 50 | Cofnij się w czasie i wyślij kartkę z podziękowaniami (tak, taką prawdziwą) | 220 |
| 51 | Codzienne wprowadzanie może czynić cuda | 223 |


Kup książkę Poleć książkę

| | | |
|---|---|---|
| 52 | Kup mu bonsai | 227 |
| 53 | Nie sil się na oryginalność, część 2.: Jak sprawić, aby codziennie myślały o Tobie tysiące ludzi? | 231 |
| | **Konkluzje. Zdobycie tego, czego pragniesz od życia, sprowadza się do pielęgnowania Twoich relacji z ludźmi i jest to największy paradoks relacji międzyludzkich** | **235** |
| | **Podziękowanie** | **237** |
| **A** | **Enneagram: test** | **239** |
| **B** | **Inspirujące cytaty** | **253** |

WPROWADZENIE

# Ludzie się liczą

Mimo że jeszcze całkiem niedawno spacerowałem po czerwonym dywanie przy okazji gali VIII Big Awards w towarzystwie gwiazd *American Idol* takich jak Clay Aiken i Ruben Studdard, czułem się tak nieszczęśliwy i niespełniony, jak jeszcze nigdy w swoim życiu. Po zakończeniu czteromiesięcznej przygody z reality show *Paradise Hotel* mieszkałem w Los Angeles i mogło się wydawać, że robię wielką karierę. Po trzydziestu jeden odcinkach letniego przeboju sieci telewizyjnej płacili mi 5000 – 10 000 dolarów za pokazanie się w centrach handlowych, klubach nocnych i znanych pubach. Zdawało się, że właśnie miałem swoje pięć minut. Bywałem zatem częstym gościem honorowym na imprezach, w których uczestniczyli celebryci i gwiazdy takie jak Paris Hilton, Jessica Alba i Kathy Griffin.

Cóż… Byłem znany i zarabiałem sporo pieniędzy, ale to mnie wcale nie cieszyło. Miałem wrażenie pustki życiowej, czułem się opuszczony i brakowało mi przyjaciół. Los Angeles nie jest miastem, w którym łatwo poczuć prawdziwą więź z innymi ludźmi, a ja z trudem radziłem sobie z samotnością i depresją. Okazuje się, że brak więzi międzyludzkich bardzo negatywnie wpływa na samopoczucie.

Ten samotny spacer po czerwonym dywanie stał się chwilą przebudzenia do nowego życia. Właśnie wtedy podjąłem decyzję. Wyjąłem z kieszeni telefon i zadzwoniłem do kobiety, której znajomość znaczyła dla mnie więcej niż cokolwiek innego na świecie. Wybrałem numer Carrie i czekałem na połączenie.

Poznałem Carrie dwa lata wcześniej w biurze Radio Disney w Bostonie. Była nową pracownicą działu sprzedaży i siedziała przy biurku naprzeciwko. Chełpiłem się mianem najlepszego handlowca w hrabstwie… aż do czasu, gdy pojawiła się Carrie. Po trzech miesiącach musiałem się zadowolić drugim miejscem. Błyskawicznie się zaprzyjaźniliśmy, mimo że w pracy ostro ze sobą rywalizowaliśmy. Po następnych trzech miesiącach zakochałem się w Carrie na zabój.

Był tylko jeden mały problem: Carrie była wówczas mężatką. Co robisz, gdy znajdujesz swoją drugą połówkę, ale okazuje się, że nie możesz z nią być?

Kup książkę Poleć książkę

Cóż… Carrie przeniosła się z mężem do Nowego Jorku, aby skupić się na swoim małżeństwie, a ja zrobiłem to, co robi każdy mężczyzna, który dostaje kosza: postanowiłem wziąć udział w telewizyjnym reality show, aby znaleźć inną bratnią duszę.

Właśnie tak, mowa o *Paradise Hotel* stacji Fox. Program był nagrywany w wartej 30 milionów dolarów luksusowej rezydencji w Acapulco w Meksyku, w której zamieszkało osiemnaścioro atrakcyjnych singli. Ci młodzi i piękni „rezydenci" mieli łączyć się w pary albo liczyć się z koniecznością „wymeldowania". No i wśród nich znalazłem się ja.

Utrzymanie się w programie było dla mnie nie lada wyzwaniem, ponieważ bardzo różniłem się od większości członków obsady — głównie modelek i aktorów — i nie byłem zbyt lubiany przez uczestników gry. A mimo to jakimś cudem udawało mi się przetrwać kolejne odcinki ceremonii nominacji i eliminacji, a trzydzieści jeden tygodni później wciąż jeszcze nie opuściłem rezydencji. Podążałem drogą na szczyt dzięki umiejętnemu zmiękczaniu uczestników i budowaniu relacji zarówno z graczami (uczestnikami), jak i twórcami programu (producentami). Przekonałem do siebie nawet tych, którzy początkowo mnie nienawidzili. Udało mi się sprawić, że głosowali za pozostawieniem mnie w show. Jednak najważniejsze było to, że wpłynąłem również na tych, którzy naprawdę decydowali o losach uczestników, czyli producentów, dzięki czemu scenariusz jak najdłużej przewidywał istnienie alternatywy — samotnego, „miłego chłopaka" na wyspie pełnej przystojnych mężczyzn i atrakcyjnych dziewczyn.

Tymczasem jednak mój sukces wcale nie sprawił, że czułem się mniej nieszczęśliwy. Tęskniłem za Carrie i zdawało mi się, że jestem pusty w środku, poświęcając się swojej pracy (lub wykonując zadania, które pozwalały mi właściwie nie robić nic) zarówno w czasie trwania show, jak i w kolejnych miesiącach już po jego zakończeniu. Dlatego kiedy wybierałem numer Carrie po nocy spędzonej na czerwonym dywanie w Los Angeles, w skrytości ducha liczyłem na odbudowanie relacji z jedyną osobą, o której wiedziałem, że „radziła sobie" z ludźmi o wiele lepiej niż ja.

— A niech mnie… Dave! — usłyszałem w słuchawce kobiecy głos. — To dziwne uczucie rozmawiać z tobą ot tak, jakby nigdy nic, po roku ciszy w eterze i regularnym oglądaniu cię w telewizji. Co porabiasz?

— Wypuszczam się na miasto z gwiazdami *American Idol* — z trudem przychodziło mi zachowanie pozorów dumy w głosie. — A co u ciebie?

— A ja… imprezuję w domu. Właściwie to właśnie toczy się moja sprawa rozwodowa…

— Tak mi przykro, Carrie… — odpowiedziałem, podczas gdy na przemian zaciskałem pięść i rozluźniałem palce dłoni, w której akurat nie trzymałem słuchawki telefonu. — Dzwonię do ciebie, bo za dwa tygodnie wybieram się do Nowego Jorku, żeby spotkać się ze swoim agentem — skłamałem.

Kup książkę Poleć książkę

Dwa tygodnie później siedziałem w samolocie zmierzającym do Nowego Jorku. Miesiąc później spotykałem się z Carrie regularnie, a po kolejnych dwóch miesiącach przeprowadziłem się dla niej do miasta, które nigdy nie śpi.

Ta rozmowa telefoniczna stała się granicą wyznaczającą początek jedenastu niesamowicie szczęśliwych lat z Carrie u boku, błogich lat, podczas których urodziła się trójka moich wspaniałych dzieci, udanych lat dzięki założeniu dwóch firm przynoszących spore zyski i napisaniu dwóch bestsellerów. Chociaż przez ten czas przyszło nam wspólnie walczyć z przeszkodami, radzić sobie z wyzwaniami i chwilami zwątpienia, mogę z ręką na sercu powiedzieć, że jestem szczęśliwszy i bardziej zadowolony z życia, niż mogłem sobie wyobrazić w najśmielszych marzeniach. Stało się to możliwe dzięki miłości i otaczającym mnie ludziom, z którymi w ciągu ponad dziesięciu lat zbudowałem produktywne, satysfakcjonujące relacje. Ale nie tylko. W międzyczasie bowiem poznałem prawdziwą, bezcenną tajemnicę życia, dowiedziałem się czegoś o sobie i o ludziach w ogóle: Nie można osiągnąć szczęścia ani sukcesu, żyjąc w próżni. Wszystko sprowadza się bowiem do stworzenia fundamentu zdrowych relacji z tymi, którzy Cię otaczają.

W swojej pierwszej książce, zatytułowanej *Likeable Social Media*, podzieliłem się z czytelnikami planem na sukces marketingowy w szybko zmieniającym się świecie mediów społecznościowych. W *Likeable Business* z kolei przedstawiłem pomysł na udany biznes bazujący na mediach społecznościowych. Teraz nadszedł czas, aby sięgnąć dalej i odrzucić ograniczenia. Czas zastanowić się, czego potrzebujesz, aby zdobyć wszystko, czego pragniesz od życia i w ramach kariery zawodowej. Napisałem tę książkę, aby udostępnić Ci gotowy plan na sukces.

Talent. Szczęście. Ciężka praca. Odwaga. Determinacja. Wytrwałość. Mogę godzinami opowiadać o cechach, o których *mówią* ludzie pytani o to, czego potrzeba do osiągnięcia sukcesu. I chociaż są one istotne, ostatecznie wszystko i tak sprowadza się do czynnika ludzkiego. Do tego, jak dobrze rozumiesz ludzi, jak się z nimi komunikujesz i jak sprawiasz, że robią to, czego od nich oczekujesz.

Liczą się ludzie. Bardziej niż cokolwiek innego liczą się wówczas, gdy marzysz o osiągnięciu jakiegoś konkretnego celu w pracy zawodowej, karierze i życiu prywatnym, w relacjach międzyludzkich z grubymi rybami i zwykłymi szaraczkami. Bo to właśnie oni decydują, czy znajdziesz się w ślepej uliczce zawodowej i w którymś momencie stwierdzisz, że wiedziesz bezsensowne, puste życie — takie jak to, które wysysało całą moją energię życiową w Los Angeles — czy żyjesz pełnią życia i zarządzasz rozwijającą się dynamicznie firmą, tak jak ja dzisiaj.

*Oto jest sztuka relacji międzyludzkich.*

Kup książkę Poleć książkę

Być może wydaje Ci się,
że na szczyt wdrapie się tylko
**człowiek zdeterminowany,**
**gotowy stąpać po trupach**
**i celujący w autopromocji**,
tymczasem w dzisiejszych
czasach największe sukcesy
odnoszą ludzie dysponujący
**najlepszymi umiejętnościami**
**interpersonalnymi**.
Tylko oni osiągają wszystko,
o czym marzą, w **domu**,
w **pracy** i w ogóle w **życiu**.

Kup książkę Poleć książkę

W pierwszych dwóch książkach — *Likeable Social Media* i *Likeable Business* — pisałem o tym, jak bycie „sympatycznym" (ang. *likeable*) i wszystko to, co się z tym wiąże — od umiejętności słuchania, opowiadania interesujących historii po pielęgnowanie relacji bazujących na autentyzmie i transparentności — ma kluczowe znaczenie dla powodzenia marketingu internetowego (*Likeable Social Media*) i w biznesie (*Likeable Business*). Jednak kształtowanie dobrych relacji i bycie człowiekiem lubianym są istotne nie tylko w świecie mediów społecznościowych czy w biznesie, ale i prawdziwym świecie codziennych relacji międzyludzkich. Znaczenie ma każda interakcja, umiejętność porozumienia się z każdym, kogo spotykamy na swojej drodze — od recepcjonistki w biurze Twojego klienta po osobę, z którą umawiasz się na randkę, od szefa w miejscu pracy po wpływową użytkowniczkę Twittera, dzięki której wzrośnie sprzedaż Twojego produktu, od inwestora kapitału wysokiego ryzyka, który może zapewnić finansowanie Twojego start-upu, po kumpla z czasów licealnych, z którym kontaktujesz się tylko za pośrednictwem Facebooka.

*Oto jest sztuka relacji międzyludzkich.*

Niezależnie, czy mówimy o świecie online, czy offline, o Twoim sukcesie zdecyduje jakość interakcji i relacji z ludźmi, którzy Cię otaczają, to, kim są i co gotowi są dla Ciebie zrobić. Jeśli te relacje będą powierzchowne, a więzi słabe, stawienie czoła każdemu wyzwaniu będzie przypominać pracę Syzyfa, który bezskutecznie próbował sam wtoczyć wielki głaz na szczyt góry. Jeśli zaś będziesz pielęgnować szczere, obustronnie korzystne relacje oparte na zaufaniu, szacunku i współpracy, umieszczenie tego głazu na górze wyda Ci się łatwiejsze dzięki pomocnikom. Ta książka pomoże Ci zbudować takie relacje, bowiem opisuję w niej jedenaście podstawowych umiejętności, które pomogą Ci wyciągnąć największe korzyści z każdej sytuacji.

*Oto jest sztuka relacji międzyludzkich.*

Wiele opisanych w tej książce narzędzi, sztuczek i zawartych tu wskazówek może Cię zaskoczyć. Z pewnością usłyszysz podpowiedzi zupełnie niezgodne z tym, co znajduje się w popularnych przewodnikach, które mówią o tym, jak osiągnąć sukces w biznesie. Jednak gdyby te tradycyjnie udzielane rady naprawdę się sprawdzały, wówczas wszyscy wokół byliby ludźmi sukcesu, czyż nie? Prawda jest taka, że nawet jeśli ta „mądrość książkowa" kiedyś się sprawdzała, te czasy już dawno minęły. Być może wydaje Ci się, że na szczyt wdrapie się tylko człowiek zdeterminowany, gotowy stąpać po trupach i celujący w autopromocji, tymczasem w dzisiejszych czasach największe sukcesy odnoszą ludzie dysponujący najlepszymi umiejętnościami interpersonalnymi. Tylko oni osiągają wszystko, o czym marzą, w domu, w pracy i w ogóle w życiu.

*Oto jest sztuka relacji międzyludzkich.*

Kup książkę Poleć książkę

W dzisiejszych czasach umiejętność budowania owocnych relacji międzyludzkich jest ważniejsza niż kiedykolwiek wcześniej, ponieważ to one są kluczem do osiągnięcia tego, czego pragniesz w życiu zawodowym i prywatnym. Wydaje nam się, że jesteśmy „w stałym kontakcie" ze znajomymi za pośrednictwem Facebooka, Twittera, LinkedIn i innych mediów społecznościowych, których używamy do komunikacji. Co więcej, w dzisiejszym świecie musimy radzić sobie z tak wielkim poziomem hałasu, że o wiele większe znaczenie ma teraz dla nas osobista rekomendacja; stale skraca się czas świadomej koncentracji, dlatego słuchamy ludzi, którzy „nas znają i rozumieją" i którym możemy zaufać. W rezultacie kluczem do osiągnięcia wpływowej pozycji i uzyskania tego, czego chcemy od życia, jest zyskanie sobie miana człowieka, którego *inni* ludzie lubią i darzą zaufaniem oraz szacunkiem.

W tej książce zajmiemy się omówieniem jedenastu kluczowych umiejętności interpersonalnych, które zmienią Twoje życie prywatne i zawodowe. W każdym rozdziale z opisem umiejętności znajdą się historie zaczerpnięte z mojego życia, a także życia ludzi sukcesu i celebrytów — na podstawie tych historii podkreślę wagę moich wniosków. Zaczniemy od samooceny dostępnej w „Dodatku A" i innej, dostępnej online na stronie *www.ArtofPeopleBook.com*. Po drodze opanujesz kluczowe umiejętności dzięki pięćdziesięciu trzem krótkim lekcjom i wiedzy, którą można natychmiast zastosować w praktyce.

Wiele książek biznesowych jest przeładowanych teorią, która zniechęca do lektury, bowiem czytelnicy muszą się zastanawiać, jak właściwie zastosować w praktyce zawarte w nich rady. Książka, którą trzymasz w dłoniach, nie jest do nich podobna. Każdy rozdział jest zakończony zestawem wskazówek, którym nadałem nazwę ***FAST KROKI*** (od ang. *First Action Steps to Take* — **K**roki **R**adykalnej **O**ptymalizacji **K**omunikacji **I**nterpersonalnej), czyli pierwszych, dających się szybko zastosować działań, jakie należy podjąć, aby wykorzystać moje wskazówki w praktyce. Dzięki temu na koniec każdego rozdziału dostaniesz kilka podpowiedzi dotyczących poprawy komunikacji międzyludzkiej w pracy i w domu.

Zanim zaczniemy, zachęcam Cię do wykonania samooceny z „Dodatku A". Jest to moja autorska modyfikacja enneagramu: testu osobowości stosowanego od wielu lat. Dzięki niemu pomogę Ci zrozumieć, co Cię motywuje i jak inni mogą najlepiej się z Tobą komunikować. To się w przyszłości nie zmieni niezależnie od zmieniających się czasów, ale powinieneś wykonać ten test po to, aby dowiedzieć się, jak nawiązywać trwałą więź z innymi ludźmi, a także jak sprawić, aby inni Cię lubili i szanowali.

Jedną z najwyżej cenionych przeze mnie podstawowych wartości jest gotowość do reagowania i właśnie dlatego, mimo że książka z zasady ma statyczną formę kanału komunikacji jednokierunkowej, jeśli po jej lekturze nasuną Ci

Kup książkę Poleć książkę

formę kanału komunikacji jednokierunkowej, jeśli po jej lekturze nasuną Ci się jakieś wnioski lub pojawią się jakieś pytania, proszę o kontakt. Jeśli chcesz krzyczeć ze złości lub przyklasnąć mi podekscytowany, ponieważ zdumiały Cię moje wnioski lub po prostu chcesz przedłużyć swoje doświadczenie z książką i nawiązać dialog z autorem, nie wahaj się. Najlepiej skontaktować się ze mną za pośrednictwem Twittera (*@DaveKerpen*) lub LinkedIn (*DaveLinkedIn.com*), ale jeśli wolisz starą szkołę, możesz napisać do mnie na adres: *dave@likeable.com*. Niezależnie od medium komunikacyjnego obiecuję, że odpowiem tak szybko, jak to tylko możliwe.

*Oto jest sztuka relacji międzyludzkich.* Zaczynamy!

Kup książkę Poleć książkę

Kup książkę Poleć książkę

# PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION

1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW
w działający bankomat!

**Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!**

http://program-partnerski.helion.pl

GRUPA WYDAWNICZA
Helion SA

# BĄDŹ ZAWSZE W CENTRUM UWAGI I ZJEDNUJ SOBIE LUDZI!

Sztuka utrzymywania dobrych relacji międzyludzkich jest absolutnie najważniejszą umiejętnością we współczesnym świecie. Ważniejszą niż talent, ciężka praca, wizjonerskie pomysły, przełomowe koncepcje czy inne elementy życia zawodowego oraz prywatnego. Ważniejszą niż dobre chęci i brak skrupułów. Z pewnością jednak wiesz z własnego doświadczenia, że nie zawsze łatwo jest utrzymać życzliwe, szczere relacje z innymi ludźmi. Często brak Ci czasu, cierpliwości albo wyczucia. Czasem zdarza się, że nieświadomie nadepniesz komuś na odcisk, powiesz coś głupiego albo niefortunnie zażartujesz. To wszystko może pozbawić Cię szans na sukces!

Jeśli chcesz wiedzieć, dlaczego tak się dzieje, i wydeptać sobie ścieżkę na sam szczyt, sprawdź, jak poprawić swoje relacje z innymi. Ta książka Ci w tym pomoże. Znajdziesz tu konkretne wskazówki dotyczące pielęgnowania autentycznych, owocnych relacji z innymi ludźmi. Dowiesz się, jak ich uważnie obserwować i jak interpretować ich zachowania, jak poprawiać im humor i przedstawiać swoje racje, jak przekonywać ich do Twoich koncepcji i nawiązywać więzi z właściwymi osobami. Odkryjesz, jak działać, gdy pojawia się konflikt, i jak zainspirować ludzi do pomocy przy realizacji Twoich pomysłów. Zdobądź jedenaście kluczowych umiejętności interpersonalnych — nie zawsze intuicyjnych, ale zawsze skutecznych.

**UWAGA:** to nie jest książka o manipulowaniu ludźmi czy egoistycznym ich wykorzystywaniu! To książka o potężnych możliwościach tkwiących w szczerym zaangażowaniu w aktywne kształtowanie dobrych relacji z innymi!

*Inteligentna, zabawna i do bólu praktyczna. W świecie, w którym żyjemy w ciągłym biegu, zdobywamy wiedzę techniczną, ale zapominamy o najważniejszym elemencie decydującym o sukcesie: naszej umiejętności kształtowania relacji międzyludzkich i wpływania na innych ludzi. To jest jedna z niewielu książek, która naprawdę zapewnia awans — albo gwarantuje sukces Twojej własnej firmy.*

SHAWN ACHOR
poszukiwacz szczęścia i autor *The Happiness Advantage*, bestsellera „New York Timesa"

**DAVE KERPEN** — jest przedsiębiorcą, mówcą oraz autorem bestsellerów. Jest także twórcą i CEO firmy Likeable Local, tworzącej oprogramowanie dla mediów społecznościowych, prezesem i współtwórcą Likeable Media, firmy wyróżnianej licznymi nagrodami, promującej marki w sieci. Wielokrotnie brał udział w programach CNBC, BBC, *ABC World News Tonight*, *The Early Show* w CBS. Udzielał się również na łamach „New York Timesa". Występuje jako prelegent na konferencjach organizowanych na całym świecie. Zajrzyj na stronę autora: **www.ArtofPeopleBook.com**.

książkiklasybusiness
one press

Księgarnia internetowa:
http://onepress.pl

Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900
0 601 339900

Sprawdź najnowsze promocje:
http://onepress.pl/promocje
Książki najchętniej czytane:
http://onepress.pl/bestsellery
Zamów informacje o nowościach:
http://onepress.pl/nowosci

Helion SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
http://onepress.pl

ISBN 978-83-283-2908-9
9 788328 329089
cena 39,90 zł