



FTB
AGENTO
VADOVAS



JACK SCHAFER
MARVIN KARLINS

**KAIP
PAŽINTI
IR PAVEIKTI
ŽMONES?**

Alma littera

Palankumo mygtukas

Kaip pritraukti žmones

Išgirdę „FTB“, vargu ar pagalvojate Federalinis Tyrimų Būrelis. Bet dvidešimt metų dirbęs agentu ir užsiėmęs žmonių elgsenos analize išmokau greitai perprasti žmones ir artimai susipažinau su žmonių prigimtimi bei žmonėms būdinga elgsena. O mano darbas, kuriame dariau viską – nuo žmonių įkalbinėjimo šnipinėti savo pačių šalį iki nusikaltėlių atpažinimo ir įkalbinėjimo prisipažinti – leido sukurti neįtikėtinais galingus metodus, padedančius įtikinti žmones pasitikėti manimi netarus jiems nė žodžio. Būdamas elgsenos analitiku FTB Elgesio analizės programoje kūriau strategijas šnipams užverbuoti ir aršiams priešams paversti draugais. Kitaip sakant, įgavau specifinių gebėjimų ir išmokau metodikų, kuriomis naudodamasis galėjau paversti JAV priešą draugu, pasiruošusiu šnipinėti Amerikai.

Trumpai tariant, mano darbas buvo įtikinti žmones mane mėgti. Tai puikiai iliustruoja atvejis su Vladimiru (pakeičiau žmonių, apie kuriuos pasakojau, vardus ir skiriamuosius bruožus bei sukūriau keletą pavyzdžių savo darbo specifikai geriau paaiškinti).

Vladimiras buvo nelegaliai atvykęs į Jungtines Valstijas šnipinėti. Jis buvo sugautas su įslaptintais gynybos dokumentais. Kaip specialusis FTB agentas, aš buvau paskirtas Vladimirui apklausti.

Per pirmąjį mūsų susitikimą jis prižadėjo nieku gyvu su manimi nesikalbėti. O aš į jo priešišumą atsakydavau tiesiog taip: atsisėdau priešais ir pradėdavau skaityti laikraštį. Bet po kruopščiai apskaičiuoto laiko sąmoningai sulankstydavau laikraštį ir išėdavau netaręs nė žodžio. Diena po dienos, savaitė po savaitės sėdėdavau priešais jį ir skaitydavau laikraštį, o jis tylėdamas sėdėdavo prie gretimo stalo.

Galų gale jis paklausė, kodėl aš kas dieną ateinu su juo pasimatyti. Užvertęs laikraštį pasižiūrėjau į jį ir tariu: „Nes noriu su tavim pasikalbėti.“ O tada vėl atsiverčiau laikraštį ir nekrepdamas į jį dėmesio skaičiau toliau. Po kiek laiko pakilau ir netaręs nė žodžio išėjau.

Kitą dieną Vladimiras vėl paklausė manęs, kodėl ateinu kiekvieną dieną ir skaitau laikraštį. Vėl pasakiau, kad ateinu, nes noriu pasikalbėti. Atsisėdau ir atsiverčiau laikraštį. Po kelių minučių Vladimiras pasakė: „Noriu pasikalbėti.“ Aš padėjau laikraštį ir paklausiau: „Vladimirai, ar esate tikri, kad norite su manimi kalbėtis? Kai susitikome pirmą kartą, sakėte, kad niekada su manim nesikalbėsite.“ Vladimiras atsakė: „Noriu su jumis pasikalbėti, bet ne apie šnipinėjimą.“ Aš sutikau su jo sąlyga, bet pridūriau: „Pasakysite, kai būsite pasiruošę kalbėtis apie šnipinėjimą, gerai?“ Vladimiras sutiko.

Kitą mėnesį mudu su Vladimiru kalbėjome apie viską, išskyrus jo šnipinėjimą. Pagaliau vieną popietę Vladimiras pareiškė: „Esu pasiruošęs kalbėtis apie tai, ką padariau.“ Tik tada mes pagaliau pradėjome nuosekliai kalbėtis apie jo šnipinėjimą. Vladimiras kalbėjo atvirai ir nuoširdžiai, ir ne todėl, kad buvo verčiamas kalbėti, o todėl, kad mane mėgo ir laikė savo draugu.

Tardymo metodika, kuria pasinaudojau Vladimirui prakalbinėti, iš pirmo žvilgsnio gali pasirodyti kvailoka, bet viskas, ką dariau, buvo kruopščiai apgalvota, kad galų gale išgaučiau Vladimiro

prisipažinimą ir sutikimą bendradarbiauti. Knygoje „Kaip pažinti ir paveikti žmones“ atskleisiu paslaptis, kaip pelniau Vladimiro atvirumą ir kaip, pasitelkę tą pačią metodiką, galite įtikinti kitus žmones jus pamėgti – ar trumpam, ar visam gyvenimui. Aš tai sugebu, nes, pasirodo, socialiniai gebėjimai, kuriuos išsiugdžiau siekdamas susidraugauti su šnipais ir juos užverbuoti, lygiai taip pat padeda užmegzti sėkmingą draugystę namie, darbe ar bet kur, kur žmonės bendrauja.

Iš pradžių nė nenučiuokiau, kad galėčiau perkelti savo darbo žinias į kasdienį gyvenimą. Tiesą sakant, į tai atkreipiau dėmesį tik į savo karjeros FTB pabaigą. Tada jauniems žvalgybos pareigūnams dėščiau, kaip verbuoti šnipus. Pirmąją naujo kurso dieną atvykau pusvalandžiu anksčiau paruošti auditorijos grupinėms pratyboms. Nustebau, pamatęs, kad patalpoje jau laukia du studentai. Nepažinau jų. Jie tylėdami sėdėjo pirmoje eilėje, sudėję rankas ant suolo, veiduose matėsi jaudulys. Turint omeny dienos metą ir tai, kad retas kuris studentas atvyksta į paskaitą anksčiau, nei reikia, pradėjau smalsauti, kodėl jie atėjo taip anksti.

– Ar pamenate Timą iš praeito kurso? – paklausė vienas studentas.

– Taip, – atsakiau.

– Prieš kelias savaites mes nuėjome su Timu į barą. Jis papasakojo mums apie jūsų paskaitą, kaip padaryti įtaką ir užmegzti ryšį.

– Ir?.. – vis dar nenučiuokiau, kur jis suka.

– Timas pasigyrė, kad per paskaitą išmoko kabinti merginas.

– Savaiame suprantama, mes reagavome skeptiškai, – pridūrė antrasis studentas.

– Todėl nusprendėme jį išbandyti, – kalbėjo pirmasis. – Išsirinkome pirmą pasitaikiusią merginą klube ir pasiūlėme Timui pakviesti ją ateiti prie mūsų staliuko ir išgerti su mumis netarus nė žodžio.

– Ir ką gi jis padarė? – paklausiau.

– Jis priėmė mūsų iššūkį, – pareiškė studentas. – Manėme, kad jis visai išprotėjo. Bet po kokių keturiasdešimt penkių minučių mergina priėjo prie mūsų staliuko ir paklausė, ar negalėtų prisijungti išgerti. Mums dar dabar sunku tuo patikėti, nors matėme savo akimis.

Stebėdamasis pasižiūrėjau į juos.

– Ar žinote, kaip jis tai padarė?

– Ne! – šūktelėjo vienas jų. O tada unisonu pridūrė: – To mes ir atėjome išmokti!

Pirmiausia pagalvojau, kad turėčiau sureaguoti į jų komentarus su dėstytojui deramu profesionalumu ir pasakyti, kad mano kurso tikslas yra išmokyti studentus būti veiksmingais žvalgybos pareigūnais, o ne kabinti merginas. Bet antroji mintis užklupo mane netikėtai, kone kaip nušvitimas. Galvodamas apie Timo darkymąsi staiga supratau, kad metodika, kurią naudojame šnipams verbuoti, gali būti pasitelkta vadinamajam pasimatymų žaidimui laimėti. Dar svarbiau, šie metodai gali būti panaudoti bet kada, norint pelnyti kieno nors pasitikėjimą ir visuose žmogiškuose santykiuose. Ta mintis ir paskatino parašyti šią knygą ir pateikti visą man žinomą informaciją.

Išėjęs iš FTB, įstojau į psichologijos doktorantūrą ir pradėjau dėstyti universitete. Štai šiame savo gyvenimo etape ir išplėtojau savo palankumo mygtuko strategijas, kurios padės jums susikurti sėkmingus asmeninius santykius namie, darbe ir bet kur, kur žmonės bendrauja. Pavyzdžiui:

- Nauji pardavėjai galės pasitelkti šioje knygoje aprašomas metodikas klientų sąrašui susikurti.
- Patyrusiems pardavėjams bus į naudą išmokti išlaikyti ir sustvirtinti turimus santykius bei atrasti naujų klientų.
- Įvairiausių profesijų ir lygių darbuotojai, nuo Volstryto bendrovių vadovų iki restoranų padavėjų, naudodamiesi šio-

mis taktikomis galės efektyviau bendrauti su savo vadovais, bendradarbiais, pavaldiniais ir klientais.

- Tėvai galės pasitelkti šias strategijas savo santykiams su vaikais sutvarkyti, išlaikyti ir sustiprinti.
- Klientai, naudodamiesi šiomis žiniomis, sulauks geresnio aptarnavimo, geresnių pasiūlymų ir daugiau dėmesio.
- Ir, savaime suprantama, draugų ar romantiškų santykių ieškantys žmonės galės pasinaudoti šiais socialiniais gebėjimais sudėtingam procesui (kuris darosi dar sunkesnis mūsų skaitmenizuotoje visuomenėje) įveikti.

Knyga „Kaip pažinti ir paveikti žmones“ skirta visiems, ieškančiams naujų draugų, norintiems išlaikyti ar pagerinti turimus santykius, siekiantiems, kad jų trumpi susitikimai su kitais žmonėmis būtų smagesni, ar norintiems gauti daugiau arbatpinigių ir premijų.

IŠŠŪKIS SUSIRASTI DRAUGŲ

Žmonės yra socialiniai gyvūnai. Kaip rūšis, mes esame užprogramuoti ieškoti kitų žmonių. Šis troškimas yra įsišaknijęs mūsų pirmąją sąmonėje, kai išlindus iš urvų ir susidūrus su priešišku, klaidų neatleidžiančiu pasauliu daugiausia buvo galima pakilti maisto grandinėje veikiant išvien. Galima pamanyti, kad susirasti draugų yra lengvas, netgi savaiminis procesas. Deja, taip nėra. Be galė apklausų ir tyrimų rodo, kad vis daugiau žmonių jaučiasi izoliuoti ir nepajėgūs užmegzti elementarių ar tuo labiau reikšmingų ilgalaikių santykių. Ši problema ypač išaugo atsiradus socialiniams tinklams, kurie dar labiau atitraukia mus nuo prasmingo bendravimo akis į akį.

Bendrauti su žmonėmis, ypač su nepažįstamais, gali būti sunkus, net bauginantis išbandymas. Regis, nėra svarbu, ar esate vyras, ar moteris. Baimė – baimė apsijuokti, baimė būti atmetam, baimė užgauti kito žmogaus jausmus, baimė palikti prastą išpūdį, netgi baimė būti išnaudotam – išlieka. Bet ne viskas taip blogai: tam tikri santykiai nebūtinai priešauks nelaimę. Jei jums sunku susirasti draugų ar tiesiog norite sustiprinti jau užmegztą draugystę, nebijokite. Jūs nesate vieni ir jūsų padėtis nėra beviltiška. Ši knyga yra skirta nuraminti jūsų nerimui dėl bendravimo su aplinkiniais darbe ir namuose, su nepažįstamaisiais ir su mylimaisiais.

Šioje knygoje pateiktos metodikos suteiks jums geriausią, naujausiais mokslo įrodymais pagrįstą būdą patraukti žmones savo pusėn nepratarus nė žodžio. Žinoma, galų gale jums teks kalbėtis su jais. Žodžiai pradinį palankumą pavėrs draugyste, o kartais ir visą gyvenimą trunkančiais santykiais. Šioje knygoje rasite aprašytus nežodinius signalus, kurie paskatins bet ką iš karto jus pamėgti.

Pasitenkinimą teikiantys asmeniniai santykiai yra ranka pasiekiama. Nebereiks spėlioti, nebereiks tikėtis sėkmės. Juos pasieksite naudodamiesi mokslu paremtomis žiniomis ir metodais, nurodančiais, kaip bendrauti su aplinkiniais. Nuo galimybės susirasti draugų jus skiria tik trys žingsniai:

1. **Turite būti pasiryžę išmokti ir įvaldyti šioje knygoje pateiktus metodus.** Jie yra panašūs į statybininkų naudojamus prietaisus. Svarbiausia yra leisti įrankiui dirbti. Būdamas mažas dažnai pjaustydavau medieną pjūkle. Vieną dieną tėvas leido man pasinaudoti savo neseniai nusipirktu diskiniu pjūkle. Paėmęs jį, pradėjau pjauti rąstą. Spaudžiau pjūklą taip pat, kaip spausdavau ir rankinį. Tėvas patapšnojo man per petį ir liepė ne spausti, o leisti pjūklui dirbti. Šioje knygoje pateikti

metodai yra pagrįsti panašiais protingais principais. Tiesiog pritaikykite metodą ir atsipalaiduokite, būkite savimi ir leiskite dirbti metodui. Rezultatai jus apstulbins.

2. **Turite iš tiesų naudoti šias žinias kasdieniame gyvenime bendraudami su žmonėmis.** Šaunu žinoti, koks geriausias būdas kažką pasiekti, bet tik tada ką nors pasieksite, jei naudositės tuo, ką išmokote. Visada prisiminkite, kad žinios be veiksmų yra niekam nereikalingos.
3. **Turite nuolatos lavinti įgytus įgūdžius.** Gebėjimai draugauti yra tokie patys, kaip bet kurie kiti. Kuo daugiau jais naudojotės, tuo labiau įgundate; kuo mažiau jais naudojotės, tuo greičiau juos prarandate. Jei būsite pasiryžę žengti šiuos tris žingsnius, pamatysite, kad susirasti draugų yra taip pat lengva, kaip ir kvėpuoti.

Palankumo mygtukas yra ranka pasiekiamas. Norėdami jį spustelėti, tiesiog pasinaudokite žiniomis, kurios pateiktos kituose puslapiuose, ir stebėkite, kaip jūsų MK (mėgstamumo koeficientas) šoka į viršų.