

JACK SCHAFER  MARVIN KARLINS

BUTONUL

LIKE

CUM SĂ ÎȚI CÂȘTIGI PE CEILALȚI

**Editor: Călin Vlasie**  
Redactare: Ioan Es. Pop  
Tehnoredactare: Stelian Bigan  
Pregătire de tipar: Marius Badea  
Design copertă: Ionuț Broșțianu

**EPP**

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

**SCHAFFER, JACK**

**Butonul Like : cum să îi câștigi pe ceilalți** / Jack Schafer,  
Marvin Karlins ; trad. din lb. engleză de Mugur Butuza. - Pitești :

Paralela 45, 2017

ISBN 978-973-47-2546-5

I. Karlins, Marvin

II. Butuza, Mugur (trad.)

159.9

*The Like Switch: An Ex-FBI Agent's Guide to Influencing, Attracting,  
and Winning People Over*

Written by Jack Schafer, Ph.D. with Marvin Karlins, Ph.D.

Copyright © 2015 by John Schafer, Ph.D. and Marvin Karlins, Ph.D.  
Originally published by Touchstone, a Division of Simon & Schuster, Inc.

Opiniile exprimate în carte sunt ale autorului, nu ale Biroului Federal de  
Investigații (Federal Bureau of Investigation, FBI).

Copyright © Editura Paralela 45, 2017

Prezenta lucrare folosește denumiri ce constituie mărci înregistrate, iar  
conținutul este protejat de legislația privind dreptul de proprietate intelectuală.  
[www.edituraparelela45.ro](http://www.edituraparelela45.ro) | [www.cartearomaneasca.ro](http://www.cartearomaneasca.ro)

**JACK SCHAFER    MARVIN KARLINS**

**BUTONUL  
LIKE  
CUM SĂ ÎI CÂȘTIGI PE CEILALȚI**

Traducere din limba engleză de  
MUĞUR BUTUZA



**Editura Paralela 45**

# Cuprins

<b>Butonul Like – Cum să câștigi oamenii de partea ta.....</b>	<b>9</b>
<b>1 Formula prieteniei.....</b>	<b>15</b>
<b>2 Cum să te faci observat înainte să se spună un cuvânt.....</b>	<b>34</b>
<b>3 Regula de aur a prieteniei.....</b>	<b>81</b>
<b>4 Legile atracției.....</b>	<b>101</b>
<b>5 A vorbi limba prieteniei.....</b>	<b>123</b>
<b>6 A construi apropiere.....</b>	<b>161</b>
<b>7 Cum hrănești și susții o relație pe termen lung.....</b>	<b>185</b>
<b>8 Pericolele și promisiunile relațiilor într-o lume digitală.....</b>	<b>208</b>
<i>Epilog – Formula prieteniei în practică.....</i>	<i>235</i>
<i>Apendice.....</i>	<i>245</i>
<i>Mulțumiri.....</i>	<i>247</i>

## Butonul Like

### Cum să câștigi oamenii de partea ta

Când auzi de FBI, în mod cert nu te gândești că acronimul acesta se referă la Biroul Prietenos de Investigații<sup>1</sup>. Dar cei douăzeci de ani în care am activat ca agent specializat în analiza comportamentului mi-au îmbunătățit capacitatea de a citi repede oamenii și mi-au conferit o înțelegere singulară a naturii și a comportamentelor umane comune. Iar munca mea, care presupunea atât a convinge anumiți indivizi să-și spioneze propria țară, cât și a identifica infractori și a-i face să mărturisească, mi-a permis să-mi dezvolt o serie de metode incredibil de eficiente de a-i face pe alții să aibă încredere în mine, uneori chiar fără ca eu să fi spus vreun cuvânt. În calitate de analist în cadrul Programului de Analiză Comportamentală al FBI, am elaborat strategii de racolare a spionilor și de transformare a dușmanilor înverșunați în amici. Cu alte cuvinte, am elaborat tehnici și abilități specifice prin care un inamic al SUA poate fi transformat în prieten, dornic să spioneze pentru America.

În esență, profesia mea consta în a-i face pe oameni să mă placă. Munca mea cu „Vladimir” (am schimbat numele și datele de identificare ale celor despre care vorbesc și am creat niște hibrizi pentru a ilustra mai bine ce vreau să demonstrez) ilustrează bine acest fapt.

Vladimir intrase ilegal în Statele Unite pentru a comite acte de spionaj. A fost reținut în timp ce se afla în posesia unor documente secrete despre strategia de apărare. În calitate de agent special al FBI, mi s-a încredințat sarcina de a-l intervieva pe Vladimir. La prima noastră întrevvedere, s-a jurat să nu-mi vorbească cu niciun chip. Am început atunci procesul de contracarare

---

<sup>1</sup> Joc de cuvinte intraductibil, între Federal Bureau of Investigations (FBI) și *Friendly Bureau of Investigations*, în original (n.tr.).

a sfidării lui, așezându-mă pur și simplu în apropiere de el și citind ziarul. Dar, la un moment dat, atent planificat anterior, îmi împătureau ostentativ ziarul și plecam fără să spun vreun cuvânt. Zi după zi și săptămână după săptămână, m-am așezat în apropierea lui și am citit ziarul, timp în care el nu a scos nicio vorbă, încătușat fiind la o masă din apropiere.

Până la urmă, m-a întrebat de ce vin să-l văd zi de zi. Mi-am închis ziarul, m-am uitat la el și am zis: „Pentru că vreau să vorbesc cu tine.” Imediat după aceea, am deschis iar ziarul și am continuat să citesc, ignorându-l. După o vreme, m-am ridicat și am plecat fără să mai spun ceva.

În ziua următoare, Vladimir m-a întrebat iar de ce vin în fiecare zi și citesc ziarul. Și iar i-am spus că vin pentru că vreau să vorbesc cu el. M-am așezat și am deschis ziarul. După câteva minute, Vladimir a spus: „Vreau să vorbesc.” Am lăsat ziarul jos și am spus: „Vladimir, ești sigur că vrei să vorbești cu mine? Când ne-am întâlnit prima oară, mi-ai spus că n-ai să-mi vorbești niciodată.” Vladimir mi-a replicat: „Vreau să-ți vorbesc, dar nu despre spionaj.” Am fost de acord cu condiția lui, dar am adăugat: „Când vei fi pregătit să-mi vorbești despre activitățile tale de spionaj, ai să-mi spui, nu-i așa?” Vladimir s-a arătat de acord.

În următoarea lună, eu și Vladimir am vorbit despre orice, numai despre activitățile lui de spionaj nu. Apoi, într-o după-amiază, Vladimir m-a anunțat: „Sunt gata să vorbesc despre ce-am făcut.” Abia atunci, în sfârșit, am discutat până în cele mai mici detalii despre activitățile sale de spionaj. Vladimir a vorbit de bunăvoie și onest, dar nu pentru că ar fi fost silit să vorbească, ci pentru că mă plăcea și mă considera prietenul său.

Tehnicile de interogare pe care le-am folosit cu Vladimir pot părea, la prima vedere, cam absurde..., dar tot ce am făcut fusese atent planificat, pentru a obține, într-un final, mărturia și cooperarea lui. În această carte, voi dezvălui secretele modului în care l-am câștigat pe Vladimir de partea mea și felul cum, utilizând aceleași tehnici, și tu poți face pe oricine să te placă, pentru o vreme sau pentru tot restul vieții. Eu pot face acest lucru pentru că, din câte s-a dovedit, aceleași abilități sociale pe care le-am elaborat ca să racolez spioni și să mă împrietenesc cu ei sunt la fel de eficiente în dezvoltarea prietenilor acasă, la muncă sau oriunde au loc interacțiuni personale.

La început, n-am observat suprapunerea exactă a muncii mele cu viața de zi cu zi. De fapt, această suprapunere mi-a fost semnalată pentru prima oară spre sfârșitul carierei mele de agent FBI. La vremea aceea, predam tinerilor

# 1

## Formula prieteniei

*Am învățat că oamenii uită ce spui,  
că oamenii uită ce faci, dar că nu uită niciodată  
cum îi faci să se simtă.*

MAYA ANGELOU

### Operațiunea Pescărușul

Numele lui de cod era Pescărușul.

Era un diplomat străin de rang înalt.

Dacă ar fi devenit spion pentru SUA, ar fi fost un agent foarte valoros.

Se punea întrebarea: cum să convingi pe cineva să jure loialitate unei țări rivale? Răspunsul: să ne împrietenim cu Pescărușul și să-i facem o propunere atât de tentantă, încât să nu o poată refuza. Cheia acestei strategii implica răbdare, colectarea minuțioasă a informațiilor despre fiecare aspect al vieții Pescărușului și un mod de a iniția o prietenie cu o contraparte americană în care să aibă încredere.

Investigarea trecutului profesional al Pescărușului a relevat faptul că, în repetate rânduri, acesta fusese sărit la promovări. În plus, fusese auzit spunându-i soției sale că-i place să trăiască în America și că se gândește ca, după pensionare, să se retragă aici, dacă va putea. Pescărușul era frământat de faptul că pensia acordată de statul său era prea mică pentru a-i asigura o bătrânețe liniștită. Înarmați cu aceste informații, analiștii de securitate au emis opinia că loialitatea Pescărușului față de țara sa putea fi subminată dacă i se ofereau stimulente financiare adecvate.

Provocarea inițială era să ne apropiem suficient de Pescăruș pentru a-i face o ofertă financiară fără a-l băga în „răcori”. Agentului FBI Charles i s-a spus să cultive încet și sistematic relația cu Pescărușul, așa cum ai învechi un vin de calitate pentru a-i da cea mai bună aromă, până când va veni momentul potrivit de a i se face oferta. Agentului i s-a spus că, dacă acționează pripit, este posibil ca Pescărușul să-și „activeze scuturile” și să-l evite permanent. În schimb, a fost instruit să-și orchestreze abordarea, utilizând strategii comportamentale concepute pentru împrietenire. Primul pas al lui Charles era să-l facă pe Pescăruș să-l placă încă înainte de a schimba vreun cuvânt cu el. Al doilea pas era să folosească intervenții verbale adecvate pentru a transforma bunăvoința inițială într-o prietenie trainică.

Pregătirile pentru esențiala primă întâlnire cu Pescărușul au început cu multe luni înainte ca ea să aibă loc efectiv. Supravegherea stabilise că Pescărușul avea obiceiul de a ieși din complexul ambasadei o dată pe săptămână, timp în care mergea pe jos două cvartale, până la un magazin alimentar dintr-o intersecție, unde făcea cumpărături. Pe baza acestei informații, Charles a primit instrucțiunea de a se poziționa în diferite locuri de pe traseul Pescărușului până la acel magazin.

A fost avertizat să nu-l abordeze în nicio împrejurare și să nu-l amenințe în niciun fel; în schimb, i s-a spus să se afle pur și simplu „în zonă”, astfel încât să fie văzut de Pescăruș.

N-a trecut mult până când Pescărușul, care era și el un ofițer de informații bine pregătit, l-a observat pe agentul FBI, care, apropo, n-a depus niciun efort de a-și ascunde identitatea. Pentru că Charles n-a făcut nicio mișcare de a-l intercepta ori de a-i vorbi, Pescărușul nu s-a simțit amenințat, astfel încât s-a obișnuit să-l vadă pe american în timpul ieșirilor sale la magazin.

După câteva săptămâni în care s-au aflat unul în preajma celuilalt în aceeași zonă, Pescărușul a făcut contactul vizual cu agentul american. Charles a dat din cap, luând la cunoștință prezența Pescărușului, dar n-a arătat niciun alt fel de interes față de acesta.

Au trecut mai multe săptămâni și, pe măsura trecerii lor, Charles și-a intensificat comunicarea nonverbală cu Pescărușul prin **prelungirea contactului vizual, ridicarea sprâncenelor, înclinarea capului și împingerea bărbiei înainte**, toate acestea fiind semnale nonverbale pe care, după cum au descoperit savanții, creierul nostru le interpretează drept „semnale prietenoase”.



## Legile atracției

*Dacă ieși să-ți cauți un prieten, descoperi  
că prietenii sunt tare puțini.*

*Însă dacă ieși să fii prieten, îi descoperi peste tot.*

ZIG ZIGLAR

În acest capitol vom adăuga niște instrumente suplimentare trusei tale de scule, anume „Legile atracției”. Aceste „legi” descriu anumiți factori care, dacă se întrunesc, sporesc probabilitatea ca doi indivizi să fie atrași unul de celălalt și să experimenteze un rezultat pozitiv al interacțiunii lor. Pentru că aceste legi joacă un rol esențial în formarea relațiilor umane, dacă poți să le încorporezi în interacțiunile tale, îți vor furniza moduri alternative de a te împrieteni cu indivizii cu care te întâlnești.

Gândește-te la legile atracției ca la niște instrumente care îți vor îmbunătăți eficiența felului cum relaționezi. Nu trebuie să le folosești pe toate pentru a atinge obiectivele prieteniei tale; de fapt, nici n-ar trebui, întrucât unele nu sunt congruente cu trăsăturile tale de personalitate sau au fost concepute pentru relații de lungă durată, nu pentru legături scurte (o singură întâlnire cu un funcționar, opusă dezvoltării unei prietenii durabile). Alege legile care ți se potrivesc cel mai bine și folosește-le când interacționezi cu persoanele care te interesează.

### **Legea similarității („terenul comun”)**

Indivizii care împărtășesc aceleași păreri, atitudini și activități tind să dezvolte relații strânse. Zicala „Cine se aseamănă se-adună” spune ea ceva.

Suntem atrași de persoanele care împărtășesc aceleași interese cu ale noastre. E posibil ca nevoia de evitare a disonanțelor cognitive să explice motivul pentru care acest lucru e adevărat. Disonanța cognitivă apare când susținem ca adevărate două idei sau credințe opuse. Această diferență, reală sau doar percepută, creează anxietate.

Indivizii care au opinii asemănătoare se susțin unul pe altul și, ca atare, sporesc și mai mult probabilitatea atracției reciproce. Similaritatea mai mărește și probabilitatea ca indivizii care gândesc la fel să se vadă iar. Susținerea reciprocă menține sau ridică stima de sine, ceea ce duce la o stare de bine sporită și la fericire.

Indivizii care împărtășesc aceleași principii și credințe experimentează rareori disonanțe cognitive și asemănarea pe care o împărtășesc unul cu celălalt le dă siguranță. Oamenii de felul acesta experimentează mai puține conflicte, pentru că ei percep lumea în mod similar. Asemănarea duce la perceperea unei stări mai intense de mulțumire și la sentimentul că ești înțeles. Când oamenii se întâlnesc pentru prima oară, până și o asemănare abia percepută crește atracția reciprocă.

## **Din aceeași stofă**

Încă de pe la începutul carierei mele, am observat că majoritatea agenților FBI arătau la fel și împărtășeau aceleași opinii. Acest fapt poate fi explicat de principiul psihologic al similarității și atracției. Agenții FBI din comisiile de angajare înclinau să angajeze candidații care semănau mai mult cu ei. Când agenții aceștia acumulau destulă vechime ca să participe la procesul de angajare, și ei înclinau inconștient să selecteze indivizii care le semănau cel mai mult. De-a lungul deceniilor, FBI-ul ajunsese să fie populat de agenți care aveau aceleași opinii, se îmbrăcau la fel și arătau la fel.

Odată cu apariția acțiunii afirmative, au fost incluse în rândurile FBI-ului mai multe femei și mai multe minorități. Când acești indivizi au acumulat vechime, au înclinat să selecteze candidații care semănau mai mult cu ei înșiși. Bazându-se pe principiul similarității și atracției, agenții actuali ai FBI-ului, ca și majoritatea afacerilor, reflectă mai adecvat diversitatea populației americane de astăzi.