

JEFFERSON FISHER



SLJEDEĆI RAZGOVOR

NAKLADNIK

Egmont d. o. o.
Višnjevac 3, Zagreb

ZA NAKLADNIKA

Velizara Dobrevca

UREDNIČA

Ivana Mirošević

LEKTOR

Bonislav Kamenjašević

IZRADA KAZALA

Vjekoslav Čulo

GRAFIČKO OBLIKOVANJE

Blid

DIZAJN KORICA

Studio 2M d. o. o.

TISAK

Grafički zavod Hrvatske d. o. o.
Zagreb, travanj 2025.

NASLOV IZVORNICA

The Next Conversation: Argue Less, Talk More

Copyright © 2025 by Jefferson Fisher

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with Tarcher, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC

»We Just Disagree«, Kim Krueger © 1976 EMI Blackwood Music Inc. and Bruiser Music. All rights administered by Sony Music Publishing (US) LLC, 424 Church Street, Suite 1200, Nashville, TN 37219. All rights reserved. Used by permission.

Dizajn korica © Pete Garceau

© za hrvatsko izdanje Egmont d.o.o., 2025.

Sva prava pridržana. Nijedan dio ove knjige ne smije biti objavljen ili pretisnut bez prethodne suglasnosti nakladnika i vlasnika autorskih prava.

ISBN: 978-953-13-2953-8

CIP zapis dostupan u računalnome katalogu

Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu pod brojem 001264326.



Jefferson Fisher

Sljedeći razgovor

Manje svađa, više razgovora

S engleskoga preveo
Davor Lerinc

PULS

Posvećeno
Sierru, koja me podržava,
Jettu i Ruby, koji me nadahnjuju,
braći i sestri, koji su me prvi nadahnuli,
roditeljima, koji su se molili za mene,
i svima koji su primijenili moje savjete i koji me prate.

*»There ain't no good guy.
There ain't no bad guy.
There's only you and me and we just disagree.«*
– Dave Mason, *»We Just Disagree«*

SADRŽAJ

Predgovor	11
Uvod	20

PRVI DIO

Ključni pojmovi	27
Prvo poglavlje: Nikad ne pobjeđujete u raspravi	29
Drugo poglavlje: Vaš sljedeći razgovor	47
Treće poglavlje: Istina o povezivanju	59

DRUGI DIO

Primjena	69
Prvo pravilo: Recite to kontrolirano	71
Četvrto poglavlje: Kontrolirajte se	73
Peto poglavlje: Kontrolirajte trenutak	89
Šesto poglavlje: Kontrolirajte ritam	111
Drugo pravilo: Recite to samouvjereno	125
Sedmo poglavlje: Odlučan glas	127
Osmo poglavlje: Komplicirani ljudi	149
Deveto poglavlje: Granice	171

Treće pravilo: Recite to da biste se povezali	187
Deseto poglavlje: Okviri	189
Jedanaesto poglavlje: Obrambeno ponašanje	203
Dvanaesto poglavlje: Teški razgovori	219
Pogovor	237
Inačica od 47 sekundi	241
Sljedeći koraci	243
Odvjetnička tajna: Narcisoidni tipovi i <i>gaslighting</i>	245
Zahvale	247
Bilješke	251
Kazalo	257

Predgovor

Pohabani stari ćilim u staroj rančerskoj kolibi grebao mi je noge. Odjeven u preveliku majicu i gaće s likom Spider-Mana, sklupčao sam se u kutu dnevnog boravka. Kosa i tijelo još su mi bili mokri od brzog tuširanja hladnom vodom. Tresao sam se. Ipak sam se smiješio od uha do uha.

Sa svojih osam godina ništa nisam htio propustiti.

Svi su bili u dnevnom boravku. Patrijarh obitelji bio je moj pradjed, savezni sudac. Djed, otac, bratići i stričevi, svi redom bili su odvjetnici. Svake godine muškarci obitelji Fisher okupili bi se u okrugu Hill Countryju u Zapadnom Teksasu povodom početka sezone lova. Bilo ih je trinaest, a prvi sam put ja bio četrnaesti. Osjećao sam kao da sam primljen u društvo odraslih muškaraca. Konačno sam bio dovoljno odrastao za osmosatnu vožnju s ocem uz glazbu Jamesa Taylora, Jima Crocea i Jerryja Jeffa Walkera. Konačno sam bio dovoljno odrastao da smijem biti u društvu velikih momaka. Jedva da sam izgovorio i riječ, ali nije mi bilo važno. Popio sam više bezalkoholnog piva i pojeo više sušene govedine nego što bi mi mama ikad dopustila.

Iskustvo prve noći zauvijek mi se urezalo u sjećanje.

Kad je večera završila, djed je odložio tanjur i dovukao se do ruba klupe na kojoj je sjedio. Počeo je pričati priču. Pripovijedao je o svojem poslu suca i o sudnici. Smjesta sam prepoznao da je to ista priča koju je ranije toga dana ispričao ocu dok smo popravljali staru čeku za lov na jelene. Međutim, prvi put ispričao ju je suhoparnije. Kazivao ju je jednoličnim glasom dok je u prtljažniku kamioneta tražio zelenu boju.

Ali ovaj put bilo je to nešto posebno. Bile su to iste riječi, ali priča je bila posve drukčija.

Bio sam opčinjen dok sam ga promatrao kako ustaje da bi opisao prizor. Koristio se rukama i licem kako bi upotpunio svoje izlaganje. Na uzbudljivim dijelovima pojačao bi glas, a na posebno napetim dijelovima govorio bi tiho i polako. Mijenjala mu se čak i boja glasa. Je li moguće da je to ista priča? Svi u prostoriji na deset minuta prestali su disati. Poslije duge stanke izrekao je ključnu rečenicu, a prostorijom se zaorio gromoglasan smijeh. Osjećao sam se kao da nazočim predstavi mađioničara.

Završetkom priče otvorio je vrata ostalima jer su se rođaci jedan po jedan, uključujući i pradjeda, izmjenjivali s vlastitim dogodovštinama iz sudnice. Kao odvjetnici, svi su bili izvrsni pripovjedači. Smijeh nije prestajao do dugo u noć.

Sjedio sam u kutu opčinjen svim tim pričama, svakom riječju, dok sam koljena skupio pod gornji dio pidžame. Slušao sam sve dok nisam zaspao. Bilo je kasno. Otac me odnio u krevet dok sam u ruci još držao komad sušene govedine.

Cijela ta večer bila mi je otkriće nečega novog, ali začuđujuće bliskog, kao da sam sve to već nekoć vidio. Sjećam se da mi se sve smjesta svidjelo, poput cipele koja vam savršeno pristaje kad je prvi put obujete.

Te noći, kao i sljedećih deset početaka sezone lova, stjecao sam obiteljsko nasljeđe: identitet vezan uz odvjetništvo koji se

prenosio pričama. S godinama sam shvatio da je advokatura tek obiteljsko zanimanje, dok je komunikacija bila prava obiteljska strast.



Nikoga nije iznenadilo kad sam izrazio želju da se upišem na pravni fakultet i postanem odvjetnikom.

Poslije deset godina odvjetništva još nisam upoznao zanimanje usporedivo s ovim. Ljudi me plaćaju da rješavam probleme s ljudima s kojima nisam u osobnom sukobu. Štoviše, suprotna strana ima svojeg odvjetnika, koji je plaćen kako bi sa mnom riješio problem. Svaki dan suočavam se s ljudima kojima je glavni zadatak da me pobijede. Kad dođe do suđenja, ulozi su još i viši. Način kako komuniciram i kako učim svojeg klijenta komunikaciji može značiti razliku između toga hoće li moj klijent povratiti svoj život ili ga zauvijek izgubiti. Svaki je slučaj nova lekcija, neovisno o tome preslušavam li svjedoke, ispitujem li unakrsno optužene ili iznosim li argumente pred sucem i porotom. Moja je osnovna svrha sprečavanje sukoba.

Ako ste skloni povjerovati kako sam komunikacijske vještine svladao na fakultetu, nemojte biti. Na fakultetu vas uče kako primijeniti zakon: načela ugovora, kaznenog djela, ustavnog prava i saveznog i državnog zakonodavstva – i sve je to važno. Ali na fakultetu nećete naučiti ništa o tome kako komunicirati s empatijom. Nećete čuti lekciju o tome kako ublažiti žestoku raspravu. Pravni fakultet uči vas kako čitati zakon. Ne uči vas kako čitati ljude.

To sam morao sam naučiti.



»Sviva li ti se?!« s dudom u ustima skvičala je moja sestra Sarah dok mi je peti put donosila nevidljive palačinke. Kao najstariji od četvero djece, obožavao sam biti stariji brat.

Kad sam navršio trinaest godina, povezanost s braćom i sestrom bila je tako snažna da su me slušali više nego roditelje. Kamo bismo god pošli, ponašao sam se poput koke koja čuva piliće. A sa šesnaest godina vozio sam ih u školu i usput ih ispitivao pravopis.

Da ne bude nesporedazuma, roditelji su mi divni i puni ljubavi. Bio sam tako dobar samo zato što su u mene ulili toliko sebe u prve četiri godine, prije nego što mi se rodila sestra. Osim toga, uživao sam u odgovornosti starijeg brata.

Kad ste najstarije dijete, trebali biste biti emocionalno stabilniji, poduzetniji i slično. Ali mene je to odmalena naučilo komunikacijskim vještinama.

Brzo sam naučio udovoljiti Sari pretvarajući se da jedem nevidljivu hranu, smijući se i govoreći: »Mmm, kako je ukusno.« Otkrio sam da se lakše otvarala kad bih joj upućivao ljubazne riječi nego kad bih se ljutio. Mlađi brat Jonathan neprestano bi ponavljao moje ime (zvali su me Bubba, što je istočnjački nadimak od milja za najstarijeg brata) i mucao dok ne bi uspio dovršiti rečenicu. Naučio sam da će osjećati da sam ga razumio ako strpljivo ponavljam njegove riječi i kimam. Dugo nije uspijevaio izgovoriti suglasnike, samo samoglasnike. Prirodno sam postao njegov tumač prepoznajući neverbalnu komunikaciju i predviđajući situacije koje bi ga mogle uznemiriti i prije nego što bi se dogodile. Najmlađi brat Jacob bio je najemotivniji. Snažno je osjećao svoje emocije i lako je gubio strpljenje. Otkrio sam da će usporiti bujicu riječi i sniziti glas ako i ja to učinim. Naučio sam ne

shvaćati osobno njegove izljeve emocija, kao i to da katkad zagrljaj govori više od riječi. Svi su imali vlastitu osobnost i zahtijevali su drukčiji pristup kojim sam se s njima povezivao na dubljoj razini.

Jedna od najvažnijih vještina koje sam razvio kao najstarije dijete bila je sposobnost posredovanja i rješavanja sukoba. Ako bi se posvađali oko igračke, brzo bih zaustavio galamu, saslušao njihovu stranu priče, a onda bih presudio čiji je red na igru uz primjeren ustupak drugoj strani. To je funkcioniralo. Izvještio sam se u poučavanju braće i sestara kako da izraze svoje potrebe, kao i da shvate i prihvate potrebe drugih. Svakodnevno sam braći i sestrama služio kao uzor za komunikaciju.

To mi je i danas, kad sam oženjen i imam dvoje djece, svakodnevnica. Komunikator sam u svakoj fazi, svakom odnosu, svakom krugu prijatelja. Možda mislite da je posrijedi tek sposobnost izražavanja. Međutim, ja znam da je to nešto više. Dok sam odrastao, otac bi mi svake večeri sjeo na rub kreveta, nagnuo se i prošaptao: »Dragi Bože, podari Jeffersonu mudrost i uvijek mu budi prijatelj.« Vjerujem u moć molitve. A vjerujem i da bez molitve mojih roditelja vi danas ne biste čitali ovu knjigu.



U 2020. godini postao sam partner u poznatoj odvjetničkoj tvrtki. Ali unatoč tom postignuću nisam se osjećao dobro. Stalno sam se vraćao istoj metafori: osjećao sam se kao da trčim s padobranom. Istina, zarađivao sam i dobivao slučajeve, ali u kreativnom smislu nisam se micao s mjesta.

Situaciju je otežavala i činjenica da mi je otac radio u istoj tvrtki. Kad sam mu prvi put spomenuo kako se namjeravam osamostaliti, nije to dobro prihvatio. Iskreno, ni sljedećih dvadeset razgovora nije dobro prošlo, čak ni kad sam to najavio cijeloj tvrtki. Borio se da ostanem. Bili su to teški razgovori.

U siječnju 2022. učinio sam dvije stvari koje su sve promijenile.

Prvo, otvorio sam vlastitu odvjetničku tvrtku. Fisher Firm, koja se bavila slučajevima ozljeda.

Nisam imao ured ili asistenta – kvragu, nisam imao ni pislač. S prijenosnim računalom obilazio sam kafiće ili unajmljivao prazne urede prijatelja. Brzo sam došao do prvih klijenata i doista sam se osjećao fantastično. Presjekao sam padobran i konačno sam imao osjećaj da se krećem.

Drugo, na društvenim sam medijima stavio prvu objavu s komunikacijskim savjetima.

U početku sam to zamislio kao sredstvo pribavljanja novih klijenata. Vidio sam mnogo odvjetnika koji su na društvenim medijima činili jedino što su znali: prodavali su. Doživljavali su ih kao novi oblik reklame, uz pomoć kojega su ljudima govorili što da učine i koga da nazovu kad dožive nesreću. I ja sam se okušao u tome. Ali pritom se nisam dobro osjećao. Pred očima su mi bili oni odvjetnici čija su lica vrištala s oglasnih plakata, koji su nosili čekiće, bacače plamena ili boksačke rukavice govoreći nepodnošljive stvari poput: »Jeste li doživjeli nesreću? Ja sam teksaški gospodar limuna! Nazovite me i onoga tko vam je to učinio iscijedit ću do posljednje kapljice!« Fuj! Stresao bih se. Nisam to mogao podnijeti. Prije svega, to nisam bio ja.

Odabrao sam drukčiji put. Umjesto da prodajem samog sebe, nudio sam besplatnu uslugu. Nisam nudio ono što bi koristilo meni – nudio sam ono što je koristilo ljudima. Na taj sam način mogao zadržati svoje ja, osobu kakva sam doista bio. Jeffersona.

Kako sam stvarno mogao pomoći ljudima?

Moralo je to biti nešto shvatljivo i privlačno, poruka svjetlosti i dobra koja bi obasjala domove i radna mjesta. Prisjetio

sam se pitanja koje bi mi roditelji uvijek postavili kad nisam znao što nekome reći: »Pa, što želiš da ta osoba zna?« Odgovor me pogodio poput teretnog kamiona. Reći ću ljudima ono što najbolje znam. Pomoći ću im da nauče komunicirati.

Nisam imao dojmljiv radni stol ili studio u kojem bih snimao najmodernijim kamerama, ali imao sam kamionet i mobitel. To je moralo dostajati. Na mobitelu sam snimio poruku. Smjesta sam odlučio da će naslov glasiti »Kako raspravljati poput odvjetnika, 1. dio« i da ću priču sažeti u tri jednostavne točke. Na prednjem sjedištu praznog kamioneta govorio sam u ekran mobitela o tome kako da iznosite kratka pitanja, kako da manje emotivno reagirate i kako mnogo psovanja djeluje poput previše začinjene hrane. Prisetio sam se da sam svojedobno naišao na naputak kako video mora *pozivati na akciju*. Stoga sam na kraju videa rekao: »Iskušajte ovo i pratite me.« Iz nekog razloga, ne mogu objasniti kojeg, kad sam to izgovarao, u posljednjoj sam sekundi usta pokrio rukom. Odlučio sam to pustiti. Duboko sam udahnuo i objavio taj video u trajanju od 47 sekundi.

Nisam ništa očekivao. Sve dosad svi moji videouraci nisu imali ni jedan jedini pregled. U jednom sam trenutku čak u Google upisao: »Zašto moji videi imaju 0 pregleda?« i: »«Kako snimiti video?«

Nisam bio spreman na ono što se dogodilo. Jedan sat poslije broj pregleda mog videa o tome »kako raspravljati« naglo je počeo rasti dostigavši tisuće u vrlo kratkom vremenu. Sljedećeg dana broj pregleda dosegao je milijune. Tada, dakako, nisam bio svjestan da su milijuni ljudi vidjeli ružičastu sjedalicu moje kćeri i bočicu mojeg sina na stražnjem sjedištu, zajedno s mojim nepromišljenim izborom odjeće – razvučenom polo-majicom na koju sam navukao sako. Tko se oblači s idejom da će ga toga dana vidjeti milijuni ljudi?

Međutim, činilo se da to nikoga ne zanima. Jednostavno sam bio svoj. Ljudi su imali osjećaj da im se neposredno obraćam, bez trikova ili želje da im nešto prodam. Bio sam stvaran.

»Što da sada učinim?« upitao sam prijateljicu. »Napravi još jedan video«, odgovorila je.

Poslušao sam je.

Te sam godine dogurao do više od pet milijuna pratitelja na društvenim medijima, uključujući stotine slavni i javnih osoba – sve to koristeći se iPhoneom, pomoću kojeg sam na vozačkom sjedištu dijelio komunikacijske savjete. Uvijek na isti način – sam, u automobilu, na slučajnom mjestu gdje bih uspio parkirati na putu od ureda do kuće. Nisam planirao mnogo unaprijed, a svaki je video bio snimljen istog dana kad je objavljen. Nije bilo grafičkog uređivanja videa ni ikakvog uljepšavanja. Bio sam to samo ja, s mobitelom u ruci, kako od srca dijelim savjete.

Unatoč činjenici da sam sve obavljao sam u svojem automobilu, uskoro sam se našao na različitim konferencijama i okupljanjima gdje sam pred tisućama ljudi i različitim organizacijama govorio o svojim komunikacijskim tehnikama. Govorio sam čak i u NASA-i. Svaki put kad bih držao govor, zapitao bih se: »Što svi vi ovdje radite?« Dosegnuo sam 250 000 e-pretplatnika koji su htjeli moje tjedne komunikacijske savjete, a potpisao sam i ugovor s izdavačkom kućom Penguin Random House o pisanju knjige koju upravo čitate. Pokrenuo sam *The Jefferson Fisher Podcast*, koji je vrlo brzo postao najpopularniji komunikacijski *podcast* na svijetu. Okupio sam i golemu *online* zajednicu kojoj sam nudio tečajeve i savjete kako da unaprijede komunikacijske vještine. Na svim platformama moje je video pregledalo više od pola milijarde ljudi. Svakodnevno bivam blagoslovljen brojnim dirljivim porukama zahvale. Još ne vjerujem koliko na ovaj način pomažem ljudima – to mi je toliko nevjerojatno.

I dalje se svaki dan bavim odvjetništvom, tako da pomažem ljudima koje snađu ozljede diljem Sjedinjenih Američkih Država i upućujem ih na odvjetnike u koje imam povjerenja. Svaki dan snimim kratki video. Još govorim: »Iskušajte ovo i pratite me.« Milijuni su pokušali i milijuni me prate. Govorim to ispunjen dubokom zahvalnošću.

Nikad ne bih pomislio da će se sve ovako dogoditi.

Ali snovi se ovdje nisu zaustavili.

Pet mjeseci poslije otvaranja Fisher Firma otac je napustio tvrtku u kojoj je proveo 35 godina i pridružio se meni, svojem sinu, samo zato da se zajedno bavimo odvjetništvom. »Ima li ovdje mjesta za jednog starca?« upitao me s osmijehom. Ništa ljepše ne bih mogao poželjeti. Oči mi se pune suzama dok pišem o tome.

Uvod

Nedugo poslije prvog videa počele su pristizati poruke — na tisuće njih. Bilo ih je toliko da ih nisam sve mogao pročitati, a kamoli odgovoriti na njih. Stizale su od pratitelja mojih sadržaja koji su tražili savjet.

Nisu tražili moj savjet u duboko filozofskim pitanjima o religiji i politici, čak ni pravne savjete. Željeli su moje svakodnevne savjete, male trenutke iz svakodnevnog života s kojima se suočavaju obični ljudi, od uobičajenih problema do priča koje kidaju dušu.

- Što reći nadređenom koji uvijek odbija moje ideje?
- Što reći odrasloj kćeri koju godinama nisam vidio?
- Što reći partneru koji uvijek mora u svemu imati pravo?

Nakon tisuća poruka poput ovih shvatio sam sljedeće: neovisno o tome kako oblikuju pitanje, problem nije u tome *što* reći, nego u tome *kako* to reći.

Kad god dobijem jedno od ovih pitanja, prvo upitam ono što su mene uvijek pitali roditelji: »Dobro, a što želiš da zna-ju?« Dosad nikad nisam dobio odgovor »Ne znam«. Uvijek dobijem brz odgovor. Ljudi već znaju što žele reći jer je to odraz njihovih osjećaja duboko u njima: *Želim da zna da me to boli. Želim da zna da mi treba mir. Želim da zna zašto sam uznemiren.* Osjećaji se prirodno otkrivaju. Ali kako te osjećaje prenijeti drugoj osobi? To nije tako lako.

Doista je poražavajuće kako nešto tako jednostavno može biti tako nedostižno.

Ako čitate ovu knjigu, vjerojatno vas zanima isto: stvarna rješenja za stvarne probleme. Ne treba vam *što*, treba vam *kako*. Kako se izraziti tako da poštujete vlastitu perspektivu, ali i onoga kome se obraćate? Kako se zauzeti za sebe i pritom ne ugroziti odnose? Kako vjerodostojno i empatično izraziti svoje misli, ali ipak pokazati da imate svoje ja?

Jednostavan odgovor koji tražite jest povezanost.

Najiskreniji odgovor koji zaslužujete pronaći ćete na stranicama koje slijede.

Zašto sam napisao ovu knjigu

Ovu sam knjigu napisao iz triju razloga:

1. Zato što su to tražili moji pratitelji na društvenim medijima. Prema tome, to je njihova knjiga.
2. Kako bih vas naučio onome što će unaprijediti vaš sljedeći razgovor.
3. Kako bih sačuvao dio sebe za svoju djecu i obitelj.

Prije nego što se bacite na čitanje, htio bih da shvatite nešto važno. Komunikacijske vještine u ovoj knjizi nisu posuđena načela. Osim nekoliko istraživanja i komentara iz drugih znanstvenih područja poput psihologije, neuroznanosti, bihevioralne znanosti, nećete pronaći mnogo izvora. Ono što ćete pročitati znanje je koje sam prikupio životnim iskustvom i svojim načinom komunikacije.

Nisam terapeut. Nisam psiholog. Ako je išta što kažem u ovoj knjizi u proturječju s mišljenjem nekog od ovih stručnjaka, vjerujte njima, a ne meni. Ja od vas neću tražiti da odredite svoj stil zbližavanja ili zatražiti da ispunite upitnik o tome kakav ste tip konfliktne osobe. Zanimaju li vas opsežne statistike ili istraživanja o tome kako vam obrasci društvenog ponašanja pčela mogu pomoći u komunikaciji, ova knjiga nije za vas.

Napisao sam lekcije iz vlastitih svakodnevnih rogovskih bitaka s argumentima, nedorazumima, sukobima, gorljivim i kompliciranim raspravama.

Nudim prizemne, životne savjete kojih nema u udžbenicima i predavanjima.

A možda svijetu upravo toga nedostaje.

Kako će vam ova knjiga pomoći

Iako sam odvjetnik, u ovoj knjizi nećete pronaći ništa što se odnosi na zakone. U ovoj knjizi nije riječ o mojem zanimanju, kao ni o odvjetnicima.

Ovdje se govori o tome kako da hrabro govorite, podignute brade, kako da prigrlite ranjivost koja slijedi kad sve karte položite na stol.

Kako da kažete ono što mislite i mislite ono što kažete.

Ovdje je riječ o tome kako odabrati hrabrost prije povlačenja, čak i kad vam glas podrhtava.

Ako izravno govorite, to ne znači da vam nedostaje empatije ili da ne uzimate u obzir osjećaje drugih. Biti izravan znači biti dovoljno samosvjestan da poštujete drugu osobu kao i samog sebe, toliko da slobodno i bez straha iznosite svoje potrebe i osjećaje.

Ne morate biti nametljiva osoba da biste se nametnuli dok govorite. Riječi će to obaviti za vas. To će vam pružiti ova knjiga: riječi. U ovoj ćete knjizi dobiti odgovore na pitanja s kojima se bori mnogo ljudi:

- Kako razgovarati s nekim tko se postavlja obrambeno?
- Što reći kad me netko omalovažava?
- Kako postaviti osobne granice?

Da bismo to postigli, knjigu sam podijelio na dva dijela. U prvom vam dijelu govorim o tome kako da se povežete sa samim sobom. Zvuči čudnovato, znam. Ali nije. Ključ je u tome kako se postavljate kad izbije sukob i, još važnije, kako iskoristiti svoje stanje uma kao *prednost* s kojom ćete što uspješnije zaključiti sukob. Drugi vas dio uči kako da tu prednost iskoristite da biste se povezali s drugim ljudima. Kako ćete se povezati, ovisi o okolnostima, o tome dolazi li do povezivanja u teškom razgovoru ili se morate zauzeti za sebe. Neovisno o okolnostima, stvorio sam tri pravila koja će vam pomoći u povezivanju:

1. Recite to kontrolirano.
2. Recite to samouvjereno.
3. Recite to da biste se povezali.

Iza svakog pravila leži provjerena taktika koju smjesta možete upotrijebiti. U ovoj ću vam knjizi pokazati kako izgleda,

zvuči i kako ćete se osjećati pri samouvjerenoj komunikaciji. Učit ćete iz priča iz stvarnog života koje sam prikupio profesionalnim i osobnim iskustvom. Naći ćete se u različitim hipotetskim razgovorima koji će vam se učiniti poznato. Naučit ćete što reći, a što ne, i dakako kako da to kažete.

Nakon što pročitate stranice koje slijede, bit ćete sposobni izbaciti komplicirano iz kompliciranih razgovora i time osloboditi prostor za ono *pravo* u vašem životu. Za prave odnose, prave veze i pravi rast. Pritom ne mislim samo na situaciju kod kuće ili u vezi. Uvidjet ćete kako se i na poslu i na sastancima pojavljuje vaše novo ja. Drukčije ćete odgovarati na poruke i elektroničku poštu. Ljudima će biti poznati vaši stavovi. Promatrat ćete kako se vaša samouvjerenost pretvara u ugled i vjerodostojnost – a ja ne mogu dočekati da to vidim.

Kako primijeniti ovu knjigu

Dok čitate ovu knjigu ili gledate neki od mojih videa, možda ćete se zapitati: kako da se sjetim svega ovoga kad mi zatreba?

Moj je odgovor jednostavan: nećete se sjetiti. Ne možete sve pročitati i očekivati da ćete sve smjesta moći primijeniti. To je previše odjednom, kao da pokušavate piti iz vatrogasnog crijeva. To ne može uspjeti.

Umjesto toga, odaberite jedno.

Odaberite jedan naputak koji vam odgovara i što brže ga primijenite. Na primjer, recimo da ste se najviše prepoznali u lekciji iz sedmog poglavlja koja govori o pretjeranom ispričavanju. Usredotočite se baš na tu lekciju. Potrudite se zapamtiti je, možda je možete zapisati negdje gdje će vam biti pred očima, glasno je izgovarati samom sebi ili je prepričati bliskom prijatelju. A onda je počnite upotrebljavati. Osvijestite svaki trenutak kad se nepotrebno ispričavate i izbacite

taj »oprosti« iz svake rečenice koju izgovarate, e-poruke koju šaljete ili SMS-a koji pišete.

Posvetite se tome jednom pravilu. Tada i samo tada, kad izdržite čitav tjedan bez ijedne nepotrebne isprike, krenite na sljedeću lekciju koja vam se sviđa.

U ovoj knjizi pronaći ćete savjete koje sam pažljivo odabrao, od najpopularnijih videa s najviše pregleda do posebnih naputaka koje nikad prije nisam podijelio. Ako ovo čitate zato što me pratite na društvenim medijima, zdravo, to sam još uvijek ja. Ponosan sam što vam naposljetku nudim nešto opipljivo, materijalno, što možete išarati, poderati i učiniti svojim. Znam da ćete shvatiti kako vam se čekanje isplatilo. Stiglo je vrijeme da više govorite ono što mislite i više mislite ono što govorite. Stiglo je vrijeme da bez straha slobodno izražavate svoje potrebe.

Stoga uskočite na suvozačko sjedalo, a ja ću poslužiti bezalkoholno pivo i dimljenu govedinu. Na putu ste da vaš sljedeći razgovor bude onaj koji će sve promijeniti.