

## 48 galios dėsniai

Autorius Robertas Greenas

MP3 versija: [https://bookskim.lt/mp3/lt/book/www.bookskim.lt\\_200\\_abstrakt-48\\_galios\\_desniai-Ro.mp3](https://bookskim.lt/mp3/lt/book/www.bookskim.lt_200_abstrakt-48_galios_desniai-Ro.mp3)

### Santrauka:

Roberto Greeno knyga „48 galios dėsniai“ – tai knyga, kurioje nagrinėjama galios psichologija ir kaip ją panaudoti įtakai įgyti ir išlaikyti. Jis pagrįstas Machiavelli, Sun Tzu ir kitų istorinių asmenybių raštais. Knyga suskirstyta į 48 įstatymus, prie kurių pridedamas įstatymo paaiškinimas, pavyzdžiai, kaip jis buvo naudojamas praeityje, patarimai, kaip juo naudotis dabar. Įstatymai svyruoja nuo akivaizdžių („Niekada neaplenkite meistro“) iki subtilesnių („Nuslėpk savo ketinimus“). Knygoje taip pat yra skyrius apie tai, kaip apsiginti nuo tų, kurie naudojami galia manipuliuoti ir valdyti. 48 galios dėsniai yra praktinis vadovas, kaip įgyti ir išlaikyti valdžią. Tai knyga ne apie moralę ar etiką, o apie tai, kaip efektyviai panaudoti valdžią. Jis parašytas aiškiai ir glaustai, o patarimus lengva suprasti ir pritaikyti. Knyga suskirstyta į keturias dalis: galios dėsniai, įtakos dėsniai, savisaugos dėsniai ir gynybos dėsniai. Kiekviename skyriuje yra dvylika įstatymų, prie kiekvieno įstatymo pridedamas paaiškinimas, pavyzdžiai ir patarimai. Jėgos dėsniai yra knygos esmė. Tai yra įstatymai, reglamentuojantys galios naudojimą bet kokiaje situacijoje. Juose yra tokie įstatymai kaip „Niekada neaplenkti meistro“, „Nuslėpti savo ketinimus“ ir „Žaisti žmonių poreikį tikėti“. Įtakos dėsniai yra dėsniai, reguliuojantys, kaip daryti įtaką ir įtikinti kitus. Jie apima tokius įstatymus kaip „Atrodykite nuoseklūs“, „Sukurkite skubos jausmą“ ir „Priverskite kitus ateiti pas jus“. Savisaugos dėsniai yra dėsniai, reglamentuojantys, kaip apsisaugoti nuo tų, kurie naudojami galia manipuliuoti ir valdyti jus. Juose yra tokie įstatymai kaip „Laikykite kitus sustabdytame terore“, „Sukurkite sekimą, panašų į kultą“ ir „Žaisk tobulą dvarininką“. Gynybos įstatymai yra įstatymai, reglamentuojantys, kaip apsiginti nuo tų, kurie naudojami galia manipuliuoti ir valdyti. Jie apima tokius įstatymus kaip „Žinok, kada būti pažeidžiamam“, „Žaisk ilgą žaidimą“ ir „Būk savo likimo šeimininkas“. 48 galios dėsniai yra neįkainojamas šaltinis kiekvienam, norinčiam įgyti ir išlaikyti valdžią. Tai praktinis vadovas, kaip suprasti ir efektyviai naudoti galią. Jis parašytas aiškiai ir glaustai, o patarimas yra lengvai suprantamas ir pritaikytas. Nesvarbu, ar esate lyderis, vadovas ar asmuo, norintis įgyti įtakos, 48 galios dėsniai yra esminis vadovas, padedantis suprasti ir naudoti galią.

### Pagrindinės idėjos:

**#1. Niekada neaplenkti meistro: visada žinokite apie galios dinamiką bet kokioje situacijoje ir niekada nemėginkite aplenkti valdžioje esančio žmogaus. Tai tik sukels pasipiktinimą ir galios praradimą.**

Idėja niekada nepralenkti meistro yra svarbi mintis, kurią reikia turėti omenyje bet kurioje situacijoje. Svarbu atsiminti, kad galios dinamika egzistuoja visuose santykiuose, ir svarbu tai žinoti. Jei bandoma aplenkti valdžią turintį asmenį, tai gali sukelti pasipiktinimą ir galios praradimą. Svarbu atsiminti, kad valdžioje esantis žmogus turi galimybę priimti sprendimus, galinčius turėti įtakos aplinkinių gyvenimui, ir šią galią svarbu gerbti. Taip pat svarbu atsiminti, kad valdžioje esantis asmuo turi galimybę teikti malones ir privilegijas, ir svarbu tai žinoti. Svarbu atsiminti, kad valdžioje esantis asmuo nustato santykių toną. Svarbu būti pagarbiai ir parodyti pagarbą valdžią turinčiam asmeniui. Svarbu atsiminti, kad valdžioje esantis asmuo turi galimybę teikti malones ir privilegijas, ir svarbu tai žinoti. Svarbu atsiminti, kad valdžioje esantis žmogus turi galimybę priimti sprendimus, galinčius turėti įtakos aplinkinių gyvenimui, ir šią galią svarbu gerbti. Svarbu atsiminti, kad valdžioje esantis asmuo nustato santykių toną. Svarbu būti pagarbiai ir parodyti pagarbą valdžią turinčiam asmeniui. Svarbu atsiminti, kad valdžioje esantis asmuo turi galimybę teikti malones ir privilegijas, ir svarbu tai žinoti. Svarbu atsiminti, kad valdžioje esantis žmogus turi galimybę priimti sprendimus, galinčius turėti įtakos aplinkinių gyvenimui, ir šią galią svarbu gerbti. Svarbu atsiminti, kad bandymas aplenkti valdžią turintį asmenį gali sukelti pasipiktinimą ir galios praradimą, todėl svarbu to vengti.

**#2. Nuslėpkite savo ketinimus: niekada niekam neatskleiskite savo tikrųjų ketinimų, nes tai suteiks jiems galios panaudoti juos prieš jus. Vietoj to, naudokite subtilumą ir apgaule, kad paslėptumėte savo**

### **ketinimus.**

Ketinimų slėpimas yra svarbi galios palaikymo dalis. Kai atskleidžiate savo tikruosius ketinimus, suteikiate kitiems galią panaudoti tai prieš jus. Norėdami apsisaugoti, savo veiksniuose turite būti subtilūs ir apgaulingi. Geriausias būdas nuslėpti savo ketinimus yra būti neaiškiems ir dviprasmiškiems savo žodžiuose ir veiksniuose. Nepateikite per daug informacijos ir niekada neaiškinkite savo ketinimų. Vietoj to naudokite subtilias užuominas ir užuominas, kad paslėptumėte savo ketinimus. Taip pat turėtumėte būti atsargūs, kad jūsų emocijos neatmestų jūsų ketinimų. Jei jaučiatės piktas ar nusivylęs, pasistenkite tai paslėpti. Neleiskite pasireikšti savo emocijoms, nes tai gali atskleisti jūsų tikruosius ketinimus. Galiausiai, žinokite apie kūno kalbos galią. Jūsų kūno kalba gali atskleisti jūsų tikruosius ketinimus, net jei bandote juos nuslėpti. Žinokite, kaip stovite, sėdite ir judate, ir įsitikinkite, kad jūsų kūno kalba neatskleidžia jūsų tikrųjų ketinimų.

### **#3. Žaiskite apie žmonių poreikį tikėti: žmonės labiau linkę kažkuo tikėti, jei tai pateikiama taip, kad patrauktų jų emocijas. Išnaudokite tai savo naudai, pateikdami savo idėjas taip, kad jie labiau patiktų.**

Žmonės turi natūralų poreikį kažkuo tikėti. Šis poreikis gali būti panaudotas savo naudai pristatant idėjas. Pateikdami savo idėjas taip, kad jos būtų patrauklios žmonių emocijoms, galite paskatinti juos patikėti. Pavyzdžiui, jei bandote ką nors įtikinti tam tikru požiūriu, galite naudoti istorijas, anekdotus ir kitus įtikinimo būdus, kad argumentas būtų įtikinamesnis. Taip pat galite naudoti vaizdinius elementus, pvz., grafikus ir diagramas, kad jūsų mintis būtų aiškesnė. Suprasdami, kad žmonės turi tikėti, ir pasinaudodami tuo savo naudai, galite padaryti savo idėjas įtikinamesnės ir labiau tikėtina, kad jos bus priimtos. Kitas būdas žaisti žmonėms, kuriais reikia tikėti, yra sukurti skubos jausmą. Priversdami žmones jaustis, kad jiems reikia veikti dabar, galite paskatinti juos patikėti jūsų idėjomis. Pavyzdžiui, jei bandote įtikinti ką nors investuoti į tam tikras akcijas, galite pabrėžti galimą pelną, kurį jie galėtų gauti, jei imtųsi greitai. Sukūrę skubos jausmą, galite priversti žmones patikėti jūsų idėjomis ir imtis veiksmų. Galiausiai taip pat galite naudoti socialinius įrodymus savo naudai. Žmonės yra labiau linkę kažkuo patikėti, jei mato, kad kiti tai daro. Pavyzdžiui, jei bandote įtikinti ką nors investuoti į tam tikras akcijas, galite parodyti kitų investuotojų, kurie uždirbo pinigų iš tų pačių akcijų, sėkmės istorijas. Parodydami jiems, kad kitiems pasisekė su akcijomis, galite paskatinti juos patikėti jūsų idėjomis ir imtis veiksmų. Suprasdami, kad žmonės turi tikėti, ir pasinaudodami tuo savo naudai, galite padaryti savo idėjas įtikinamesnės ir labiau tikėtina, kad jos bus priimtos. Sukurdami skubos jausmą ir naudodami socialinius įrodymus, galite priversti žmones labiau patikėti jūsų idėjomis ir imtis veiksmų.

### **#4. Sukurkite skubos ir nevilties jausmą: žmonės labiau linkę veikti, kai jaučia skubumą ir nevilgtį. Išnaudokite tai savo naudai, sukurdami skubos ir nevilties jausmą, kad paskatintumėte žmones veikti.**

Skubos ir nevilties jausmo sukūrimas gali būti galinga priemonė priversti žmones veikti. Sukurdami skubos ir nevilties jausmą, galite priversti žmones jaustis taip, kad jiems reikia veikti dabar, kitaip jie praleis ką nors svarbaus. Tai galima padaryti nustatant terminus, siūlant riboto laiko nuolaidas arba sukuriant trūkumo jausmą. Taip pat galite naudoti baimės taktiką, kad sukurtumėte skubos ir nevilties jausmą, pavyzdžiui, įspėtų žmones apie pasekmes, jei neveiks greitai. Kuriant skubos ir nevilties jausmą, svarbu būti atsargiems ir nepersistengti. Žmonės gali būti priblokšti ir nusivylę, jei jaučia, kad jiems daromas per didelis spaudimas. Svarbu aiškiai ir glaustai pranešti apie skubą ir nevilgtį bei įsitikinti, kad žmonės suprastų, kodėl reikia veikti greitai. Skubos ir nevilties jausmo sukūrimas gali būti puikus būdas priversti žmones veikti greitai ir ryžtingai. Naudodami šią taktiką galite užtikrinti, kad žmonės imtųsi reikiamų veiksmų savo tikslams pasiekti.

### **#5. Naudokite selektyvų sąžiningumą ir dosnumą: būkite dosnūs ir sąžiningi, kai tai jums naudinga, tačiau būkite atrankūs, kai tai darote. Taip žmonės labiau pasitikės jumis ir bus labiau linkę daryti jums paslaugas.**

Bendraujant su žmonėmis svarbu atsižvelgti į selektyvaus sąžiningumo ir dosnumo idėją. Svarbu būti dosniam ir sąžiningam, kai tai jums naudinga, tačiau taip pat svarbu pasirinkti, kada tai darote. Būti dosniam ir sąžiningam, kai tai ne į naudą, gali pakenkti jūsų pačių interesams. Pasirinkdami, kada esate dosnus ir sąžiningas, galite sukurti

pasitikėjimo ir pagarbos aplinką. Žmonės labiau pasitikės jumis ir bus labiau linkę daryti jums paslaugas, jei žinos, kad ne visada būsite dosnus ir sąžiningas. Tai gali būti naudinga daugelyje skirtingų situacijų, pavyzdžiui, derantis dėl sandorio arba bandant užmegzti santykius su žmonėmis. Taip pat svarbu atsiminti, kad būti dosniam ir sąžiningam ne visada reiškia atiduoti viską, ką turi. Svarbu būti dosniam ir sąžiningam taip, kad tai būtų naudinga abiem pusėms. Tai reiškia, kad turėtumėte būti pasirengę duoti ką nors vertingo mainais į kažką vertingo. Tai gali padėti sukurti abipusiai naudingus santykius, kurie ilgainiui gali būti naudingi abiem pusėms. Apskritai kalbant su žmonėmis svarbu atsižvelgti į selektyvaus sąžiningumo ir dosnumo idėją. Tai gali padėti sukurti pasitikėjimo ir pagarbos aplinką, be to, tai gali būti naudinga abiem pusėms ilgainiui. Pasirinkdami, kada esate dosnus ir sąžiningas, galite sukurti situaciją, kurioje abi šalys gali gauti naudos iš santykių.

**#6. Laimėk veiksmis, o ne argumentais: Argumentai retai kada veiksmingai įtikina žmones tavo požiūriu. Vietoj to sutelkite dėmesį į veiksmus, kurie parodys jūsų požiūrio pagrįstumą.**

Laimėjimas veiksmis, o ne argumentais, yra galinga koncepcija, kurią galima pritaikyti daugelyje skirtingų gyvenimo sričių. Tai ypač aktualu darbo vietoje, kur ginčai greitai gali tapti karšti ir neproduktyvūs. Užuoat įsitraukę į karštas diskusijas, dažnai veiksmingiau imtis veiksmų, kurie parodytų jūsų požiūrio pagrįstumą. Tai gali būti taip paprasta, kaip atlikti užduotį ar projektą, įrodantį jūsų mintį, arba tai gali būti kažkas sudėtingesnio, pavyzdžiui, naujos iniciatyvos ar produkto pristatymas. Imdamiesi veiksmų parodote, kad esate įsitikinę savo požiūriu ir esate pasirengę dėti pastangas, kad tai taptų realybe. Ši sąvoka gali būti taikoma ir asmeniniams santykiams. Užuoat su kuo nors ginčęsis, dažnai veiksmingiau imtis veiksmų, kurie parodytų jūsų požiūrį. Tai gali būti taip paprasta, kaip padaryti ką nors malonaus kitam asmeniui, arba tai gali būti kažkas sudėtingesnio, pavyzdžiui, kartu vesti pamoką ar išvykti į kelionę. Imdamiesi veiksmų parodote, kad esate pasirengę dėti pastangas, kad santykiai pavyktų. Laimėjimas veiksmis, o ne argumentais, yra galinga koncepcija, kurią galima pritaikyti daugelyje skirtingų gyvenimo sričių. Tai puikus būdas parodyti savo požiūrį neįsivieliant į karštas diskusijas. Imdamiesi veiksmų parodote, kad esate įsitikinę savo požiūriu ir esate pasirengę dėti pastangas, kad tai taptų realybe.

**#7. Priverskite kitus atlikti darbą už jus: kai tik įmanoma, pakvieskite kitus atlikti darbą už jus. Taip sutaupysite laiko ir energijos, be to, bus lengviau atlikti darbus.**

Versti kitus atlikti darbą už jus – tai puikus būdas sutaupyti laiko ir energijos. Taip pat gali būti lengviau atlikti reikalus. Perduodami užduotis kitiems, galite sutelkti dėmesį į didesnę vaizdą ir įsitikinti, kad viskas vyksta sklandžiai. Taip pat galite pasinaudoti kitų pagalba, kad darbus atliktumėte greičiau ir efektyviau. Perduodant užduotis svarbu įsitikinti, kad asmuo, kuriam deleguojate, gali atlikti užduotį. Taip pat turėtumėte įsitikinti, kad jie supranta užduotį ir turi reikiamų išteklių jai atlikti. Be to, svarbu pateikti aiškias instrukcijas ir atsakyti į visus jiems rūpimus klausimus. Užduočių delegavimas taip pat gali būti naudingas kuriant komandą. Leisdami kitiems atlikti užduotis, galite padėti sukurti pasitikėjimą ir skatinti bendradarbiavimą. Tai gali padėti sukurti produktyvesnę ir efektyvesnę komandą. Apskritai, priversti kitus darbus atlikti už jus gali būti puikus būdas sutaupyti laiko ir energijos. Tai taip pat gali padėti sukurti produktyvesnę ir efektyvesnę komandą. Perduodami užduotis kitiems, galite sutelkti dėmesį į didesnę vaizdą ir įsitikinti, kad viskas vyksta sklandžiai.

**#8. Tegul jūsų pasiekimai atrodo be pastangų: žmonėms labiau tikėtina, kad įspūdį padarys pasiekimai, kurie atrodo be pastangų. Būtinai pristatykite savo pasiekimus taip, kad jie atrodytų be pastangų.**

Svarbi idėja, kad jūsų pasiekimai atrodytų be pastangų. Labiau tikėtina, kad žmonėms įspūdį padarys pasiekimai, kurie atrodo, buvo pasiekti su minimaliomis pastangomis. Kad jūsų pasiekimai atrodytų be pastangų, turėtumėte sutelkti dėmesį į galutinį rezultatą, o ne į procesą. Parodykite galutinį rezultatą ir atrodykite, kad jis buvo pasiektas lengvai. Taip pat turėtumėte sutelkti dėmesį į savo pasiekimų poveikį. Parodykite teigiamą jūsų pasiekimų poveikį žmonėms ar organizacijai, su kuriais dirbate. Tai padės pabrėžti jūsų laimėjimų lengvumą ir padaryti juos įspūdingesnius. Galiausiai savo pasiekimus turėtumėte pateikti kukliai ir kukliai. Nesigirkite ir nesigirkite savo pasiekimais, nes taip jie atrodys ne tokie lengvi. Vietoj to sutelkite dėmesį į teigiamus jūsų pasiekimų padarinius ir leiskite kitiems padaryti savo išvadas apie tai, kaip jie buvo be pastangų.

**#9. Venkite nelaimingų ir nelaimingų: nelaimingi ir nelaimingi žmonės gali išseikvoti jūsų energiją ir išteklius. Venkite jų, kai tik įmanoma, ir sutelkite dėmesį į tuos, kuriems labiau tikėtina, kad pasiseks.**

Vengti nelaimingų ir nelaimingų yra svarbi jūsų galios ir sėkmės dalis. Nelaimingi ir nelaimingi žmonės gali išseikvoti jūsų energiją ir išteklius, o neigiamai nusiteikę ir pažiūrėję. Svarbu sutelkti dėmesį į tuos, kuriems labiau tikėtina, kad pasiseks, ir vengti tų, kurie gali jus nuversti. Sėkmingi žmonės yra pozityvesni ir optimistiškiau žiūri į gyvenimą. Labiau tikėtina, kad jie bus motyvuoti ir skatinami siekti savo tikslų. Taip pat labiau tikėtina, kad jie palaikys ir skatins jūsų tikslus ir ambicijas. Apsupę save sėkmingais žmonėmis, galite pasinaudoti jų teigiama energija ir pasaulėžiūra bei būti įkvėpti siekti savo tikslų. Taip pat svarbu atsiminti, kad kiekvienas turi savo kovų ir iššūkių. Net patys sėkmingiausi žmonės turėjo įveikti kliūtis ir sunkumus, kad pasiektų savo tikslus. Svarbu užjausti ir suprasti tuos, kuriems sunku, ir, kai įmanoma, pasiūlyti paramą ir padrąšinimą. Vengdami nelaimingų ir nepasisekusių ir sutelkdami dėmesį į tuos, kuriems labiau tikėtina, kad pasiseks, galite išlaikyti savo galią ir sėkmę. Taip pat galite gauti naudos iš sėkmingų žmonių teigiamos energijos ir požiūrio bei būti įkvėpti siekti savo tikslų.

**#10. Žaisk į žmonių fantazijas: labiau tikėtina, kad žmonės paveiks idėjas, kurios patinka jų fantazijai. Išnaudokite tai savo naudai, pateikdami savo idėjas taip, kad patiktų jų fantazijai.**

Žmonės dažnai labiau sužavės jų fantazijai patrauklios idėjos. Štai kodėl pristatant savo idėjas svarbu žaisti pagal žmonių fantazijas. Pateikdami savo idėjas taip, kad jie patiktų jų fantazijai, galite padidinti tikimybę, kad jie ims jūsų idėjoms. Pavyzdžiui, jei bandote įtikinti ką nors investuoti į naują verslą, galite pateikti idėją taip, kad ji atitiktų jų svajones apie finansinę sėkmę. Galite kalbėti apie didelės gražos, augimo ir saugios ateities potencialą. Pateikdami idėją tokiu būdu, kuris patiktų jų fantazijai, galite padidinti tikimybę, kad jie ims jūsų idėjoms. Panašiai, jei bandote įtikinti ką nors paremti naują tikslą, galite pateikti idėją tokiu būdu, kuris apeliuotų į jų teisingumo ir moralės jausmą. Galite kalbėti apie potencialą pakeisti pasaulį, galimybę sukurti geresnę ateitį ir galimybę daryti teigiamą poveikį. Pateikdami idėją tokiu būdu, kuris patiktų jų fantazijai, galite padidinti tikimybę, kad jie ims jūsų idėjoms. Žaisdami pagal žmonių fantazijas, galite padidinti tikimybę, kad jie ims jūsų idėjoms. Štai kodėl svarbu pateikti savo idėjas taip, kad jos patiktų jų fantazijai. Taip elgdamiesi galite padidinti tikimybę, kad jie ims jūsų idėjoms ir imsis veiksmų.

**#11. Kreipimasis į žmonių asmeninius interesus: Žmonės labiau linkę į savo interesus atitinkančias idėjas. Išnaudokite tai savo naudai, pateikdami savo idėjas taip, kad jos atitiktų jų pačių interesus.**

Apeliavimas į žmonių interesus yra galingas būdas priversti juos įsiklausyti į jūsų idėjas. Pateikdami savo idėjas taip, kad jos būtų naudingos, galite padidinti tikimybę, kad jos ims jūsų žinioms. Pavyzdžiui, jei bandote įtikinti ką nors investuoti į naują verslo įmonę, galite paaiškinti, kaip tai padės užsidirbti daugiau pinigų arba suteiks jiems geresnį gyvenimo būdą. Jei bandote įtikinti ką nors paremti tikslą, galite paaiškinti, kaip tai bus naudinga jų bendruomenei arba padarys pasaulį geresnį. Kreipdamiesi į žmonių interesus, galite padaryti savo idėjas patrauklesnes ir padidinti tikimybę, kad jos bus priimtos. Taip pat svarbu atsiminti, kad žmonės labiau linkę pakerėti idėjas, kurios pateikiamos teigiamai. Užuo sutelkę dėmesį į neigiamus idėjos aspektus, sutelkite dėmesį į teigiamus aspektus ir į tai, kaip ji jiems bus naudinga. Tai padarys jūsų idėjas patrauklesnes ir padidins tikimybę, kad jos bus priimtos. Be to, svarbu žinoti apie skirtingus žmonių motyvus ir atitinkamai pritaikyti savo pranešimą. Suprasdami, kas motyvuoja žmones, galite parengti savo pranešimą taip, kad jis atitiktų jų asmeninius interesus. Apibendrinant, apeliavimas į žmonių interesus yra galingas būdas priversti juos įsiklausyti į jūsų idėjas. Pateikdami savo idėjas taip, kad jos būtų naudingos, galite padidinti tikimybę, kad jos ims jūsų žinioms. Be to, svarbu sutelkti dėmesį į teigiamus idėjos aspektus ir žinoti apie skirtingus žmonių motyvus. Suprasdami, kas motyvuoja žmones, galite parengti savo pranešimą taip, kad jis atitiktų jų interesus ir padidintų tikimybę, kad jie bus priimti.

**#12. Sukurkite patrauklius akinius: Akiniai yra puikus būdas atkreipti dėmesį į save ir savo idėjas. Sukurkite įtikinamus reginius, kurie pritrauks žmones ir paskatins juos labiau sužavėti jūsų idėjas.**

Įtikinamų akinių kūrimas yra svarbi dalis norint, kad žmonės atkreiptų dėmesį į jūsų idėjas. Akiniai gali būti bet kokie: nuo dramatiško pristatymo iki unikalios vaizdinio vaizdo. Svarbiausia yra įsitikinti, kad tai, ką sukuriate, traukia akį ir įsimena. Tai turėtų būti kažkas, kas pritrauks žmones ir paskatins juos labiau sudominti jūsų idėjas. Kurdami spektaklį

pagalvokite, kuo jis išsiskirs. Apsvarstykite spalvas, muziką, vaizdus ir bendrą atmosferą. Įsitinkite, kad tai kažkas, kas pritrauks žmones ir paskatins juos labiau susidomėti tuo, ką turite pasakyti. Sukūrę savo spektaklį, būtinai jį reklamuokite. Naudokite socialinę žiniasklaidą, iš lūpų į lūpas ir kitus metodus, kad sužinotumėte. Tai padės užtikrinti, kad jūsų reginį pamatytų kuo daugiau žmonių. Įtikinamų akinių kūrimas yra puikus būdas atkreipti dėmesį į save ir savo idėjas. Įdėję šiek tiek kūrybiškumo ir pastangų, galite sukurti tai, kas privers žmones atkreipti dėmesį į jūsų idėjas ir būti labiau linkusiems į juos.

**#13. *Kai tik įmanoma, imkitės kreditų: kai tik įmanoma, imkitės kreditų už savo pasiekimus. Taip žmonės labiau atpažins jūsų pasiekimus ir padės lengviau atlikti darbus.***

Kai tik įmanoma, kreditas yra svarbi sėkmės dalis. Svarbu pripažinti savo pasiekimus ir užtikrinti, kad juos pripažintų ir kiti. Priimdami nuopelnus už savo darbą, bus lengviau atlikti darbus, o žmonėms taip pat bus lengviau atpažinti jūsų pasiekimus. Svarbu būti nuolankiam ir pripažinti kitų indėlį, tačiau taip pat svarbu pripažinti savo darbą. Priimant nuopelnus už savo pasiekimus, svarbu būti sąžiningam ir tiksliam. Neprisiiimk nuopelnų už tai, ko nepadarei arba prie ko neprisidėjai. Taip pat svarbu būti maloningam ir pripažinti kitų indėlį. Priimti nuopelnus už savo darbą reiškia ne atimti iš kitų pasiekimų, o greičiau pripažinti savo sunkų darbą ir atsidavimą. Kai tik įmanoma, kreditas yra svarbi sėkmės dalis. Svarbu pripažinti savo pasiekimus ir užtikrinti, kad juos pripažintų ir kiti. Priimdami nuopelnus už savo darbą, bus lengviau atlikti darbus, o žmonėms taip pat bus lengviau atpažinti jūsų pasiekimus. Svarbu būti nuolankiam ir pripažinti kitų indėlį, tačiau taip pat svarbu pripažinti savo darbą.

**#14. *Susikurkite iš naujo: nebijokite susikurti iš naujo, kad geriau atitiktumėte situaciją. Taip bus lengviau atlikti reikalus, taip pat lengviau paskatinsite žmones jums pasitikėti.***

Savęs kūrimas iš naujo yra svarbi gyvenimo dalis. Tai būdas išlikti aktualiems ir neatsilikti nuo kreivės. Tai būdas įsitikinti, kad nuolat augate ir mokotės. Tai būdas įsitikinti, kad visada prisitaikote prie besikeičiančios aplinkos. Atkurti save galima įvairiais būdais. Galite imtis naujų pomėgių, išmokti naujų įgūdžių ar net pakeisti savo stilių. Svarbu būti atviram naujoms idėjoms ir norui išbandyti naujus dalykus. Tai padės jums išlikti prieš konkurentus ir išlikti prieš kreivę. Taip pat svarbu pasitikėti savimi ir būti pasirengusiam rizikuoti. Kurti save iš naujo gali būti baisus, bet ir būtinas procesas. Svarbu būti pasirengusiam rizikuoti ir būti pasirengusiam iškelti save. Tai padės jums išlikti prieš konkurentus ir išlikti prieš kreivę. Savęs kūrimas iš naujo taip pat yra būdas įgyti kitų pasitikėjimą. Kai būsite pasirengęs rizikuoti ir būti atviras naujoms idėjoms, žmonės labiau jums pasitikės. Tai padės užmegzti santykius ir pasitikėjimą su aplinkiniais. Savęs kūrimas iš naujo yra svarbi gyvenimo dalis. Tai būdas išlikti aktualiems ir neatsilikti nuo kreivės. Tai būdas įsitikinti, kad nuolat augate ir mokotės. Tai būdas įsitikinti, kad visada prisitaikote prie besikeičiančios aplinkos. Tai taip pat būdas įgyti kitų pasitikėjimą ir užmegzti santykius. Nebijokite kurti savęs iš naujo, kad geriau atitiktumėte situaciją. Taip bus lengviau atlikti reikalus, taip pat lengviau paskatinsite žmones jums pasitikėti.

**#15. *Įvaldykite laiko nustatymo meną: laikas yra viskas, kai reikia atlikti darbus. Būtinai įvaldykite laiko nustatymo meną, kad iš bet kokios situacijos išnaudotumėte visas galimybes.***

Laiko nustatymo meno įvaldymas yra būtinas sėkmei bet kokiose pastangose. Svarbu suprasti, kada veikti, o kada laukti, kada stumti į priekį, o kada susilaikyti. Žinojimas, kada pasinaudoti galimybe, o kada leisti jai praeiti, gali būti skirtumas tarp sėkmės ir nesėkmės. Laikas taip pat svarbus bendraujant. Žinojimas, kada kalbėti, o kada tylėti, gali būti skirtumas tarp jūsų minties suvokimo ir to, kad tai negirdi. Svarbu žinoti situacijos kontekstą ir susijusius žmones, kad žinotumėte, kada kalbėti, o kada tylėti. Galiausiai, laikas yra svarbus priimant sprendimus. Žinojimas, kada priimti sprendimą ir kada laukti, gali būti skirtumas tarp sėkmės ir nesėkmės. Svarbu pasverti bet kokio sprendimo privalumus ir trūkumus ir apsvarstyti galimas pasekmes prieš imantis veiksmų. Laiko nustatymo meno įvaldymas yra būtinas sėkmei bet kokiose pastangose. Suprasdami, kada veikti, o kada laukti, kada stumti į priekį, o kada susilaikyti, kada priimti sprendimą, o kada laukti, galite padidinti savo sėkmės tikimybę ir iš bet kokios situacijos išnaudoti visas galimybes.

**#16. *Paniekinti dalykus, kurių negalite turėti: paniekinti dalykus, kurių negalite turėti, kad jie***

***atrodytų labiau pageidaujami. Taip bus lengviau priversti žmones daryti už jus paslaugą, be to, bus lengviau atlikti reikalus.***

Atsakykite dalykų, kurių negalite turėti, kad jie atrodytų labiau geidžiami. Ši idėja pagrįsta nuostata, kad žmonės labiau linkę padaryti jums paslaugą, jei mano, kad jūs negalite gauti to, ko norite patys. Išreiškdami panieką dėl to, ko negalite turėti, jums atrodo, kad tai labiau pageidautina, taigi labiau tikėtina, kad kažkas norės jums padėti. Šią idėją galima pritaikyti įvairiose situacijose. Pavyzdžiui, jei bandote gauti darbą, galite išreikšti panieką darbui, į kurį pretenduojate. Tai atrodys labiau pageidaujama, todėl darbdavys norės jus įdarbinti. Panašiai, jei bandote gauti paskolą, galite išreikšti panieką paskolos sąlygoms, kad jos atrodytų patrauklesnės. Idėja paniekinti dalykus, kurių negali turėti, taip pat gali būti panaudota siekiant priversti žmones padaryti tau paslaugas. Išreiškdami panieką dėl to, ko negalite turėti, jums atrodo, kad tai labiau pageidautina, taigi labiau tikėtina, kad kažkas norės jums padėti. Tai gali būti ypač naudinga, kai bandote priversti ką nors padaryti tai, ko jis paprastai nedarytų. Apibendrinant galima pasakyti, kad paniekos reiškimas dalykams, kurių negali turėti, gali būti galingas įrankis, padedantis priversti žmones daryti tau paslaugas ir padaryti dalykus. Kai kažkas atrodys labiau geidžiama, padidinsite tikimybę, kad kažkas norės jums padėti.

***#17. Sukurkite skubos jausmą: sukurkite skubos jausmą, kad paskatintumėte žmones veikti. Taip bus lengviau atlikti reikalus, taip pat lengviau paskatinsite žmones jums pasitikėti.***

Skubos jausmo sukūrimas yra galinga priemonė priversti žmones veikti. Jis gali būti naudojamas siekiant paskatinti žmones imtis veiksmų, greitai priimti sprendimus ir pasitikėti jums. Sukūrę skubos jausmą, galite lengviau atlikti darbus ir priversti žmones jums pasitikėti. Kuriant skubos jausmą, svarbu būti aiškiai ir tiesmukai. Įsitikinkite, kad žmonės supranta situacijos skubumą ir kodėl svarbu veikti greitai. Paaiškinkite, kokias pasekmes gali sukelti neveikimas greitai ir kodėl svarbu veikti dabar. Kuriant skubos jausmą taip pat svarbu būti realistišku. Nesukurkite klaidingo skubos jausmo, kuris sukeltų nusivylimą ar nusivylimą. Įsitikinkite, kad skubumas pagrįstas faktais ir yra pasiekiamas. Galiausiai, kuriant skubos jausmą, svarbu būti nuosekliems. Įsitikinkite, kad pranešate nuosekliai ir laikotės pažadų. Tai padės sukurti pasitikėjimą ir lengviau paskatins žmones veikti.

***#18. Žaisk tobulą dvarininką: būk tobulas dvariškis, kad žmonės tavimi pasitikėtų ir padarytų tau paslaugas. Taip bus lengviau atlikti reikalus, taip pat lengviau paskatinsite žmones jums pasitikėti.***

Žaisti tobulą dvarininką yra meno forma, kuriai reikia subtilumo ir įgūdžių. Tai apima gebėjimą skaityti žmones, suprasti jų motyvus ir žinoti, kaip elgtis, kad jie pasitikėtų jums ir padarytų jums paslaugas. Svarbu sugebėti atpažinti, kai kas nors bando jums manipuliuoti, ir reaguoti taip, kad jie jums pasitikėtų ir būtų pasiruošę jums padaryti paslaugą. Svarbiausia, kad būtų sėkmingas dvariškis, kad žmonės jaustųsi patogiai ir patogiai. Turėtumėte sugebėti priversti juos jaustis, kad jie gali jums pasitikėti ir kad esate tas, kuriuo jie gali pasikliauti. Taip pat turėtumėte sugebėti priversti juos jaustis taip, kad suprantate jų poreikius ir norite jiems padėti. Taip pat svarbu sugebėti atpažinti, kai kas nors bando jums manipuliuoti, ir sugebėti reaguoti taip, kad jie jums pasitikėtų ir būtų pasirengę jums padaryti paslaugą. Turėtumėte sugebėti atpažinti, kai kas nors bando jums pasinaudoti, ir reaguoti taip, kad jie jums pasitikėtų ir būtų pasirengę jums padaryti paslaugą. Galiausiai, svarbu atpažinti, kai kas nors bando jums pasinaudoti, ir reaguoti taip, kad jie jums pasitikėtų ir būtų pasiruošę jums padaryti paslaugą. Turėtumėte sugebėti atpažinti, kai kas nors bando jums manipuliuoti, ir mokėti reaguoti taip, kad jie jums pasitikėtų ir būtų pasirengę jums padaryti paslaugą.

***#19. Supainiokite ir užkariaukite: supainiokite ir užkariaukite savo oponentus, pateikdami jiems kelias parinktis ir priversti juos nežinoti, kuri iš jų pasirinkti. Taip bus lengviau atlikti reikalus, o žmonės taip pat lengviau jums pasitikės.***

Confuse and Conquer – tai strategija, kurią galima panaudoti norint įgyti valdžią prieš savo oponentus. Pateikdami jiems kelias parinktis ir abejodami, kurią pasirinkti, galite lengviau atlikti darbus ir įgyti pasitikėjimą. Ši strategija veikia sukeldama painiavą ir netikrumą jūsų oponentuose, todėl jie mažiau linkę priešintis ar mesti iššūkį jūsų sprendimams. Tai taip pat leidžia jums kontroliuoti situaciją ir užtikrinti, kad gausite norimą rezultatą. Ši strategija

gali būti naudojama įvairiose situacijose – nuo derybų iki verslo sandorių. Pateikdami priešininkams kelias parinktis, galite priversti juos nežinoti, kurį pasirinkti. Tai gali suteikti jums pranašumą derybose, nes sumaištį galite panaudoti savo naudai ir pasiekti norimą rezultatą. Jis taip pat gali būti naudojamas pasitikėjimui įgyti, nes žmonės labiau pasitiki žmogumi, kuris gali jiems pasiūlyti kelias galimybes ir priversti juos jaustis turinčiais pasirinkimą. Confuse and Conquer – tai galinga strategija, kurią galima naudoti norint įgyti galią ir kontroliuoti savo priešininkus. Pateikdami jiems kelias parinktis ir abejodami, kurią pasirinkti, galite lengviau atlikti darbus ir įgyti pasitikėjimą. Ši strategija gali būti naudojama įvairiose situacijose – nuo derybų iki verslo sandorių ir gali suteikti pranašumą bet kurioje situacijoje.

**#20. Įeikite į veiksmą drąsiai: drąsiai įeikite į bet kurią situaciją, kad padarytumėte stiprų įspūdį. Taip bus lengviau atlikti reikalus, taip pat lengviau paskatinsite žmones jums pasitikėti.**

Drąsiai žengiant į bet kokią situaciją – puikus būdas padaryti stiprų įspūdį. Tai rodo, kad esate pasitikintis savimi ir nori rizikuoti, o tai gali būti labai patrauklios savybės. Tai taip pat parodo, kad nebijote prisiimti atsakomybės ir priimti sprendimų, o tai gali būti labai naudinga daugelyje situacijų. Drąsa taip pat gali padėti išsiskirti iš minios ir lengviau būti pastebėtam. Kai į situaciją patenkate drąsiai, tai taip pat gali padėti sukurti aplinkinių pasitikėjimą. Žmonės labiau pasitikės žmogumi, kuris nori rizikuoti ir priimti sprendimus. Tai gali būti ypač naudinga verslo aplinkoje, kur sėkmingam bendradarbiavimui būtinas pasitikėjimas. Be to, drąsiai įžengus į situaciją gali būti lengviau atlikti reikalus. Žmonės bus labiau linkę išklaudyti ir gerbti tą, kuris pasitiki savimi ir yra ryžtingas. Apskritai drąsiai žengiant į bet kokią situaciją yra puikus būdas padaryti stiprų įspūdį ir atlikti reikalus. Tai rodo, kad esate pasitikintis savimi ir nori rizikuoti, o tai gali būti labai patrauklios savybės. Tai taip pat padeda sukurti aplinkinių pasitikėjimą ir lengviau būti pastebėtam. Taigi, jei norite padaryti stiprų įspūdį ir atlikti reikalus, drąsiai įeikite į bet kurią situaciją.