

Sebastian Văduva

TRĂSĂTURILE ȘI TENTAȚIILE OAMENILOR DE SUCCES

Cum să înveți din experiențele acestora
și să te ferești de greșelile lor



București, 2025



*Trăsăturile și tentațiile oamenilor de succes.
Cum să înveți din experiențele acestora și să te ferești de greșelile lor*
ISBN: 978-630-6536-31-3

Referenți: Aurel Mureșan și Lois Văduva
Redactare: Daniel Eberhat
Corectură teologică: Călin Taloș Design copertă: David Curetean
Imagini: Carmen Făgădar și Roxana Popa

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

VĂDUVA, SEBASTIAN

Trăsăturile și tentațiile oamenilor de succes : cum să înveți din experiențele acestora și să te ferești de greșelile lor / Sebastian Văduva. - București : Evrika Publishing, 2025

Conține bibliografie

ISBN 978-630-6536-31-3

159.9

Autor: Sebastian Văduva

© 2024 Sebastian Văduva. Ediția publicată cu acordul Carusel Books.

© 2025 pentru prezenta ediție: Evrika Publishing

Această carte este protejată prin copyright și nu poate fi reprodusă, parțial sau integral, fără permisiunea scrisă a deținătorului drepturilor de autor.

Comandă online



Librăria UJmag

tel.: 0733.673.555; 021.312.22.21

ujmag.ro

*Pentru fiica mea, Evelina Delia:
îndrăznește lucruri mari cu Dumnezeu!*

Efectul Domino al Dezvoltării Personale



Acestea declanșează un efect de domino.

Cuvintele iau formă și au impact asupra comportamentului.

Acțiunile rezultate din gânduri și cuvinte încep să modeleze viața.

Repetarea acțiunilor creează obiceiuri care devin parte din rutina zilnică.

Obiceiurile formează caracterul unei persoane.

Caracterul dictează destinul.

Cuvânt-înainte

În iarna anului 1999 eram tânăr profesor de business la Universitatea Akron din Statele Unite și am fost invitat de conducerea Universității Emanuel din Oradea să petrec câteva zile cu studenții proaspăt-înființatei facultăți de management. Invitația m-a onorat, dar m-a și speriat. Aveam doar 23 de ani și nu mă simțeam pregătit să stau în fața unor studenți români care, cu siguranță, aveau multe întrebări despre business și capitalism. În discuțiile avute cu rectorul universității, Paul Negruț, mi-a zis: „De ce nu pregătești un material bazat pe cărțile și experiențele care te-au format pe tine“. John Lenton, fondatorul Facultății de Management, mi-a recomandat: „Gândește-te la principiile și practicile după care s-a format America și împărtășește-le cu studenții facultății noastre. Povestește-le cum a ajuns America, dintr-o colonie britanică, să conducă lumea“. Eram în contextul căderii comunismului și lumea era impresionată de succesul american.

Am pregătit un material care, mai târziu, s-a transformat în cursul de Comportament Organizațional, curs pe care îl predau și astăzi în cadrul Facultății de Management. Materialele acestui curs sunt baza celor mai multe conferințe publice pe care le susțin, a programelor de radio sau televiziune la care particip și a trainingurilor pe care le livrez în cadrul diferitelor companii. Cartea de față este rezultatul acestui demers început în anii 1990 și care continuă în fiecare an cu fiecare generație de studenți și *business executives* cu care am privilegiul să interacționez. Aveam însă sentimentul că materialul pe care îl prezint era incomplet, până a venit pandemia în 2020.

Pentru că totul era în *lockdown* în România, împreună cu familia am petrecut anul universitar 2020–2021 în Austin, Texas. A fost una dintre cele

mai dificile, dar și frumoase perioade din viața noastră. Datorită diferențelor de fus orar, dimineața de la 4:00 aveam cursuri online cu studenții din România, iar seara aveam cursuri în persoană cu studenții de MBA de la Universitatea Concordia din Texas. Pe lângă programul încărcat de predat, am avut însă parte de o comunitate deosebită în cadrul bisericii Park Hills din Austin, TX. Este o comunitate de americani, care însă este păstorită de un român, un bun prieten și duhovnic, Viorel Clintoc. În acea perioadă, predicile de la biserică au fost bazate pe cartea 1 Samuel, un studiu în contrast dintre împărații Saul și David din Antichitate. Deși cunoșteam destul de bine această istorie, mi-am dat seama că multe dintre acele principii se potrivesc la cursul meu de Comportament Organizațional. Cursul este despre succesul american contextualizat în realitatea românească și întotdeauna îl predam dintr-o perspectivă etică și creștină. Pomeneam principiile echilibrului între viață și afaceri. După mesajele din Austin însă, mi-am dat seama că tentațiile oamenilor de succes sunt la fel de importante precum trăsăturile lor. Învățătura despre succes trebuie echilibrată cu avertizarea despre pericolele intrinseci ale succesului. La fel ca împăratul Saul, chiar dacă cineva începe bine, nu are nicio garanție că va sfârși cu bine. Mi-am dat seama cât de ușor se poate pierde succesul și cât de la îndemână este autoînșelarea pentru fiecare dintre noi. Acesta este motivul pentru care fiecare trăsătură de succes are o contrapondere, iar vigilența este imperativă pentru toți cei care urmăresc succesul în viață.

Inspirația cărții

Printre numeroasele lucruri care m-au inspirat să scriu această carte a fost și lucrarea lui Niall Ferguson *Civilization: The West and the Rest*. În această carte, profesorul Ferguson abordează tema prosperității dintr-o perspectivă istorică. Dacă ne uităm la experiența umană din cei aproximativ 10 000 de ani de istorie înregistrată, soarta noastră ca omenire n-a

fost una fericită. În primul rând, am experimentat numeroase calamități naturale, precum foamete, secetă, pandemii și inundații. În al doilea rând, istoria noastră este o poveste a răutății umane în care cei puternici i-au manipulat și subjugat pe cei slabi. Am avut parte de războaie, pogroame și sclavagism. Din păcate, până și astăzi, mai bine de jumătate din populația globului pământesc trăiește în astfel de realități.

Excepția istorică o fac Europa și Statele Unite din ultimele patru secole. Chiar dacă situația Occidentului nu a fost perfectă – și a existat și încă există multă ipocrizie, prin comparație cu realitățile istorice și globale –, a fost un progres de netăgăduit! Începând cu secolul al XVI-lea, Europa a avut parte de o renaștere spirituală și culturală, urmată de o revoluție industrială. Am avut parte de inovații extraordinare în domeniul agricol, medical, economic, științific, politic, administrativ și social. Calitatea vieții celor mai săraci dintre noi este net superioară celei a bogaților din urmă cu câteva sute de ani. De ce această schimbare? Ce a stat la baza acestui progres și cum a ajuns Occidentul să domine restul lumii? Chintesența argumentului lui Ferguson este că cultura occidentală, înrădăcinată în credința iudeo-creștină, a fost diferența dintre Vest și rest. Cultura occidentală bazată pe învățătura creștină poate fi rezumată la cuvântul **ÎNFRÂNARE**. Pornirile și sentimentele noastre sunt înfrânate de rațiunea noastră. Indiferent de situație și împrejurări, rațiunea dictează comportamentul. Facem ceea ce trebuie făcut, indiferent de cum ne simțim.

Din păcate, începând cu jumătatea secolului XX, Europa și Statele Unite se pare că au renunțat la această rețetă a succesului bazată pe înfrânare și hărnicie și au adoptat o nouă formulă bazată pe o libertate greșit înțeleasă. Din perspectiva lui Ferguson, vinovatul pentru această ideologie este Sigmund Freud care a promovat o ideologie de desfrânare atât în viața personală, cât și în societate. Freud împreună cu alți progresiști au speculat fățărnicia și abuzurile perioadei imperialiste, iar soluția ideologică oferită a fost **demolarea** principiilor și a valorilor creștine și occidentale. Lucrul acesta este vizibil în modă, în muzică, în divertisment, în interacțiunile

sociale și în absența eticii muncii. Din păcate, mulți cetățeni occidentali cred că soluția pentru succes și prosperitate este în afara lor și poate fi obținută prin protest și scandal. Într-un mod greșit, unii cred că tot ce trebuie să facă pentru a avea succes este să convingă statul și pe cei bogați să împartă din resursele lor pe nedrept acumulate.

Argumentul și chemarea cărții mele sunt acelea că succesul se bazează pe efort personal și comunitar. Nu neg abuzurile și fățărnicia Occidentului din ultimele secole, însă sunt ferm convins că demolarea NU este soluția! Cred că schimbarea începe la nivel individual, când ne identificăm și acceptăm înzestrările și contextul în care ne aflăm, după care ne dedicăm unei vieți de îmbunătățire continuă prin muncă și înfrânare.

Destinatarii cărții

Îmi place să cred că această carte se potrivește pentru toată lumea, însă într-un mod particular aș vrea să subliniez patru categorii de oameni care sper să o citească și să o folosească.

În primul rând scriu această carte pentru *tinerii din România*, elevii de liceu sau studenți la facultate. Sunteți la început de drum, iar deciziile și obiceiurile pe care vi le însușiți acum vă vor ajuta sau vă vor încurca toată viața. Vă doresc mult succes în viața personală și în carieră și sper ca principiile enunțate în această carte să vă ajute.

În al doilea rând, scriu această carte pentru cei *plecați în diaspora*, care muncesc din greu să-și facă un rost în viață. Nu vă judec pentru că ați plecat din țară și nu cred că este obligatoriu să vă întoarceți. Cred că în contextul occidental aveți oportunități de succes și am scris această carte și pentru voi, ca să vă aduceți aminte de principiile și practicile care au generat succes și prosperitate și care cred că o pot face și pe viitor.

A treia categorie pentru care scriu această carte sunt *părinți și bunici* de elevi și studenți. Nădăduiesc ca această carte să fie un instrument pentru

discuțiile pe care o să le aveți cu copiii și nepoții voștri. Recomandarea mea este să vă implicați într-un mod activ și intenționat în educarea lor. Chiar dacă sunt profesor și mi-am dedicat viața învățământului, cred cu tărie că responsabilitatea principală pentru educația oricărui tânăr este a familiei. Nu abdicăți de la această responsabilitate. Faceți-vă timp să investiți în copiii și nepoții voștri.

A patra categorie de persoane pentru care scriu această carte *sunt oameni experimentați* care au succes în viață și sunt în căutare de semnificație. Am scris această carte ca un instrument pentru ucenicie și mentorare. Vă recomand să inițiați un cerc literar unde să vă întâlniți periodic cu persoane care să citească și să dezbată astfel de materiale. Mai mult, în nenumărate licee din România există un curs opțional de antreprenoriat în clasa a X-a. Dacă aveți posibilitatea și deschiderea, vă recomand să vă implicați în acest curs, eventual folosind această carte și alte materiale similare.

Unicitatea cărții

Am încercat să scriu această carte împletind *experiența academică cu cea practică*. Am studiat literatura de specialitate pe tema succesului, atât scrierile academice, cât și cele populare. Am observat și am consemnat practica și experiența diferitelor persoane „din tranșee”. Cred cu tărie că teoria trebuie probată de practică și că practica trebuie clădită pe teorie. Nu se poate una fără alta. Oamenii care bravează că nu au nevoie de teorie riscă să facă greșeli evitabile, iar oamenii care se ocupă doar de teorie riscă să fie ruși de realitate și să nu aducă soluții reale pentru problemele cu care ne confruntăm.

A doua unicitate a cărții este împletirea *experienței americane cu cea românească*. Am avut privilegiul să studiez și să lucrez în ambele țări și cred că atât tezaurul românesc, cât și cel american conțin materia primă necesară pentru clădirea succesului în secolul XXI. Chemarea și obiectul

meu de activitate pentru ultimii 20 de ani au fost și rămân transferul bunelor practici americane în realitatea românească. Nu am pretenția că modelul american este desăvârșit sau lipsit de ipocrizie, însă cred că multe dintre principiile și practicile americane pot ajuta la succesul individual și comunitar.

A treia unicitate a cărții de față este *perspectiva creștină*. Nu fac prozelitism și respect toate crezurile și religiile, însă experiența mea personală și convingerile mele sunt de factură creștină. Bazat pe acest crez, contribuția principală a lucrării de față este complementarea principiilor de succes cu conștientizarea tentațiilor intrinseci și îmbinarea unor soluții practice și realizabile. Din observațiile mele, tematica succesului este abordată din două perspective incomplete. O sumedenie dintre cărțile și materialele publicate pe acest subiect articulează doar principiile succesului, fără să menționeze pericolele induse de acestea. La sfârșitul fiecărui capitol am selectat câteva astfel de exemple, cu mențiunea că prezintă o fațetă limitată a succesului. Alte cărți scrise pe acest subiect abordează doar pericolele și ispitele succesului, fără a oferi soluții rezonabile. Bazat pe materialele existente în literatura actuală, aș zice că mesajul care se comunică este că poți deveni fie un om de succes, dar fără suflet și caracter, fie un om de caracter, dar fără prea mult succes. Cred că învățătura creștină este bazată pe echilibru și că **poți avea și succes, și caracter!**

Structura cărții

Cartea este structurată pe opt capitole. În primul capitol abordăm tema succesului; în fiecare dintre următoarele șapte capitole, identificăm o trăsătură, o tentație și o soluție pentru gestionarea respectivei tentații. Vom articula importanța înzestrărilor naturale, a abilităților de negociere, a hărniciei, a creativității, a determinării, a altruismului și a pragmatismului ca trăsături esențiale pentru a cultiva succesul. În dreptul fiecărei

trăsături vom sublinia și tentația intrinsecă: pentru înzestrări naturale, ispita mândriei; pentru negociere, ispita minciunii; pentru hărnicie, ispita materialismului; pentru creativitate, ispita nemulțumirii; pentru determinare, ispita mâniei; pentru altruism, ispita răzbunării; iar pentru pragmatism, ispita superficialității.

Limitările cărții

Ca orice carte, prima limitare este una de spațiu. S-a scris și s-a studiat enorm de mult pe tema succesului și, ca urmare, este imposibil să sintetizez tot acest material în doar 200 de pagini. A doua limită a cărții este aceea că, într-un efort de a împlini perspectiva academică și cea practică, s-ar putea să nu fie nici prea academică, nici prea practică. ☺ A treia limitare este propria-mi subiectivitate. Nu am pretenția că experiența mea se potrivește în toate situațiile.

Cu toate acestea, cred că materialul de față poate fi folositor pentru cineva care își dorește succesul cu sinceritate. Vă doresc o lectură plăcută, dar, mult mai important, vă doresc succes în trăirea acestor principii și în promovarea lor în familiile și comunitățile voastre!



LIFTUL
SPRE
SUCCES
ESTE
STRICAT
VA TREBUI
SĂ LUĂM
SCĂRILE

Negocierea

[/minciuna]

A doua trăsătură majoră pe care am observat-o la oamenii de succes este **abilitatea de a negocia**, de a vinde și de a-i convinge pe alții de valorile și ideile lor. Ca bun creștin, nu sunt întru totul de acord cu declarația *în viață nu primești ceea ce meriți, ci doar ceea ce negociezi*, dar cred că are un sâmbure de adevăr. Observațiile și studiile mele îmi indică faptul că oamenii de succes în primul rând NU acceptă viața așa cum este, ci fac tot posibilul să o îmbunătățească. Cred cu tărie că viața este modelată doar în proporție de 5% de hazard, iar 95% se datorează felului în care alegem să reacționăm la ceea ce se întâmplă. Am întâlnit oameni deosebit de înzestrați, cu perspective impresionante, familii înstărite și oportunități de invidiat. Cu toate acestea, și-au ratat viața, pentru că au luat decizii neînțelepte. Prin contrast, am întâlnit oameni cu dotări fizice, intelectuale sau sociale limitate care însă au ales să reacționeze pozitiv la situațiile în care s-au văzut puși și au ajuns oameni de succes. Cred că, atunci când viața îți oferă o lămâie, cel mai bun lucru pe care-l poți face este o limonadă!

Printre cele mai periculoase expresii în limba română, care denotă o atitudine idealistă, se numără „ar trebui“ sau „ar fi bine“. Ar trebui ca intelectualii să fie apreciați și răsplătiți la adevărata lor valoare. ☺ Ar trebui

ca oamenii cinștiți și harnici să fie promovați în poziții de conducere. Ar fi bine ca regulile stabilite în școli, spitale sau administrația publică să fie respectate. Ar trebui ca un furnizor să-și respecte termenii și promisiunile. Ar trebui ca un angajator să-și respecte cuvântul – și multe alte construcții de acest gen. Sunt complet de acord că *ar trebui* și că *ar fi bine*. Sunt conștient că toată lumea are ceea ce înțeleptul Solomon numea *gândul veșniciei*, adică așteptarea perfecțiunii. Cred însă că o așteptare idealizată poate fi extrem de periculoasă! Tot Solomon spunea că *o nădejde amânată îmbolnăvește inima*, iau eu, din nefericire, am întâlnit mulți oameni bolnavi de inimă, pentru că au așteptat pasiv ca lucrurile să se îmbunătățească de la sine. Cred că oameni care se hrănesc cu *ar trebui* sunt, din păcate, evoluționiști convinși. Planul lor pentru a avea succes este să aștepte pur și simplu câteva milioane de ani și lucrurile vor evolua (se vor îmbunătăți) de la sine. Ei cred că nu au niciun rol și că nu pot face nimic pentru această îmbunătățire. Eventual vociferează, în speranța că-i ascultă cineva, sau postează mesaje dramatice pe rețelele sociale despre cum ar trebui să fie lumea. Eu, personal, sunt un creaționist convins și știu că nimic în viață nu se întâmplă fără muncă și efort. Îmbunătățirea, în orice situație, necesită negociere și muncă de lămurire.

Oamenii de succes înțeleg importanța negocierii. Aceștia nu așteaptă pasiv ca lucrurile să se îmbunătățească de la sine, ci negociază proactiv schimbarea. Vânzarea – sau negocierea – este activitatea cu maxim potențial în această direcție. De exemplu, gândiți-vă la cineva care dorește să-și cumpere un apartament care costă 100 000 de euro și este pregătit să muncească 20 de ani ca să-și achite rata lunară. Ce impact poate avea o negociere care să reducă prețul apartamentului la doar 80 000 de euro? Sau cineva are un interviu cu un angajator care oferă un salariu lunar de 4 000 de lei. Ce ar însemna o negociere prin care să obțină un salariu de 5 000 de lei? Negocierea este un eveniment

„Negocierea este un eveniment care durează câteva ore, dar are un efect incredibil pe termen lung.”

care durează câteva ore, cel mult câteva zile, dar care are un efect incredibil pe termen lung și poate schimba în bine întreaga situație.

Oamenii de succes sunt conștienți de importanța negocierii și a vânzării. Își asumă această realitate și fac tot posibilul să fie buni negociatori, bazându-se pe înzestrările naturale și pe experiența dobândită pentru a obține cât mai mult dintr-o negociere. În prima parte a acestui capitolul ne vom uita la șapte trăsături ale unui bun negociator, și anume: (1) pragmatismul (2) pregătirea (3) comunicarea (4) aparențele (5) atenția la preferințele altora (6) carisma și (7) reziliența sau stăpânirea emoțiilor. Vestea extraordinară este că toți putem deveni vânzători și negociatori mai buni! Bineînțeles, după cum am stabilit deja, fiecare trăsătură de succes are și tentații de care trebuie să ne protejăm. În cazul negociatorilor sau al vânzătorilor, ispita este minciuna. Ca urmare, ne vom uita la ce este minciuna, ce justificări folosim pentru a fi necinștiți și care sunt repercusiunile minciunii din viața noastră. Vom încheia capitolul cu câteva măsuri de prevenție împotriva minciunii, pentru că secretul succesului este să devenim buni negociatori fără să ne pierdem sufletul și credibilitatea prin minciună și autoînșelare.

3.1 Cum arată un bun negociator?

Prima trăsătură a unui bun negociator¹ este **pragmatismul constructiv**. Eu definesc pragmatismul drept o perspectivă realistă, în contrast cu o proiecție idealistă. Pragmatismul este o înțelegere clară și adevărată a realității, fără a-ți pierde bucuria și optimismul. Pragmatismul este opusul idealismului. În paradigma idealistă, discutăm resemnați despre cum ar trebui să fie lucrurile; în pragmatismul constructiv, acceptăm realitatea așa cum este și discutăm despre ce putem face noi pentru a o îmbunătăți.

¹ Deepak Malhotra și Max Bazerman, „Negotiation genius: How to overcome obstacles and achieve brilliant results at the bargaining table and beyond”, *Bantam*, 2007.

Succesul este locul unde oportunitatea întâlnește pregătirea.

O persoană idealistă se plânge că părinții n-au bani să-i facă o casă. Un om pragmatic acceptă modestia familiei și se înscrie la un curs de marketing digital, pregătindu-se astfel pentru un nou job care să-i asigure venituri mai mari. Pragmatismul însă trebuie să fie constructiv, altfel riscăm să avem de-a face cu cinismul, descurajarea sau lenea. Pragmaticul constructiv pleacă de la noțiunea fundamentală că, cu ajutorul bunului Dumnezeu și al celor din jur, poate negocia o îmbunătățire a situației. Crede că, în ciuda trecutului negativ sau a realității prezente, viitorul poate fi mai bun și că el poate face ceva pentru îmbunătățirea lui.

Cum poți deveni un pragmatic constructiv? În primul rând trebuie să-ți păzești inima (*mintea*) mai mult decât orice, pentru că *de-acolo curg izvoarele vieții*. Aceasta înseamnă să fii atent și selectiv cu felul în care **îți hrănești mintea**. Te hrănești cu știri negative și exemple nocive sau îți hrănești mintea cu exemple de succes? Citești sau vizualizezi oameni care au reușit în viață sau pe cei care se complac în mizerie? În al doilea rând, atenție la oamenii din jurul tău! Conștienți sau nu, suntem influențați de anturajul nostru. Chiar dacă nu e simplu și necesită efort, cultivă prietenii cu oameni care construiesc! Folosește tehnologia și comunicarea pentru a accesa oameni care construiesc și care pot fi modele pentru tine. Chiar dacă pe termen scurt te vei simți mai bine cu zeflemitorii și batjocoritorii, pe termen lung nu te vei dezvolta. Nu uita: *tovărășiile rele strică obiceiurile bune*.

A doua trăsătură a unui bun negociator este **pregătirea**. Spunea cineva că *succesul este locul unde oportunitatea întâlnește pregătirea*. Mulți sunt în așteptarea oportunităților, crezând că vor avea timp să se pregătească pentru ele. Sunt de-a dreptul șocat când întâlnesc oameni care știu clar că au o oportunitate – un interviu, o audiență cu o persoană importantă sau o prezentare – și, cu toate acestea, nu se pregătesc corespunzător! Lipsa pregătirii este un pericol în special pentru oamenii care se cred naturali înzestrați. Un bun comunicator nu alocă timpul necesar pentru pregătire

și atunci când ia cuvântul, chiar dacă vorbește bine, nu spune nimic. Unii care înlocuiesc pregătirea cu „las' că vedem noi“, „ne descurcăm“ sau „mai vorbim“ ratează oportunități importante.

Pregătire înseamnă pregândire. Înseamnă să-ți folosești creativitatea și imaginația pentru a-ți imagina o situație și să-ți pregătești cuvintele și materialele potrivite pentru ea. Negociatorii buni nu doar își pregătesc materiale de prezentare, ci și răspunsurile pentru inevitabilele obiecții ale interlocutorilor. Cu cât ești mai pregătit pentru o negociere, cu atât ai mai multă încredere în tine. Cu cât ești mai pregătit pentru o vânzare, cu atât vei putea să-ți stăpânești mai bine emoțiile și nu vei fi șocat de o obiecție sau de un refuz. Pregătirea implică abilitatea de a vedea situația din perspectiva celuilalt și a vorbi sau prezenta în termeni care rezonază cu el/ea. Cu ajutorul tehnologiei, putem afla multe despre persoanele sau instituțiile cu care urmează să negociem. Secretul este să alocăm suficient timp pentru pregătire și să nu fim aroganți crezând că ne vom descurca fără muncă și disciplină.

A treia trăsătură a unui negociator este **comunicarea**. De regulă, când ne gândim la un negociator bun sau la un vânzător „înnăscut“, ne gândim la abilitatea acestora de a comunica. Aparent nu au rușine sau inhibiții și spun ceea ce noi, restul, doar gândim. Parcă au vorba potrivită pentru situația potrivită și un simț neobișnuit al *timing*-ului. Prin comunicare, știu să-și impună ideile și voința și, de cele mai multe ori, cei din jur îi ascultă și îi urmează. Vom aborda subiectul liderilor într-un capitol ulterior și vom vedea că abilitatea de a conduce și de a influența este clădită pe abilitatea de a comunica. Introvertiții preferă să comunice în scris și au avantajul că ideile și vorbele lor rămân, însă cei mai de impact și mai influenți comunicatori știu și să scrie, și să vorbească. Nicolae Bălcescu și colegii lui din generația pașoptiștilor – care au făcut Revoluția din 1848, urmată de Unirea din 1859 și de instalarea monarhiei de la sfârșitul secolului al XIX-lea – reprezintă un astfel de exemplu. Cei mai mulți istorici atestă faptul că volumul *Români supt*

*Mihai Voievod Viteazul*² a avut o contribuție substanțială la formarea României moderne și a conștiinței naționale.

Nu neg faptul că abilitatea de comunicare – verbală sau în scris – poate fi înăscută și poate aparține categoriei „înzestrări naturale“, discutată în Capitolul 2. Cu toate acestea, sunt lucruri pe care le putem face pentru a ne îmbunătăți comunicarea și, implicit, abilitatea de negociere și vânzare. În primul rând, trebuie să comunicăm cu sens, urmărind un anumit scop. Din păcate, mulți comunică inconștient, folosind un limbaj inadecvat, dând dovadă de delăsare. În al doilea rând, recomand să ne înregistrăm – cel puțin audio, dacă nu și video –, ca să ne vedem și să ne auzim precum cei din jur. Chiar dacă este incomod, acea înregistrare este oglindirea fidelă a comunicării noastre și este cea mai bună metodă de îmbunătățire a acesteia. În al treilea rând, putem să ne îmbogățim vocabularul prin învățarea unui cuvânt nou zilnic. Indiferent de abilitatea noastră de comunicare, cel mai important aspect este să nu ne dăm bătăuși și să continuăm îmbunătățirea acestei abilități, indiferent de context. Se spune că o editură care publica preponderent enciclopedii a angajat un agent de vânzări bâlbâit. Spre surpriza tuturor, în prima săptămână a vândut mai multe cărți decât toți ceilalți colegi. Săptămâna următoare, managerul l-a întrebat care îi este strategia de vânzări. Răspunsul bâlbâitul a fost: „Păi, bat la ușa omului și-l întreb dacă vrea să cumpere o enciclopedie sau să-i citesc eu primul capitol“. ☺

A patra trăsătură a unui negociator bun este **atractivitatea**. Peste 70% din comunicarea noastră este nonverbală, și oamenii ne evaluează și după atractivitatea noastră. Un principiu de vânzări spune că *nu ai o a doua șansă să faci o primă impresie*. Bineînțeles, există excepții de la această regulă, dar suntem ființe emoționalele și multe decizii sunt luate sentimental sau inconștient. E posibil ca și atractivitatea să poată fi inclusă în categoria înzestrărilor naturale, însă oamenii de succes știu să devină atractivi cu înzestrările pe care le au, nu cu cele pe care și le doresc! Aceștia se concentrează pe ceea ce au, nu pe ceea ce le lipsește.

2 Nicolae Bălcescu, *Românii supt Mihai Voievod Viteazul*, Grup Editorial Litera, București, 2016.

Prima dimensiune a atractivității este **igiena personală**. Spălatul pe dinți, bărbieritul, pieptănatul și folosirea deodorantului sunt lucruri elementare care ne pot face mai atractivi.

A doua dimensiune este **garderoba**. Conștienți sau nu, comunicăm prin îmbrăcăminte: o persoană de sex feminin îmbrăcată revelator comunică faptul că forma este mai importantă decât conținutul. Un bărbat nespălat și nearanjat comunică delăsare și nesiguranță.

A treia dimensiune este **atitudinea**, reflectată prin expresia chipului. Am întâlnit oameni cu potențial de fotomodel, dar cu o expresie „de murătură“, egoiști și plini de sine. Indiferent de situație sau de înzestrările naturale, cu toții ne putem îmbunătăți atractivitatea și, implicit, abilitatea de negociere prin felul în care ne îmbrăcăm, zâmbim și îi tratăm pe cei din jur. Un bonus este că, atunci când ne îmbunătățim aparențele și ne îngrijim, ne vor crește și stima de sine, productivitatea și reputația.

A cincea trăsătură a unui bun negociator este **atenția la personalitatea și preferințele altora**. În literatura de specialitate, aceasta se mai numește și *inteligența emoțională*³ sau *inteligența socială*.⁴ Este o abilitate importantă în negocieri și vânzări. Un bun negociator înțelege personalitatea, preferințele și situația celor cu care negociază. Se pune în pielea interlocutorului și încearcă să-i intuiască reacțiile. Obiectivul unui bun negociator nu este atât câștigul imediat – cu orice preț –, cât clădirea unei relații de lungă durată și a unei reputații constructive. Un bun negociator știe că viața este un maraton, o continuă perindare printr-o ușă rotativă, așa că trebuie să lase loc de bună ziua. Situația ideală pentru o bună negociere sau vânzare este cea *win/win*, în care toată lumea are de câștigat, astfel încât două părți să dorească să mai interacționeze în viitor.

Nu ai o a doua
șansă să faci o
primă impresie.

3 Goleman, Daniel, *Inteligența emoțională*, Curtea Veche Publishing, București, 2019.

4 Goleman, Daniel, *Inteligența socială: noua știință a relațiilor umane*, Curtea Veche Publishing, București, 2019.