



**PSIHOLOGIE
PRACTICĂ**

COLECȚIE COORDONATĂ DE
VASILE DEM. ZAMFIRESCU

HENRY CLOUD

ÎNCREDEREA

PE CINE TE POȚI BIZUI ȘI CUM ARĂȚI CĂ EȘTI
OM DE CUVÂNT

Traducere din limba engleză de
Liana Haidar

TREI

EDITORI:

Silviu Dragomir
Magdalena Mărculescu
Vasile Dem. Zamfirescu

REDACTARE:

Elena Málnai

DESIGN ȘI ILUSTRAȚIE COPERTĂ: Andrei Gamart**DIRECTOR PRODUCȚIE:**

Cristian Claudiu Coban

DTP:

Cristian Haba

CORECTURĂ:

Cristina Teodorescu
Irina Mușătoiu

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

CLOUD, HENRY

Încrederea : pe cine te poți bizui și cum arăți că ești om de cuvânt /
Henry Cloud ; trad. din lb. engleză de Liana Haidar. - București : Editura
Trei, 2024

ISBN 978-606-40-2268-4

I. Haidar, Liana (trad.)

159.9

Titlu original: Trust: Knowing When to Give It, When to Withhold It, How to Earn It, and How to Fix It
When It Gets Broken
Autor: Henry Cloud

Copyright © 2023 by Henry Cloud

This edition published by arrangement with Worthy, a division of Hachette Book Group, Inc. All rights reserved.

© Editura Trei, 2024
pentru prezenta ediție

O.P. 16, Ghiseul 1, C.P. 0490, București
Tel.: +4 021 300 60 90; Fax: +4 0372 25 20 20
E-mail: comenzi@edituratrei.ro

www.edituratrei.ro

*Lui Tori,
persoana cea mai demnă de încredere
din câte cunosc*

CUPRINS

INTRODUCERE	9
--------------------	----------

**PARTEA ÎNTÂI:
ÎNCREDEREA ESTE FORȚA MOTRICE A VIEȚII**

CAPITOLUL 1. Toate aspectele vieții au la bază încrederea	17
CAPITOLUL 2. Suntem preconfigurați să avem încredere	30
CAPITOLUL 3. Să învățăm să avem încredere	41

**PARTEA A DOUA:
CELE CINCI ELEMENTE FUNDAMENTALE ALE ÎNCREDERII**

CAPITOLUL 4. Primul element fundamental al încrederii: Înțelegerea	59
CAPITOLUL 5. Al doilea element fundamental al încrederii: Motivul	80
CAPITOLUL 6. Cel de-al treilea element fundamental al încrederii: Competența sau abilitatea	99
CAPITOLUL 7. Cel de-al patrulea element fundamental al încrederii: Caracterul	115
CAPITOLUL 8. Cel de-al cincilea element fundamental al încrederii: Istoricul comportamental	137

**PARTEA A TREIA:
DEZVOLTAREA ÎNCREDERII**

CAPITOLUL 9. Antrenează-ți mușchiul încrederii	163
---	------------

CAPITOLUL 10. Cum să-ți depășești barierele psihologice privind încrederea în ceilalți. Partea I	176
CAPITOLUL 11. Cum să-ți depășești barierele psihologice privind încrederea în ceilalți. Partea a II-a	190

PARTEA A PATRA:

METODA RECONSTRUIRII ÎNCREDERII

CAPITOLUL 12. Reconstruirea încrederii este un proces	211
CAPITOLUL 13. Pasul 1: Vindecă-te de ceea ce te-a rănit	219
CAPITOLUL 14. Pasul 2: Depășește-ți sentimentul de furie și dorința de răzbunare și caută să ierți	226
CAPITOLUL 15. Pasul 3: Cântărește bine ceea ce-ți dorești cu adevărat	237
CAPITOLUL 16. Pasul 4: Lămurește-te dacă reconcilierea mai este sau nu posibilă	246
CAPITOLUL 17. Pasul 5: Evaluează credibilitatea persoanei pentru a determina dacă încrederea în ea este o opțiune. Partea I	266
CAPITOLUL 18. Pasul 6. Evaluează credibilitatea persoanei pentru a determina dacă încrederea în ea este o opțiune. Partea a II-a	284
CAPITOLUL 19. Pasul 7: Învăță să recunoști schimbările reale	300

PARTEA A CINCEA:

CUM SĂ-ȚI VEZI DE VIAȚĂ DUPĂ O TRĂDARE

CAPITOLUL 20. Cum să nu repeți aceleași greșeli. Partea I	323
CAPITOLUL 21. Cum să nu repeți aceleași greșeli. Partea a II-a	340
CONCLUZII	355
ANEXĂ: Alte motive pentru care avem încredere în persoanele nepotrivite	357
MULȚUMIRI	363
DESPRE AUTOR	367

INTRODUCERE

„Ai încredere în mine!“

Cu toții am auzit aceste cuvinte și probabil le-am rostit noi înșine. Unii oameni le spun așteptându-se pe deplin ca ceilalți să le răspundă: „Oh, da, fără-ndoială, am toată încrederea în tine!“ Poate că atunci când facem astfel de afirmații o facem cu toată sinceritatea, fără să înțelegem însă cât de mult le cerem interlocutorilor noștri sau fără să fim cu adevărat conștienți de modul în care vom putea transpune în practică angajamentul pe care ni-l luăm implicit odată cu încrederea pe care aceștia ne-o acordă. Poate că îi abandonăm fără să intenționăm acest lucru, fiindcă nu am înțeles ce riscuri le-am cerut să își asume odată cu acest scurt „Ai încredere în mine!“

Cred că rostirea acestor cuvinte ar trebui să fie însoțită de semnale acustice și luminoase, plus orice alt semn de avertizare, pentru că se întâmplă deseori să nu se ridice la nivelul așteptărilor. Ne pot dezamăgi, uneori chiar crunt. Cercetările din domeniul neuroștiinței demonstrează existența unor motive întemeiate pentru care ar trebui să fim mai prudenți când vine vorba de încredere. Voi aborda în detaliu acest subiect în capitolele următoare, deocamdată mă rezum să spun doar că atât creierul, cât și întregul nostru sistem nervos posedă capacitatea înnăscută de a scana mediul înconjurător și de a face o evaluare rapidă a fiecărei persoane cu care interacționăm. Suntem preconfigurați genetic ca înainte de orice altceva să analizăm gradul de siguranță pe care ni-l inspiră

persoana respectivă. Când cineva ne cere să-i acordăm încrederea noastră, vrem să știm înainte de orice altceva dacă vom avea de suferit. Și ne vom strădui din răputeri să evităm durerea.

Răspunsul la întrebarea „Prezintă siguranță?” vine în câteva miimi de secundă, însă poate determina viitorul unei relații personale, al unei familii, al unei afaceri sau chiar al unei companii întregi. De ce? Pentru că sentimentul de siguranță pe care-l resimțim trimite semnale întregii noastre ființe, care ne spun: „E în regulă, mergi mai departe”. Când simțim încredere, suntem atrași de acea persoană, acel grup, acea propunere de afacere, acea companie sau orice ar putea constitui obiectul încrederii noastre și ne investim timpul, energia, dragostea ori banii în acea direcție. Când nu avem încredere, răspunsul intern pe care îl percepem ne ghidează puternic în direcția opusă: „Ferește-te!” Hotărâm zilnic, într-o sută de feluri, odată cu fiecare interacțiune de ordin personal ori legată de afaceri, dacă să mergem înainte sau să ne ferim.

În viața personală a fiecăruia dintre noi, totul are legătură cu încrederea. Încrederea generează apropiere emoțională. Ai putea probabil scrie tu însuți o carte despre beneficiile unei relații cu o persoană demnă de încredere, dar și despre suferința pe care ai resimțit-o atunci când încrederea ți-a fost înșelată. La fel și în afaceri, încrederea este totul. Oamenii de afaceri se străduiesc să inspire încredere oamenilor, să se apropie de ei, fiindcă încrederea reprezintă motorul oricărei afaceri.

Indiferent că este vorba de partenerul de viață, de un prieten, de colegii de muncă, de clienți, de partenerul de afaceri sau de angajații tăi, îți dorești de la ei să pună suflet, să-și investească priceperea, energia și orice alte resurse în tine. Însă pentru ca ei să facă de bunăvoie aceste investiții trebuie să le livrezi încredere, și nu doar o dată, ci în mod repetat. Și cu toate astea, cred că fiecare

dintre noi și-a asumat măcar o dată riscul de a se încrede în cineva, iar apoi a regretat.

Putem deveni din ce în ce mai buni în a discerne cine este demn de încrederea noastră și cine nu. Și putem deveni mai buni în a decide când și cu cine merită să ne asumăm riscuri.

Probabil că, asemenea mie, oricare dintre cititorii acestei cărți a fost la un moment dat victima unei trădări, mai grave sau mai neînsemnate, pe care încă o mai resimte ca pe un ghimpe în inimă. Cu toții avem poveștile noastre personale despre cum ne-a fost înșelată încrederea pe care am acordat-o cuiva. Fie am ignorat semnalele de avertizare și am mers înainte când ar fi trebuit să ne ferim, fie, mai rău, nu am fost capabili să detectăm aceste semnale. Tot ceea ce avea legătură cu acea situație părea în regulă la prima vedere, și poate chiar era, dar tot ne-am „fript“. Privind în urmă, ne spunem în sinea noastră: „La asta chiar că nu m-am așteptat“. Sau: „Cum a putut cutare să-mi facă una ca asta? Eram atât de buni prieteni (sau iubiți, sau parteneri). Cum a putut să se comporte în halul ăsta cu mine?“ Iar uneori nici măcar nu este vorba de o „trădare“, ci de o „curată neputință“ a cuiva de a ne oferi ceea ce aveam noi nevoie. Nu găsim răspunsurile potrivite, dar cicatricile rămân.

Nu-ți pot promite că după parcurgerea acestei cărți nu te vei mai confrunta niciodată cu trădarea sau cu dezamăgirea. Nici măcar Dumnezeu nu ne poate garanta acest lucru. În fiecare zi, El își extinde încrederea asupra unor oameni care Îl dezamăgesc sau chiar se dezic de El. La un moment dat, El chiar și-a exprimat regretul de a ne fi creat:

I-a părut rău Domnului că a făcut pe om pe pământ și S-a mâhnit în inima Lui.

(Geneza 6:6)¹

Majoritatea oamenilor împărtășesc acest sentiment. Fără îndoială că ți-a trecut prin minte gândul: „Îmi pare *atât* de rău că am avut încredere în cutare. Mi-a frânt inima“. Sau ți s-a întâmplat asta în diverse alte aspecte de viață.

Există totuși și vești bune, și anume: *Putem deveni din ce în ce mai buni în a discerne cine este demn de încrederea noastră și cine nu. Și putem deveni mai buni în a decide când și cu cine merită să ne asumăm riscuri.*

Unul dintre obiectivele acestei cărți este acela de a te „echipa“ corespunzător pentru a putea „citi printre rânduri“ și a aprecia corect sinceritatea și seriozitatea unui discurs, pentru a putea detecta ce se ascunde în spatele încercării unei persoane de a-ți vinde ceva sau în spatele unei promisiuni; și pentru a ajunge să iei decizia de a-ți investi sau nu încrederea în cunoștință de cauză. Pe lângă dorința mea de a te sprijini și de a te ghida pas cu pas în procesul de dezvoltare a acestei capacități esențiale, am conceput această carte și pentru a te ajuta:

- Să înțelegi cât de neprețuită este încrederea în toate sferele vieții și să-i acorzi prioritate în eforturile tale de a avea succes în dragoste și în viață, în general;
- Să poți determina cine este demn de încrederea ta și cine nu;

¹ Toate versetele biblice sunt preluate din *Biblia*, Editura Institutului Biblic și de Misiune al Bisericii Ortodoxe Române, București, 1988 (N.t.).

- Să-ți identifici și să-ți îmbunătățești atitudinea, tehnicile și comportamentul care îți sunt necesare pentru a deveni o persoană de încredere pentru ceilalți;
- Să îți conduci afacerea sau organizația în așa fel încât să încurajezi încrederea clienților sau a partenerilor de afaceri;
- Să gestionezi situațiile în care încrederea ți-a fost înșelată;
- Să-ți recapeți încrederea atunci când aceasta a fost deteriorată grav, chiar dacă la prima vedere pare a fi o misiune de-a dreptul imposibilă;
- Să te protejezi în timpul procesului de recăpătare a încrederii înșelate;
- Să înveți când este cazul să nu mai ai încredere;
- Să faci diferența dintre încredere și iertare.

Dacă ar fi să rezum în doar câteva cuvinte conținutul acestei cărți, aş spune: *Încrederea este energia care alimentează viața sub toate aspectele sale.* În lipsa ei, nimic nu funcționează, cu atât mai puțin relațiile interumane. Suntem condiționați din punct de vedere biologic, neurologic, emoțional, spiritual și psihic să avem încredere unii în alții. Încrederea este moneda de schimb care pune totul în mișcare. Așa că este spre binele nostru să învățăm să ne folosim de ea cât mai înțelept posibil.

Îndrăgitul dramaturg rus Anton Cehov spunea: „Fără să crezi în oameni și să te bazezi pe ei este imposibil să trăiești“. Are dreptate. De regulă, cuvintele „Ai încredere în mine“ nu înseamnă mai nimic. Ba pentru unii oameni, ele reprezintă de-a dreptul un semnal de alarmă. Din contră, să fii demn de încredere și să fii, totodată, capabil să ai încredere în alții înseamnă totul. Dacă știi în cine să ai încredere și cum să te încrezi în oameni, impactul asupra fiecărui aspect al vieții tale va fi unul puternic, în maniere surprinzătoare și pozitive.

Îți dorești să construiești relații stabile și sănătoase, având în vedere că ești capabil efectiv să evaluezi oamenii înainte de a-ți investi încrederea în ei, să identifici cauzele și felul în care încrederea ți-a fost trădată, de asemenea să înveți să repari relații importante care au avut de suferit din pricina unei înțelegeri deficitare sau a unui mod greșit de comunicare? Îți dorești ca fiecare aspect al vieții și al relațiilor tale să funcționeze ca uns? Să începem atunci prin a învăța cum funcționează încrederea, cum putem detecta mai clar legitimitatea pretențiilor unei persoane care ne solicită încrederea și cum să devenim mai siguri pe noi pe măsură ce învățăm să ne investim încrederea în oamenii, companiile, liderii și instituțiile potrivite, atât în plan personal, cât și profesional. Odată ce vei înțelege mecanismul încrederii, vom analiza modul în care o putem repara atunci când lucrurile iau o întorsătură urâtă într-o relație. Vom învăța că deși abilitatea de a detecta la alții prezența anumitor caracteristici este esențială pentru a decide dacă este sau nu oportun să ne oferim încrederea, la fel de important este și cine suntem noi cu adevărat, ce anume ne motivează și ce răni sau neîmpliniri purtăm cu noi. Procesul încrederii va fi, totodată, și o călătorie de autodescoperire. Pregătește-te să mă însoțești în acest proces în care vom învăța despre încredere — „energia“ care ne alimentează toate domeniile vieții.

PARTEA ÎNTÂI:

ÎNCREDEREA ESTE
FORȚA MOTRICE A
VIEȚII

CAPITOLUL 1.

Toate aspectele vieții au la bază încrederea

În acea dimineață, tensiunea plutea în aer. În meseria mea, situațiile tensionate erau la ordinea zilei, dar nu mă așteptam totuși la ceea ce avea să urmeze.

Fusesem chemat pentru a calma spiritele în cadrul unei reuniuni de criză. Consiliul de administrație al unei multinaționale convenise să facă o ultimă încercare de salvare a companiei. După un an de dispute aprige între directorul executiv al companiei și președintele consiliului de administrație, lucrurile ajunseseră într-un punct critic, astfel că fusese convocată o ședință extraordinară pentru a se încerca împiedicarea a ceea ce părea de-acum inevitabil — plecarea din companie a unuia dintre cei doi directori. Plecarea oricăruia dintre cei doi ar fi ajuns pe prima pagină a ziarelor din toată lumea. Pierderile financiare riscau să fie considerabile și sute de mii de vieți ar fi putut fi afectate.

Întâlnirea a debutat cu punerea pe masă a problemelor, asigurând-ne că ne raportam cu toții la aceleași informații de bază. Speranța tuturor era rezolvarea conflictului dintre cei doi lideri, astfel încât compania să continue să prospere. Din câte îmi dădeam eu seama, din discuțiile pe care le purtasem în prealabil, jumătate din consiliul de administrație era de partea președintelui, iar cealaltă jumătate de partea directorului executiv. Și era cât se poate de limpede că cei doi directori erau unul împotriva celuilalt.

În vreme ce fiecare participant își expunea punctul de vedere, tensiunea din sală devenise palpabilă, însă atmosfera rămăsese, cu toate acestea, mai degrabă cordială. Dar brusc, într-o clipă, situația a degenerat. Directorul executiv a întrerupt prezentarea președintelui consiliului cu o remarcă absolut nelalocul ei, lansată pe un ton pe cât de nepolitic, pe atât de agresiv. În acel moment, s-a întâmplat lucrul de care toată lumea se temea.

Cu toate privirile ațintite asupra lui, președintele consiliului și-a închis cu gesturi măsurate mapa cu documente. Și-a ținut câteva secunde capul plecat, a privit în jur și s-a adresat participanților: „Gata, mi-a ajuns! Voi puteți continua, dar mie mi-a ajuns. Vă urez succes!“

După care s-a ridicat și s-a îndreptat spre ușă. Toți cei din sală erau șocați, cufundați în tăcere. Nu cred că cineva știa ce să facă, dar toți știau că acea plecare era un lucru rău. Era evident că președintele tocmai își dăduse demisia. Părăsea ședința care avea tocmai menirea de a găsi soluții pentru salvarea companiei.

Nici eu nu știam ce să fac, dar pur și simplu nu puteam să asist la continuarea acestei situații cu consecințe devastatoare. Așa că m-am ridicat și m-am îndreptat în viteză spre ușă, interpunându-mă între aceasta și președinte. Apoi m-am așezat pe jos, blocând ieșirea.

— O secundă! i-am spus. Ești liber să pleci, dar dacă ieși pe ușa asta, vei pune în mișcare un lanț de evenimente care nu vor mai putea fi anulate și care vor afecta sute de mii de vieți. Înainte să faci asta, te rog un singur lucru. Așază-te lângă mine câteva clipe. Da, aici, pe jos.

Există momente în care oamenii te cred atât de nebun, încât pur și simplu fac ce le spui, și cred că acesta a fost un astfel de moment. Președintele s-a așezat lângă mine, pe podea.

— Cum te simți când cineva se comportă cu tine așa cum tocmai a făcut-o el? l-am întrebat eu.

S-a uitat îndelung la mine, chinându-se apoi să vorbească.

— Eu... Eu... Pur și simplu nu știu...

Apoi bărbia a început să-i tremure în timp ce se străduia să continue. Cuvintele ieșeau cu greutate din gura acestui om puternic, avocat reputat și lider în branșa sa.

— Mă... face să mă simt... Nu am cum... nu pot...

Tulburat, cu vocea înecată de durere, a fost incapabil să continue.

După câteva momente, privirea mi-a fost atrasă de mișcarea din încăpere. Directorul executiv se ridicase de pe scaun și venea spre noi. S-a așezat pe jos, alături de noi, l-a privit pe președinte și i-a spus:

— Nu mi-am imaginat nicio clipă că te-ai fi putut face să te simți în felul acesta. Nici nu mi-a trecut prin minte. Sub nicio formă nu mi-aș fi dorit să-ți provoc atâta suferință. Îmi pare extrem de rău.

Președintele și-a ridicat privirea din pământ și s-a uitat la director. S-a întors apoi spre mine, părând că nu știe prea bine ce să spună sau ce să facă în continuare.

M-am uitat la ceilalți și le-am spus:

— Lăsați-ne, vă rog, singuri. Vă chem eu înapoi când e momentul.

În următoarea oră și jumătate, am stat pur și simplu de vorbă toți trei. Și am ascultat, și apoi am vorbit din nou. Într-un final, i-am invitat pe ceilalți membri în sala de ședințe și le-am spus: „E timpul să ne apucăm de muncă“.

Restul ședinței, membrii consiliului i-au ascultat pe cei doi directori vorbind despre lipsa conexiunii dintre ei și, lucrul cel mai important, despre cum intenționau să remedieze această problemă. Ca să fiu scurt, totul s-a încheiat mult mai bine decât ar fi

sperat cineva cu două ore în urmă, la începutul ședinței. Dezastrul fusese evitat.

De multe ori, problema noastră este aceea că nu înțelegem cum un nivel de încredere ca acesta din cazul de față se poate pur și simplu prăbuși, și nici nu cunoaștem mecanismele care ne-ar putea readuce pe drumul cel bun, așa cum au făcut-o persoanele din exemplul de mai sus. Rolul acestei cărți este să te ajute să înțelegi ambele aspecte: cum se poate pierde încrederea, dar și ce să facem ca s-o recâștigăm.

ÎȚI SUNĂ FAMILIAR O ASTFEL DE SITUAȚIE?

Poate că te-ai confruntat cândva cu o astfel de dinamică, cu o proastă comunicare și cu emoții similare celor din povestea de mai sus. Chiar dacă nu ești nici director executiv și nici președinte al vreunui important consiliu de administrație, înțelegi perfect tensiunile, neînțelegerile și îndoielile care apar în cadrul unei relații. Înțelegi cum e când o relație pare iremediabil compromisă sau când ești prins la mijloc, între persoane care se confruntă cu o astfel de situație. Cunoști gustul suferinței resimțite atunci când cineva în care ai crezut ți-a înșelat încrederea sau te-a dezamăgit. Povestea ta ar putea fi despre:

- Partenerul de viață de a cărui fidelitate nu te îndoiai și pe care îl considerai cu totul devotat ție, dar care totuși te-a înșelat.
- Partenerul de afaceri căruia îi încredințaseși viitorul carierei și al companiei tale și care te-a vândut celui mai aprig rival al tău.
- O persoană în care ai crezut și care s-a dovedit incapabilă să ducă la îndeplinire sarcinile pe care i le-ai încredințat.
- Pastorul căruia i te-ai confesat din punct de vedere spiritual și care ducea, de fapt, o viață dublă.

- Prietenul căruia i-ai împărtășit cele mai intime detalii ale vieții tale personale, pe care le-a dezvăluit ulterior unor terțe persoane.
- Un frate sau o soră dragă ție care s-a întors împotriva ta în bătălia pentru o moștenire și despre care descoperi șocat că pune mai mult preț pe bani și pe bunuri decât pe relația dintre voi.
- Angajatul de încredere în formarea căruia ai investit atât de mult și care fie și-a deschis pe ascuns propria lui afacere, fie a luat informațiile și cunoștințele prețioase dobândite cu ajutorul tău și le-a pus la dispoziția concurenței.
- Coechipierul tău, în care ți-ai pus toată încrederea și care te-a lăsat baltă.
- Persoana iubită, incapabilă să-ți întoarcă iubirea așa cum ți-ai dori-o.

Fiecare dintre noi are propria sa poveste despre încrederea trădată. Fiecare știe despre cine a fost vorba și cum s-au petrecut lucrurile. Lista cu modurile în care oamenii se trădează unii pe alții este aproape nesfârșită, însă durerea este de fiecare dată aceeași: durerea, trădarea, dezamăgirea, furia, reținerea în a mai avea încredere vreodată în cineva, rezerva manifestată față de orice tranzacție viitoare, suspiciunea și multe altele. Pe scurt, când ne pierdem încrederea în cineva și ne simțim trădați, suferim.

ÎNCREDEREA: MAI MULT DECÂT UN SENTIMENT

Cuvântul *încredere* este unul familiar, un concept familiar. Știm cu toții ce înseamnă și când funcționează în ceea ce ne privește. Cunoaștem și durerea care vine odată cu înșelarea încrederii. Dicționarul Webster al limbii engleze (merriam-webster.com) definește substantivul *încredere* astfel: „sentiment de siguranță în

legătură cu caracterul, potențialul, integritatea sau autenticitatea unei ființe sau a unui obiect“. Este o explicație corectă și fidelă, însă mie îmi place în mod deosebit definiția din dicționarul Cambridge a verbului *a (se) încrede*: „A crede că o persoană este bună și onestă și că nu îți va face rău, sau că un lucru este sigur și viabil“. După cum menționam ceva mai devreme, întrebarea crucială pe care ne-o punem în momentul în care ne implicăm într-o relație sau o situație este „Prezintă ea siguranță?“ Ne dorim cu ardoare să fim scutiți de pericole și neplăceri, să ne simțim protejați, iar încrederea este modalitatea prin care putem realiza aceste deziderate. Când punem cele două definiții una lângă cealaltă, ele ne spun mult din ceea ce căutăm să aflăm din această carte. Este vorba de acel sentiment de siguranță, plus încrederea că ne putem baza pe cineva că ne va livra ceea ce avem nevoie în diverse feluri.

Când întâlnești pe cineva — un potențial iubit sau iubită, un potențial angajator sau angajat, un nou vecin sau o simplă cunoștință —, acea persoană stârnește de multe ori în tine o senzație, un sentiment. Poate că îți spui în sinea ta: „Cred că suntem pe aceeași lungime de undă“ sau „Nu știu exact de ce, dar am un sentiment neplăcut în legătură cu tipul ăsta“. Și tinzi să acționezi în continuare pe baza acestei senzații inițiale. Consecințele acțiunilor tale ar putea fi minore ca atunci când, la un meci, îi încredințezi spectatorului de lângă tine paltonul cât dai o fugă la toaletă, sperând să-l găsești neatins când revii. Sau ți-ar putea schimba de-a dreptul viața, ca atunci când alegi să pășești spre altar alături de partenera/ul de viață. În oricare din cazuri și în sute altele, faci primul pas pe drumul încrederii pe baza unui sentiment, în consecință ești pasibil de a fi rănit într-un fel sau altul. Te expui riscului dacă persoana în care ai încredere nu se ridică la înălțimea așteptărilor tale. Mai rău, dacă acea persoană îți înșală încrederea, vei suferi.

Suntem tentați să credem că a oferi încredere este un lucru simplu, că ar trebui să fim capabili să detectăm rapid orice indiciu al lipsei de încredere. La urma urmelor, cu toții cunoaștem cazuri în care acest lucru s-a adevărit. Poate că un membru al familiei noastre a avut încredere în recomandarea vânzătorului, astfel că automobilul cumpărat la mâna a doua s-a dovedit o investiție bună. Putem observa într-o clipită că noul iubit al unei prietene este un individ narcisist, în timp ce ea îl găsește fermecător și îi admiră încrederea de sine. În ambele cazuri, am fost uimiți că persoane apropiate nouă nu au putut vedea ceea ce pentru noi era evident. Adesea nu zăbovim prea mult asupra unor astfel de cazuri, gândindu-ne cu o oarecare superioritate: „*Cum e posibil să se fi înșelat în halul ăsta?* Eu, unul, nu m-aș fi lăsat păcălit așa ușor. Sunt mai deștept de-atât. Mi-aș fi dat imediat seama că e ceva necurat la mijloc“. Simțim că suntem într-o poziție avantajoasă, apropo de Pilda lui Solomon: „Cel iscusit vede nenorocirea și se ascunde, cei simpli trec mai departe și suferă“. (22:3)

Deși încrederea ia naștere dintr-o senzație, ea nu se poate baza doar pe un sentiment, o emoție sau un al nu știu câtelea simț. Ea trebuie să fie ancorată în calități concrete, detectabile, fundamentale.

Este important să știm că deși încrederea ia naștere adesea în urma unei senzații, ea nu se poate baza pe un sentiment, o emoție pozitivă sau un al nu știu câtelea simț. Ea trebuie să se ancoreze în niște calități concrete, detectabile, fundamentale, pe care le vom analiza în partea a doua a cărții.

ÎȚI VINE SAU NU SĂ CREZI, ÎNCREDEREA ESTE „AȚĂȚĂTOARE“

Unul dintre clienții mei mi-a spus într-o zi ceva ce mi-a rămas în minte: „Habar n-aveam cât de ațâțătoare poate fi încrederea“. Mi s-a părut o afirmație intrigantă, așa că l-am rugat să-mi dea mai multe explicații.

Se întâmplase ca, în cadrul unui nou proiect la locul de muncă, să fie pus în situația de a lucra în preajma unei colege cu care avusesse o aventură destul de serioasă înainte de căsătoria cu actuala sa soție. Își făcea griji pentru cum avea să primească soția sa această veste și pentru faptul că i-ar fi putut cere să renunțe la acel proiect. Dacă ar fi ratat această șansă, cariera lui profesională ar fi avut de suferit. Se simțea prins între ciocan și nicovală.

Însă când i-a vorbit soției sale despre dilema sa, reacția ei l-a surprins: „Nu-mi fac absolut nicio grijă. Am deplină încredere în tine. Nici nu te mai gândești la asta“.

Pentru el era răspunsul perfect, pentru că în realitate chiar nu avea nicio intenție ascunsă în legătură cu fosta lui iubită. Dar ar fi înțeles cu siguranță de ce soția sa ar fi putut vedea o problemă în faptul că el avea să se afle în preajma acesteia.

A fost luat prin surprindere când, într-o călătorie de afaceri în care era însoțit printre alții și de acea fostă iubită, s-a regăsit la sfârșitul unei cine de afaceri singur cu ea. Ceilalți participanți se ridicaseră pe rând de la masă și merseseră în camerele lor, lăsându-l singur cu acea femeie pentru care avusese odată sentimente puternice. Au stat puțin de vorbă și dintr-odată l-a străfulgerat un gând: cât de ușor i-ar fi fost s-o înșele pe soția lui în acel moment. Dar și-a amintit imediat câtă încredere avea aceasta în el, chiar dacă era

conștientă de ocaziile pe care el le-ar fi avut ca s-o înșele. Cu toate acestea, încrederea ei era totală.

Stând acolo, a conștientizat dintr-odată profunzimea încrederii soției sale. Mi-a mărturisit ulterior că cu cât se gândea mai mult la încrederea soției lui, cu atât simțea mai tare cum irup în el dragostea și dorința față de ea. Abia aștepta sfârșitul mesei pentru a putea merge în camera lui și a-i telefona. Se simțea copleșit de afecțiune, de sentimentul unei comuniuni perfecte cu soția sa, născut tocmai din încrederea totală pe care ea o avea în el.

Încrederea este energia care alimentează viața sub toate aspectele sale.

Iată, așadar, de ce îmi spusese „Habar n-aveam cât de ațăătoare poate fi încrederea. Dacă aș fi ajuns la ea în acele clipe...” (te scutesc de amănunte, dar îți poți imagina). Încrederea soției îl atrăsese ca un magnet și dusese relația lor la un alt nivel de profunzime. Încrederea creează legături afective, le consolidează și poate scoate din noi cea mai profundă loialitate. Este vorba de un proces biochimic, dar și de un mecanism psihologic, așa cum vom vedea mai pe larg în Capitolul 2.

Ceea ce am reținut în mod special din această poveste este exact lucrul de care vorbeam în *Introducerea acestei cărți: Încrederea este energia care alimentează viața sub toate aspectele sale*. După cum am spus, ființele umane au fost preconfigurate sub toate aspectele, biologic, neurologic, emoțional, spiritual și psihic, ca să aibă încredere una în alta. Când avem încredere, totul funcționează. Când încrederea noastră este la cote maxime, toate resursele încep să