

**L I L
L A U N D S**

**KAKO DA
RAZGOVARATE
SA SVIMA**

**92 MALE TAJNE
za veliki uspeh u poslu
i privatnom životu**

Prevela
Katarina Stanisavljević Jotov

■ Laguna ■

Naslov originala

Leil Lowndes

HOW TO TALK TO ANYONE: 92 Little Tricks for Big
Success in Relationships

Copyright © 2003 by Leil Lowndes.

Translation copyright © 2025 za srpsko izdanje, LAGUNA

*U životu postoje dve vrste ljudi:
oni koji uđu u prostoriju i kažu: „Pa, evo me!“
i oni koji uđu i kažu: „Ahh, tu si.“*



SADRŽAJ

Uvod: Kako da dobijete sve što želite od svakoga (Pa, bar da pokušate na najbolji način!)	13
--	----

PRVI DEO:

Kako da svakoga zaintrigirate, a da ne izgovorite ni reč . 19

1. Kako da učinite svoj osmeh magično drugačijim.	23
2. Kako da svojim pogledom na svakoga ostavite utisak inteligentne i pronicljive osobe	27
3. Kako da pogledom navedete nekoga da se zaljubi u vas . 33	
4. Kako da izgledate kao veliki pobednik gde god da krenete	36
5. Kako da osvojite nečije srce reagujući na „dete u njemu“	40
6. Kako da neko koga upoznate odmah dobije osećaj da vam je stari prijatelj.	46
7. Kako da na svakoga ostavite utisak stopostotno kredibilne osobe	51
8. Kako da „čitajte“ ljude kao da imate vančulno opažanje . 55	
9. Kako da osigurate da ne pravite greške	59

DRUGI DEO:

Kako da znate šta da kažete nakon što izgovorite „ćao“ . 63

10. Kako da započnete sjajan neobavezan razgovor	67
11. Kako da zvučite kao da imate super ličnost (bez obzira na to šta govorite!)	71

12. Kako navesti ljude da pozele da započnu razgovor sa vama	76
13. Kako da upoznate ljude koje vi želite da upoznate . . .	79
14. Kako da se probijete u zbijenu gomilu	81
15. Kako da vaše „Odakle ste?“, zvuči uzbudljivo.	83
16. Kako da izađete kao pobednik svaki put kad vas neko pita: „A čime se bavite?“	88
17. Kako da upoznajete ljude jedne s drugima kao domaćin ili domaćica za svaku pohvalu	91
18. Kako da oživite razgovor koji zamire	93
19. Kako da ih očarate svojim izborom teme – oni!	96
20. Kako da da se nikad ne zapitate: „Šta sledeće da kažem?“	99
21. Kako da ih podstaknete na veselo ćaskanje (tako da vi možete da šmugnete, ako želite!)	103
22. Kako da ostavite utisak pozitivne osobe	108
23. Kako da uvek imate da kažete nešto zanimljivo. . . .	110

TREĆI DEO:

Kako da razgovarate kao veoma važna osoba	113
24. Kako da saznate čime se bave (a da uopšte i ne pitate!)	115
25. Kako da znate šta da kažete kada vas pitaju: „Čime se vi bavite?“	118
26. Kako da zvučite pametnije	124
27. Kako da ne zvučite nestrajljivo (neka otkriju vašu sličnost)	128
28. Kako da davanjem prednosti zadobijete njihovo poštovanje i naklonost	131
29. Kako da ih uverite da se ne osmehujete svakome. . . .	136
30. Kako da izbegnete da zvučite kao kreten	140

31. Kako da koristite tehnike motivacionih govornika da biste poboljšali razgovor	142
32. Kako da se šegačite poput krupnih zverki (veliki pobjednici kažu kako jeste)	148
33. Kako da izbegnete najgoru konverzaciju naviku na svetu	150
34. Kako da im saopštite loše vesti (a da im se još više sviđate)	152
35. Kako da odreagujete kada ne želite da date odgovor (i voleli biste da samo učute)	155
36. Kako da razgovarate s poznatom ličnošću.	157
37. Kako da ih naterate da požele da vam se zahvale	161

ČETVRTI DEO:

Kako da budete insajder u svakom društvu?	163
38. Kako da budete renesansni čovek ili žena savremenog doba.	165
39. Kako da zvučite kao da znate sve o njihovom poslu ili hobi.	170
40. Kako da otkrijete njihovu vruću temu (osnovni lekarski razgovor)	174
41. Kako da potajno saznate nešto o njihovom životu . . .	178
42. Kako da razgovarate kada ste u drugoj zemlji.	182
43. Kako da ih naterate da vam daju „insajdersku cenu“ (za praktično sve što kupujete)	186

PETI DEO:

Kako da ostavite utisak da ste slični kao jaje jajetu . . .	191
44. Kako da ih navedete da pomisle da ste ista klasa . . .	193
45. Kako da ih navedete da osete kao da ste im porodica .	196
46. Kako da im nešto stvarno razjasnite	203

47. Kako da im date osećaj da empatišete s njima
(a da ne govorite samo „da, aha, da“) 207
48. Kako ih navesti da pomisle da
nešto vidite/čujete/osećate baš onako kao i oni 209
49. Kako da za njih postanemo mi
(umesto ti nasuprot mene) 213
50. Kako da napravite prijateljsku „internu šalu“ s njima . 217

ŠESTI DEO:

Kako da razlikujete moć pohvale od ludosti laskanja . . 221

51. Kako da uделите komplement
(a da to ne zvuči kao da se ulizujete) 224
52. Kako da budete „golub pismoноша“ koji donosi
lepa osećanja 226
53. Kako da odate utisak da vam je izraz divljenja
„jednostavno izleteo“ 229
54. Kako da osvojite njihova srca davanjem prikrivenih
komplimentata 231
55. Kako da vas nikad ne zaborave zahvaljujući vašem
„strava komplementu“ 233
56. Kako im navući osmeh na lice „malim podstrecima“ . 237
57. Kako da ih pohvalite u pravom trenutku 240
58. Kako da ih navedete da oni vama daju komplement . . 243
59. Kako da kod voljene osobe izazovete osećaj
da ste vi onaj pravi za čitav život 247

SEDMI DEO:

Kako da direktno pozovete njihova srca. 251

60. Kako da zvučite uzbudljivije preko telefona. 253
61. Kako da zvučite blisko (čak i ako ste stotinama
kilometara daleko) 256

62. Kako da ih učinite srećnim što su vas pozvali	258
63. Kako da se provučete pored portira	262
64. Kako da preko telefona dobijete ono što želite od krupnih zverki	264
65. Kako da dobijete ono što želite – dobrim tajmingom! .	267
66. Kako da svakoga impresionirate svojim pozdravnom porukom na govornoj pošti	270
67. Kako da ih navedete da vam uzvrate poziv	274
68. Kako da navedete portira da pomisli da ste bliski sa VIP osobom	277
69. Kako ih navesti da kažu da ste neverovatno uviđavni .	279
70. Kako da „slušate između redova“ preko telefona . . .	281

OSMI DEO:

Kako da ostvarite dobru interakciju na zabavi poput političara koji ovlada prostorijom	287
71. Kako da izbegnete najčešći gaf na zabavi	292
72. Kako da vaš „izlazak na scenu“ bude nezaboravan . .	294
73. Kako da upoznate ljude koje VI želite da upoznate .	296
74. Kako da subliminalno privučete ljude sebi na nekom skupu.	300
75. Kako da učinite da se osećaju poput filmske zvezde .	303
76. Kako da ih zadivite onim čega se sećate u vezi s njima .	307
77. Kako da ostvarite prodaju pomoću očiju	310

DEVETI DEO:

Kako da razbijete stakleni plafon najopasniji od svih .	317
78. Kako da zadobijete njihovu naklonost zanemarujući njihove gafove	320
79. Kako da osvojite srce osobe koju su prekinuli u govoru	324

80. Kako da im stavite do znanja šta oni imaju od toga . . .	326
81. Kako da ljudi poželevam čine usluge.	330
82. Kako da tražite usluge (i da ih dobijate!)	333
83. Kako da znate šta da ne kažete na zabavama	335
84. Kako da znate šta da ne kažete na večeri	338
85. Kako da znate šta da ne kažete pri slučajnom susretu .	341
86. Kako da ih pripremite da vas slušaju.	343
87. Kako da preokrenete njihov bes (u tri rečenice ili manje)	347
88. Kako da im se svidite (čak i kad ste uprskali)	350
89. Kako da sa stilom uhvatite pacova u klopku	352
90. Kako da dobijete sve što želite od uslužnog osoblja .	355
91. Kako da u masi budete vođa, a ne sledbenik	358
92. Kako da pravite samo prave poteze	361
 Napomene	 367
O autorki	371



Kako da dobijete sve što želite od svakoga (Pa, bar da pokušate na najbolji način!)

Jeste li se ikada divili onim uspešnim ljudima kojima, čini se, sve ide od ruke? Vidite ih kako samouvereno razgovaraju na poslovnim sastancima, a opušteno na društvenim okupljanjima. Oni su ti koji imaju najbolje poslove, najsimpatičnije supružnike, najdivnije prijatelje, najviše novca na bankovnim računima i žive u najpopularnijim četvrtima.

Ali čekajte malo! Mnogi od njih nisu pametniji od vas. Nisu obrazovaniji od vas. Čak ni ne izgledaju bolje! Pa, u čemu je onda stvar? (Neki pretpostavljaju da su to nasledili. Drugi kažu da su se dobro udali ili oženili ili da su prosto imali sreće. Recite im da razmisle još jednom.) Sve se svodi na to da su oni veštiji u svom ophođenju s ljudima.

Vidite, niko ne stiže sam na vrh. Ljudi za koje se čini da imaju uspeha u svemu tokom godina su zarobili srca i osvojili umove stotina drugih koji su im pomogli da se popnu, prečku po prečku, do vrha korporativne ili društvene lestvice koju su izabrali.

Ljudi željni uspeha koji se muvaju u podnožju lestvice često podižu pogled i gundaju kako su krupne zverke na vrhu snobovi. Kada im veliki igrači ne pruže prijateljstvo, ljubav ili

poslovnu saradnju, nazivaju ih „pripadnicima klike“ ili ih optužuju da pripadaju „mreži školskih drugara“. Neki prigovaraju kako udaraju glavom u „stakleni plafon“*.

Niželigaši koji se žale uopšte ne shvataju da su sami krivi za odbijanje. Oni nikada neće znati da su uprskali vezu, prijateljstvo ili posao zbog sopstvene nespretnosti u komunikaciji. To je kao da ljudi koji se sviđaju drugima imaju vreću punu trikova, nekakvu magiju ili Midin dodir koji pretvara sve što rade u uspeh.

Šta se nalazi u njihovoj vreći s trikovima? Tu ćete naći dosta toga: materiju koja učvršćuje prijateljstva, čaroliju koja osvaja umove i magiju zbog koje se ljudi zaljubljuju u njih. Oni takođe poseduju odliku zbog koje ih šefovi zapošljavaju, a potom i unapređuju, karakteristiku zbog koje im se klijenti stalno vraćaju i vrlinu zbog koje kupci kupuju od njih, a ne od njihove konkurencije. Svi mi imamo nekoliko takvih trikova u svojim vrećama, neki više od drugih. Oni koji ih imaju baš puno su veliki pobednici u životu. *Kako da razgovarate sa svima* vam daje devedeset dve male tajne koje oni koriste svakog dana kako biste i vi mogli savršeno da igrate tu igru i dobijete šta god želite u životu.

Kako su otkrivene „male tajne“

Pre mnogo godina, profesor glume, iznerviran mojom lošom glumom u studentskoj predstavi, povikao je: „Ne! Ne! Tvoje telo pobija tvoje reči. Svaki mali pokret, svaki položaj tela“, urlao je: „odaje tvoje skrivene misli. Tvoje lice može da napravi sedam hiljada različitih izraza i svaki od njih tačno pokazuje

* Glass ceiling (engl.) – izraz kojim se označavaju nevidljive prepreke koje sprečavaju žene i marginalizovane grupe da napreduju do najviših rukovodećih položaja. (Prim. prev.)

ko si i šta misliš u svakom trenutku.“ Onda je rekao nešto što nikada neću zaboraviti: „A tvoje telo! Način na koji se krećeš je tvoja autobiografija u pokretu.“

Koliko je samo bio u pravu! Na pozornici stvarnog života, svaki fizički pokret koji napravite subliminalno, što znači ispod praga svesti, govori svima u vidokrugu priču vašeg života. Psi čuju zvuke koje naše uši ne mogu da detektuju. Slepi miševi vide u mraku oblike koji izmiču našim očima. A ljudi čine pokrete koji su ispod praga ljudske svesti, ali imaju ogromnu moć da privlače ili odbijaju. Svaki osmeh, svako mrštenje, svaki slog koji izgovorite ili svaki proizvoljni izbor reči koja vam pređe preko usana može da privuče druge ka vama ili da učini da poželeva da pobegnu od vas.

Muškarci – da li vam je osećaj iznutra ikada rekao da napustite svoj trenutni posao i prihvatite neki drugi? Žene – da li ste pod uticajem svoje ženske intuicije prihvatile ili odbile neku ponudu? Na svesnom nivou, mi možda ne znamo šta je predosećaj. Ali kao što je to slučaj s uhom psa ili okom slepog miša, elementi koji sačinjavaju subliminalne sentimente veoma su stvarni.

Zamislite, molim vas, dva čoveka u složenoj kabini ožičenoj električnim kolima kako bi se zabeležili svi signali koji teku između njih. Čak deset hiljada jedinica informacije protiče u sekundi. „Verovatno bi bili potrebni celoživotni naponi otprilike polovine odrasle populacije Sjedinjenih Država da bi se razvrstale jedinice u jednočasovnoj interakciji između dva subjekta“, procenjuje jedan komunikacioni ekspert sa Univerziteta Pensilvanije.¹

Uz bezbroj suptilnih akcija i reakcija koje se brzo odvijaju između dva ljudska bića, možemo li da smislimo konkretne tehnike kako bi nam svaka komunikacija bila jasna, samouverena, verodostojna i harizmatična?

Rešena da nađem odgovor, pročitala sam maltene svaku knjigu napisanu na temu komunikacionih veština, harizme

i hemije između ljudi. Istražila sam stotine studija sprovedenih širom sveta o tome koje su osobine potrebne za vođstvo i kredibilitet. Neustrašivi društveni naučnici prevrnuli su svaki kamen u potrazi za formulom. Na primer, optimistični kineski istraživači, nadajući se da bi harizma mogla da ima veze sa načinom ishrane, otišli su toliko daleko da su upoređivali odnos tipa ličnosti sa nivoom kateholamina u urinu ispitanika.² Izlišno je i pominjati da je njihova teza ubrzo stavljena adakta.

Dejl Karnegi je bio SJAJAN za dvadeseti vek, ali ovo je dvadeset prvi

Većina studija je jednostavno potvrdila klasik Dejla Karnegija iz 1936. godine, *Kako zadobiti prijatelje i uticati na ljude*.³ Njegova mudrost za sva vremena govorila je da uspeh leži u osmehu, pokazivanju zainteresovanosti za druge ljude i podsticanju njihovog dobrog mišljenja o sebi. „To uopšte nije iznenađujuće“, pomislih. Jednako je tačno danas kao i pre više od šezdeset godina.

Pa, ako Dejl Karnegi i stotine drugih nakon njega nude isti oštroumni savet, zašto nam je potrebna još jedna knjiga da nam kaže kako da zadobijemo prijatelje i utičemo na ljude? Iz dva divovska razloga.

Prvi razlog: Zamislite da vam neki mudrac kaže: „Kada si u Kini, govori kineski“, ali vam ne održi nikakve časove jezika? Dejl Karnegi i mnogi komunikacioni stručnjaci su poput tog mudraca. Govore nam šta da radimo, ali ne i kako da to uradimo. U današnjem sofisticiranom svetu, nije dovoljno reći „smešite se“ ili „udeljujte iskrene komplimente“. Cinični poslovni ljudi današnjeg doba uočavaju više finesa u vašem osmehu, više složenosti u vašem komplimentu. Ostvareni ili

privlačni ljudi su okruženi nasmejanim ulizicama koje glume zainteresovanost i ulaguju im se. Potencijalni kupci su umorni od prodavaca koji govore: „Odlično vam stoji odelo“, dok pristima prelaze preko dirki kase. Žene su na oprezu od udvarača koji kažu: „Prelepa si“, kada su vrata spavaće sobe na vidiku.

Drugi razlog: Svet je mnogo drugačije mesto nego što je bio 1936. i potrebna nam je nova formula za uspeh. Da bih je pronašla, posmatrala sam velike zvezde današnjice. Istraživala sam tehnike koje koriste vrhunski prodavci da bi zaključili prodaju, govornici da bi ubedili, sveštenstvo da bi preobrati- lo, izvođači da bi zaokupili pažnju, seks simboli da bi zaveli i sportisti da bi pobedili.

Pronašla sam konkretne komponente za neuhvatljive osobi- ne koje dovode do njihovog uspeha. Zatim sam ih razdelila na lako „svarljive“, praktične tehnike. Svakoj sam dala ime kojeg ćete se brzo prisetiti kada se nađete u komunikacionoj zago- netki. Dok sam razvijala ove tehnike, počela sam da ih delim sa publikom širom zemlje. Učesnici na mojim seminarima o komunikaciji su mi davali svoje ideje. Moji klijenti, od kojih su mnogi bili generalni direktori kompanija sa liste *Fortune 500*, oduševljeno su mi nudili svoja zapažanja.

Kada sam se nalazila u prisustvu najuspešnijih i najomiljeni- jih lidera, analizirala sam njihov govor tela i njihove izraze lica. Pažljivo sam slušala njihove neobavezne razgovore, obraćala pažnju na tajming i izbor reči. Posmatrala sam kako se odnose prema svojim porodicama, prijateljima, saradnicima i protivni- cima. Svaki put kada bih primetila trunčicu magije u njihovom komuniciranju, zamolila bih ih da je izvade pincetom i izlože je jarkoj svetlosti svesti. Analizirali bismo je zajedno, a onda bih je ja pretvorila u lako izvodljiv „mali trik“ koji drugi mogu da ponove i da imaju korist od njega.

Moja otkrića i potezi nekih od ovih veoma efektivnih ljudi nalaze se u ovoj knjizi. Nešto od toga je pronicljivo. Nešto je

iznenađujuće. Ali sve je ostvarljivo. Kada ovladate time, svi od novih poznanika do porodice, prijatelja i poslovnih saradnika rado će vam otvoriti svoja srca, domove, kompanije, pa čak i novčanike da bi vam dali šta god mogu.

Tu postoji i jedan bonus. Dok plovite kroz život sa svojim novim komunikacionim veštinama, osvrnućete se i ugledati neke vrlo srećne darodavce s osmehom na licu koje ste ostavili za sobom.



KAKO DA SVAKOGA ZAINTRIGIRATE, A DA NE IZGOVORITE NI REČ

*Imate samo deset sekundi da
pokažete da ste Neko i Nešto*

Sam trenutak kada se dve osobe pogledaju ima neverovatnu moć. Prvi pogled na vas je sjajan holograf. Oči vašeg poznanika ga upijaju i može mu zauvek ostati urezan u sećanju.

Umetnici su ponekad u stanju da uhvate taj nestalni, prolazni emocionalni odgovor. Moj prijatelj Robert Grosman je vrstan karikaturista koji redovno crta za *Forbs*, *Njuzvik*, *Sports ilustrejtid*, *Roling stoun* i druge popularne publikacije. Bob ima jedinstven dar ne samo da dočara fizički izgled osobe, već i da se usredsredi na suštinu njene ličnosti. Tela i duše stotina zvezda zrače iz njegovog bloka za skiciranje. Jedan pogled na njegove karikature poznatih ljudi je dovoljan da zapravo „vidite“ njihovu ličnost.

Ponekad na zabavi, Bob napravi brzu skicu nekog gosta na salveti. Gledajući Bobu preko ramena, posmatrači ostaju bez daha dok im se lik i suština bića njihovog prijatelja materijalizuju pred očima. Kada završi s crtanjem, on spušta olovku i pruža salvetu dotičnoj osobi. Često lice te osobe poprimi zbunjenu izraz. On ili ona obično promrmlja nešto pristojno poput: „Pa, ovaj, odlično je. Ali, to nisam zapravo ja.“

Ubedljiv krešendo prisutnih „O, da, jeste!“ nadglasiće tu osobu i ugušiti svaku preostalu sumnju. Zbunjena osoba ostaje da zuri u sliku koju svet ima o njoj na salveti.

Jednom kada sam bila u poseti Bobovom studiju, pitala sam ga kako ume tako dobro da dočara ličnost ljudi. Rekao mi je, „Jednostavno je. Samo ih posmatram.“

„Ne“, upitala sam, „kako dočaravaš njihovu ličnost? Zar ne moraš mnogo da istražuješ njihov način života, njihovu prošlost?“

„Ne, rekao sam ti, Lil, samo ih posmatram.“

„Ha?“

Onda je objasnio: „Skoro svaki aspekt ličnosti ljudi se jasno vidi iz njihovog izgleda, držanja, načina na koji se kreću. Na primer...“ rekao je, pozivajući me da pogledam fasciklu u kojoj je držao svoje karikature političkih ličnosti.

„Vidiš“, govorio je Bob, ukazujući na uglove gledanja različitih delova tela predsednika, „evo Klintonovog dečaćkog duha“, pokazujući mi njegov poluosmeh; „nezgrapnosti starijeg Džordža Buša“, pokazujući na njegova ramena; „Reganovog šarma“, ističući oči bivšeg predsednika koje se smeše; „Niksonove prevrtljivosti“, pokazujući na prikrivenu nagnutost glave. Prekopavši malo po fascikli, izvukao je Frenklina Delana Ruzvelta i, pokazujući na njegov visoko podignut nos, rekao „Evo ponosa FDR-a.“ Sve je na licu i telu.

Prvi utisci su neizbrisivi. Zašto? Zato što u našem užurbanom svetu u kojem smo preopterećeni informacijama i mnogo različitih draži nas bombarduje svake sekunde, ljudima se zavrti u glavi. Oni moraju brzo da prosuđuju kako bi shvatili svet i potom uradili ono što je potrebno. Dakle, kad god vas ljudi upoznaju, oni naprave trenutni mentalni snimak. Ta slika vas postaje zbir podataka kojima će oni veoma dugo baratati.

Telo vam vrišti pre nego što usne stignu da progovore

Jesu li njihovi podaci tačni? Začudo, da. Čak i pre nego što vam se usne razdvoje i prvi slog izleti, vaša suština se već probila u njihov mozak. Kako izgledate i kako se krećete čini više od 80 posto nečijeg prvog utiska o vama. Nijedna reč ne mora da bude izgovorena.

Živela sam i radila u zemljama u kojima nisam govorila njihov jezik. Ipak, bez ijednog razumljivog sloga razmenjenog između nas, godine su dokazale da su moji prvi utisci bili potpuno tačni. Kad god sam upoznavała nove kolege, odmah sam umela da vidim koliko su prijateljski nastrojeni prema meni, koliko su samouvereni i koliki otprilike ugled imaju u kompaniji. Mogla sam da osetim, samo posmatrajući kako se kreću, ko su „teškaši“, a ko je u velter kategoriji.

Ja nemam nijednu vančulnu veštinu. I vi biste to znali kao i ja. Kako? Zato što pre nego što ste stigli da obradite racionalnu misao, proradilo vam je šesto čulo u vezi sa nekim. Studije su pokazale da se emocionalne reakcije događaju čak i pre nego što mozak ima vremena da registruje šta izaziva tu reakciju.⁴ Stoga, u trenutku kad vas neka osoba pogleda, ona doživi snažan osećaj, čiji uticaj postavlja temelje za čitav vaš odnos. Bob mi je rekao da on dočarava taj prvi osećaj kada stvara karikature.

Pošto sam odlučila da poradim na svojoj agendi za *Kako da razgovarate sa svima*, upitala sam, „Bobe, kad bi hteo da portretišeš nekog ko je stvarno kul – znaš, ono, inteligentan, jak, harizmatičan, principijelan, fascinant, brižan, zainteresovan za druge ljude...“

„Lako je“, Bob me je prekinuo. Tačno je znao na šta ciljам. „Samo im daj sjajno držanje, uzdignutu glavu, samouveren

osmeh i direktan pogled.“ To je idealna slika nekoga ko je Neko i Nešto.

Kako izgledati kao Neko i Nešto

Moja prijateljica Karen je veoma cenjeni profesionalac u poslu opremanja domova. Njen suprug je jednako veliko ime u oblasti komunikacija. Oni imaju dva mala sina.

Kad god je Karen na nekom industrijskom događaju u vezi sa opremanjem domova, svi joj iskazuju poštovanje. Ona je veoma važna osoba u tom svetu. Njene kolege na skupovima se prosto nadmeću za mesto pored nje, samo da bi bili viđeni kako neobavezno ćaskaju s njom i da bi ih, bar se nadaju, fotografisali kako se druže s njom za industrijske „biblije“ poput *Home Furnishings Executive* i *Furniture World*.

Ipak, Karen se žali da kada sa suprugom odlazi na svečanosti vezane za oblast komunikacija, prema njoj se ponašaju kao da je niko i ništa. Kada vodi decu na školske priredbe, ona je samo mama kao i sve druge. Jednom me je upitala, „Lil, kako mogu da se izdvojim iz gomile, pa da mi ljudi koji me ne poznaju priđu i bar pretpostave da sam zanimljiva osoba?“ Tehnikama datim u ovom odeljku postiže se upravo to. Kada koristite narednih devet tehnika, svakome koga upoznate delovaćete kao posebna osoba. Izdvojićete se kao Neko i Nešto u kojoj god gomili da se nađete, čak i kada to nije vaše društvo.

Počnimo s vašim osmehom.



KAKO DA UČINITE SVOJ OSMEH MAGIČNO DRUGAČIJIM

Godine 1936, jedna od šest obaveznih stvari Dejla Karnegija u knjizi *Kako zadobiti prijatelje i uticati na ljude* bila je OSMEH! Njegov ukaz je u svakoj deceniji ponavljao praktično svaki komunikacioni guru koji je ikada prineo olovku papiru ili usta mikrofону. Međutim, na prelazu između dva milenijuma, krajnje je vreme da preispitamo ulogu osmeha u ljudskim odnosima na visokom nivou. Kada se malo udubite u Dejlovo načelo, shvatićete da brzi osmeh iz 1936. ne funkcioniše baš uvek. Naročito u današnje vreme.

Staromodni instant osmeh od uva do uva nema nikakvu težinu kod današnje sofisticirane gomile. Pogledajte svetske vođe, pregovarače i korporativne gigante. Nema nijedne nasmejane ulizice među njima. Ključni igrači u svim sferama života obogaćuju svoj osmeh, tako da kada im se zaista pojavi na licu, on ima veću moć i svet se smeši sa njima.

Istraživači su katalogizovali desetine različitih tipova osmeha. Oni se kreću u opsegu od stegnuto osmeha čoveka uhvaćenog u laži do blagog, slatkog osmeha zagolicane bebe. Neki osmesi su topli, dok su drugi hladni. Postoje pravi osmesi i lažni osmesi. (Videli ste dosta takvih razvučenih preko lica prijatelja koji kažu da se „baš raduju što ste odlučili da svratite“ i predsedničkih kandidata u poseti vašem gradu koji kažu da su „oduševljeni što su u, mmm . . . ovaj. . .“)

Veliki pobjednici znaju da im je osmeh jedno od najmoćnijih oružja, pa su ga fino podesili radi ostvarivanja maksimalnog uticaja.

Kako da fino podesite svoj osmeh

Baš prošle godine, moja stara prijateljica s fakulteta Misi preuzela je porodični posao, kompaniju sa Srednjeg zapada koja snabdeva proizvođače transportnim kutijama od valovitog kartona. Jednog dana me je pozvala i rekla da dolazi u Njujork da bi pokušala da stekne nove klijente i pozvala me je na večeru sa nekoliko njenih potencijalnih kupaca. Radovala sam se što ću ponovo videti živahan osmeh svoje prijateljice i čuti njen zarazni smeh. Misi je bila nepopravljiva kikitavica i to je bio deo njenog šarma.

Kad joj je tata preminuo prošle godine, rekla mi je da preuzima posao. Pomislila sam da je Misina ličnost malo previše razdragana da bi ona bila generalni direktor u jednoj surovoj branši. Ali, hej, šta ja znam o poslu s transportnim kutijama od talasastog kartona?

Ona, tri njena potencijalna klijenta i ja našli smo se u koktel-baru jednog restorana u centru grada i, dok smo ih vodile u salu za ručavanje, Misi mi je šapnula na uvo: „Molim te, večeras me zovi Melisa.“

„Naravno“, namignula sam joj, „nema puno predsednika kompanija koji se zovu Misi!“ Ubrzo nakon što nas je šef sale smestio za sto, počela sam da primećujem da je Melisa mnogo drugačija žena od one kikitave devojke koju sam poznavala na fakultetu. Bila je jednako šarmantna; smešila se kao i uvek. Pa ipak, nešto je bilo drugačije. Nisam mogla tačno da odredim šta.

Iako je i dalje bila živahna, imala sam jasan utisak da je sve što Melisa kaže oštroomnije i iskrenije. Odgovarala je potencijalnim klijentima s istinskom toplinom i mogla sam da primećujem da im se sviđa. Bila sam oduševljena što moja prijateljica

„razbija“ te večeri. Kada smo završili s večerom, Melisa je imala tri velika nova klijenta.

Nakon toga, kada sam bila nasamo s njom u taksiju, rekla sam joj: „Misi, baš si napredovala otkad si preuzela kompaniju. Čitava ličnost ti je razvila, pa, stvarno izuzetnu korporativnu umešnost.“

„A-a, samo se jedna stvar promenila“, rekla je. „Koja?“

„Moj osmeh“, odgovorila je.

„Tvoj šta?“, upitala sam, ne verujući šta čujem.

„Moj osmeh“, ponovila je kao da je nisam dobro čula. „Vidiš“, rekla je, a pogled joj je odlutao, „kad se tata razboleo i shvatio da ću za nekoliko godina morati da preuzmem posao, poseo me je i obavio sa mnom razgovor koji mi je promenio život. Nikada neću zaboraviti njegove reči. Tata mi je rekao: 'Misi, dušo, sećaš se one stare pesme, *I Loves Ya, Honey, But Yer Feet's Too Big?* Pa, ako želiš da postigneš veliki uspeh u poslu s transportnim kutijama, da ti kažem nešto, 'Volim te, dušo, ali osmeh ti je prebrz'.“

„Onda je izvukao požuteli novinski članak u kojem je citirana jedna studija, a koji je on čuvao da mi pokaže kad bude pravi trenutak. Radilo se o ženama u biznisu. Studija je pokazala da se žene koje se sporije smeše u korporativnom životu doživljavaju kao kredibilnije.“

Dok je Misi govorila, počela sam da razmišljam o ženama koje su stvarale istoriju, kao što su Margaret Tačer, Indira Gandhi, Golda Mer, Madlen Olbrajt i druge moćne žene njihove fele. Nijedna nije bila poznata po brzom osmehu.

Misi je nastavila: „Studija dalje kaže da je širok, topao osmeh prednost. Ali samo ako se malo sporije pojavljuje, jer onda ima veću verodostojnost.“ Od tog trenutka, objasnila je Misi, pružala je klijentima i poslovnim saradnicima svoj široki osmeh. Međutim, uvežbala je usne da se sporije razvlače. Tako je njen osmeh delovao iskrenije i ličnije onome kome je upućen.

To je bilo to! Misin sporiji osmeh dao je njenoj ličnosti bogatije, dublje, iskrenije obeležje. Iako je kašnjenje bilo manje od

sekunde, osobe koje su dobijale njen divni, široki osmeh imale su osećaj da je poseban i da je samo za njih.

Odlučila sam da dalje istražujem osmeh. Kada tražite cipele za sebe, počnete da zagledate svačija stopala. Kada odlučite da promenite frizuru, gledate svačiju frizuru. Pa, tako sam i ja, nekoliko meseci, stalno posmatrala osmehe. Posmatrala sam ih na ulici, na televiziji. Posmatrala sam osmehe političara, sveštenstva, korporativnih giganata i svetskih vođa. I šta sam utvrdila? Usred tog mora zuba koji sevaju i usana koje se razdvajaju, otkrila sam da ljudima za koje se smatra da imaju najviše kredibiliteta i integriteta uvek treba dosta vremena da se osmehnu. A onda, kada to zaista i učine, taj osmeh kao da im dopre u svaki delić lica i zahvati ih poput mirne poplave, koja se sporo razvija. Zato tehniku koja sledi nazivam „preplavljujući osmeh“.



TEHNIKA #1

PREPLAVLJUJUĆI OSMEH

Nemojte se odmah nasmešiti kada pozdravljate nekog, kao da bi taj osmeh mogao da bude namenjen bilo kome ko bi vam se pojavio u vidokrugu. Umesto toga, pogledajte na trenutak tu osobu u lice. Zastanite. Upijte njenu ličnost. Potom odreagujte na nju, neka vam se širok, topao osmeh razlije licem i prelije se na oči. On će osobu kojoj je upućen zahvatiti poput toplog talasa. Ta zadržka od delića sekunde uveriće ljude da je vaš preplavljujući osmeh iskren i namenjen samo njima.

Otputujmo sada malo severnije do dva od najmoćnijih komunikacionih sredstava koja imate, vaših očiju.



KAKO DA SVOJIM POGLEDOM NA SVAKOGA OSTAVITE UTISAK INTELIGENTNE I PRONICLJIVE OSOBE

Nije preveliko preterivanje reći da je pogledom Jelena Trojan-ska mogla da porine brod, a Dejvi Krokot da savlada medveda. Vaše oči su vaše lične granate koje imaju snagu da dignu u vazduh emocije ljudi. Baš kao što majstori borilačkih veština registruju svoje pesnice kao smrtonosno oružje, vi možete da registrujete svoje oči kao psihološko smrtonosno oružje kada savladate naredne tehnike ostvarivanja kontakta očima.

Omiljeni ljudi u igri života gledaju dalje od konvencionalne mudrosti koja podučava „Održavajte dobar kontakt očima“. Na primer, oni razumeju da za neke nepoverljive ili nesigurne ljude, intenzivan kontakt očima može da predstavlja žestoko nametanje.

Kad sam odrastala, moja porodica je imala kućnu pomoćnicu Haičanku, čija je uobrazilja bila ispunjena vešticama, vešcima i crnom magijom. Zola je odbijala da ostane nasamo u prostoriji sa Lujem, mojim sijamskim mačkom. „Luj gleda pravo kroz mene – vidi moju dušu“, prošaputala bi mi sa strahom.

U nekim kulturama, intenzivan kontakt očima je vraćanje. U drugim, zurenje u nekog može da bude preteće ili neučtivo. Shvatajući to, veliki igrači na međunarodnoj sceni više vole da u ručni prtljag spakuju knjigu o kulturološkim razlikama u govoru tela nego *Berlicov* rečnik najčešćih reči i izraza. U

našoj kulturi veliki pobednici znaju da preterani kontakt očima može da bude izuzetno koristan, posebno između polova. U poslovnom okruženju, kada se uopšte ne radi ni o kakvoj ljubavnoj vezi, intenzivan kontakt očima između muškaraca i žena ostavlja moćan utisak na njih.

Jedan bostonski centar je sproveo studiju kako bi saznao tačan efekat.⁵ Istraživači su zamolili osobe suprotnih polova da dva minuta vode neobavezan razgovor. Naveli su polovinu svojih ispitanika da održavaju intenzivan kontakt očima tako što su im dali zadatak da izbroje koliko će puta njihov partner da trepne. Drugoj polovini ispitanika nisu dali nikakva posebna uputstva koja bi iziskivala kontakt očima tokom ćaskanja.

Kada su posle toga postavili pitanja ispitanicima, oni čije je treptanje praćeno prijavili su značajno više osećanja poštovanja i naklonosti za svoje kolege, koje su, a da oni to nisu ni znali, prosto brojale njihove treptaje.

Ja sam iz prve ruke doživela bliskost sa nepoznatom osobom koju izaziva intenzivan kontakt očima. Jednom, kad sam držala seminar grupi od nekoliko stotina ljudi, lice jedne žene u masi mi je privuklo pažnju. Ta učesnica se nije naročito izdvajala po svom izgledu. Pa ipak, ona je postala fokus moje pažnje tokom čitavog govora. Zašto? Zato što ni na trenutak nije skidala pogled s mog lica. Čak i kad sam završila s jednim delom svog izlaganja i začutala, pogled joj je ostao na mom licu, u željnom iščekivanju nastavka. Imala sam osećaj da jedva čeka da mi naredna zapažanja poteku s usana i da uživa u njima. To mi se mnogo svidelo! Njena koncentracija i očigledna fascinacija su me nadahnule da se prisetim nekih priča i iznesem neke važne činjenice koje sam već davno bila zaboravila.

Odmah nakon svog govora, odlučila sam da potražim ovu novu prijateljicu koja me je tako očarano slušala. Dok su ljudi napuštali dvoranu, brzo sam se prišunjala iza svoje velike obožavateljke. „Izvinite“, rekoh joj. Ona je nastavila da hoda. „Izvinite“, ponovila sam malo glasnije. Moja obožavateljka

nije promenila brzinu hoda i izašla je iz prostorije. Ušla sam za njom u hodnik i blago je potapšala po ramenu. Ovog puta se okrenula s iznenađenim izrazom lica. Promrmljala sam nekakvo izvinjenje, zahvalila joj se na tome što je tako koncentrisano pratila moj govor i izrazila sam želju da joj postavim nekoliko pitanja.

„Je li vam seminar, hm, dosta koristio?“, odvažila sam se da pitam.

„Pa, ne baš“, odgovorila je iskreno. „Bilo mi je teško da razumem šta govorite jer ste se kretali po bini u raznim pravcima.“

U trenu sam shvatila. Ova žena ima oštećen sluh. Nisam je očarala onako kako sam pomislila. Nije je zainteresovao moj govor onako kako sam se nadala. Jedini razlog zbog kog su joj oči bile prikovane za moje lice bio je taj što se mučila da mi čita s usana!

Uprkos tome, njen kontakt očima sa mnom tokom mog predavanja pružio mi je toliko zadovoljstva i inspiracije da sam je, onako umorna, zamolila da odemo zajedno na kafu. Narednih sat vremena sam provela ukratko ponavljajući čitav seminar samo za nju. Taj kontakt očima je baš moćna stvar.

Neka vam pogled deluje još inteligentnije

Postoji još jedan argument koji ide u prilog intenzivnom kontaktu očima. Pored toga što njime budite osećanja poštovanja i naklonosti, održavanjem snažnog kontakta očima takođe ostavljate utisak inteligentne osobe s razvijenim apstraktnim mišljenjem. Pošto ljudi s apstraktnim mišljenjem lakše integrišu podatke koje dobijaju nego što to čine osobe kod kojih je zastupljeno konkretno mišljenje, oni mogu da nastave da gledaju nekoga u oči čak i tokom pauza u govoru. Njihove misaone procese ne ometa zagledanje u oči partnera.⁶

Vratimo se našim smelim psiholozima. Istraživači sa Jejla, misleći da imaju nepokolebljivu činjenicu o kontaktu očima, sproveli su još jednu studiju za koju su pretpostavljali da će potvrditi da „što više kontakta očima, to više pozitivnih osećanja“. Ovog puta su ispitanicima dali zadatak da ispričaju nešto lično o sebi. Zamolili su slušaoce da reaguju sa više ili manje kontakta očima dok njihovi partneri govore.

A rezultati? Sve je prošlo prema očekivanjima kada su žene iznosile svoje lične priče ženama. Povećan kontakt očima je podstakao osećanja bliskosti.

Ali, ups, nije tako bilo kod muškaraca. Neki od njih su osetili neprijateljstvo kada je neki muškarac predugo zurio u njih. Drugi su se osetili ugroženo. Nekolicina je čak pomislila da im je partner zainteresovan za njih više nego što bi trebalo i hteli su da ga odalame.

Emocionalna reakcija vašeg partnera na vaš dubok pogled ima biološku osnovu. Kada netremice gledate u nekog, to mu ubrzava puls, a jedna materija slična adrenalinu mu pokulja kroz vene.⁷ Ta fizička reakcija je ista kao ona koju ljudi imaju kada počnu da se zaljubljuju u nekoga. I kada svesno pojačate kontakt očima, čak i tokom uobičajene poslovne ili društvene interakcije, ljudi će imati osećaj da su vas očarali.



TEHNIKA #2

LEPLJIV POGLED

Zamislite da vam je pogled zalepljen toplom lepljivom karamelom za lice sagovornika. Ne prekidajte kontakt očima čak ni kada on ili ona prestane da priča. Kada morate da sklonite pogled, uradite to uvek polako, nevoljno, razvlačeći lepljivu karamelu sve dok se končić konačno ne prekine.

Muškarci, kada razgovarate sa ženama, i žene, kada razgovarate sa muškarcima ili ženama: koristite sledeću tehniku, koju nazivam „lepljiv pogled“, na radost osobe koju gledate i – radi sopstvene koristi. (Momci, ubrzo ću vam dati modifikaciju ove tehnike za situaciju koja uključuje dva muškarca.)

A pogled između dva muškarca?

E, sad, gospodo: kada razgovarate s nekim muškarcem, možete takođe da koristite „lepljiv pogled“. Pazite samo da bude malo manje lepljiv kada razgovarate o nečemu ličnom s drugim muškarcima kako se osoba koja vas sluša ne bi osetila ugroženom ili kako ne bi pogrešno protumačila vaše namere. Ali slobodno povećajte kontakt očima malo iznad uobičajenog u svakodnevnoj komunikaciji s muškarcima – a mnogo više kada razgovarate sa ženama. Time se šalje duboka poruka razumevanja i poštovanja.

Imam jednog prijatelja, Semija, koji se bavi prodajom i nesvesno odaje utisak arogantnog momka. Nije mu to namera, ali ponekad zbog osornog držanja deluje kao da gaji preko osećanja ljudi.

Jednom prilikom, kad smo bili zajedno na večeri u restoranu, rekla sam mu za tehniku „lepljivog pogleda“. Valjda je to ozbiljno shvatio. Kada nam je konobar prišao, Semi je, umesto da bez uvijanja izbrblja narudžbinu s nosem zabijenim u jelovnik, pogledao u konobara, što je bilo netipično za njega. Osmehnuo se, naručio predjelo i još trenutak nastavio da gleda konobara u oči, a onda je ponovo spustio pogled na jelovnik kako bi izabrao glavno jelo. Ne mogu da vam opišem koliko mi je Semi tada delovao drugačije! Ostavio je utisak uviđavnog i brižnog čoveka, a sve što je bilo potrebno je dve sekunde duži kontakt očima. Videla sam i kakav efekat je to imalo na konobara. Veoma ljubazno nas je usluživao tokom ostatka večeri.

Nedelju dana kasnije, Semi me je pozvao i rekao: „Lil, 'lepljiv pogled' mi je promenio život. Pridržavam ga se do tančina. Kad se radi o ženama, trudim se da mi pogled bude baš lepljiv, a što se tiče muškaraca, blago lepljiv. I sada se svi odnose prema meni s velikim poštovanjem. Mislim da sam jednim delom i zbog toga ove nedelje ostvario veću prodaju nego celog prošlog meseca!“

Ako imate posla s kupcima ili klijentima u svom profesionalnom životu, „lepljiv pogled“ svakako predstavlja dobitak na vašem saldu. Većini ljudi u našoj kulturi intenzivan kontakt očima signalizira poverenje, poznavanje, stav u stilu „Tu sam za tebe.“

Hajde da „lepljiv pogled“ pomerimo korak dalje. Kao jak lek koji ima moć i da ubije i da izleči, naredna tehnika kontakta očima ima potencijal da očara ili da uništi.



KAKO DA POGLEDOM NAVEDETE NEKOGA DA SE ZALJUBI U VAS

Sada dovlačimo tešku očnu artiljeriju: veoma lepljiv pogled ili pogled poput superlepka. Nazovimo ga „lepljiv pogled“. Veliki šefovi koriste „lepljiv pogled“ za procenjivanje zaposlenih. Policijski istražitelji koriste „lepljiv pogled“ da zastraše osumnjičene kriminalce. A svaki pametni Romeo koristi „lepljiv pogled“ kako bi naveo neku ženu da se zaljubi u njega. (Ako vam je cilj ljubavna veza, „lepljiv pogled“ je dokazani afrodizijak.)

Tehnika lepljivog pogleda zahteva bar tri osobe da bi uspela – vas, vašu ciljnu osobu i još jednu osobu. Evo kako to funkcioniše. Obično, kada razgovarate sa dvoje ili više ljudi, gledate u osobu koja govori. Međutim, tehnika lepljivog pogleda predlaže da se koncentrišete na slušaoca – vašu ciljnu osobu – a ne na govornika. To pomalo dezorijentiše vašu ciljnu osobu i ona se u sebi pita: „Zašto ova osoba gleda u mene, a ne u govornika?“ Vaša ciljna osoba oseća da ste izuzetno zainteresovani za njene reakcije. To može biti korisno u određenim poslovnim situacijama kada je važno da donesete sud o slušaocu.

Profesionalci iz oblasti ljudskih resursa često koriste „lepljiv pogled“, ne kao tehniku, već zato što su iskreno zainteresovani za reakciju potencijalnog zaposlenog na određene ideje koje se iznose. Advokati, šefovi, policijski istražioc, psiholozi i drugi koji moraju da ispituju reakcije subjekata takođe koriste „lepljiv pogled“ u analitičke svrhe.

Kada koristite „lepljiv pogled“, on odašilje signale vaše za-interesovanosti pomešane sa potpunim poverenjem u sebe. Ali budući da vas „lepljiv pogled“ stavlja u poziciju procenjivanja ili osuđivanja nekoga, morate biti oprezni. Nemojte preterivati u tome, jer možete delovati arogantno i drsko.



TEHNIKA #3

LEPLJIV POGLED

Ova drska tehnika ima izuzetan efekat. Posmatrajte svoju ciljnu osobu čak i kada neko drugi priča. Bez obzira na to ko govori, nastavite da gledate muškarca ili ženu na koje želite da ostavite utisak.

Ponekad je potpuno korišćenje „lepljivog pogleda“ previše snažno, pa evo blažeg, a ipak delotvornog, oblika. Posmatrajte govornika, ali prebacite pogled na ciljnu osobu svaki put kada osoba koja govori završi sa pričom na neku temu. Na taj način će g. ili gđa Ciljna Osoba i dalje imati osećaj da vas zanimaju njegove ili njene reakcije, ali sve to neće biti toliko intenzivno.

Koristite Lepljiv pogled kako biste uzbudili nekoga

Ako je romansa na vidiku, „lepljiv pogled“ prenosi još jednu poruku. On govori: „Ne mogu da skinem pogled s tebe“ ili „Imam oči samo za tebe.“ Antropolozi su oči nazivali „početnim organom romanse“, zato što studije pokazuju da intenzivan kontakt očima pravi kaos od naših otkucaja srca.⁸ On isto tako izaziva otpuštanje jedne supstance slične drogi, pod nazivom

feniletilamin, u naš nervni sistem. Pošto je to hormon koji se detektuje u ljudskom telu tokom erotskog uzbuđenja, intenzivan kontakt očima može da uzbudi.

Muškarci, „lepljiv pogled“ je izuzetno delotvoran kod žena – ako ste im privlačni. Dama tumači svoju nervoznu reakciju na vaš uporan pogled kao buđenje zaljubljenosti. Međutim, ako joj se ne sviđate, vaš „lepljiv pogled“ je potpuno nepodnošljiv. (Nikada ne koristite „lepljiv pogled“ na nepoznatim osobama u javnom okruženju, jer biste mogli da budete uhapšeni!)



KAKO DA IZGLEDATE KAO VELIKI POBEDNIK GDE GOD DA KRENETE

Sećate li se kako ide ona stara pesma Širli Besi? „Čim si ušao u birtiju, videla sam da si ugledan čovek – rasipnik bez premca. Zgodan, tako prefinjen. Hej, zar ne bi voleo da znaš šta mi se mota po glavi?“

Cilj ovog prvog odeljka nije da učini da izgledate kao rasipnik bez premca. Tačnije je reći da treba da vas nauči kako da izgledate kao Neko i Nešto bez premca čim vas ljudi ugledaju. U nameri da to postignemo, sada ćemo istražiti najvažniju tehniku pomoću koje ćete delovati kao veoma važna osoba.

Kada vam lekar udari koleno onim nezgodnim malim čekićem, stopalo vam napravi trzaj prema napred. To nazivamo „refleksnom reakcijom.“ Vaše telo ima još jednu instinktivnu reakciju. Kada vam srce ispuni velika sreća i osećate se kao pobednik, glava vam se automatski podiže, a ramena povlačite unazad. Osmeh vam se pojavljuje na usnama, a pogled vam postaje blaži.

Ovako pobednici uvek izgledaju. Način na koji stoje odiše samopouzdanjem. Kreću se samouvereno. Blago se smeše s ponosom. Nema nikakve sumnje – dobro držanje simbolizuje osobu koja je navikla da bude na vrhu.

Očigledno je da to što milioni majki daju deci podsetnik dodirom između lopatica, a trilion nastavnika govore svojim učenicima: „Ispravi se!“ nije urodilo plodom. Mi smo civilizacija pogrbljenih ljudi. Potrebna nam je tehnika koja će biti

stroža od nastavnika i ubedljivija od roditelja da nas natera da stojimo kao Neko i Nešto.

U jednoj profesiji, savršeno držanje, savršena ravnoteža, savršen balans ne samo da je poželjan – to je pitanje života i smrti. Jedan pogrešan pokret, jedno povijanje ramena, jedan trenutak nesigurnosti, može da znači kraj za hodača po žici.

Nikada neću zaboraviti prvi put kada me je mama vodila u cirkus. Kada je sedmoro muškaraca i žena utrčalo u centralni deo šatora, svi u publici ustadoše kao jedan. Zagrmеше svi uglas. Mama mi je prislonila usne uz uvo i s poštovanjem prošaputala da su to Velike Valende, jedina trupa na svetu koja izvodi piramidu od sedam osoba bez mreže.

Masa je začutala u trenutku. Nije se čulo čak ni kašljanje ili srkanje soka u cirkuskom šatoru dok su Karl i Herman Valenda uzvikivali uputstva na nemačkom svojim rođacima punim poverenja. Članovi porodice su se pomno i veličanstveno penjali formirajući ljudsku piramidu. Zatim su nesigurno balansirali na tankoj žici više desetina metara iznad zemlje bez mreže između sebe i iznenadne smrti. Prizor je bio nezaboravan.

Za mene je podjednako nezaboravna bila lepota i gracioznost sedmoro Valendi koji trče ka centru šatora da se poklone. Svi savršeno uspravni – glava uzdignuta, ramena zabačena unazad – stajali su tako pravo, a ipak se činilo da im stopala ne dodiruju zemlju. Svaki mišić u telu im je ocrtavao ponos, uspeh i radost što su živi. (Još uvek!) Evo tehnike vizualizacije pomoću koje će vam telo izgledati kao da ste pobednik koji je navikao da oseća ponos, uspeh i radost života.

Vaše držanje je najveći barometar vašeg uspeha

Zamislite da ste svetski poznati akrobata, majstor tačke poznate pod nazivom „gvozdена vilica“, i čekate da dođete na red u

cirkusu Ringling Bros. i Barnum & Bejli. Uskoro ćete jurnuti na scenu kako biste očarali publiku preciznošću i ravnotežom svog tela.

Pre nego što prođete kroz neka vrata – ona na koja ulazite u svoju kancelariju, na neku zabavu, sastanak, čak i u svoju kuhinju – zamislite jedan kožni držač koji visi na kablu sa okvira. Ljulja se samo par centimetara iznad vaše glave. Dok prolazite kroz ta vrata, zabacite glavu unazad i zagrizite taj zamišljeni zubni držač koji vam prvo povlači obraze u osmeh, a onda vas podiže. Dok se izdižete visoko iznad mase koja ostaje bez daha, telo vam se isteže u savršen položaj – glava uzdignuta, ramena zabačena unazad, trup izbačen ka napred u kukovima, stopala laka kao pero. Na samom vrhu šatora, vrtite se poput graciozne čigre izazivajući zapanjenost i divljenje mase ljudi koji izvijaju vratove da bi vas bolje videli. Sada izgledate kao Neko i Nešto.

Jednog dana, da bih testirala tehniku „Držite se zubima“, odlučila sam da brojim koliko puta prođem kroz neka vrata: šezdeset puta, čak i kod kuće. Izračunajte i sami: dvaput izađete kroz ulazna vrata napolje, dvaput uđete unutra, šest puta uđete u kupatilo, osam puta u kuhinju i prođete kroz bezbroj vrata na poslu. Nakupi se. Vizualizujte bilo šta šezdeset puta dnevno i to će vam postati navika! Navika dobrog držanja tela je prvi znak velikog pobednika.

Sada ste spremni da ušetate u prostoriju da biste očarali masu ili zaključili prodaju (ili se možda samo zadovoljili time da izgledate kao najvažniji Neko i Nešto u prostoriji).

Sada imate sve osnove koje su potrebne umetniku Bobu da bi vas prikazao kao velikog pobednika. Kao što je rekao, „sjajno držanje, uzdignutu glavu, samouveren osmeh i direktan pogled“. To je idealna slika nekoga ko je Neko i Nešto.