Ve Zvánovicích dne 28. května 2008

Vážený pane Carnegie,

četla jsem několik Vašich knih a jsem velice vděčná, že se mi díky mému drahému otci vůbec dostaly do ruky. On ve své profesi úspěšně využívá poznatků načerpaných právě z vašich děl. Často jsme společně rozebírali nějaké pozoruhodné momenty v jeho každodenní práci s lidmi. Přišlo mi to opravdu zajímavé, a dnes i já jsem se již doposud nesčetněkrát ocitla v nepříliš snadných situacích, kde mi byly rady velice přínosné.

Při čtení publikace Jak získávat přátele a působit na lidi, která pobízí ke zdravé vzájemné komunikaci, porozumění a empatii, jsem doslova dychtila po další a další stránce plné metod, poznatků a především nejen Vašich bohatých zkušeností z každodenního života. Nenacházely se tam pouze příběhy veleúspěšných podnikatelů na výši, ale právě naopak mě potěšilo, že jste dával za příklad i obyčejné přirozeně chybující lidi. Člověk má poté snazší možnost upravit si nabízenou modelovou situaci ku obrazu svému, což samozřejmě má i lepší efekt. Psychologie a mezilidské vztahy mě obecně velice zajímají, a proto si vážím právě tohoto svazku.

Jsem Vaší velkou obdivovatelkou a nyní již chápu, proč se zrovna Vaše knihy staly pomyslnou biblí všech manažerů a lidí, kteří mají touhu uspět. Doposud jsem se setkala i s dalšími autory podobných publikací, například Škola úspěchu od Franka Bettgera byla také opravdu kvalitním a užitečným průvodcem. Bohužel jsem v ní ale postrádala konkrétnost a realističtější pojetí.

Na Vašich knihách také obdivuji optimismus, který čtenáři vléváte do žil. Zrovna nedávno jsem se setkala s úžasně optimistickou bytostí. Když jsem byla s rodiči na večeři v restauraci, kterou vlastní jeden náš rodinný přítel, samozřejmě nechyběl ani rozhovor o jeho podniku. Začal vyprávět, jak plánuje nové změny a rozšíření pro získání ještě většího počtu zákazníků. Jeho restaurace se nachází na okraji většího města, takže normálně by si člověk pomyslel, co mu tak poradit pro přilákání lidí, když je majitelem poslední restaurace ve městě, kde je nespočet dalších. Ale on jen řekl: "Víte, jak je to senzační, vždyť já vlastním první restauraci v tomhle městě, takže musím udělat maximum proto, aby byla bezkonkurenčně nejlepší." Když potom slyšíte taková naprosto odzbrojující slova podobného nadšence, už nemáte ani chuť začít s výtkami či pochybami. Sama jsem se úplně zastyděla vůbec za tu myšlenku "poslední restaurace". Právě Vaše rady i zkušenost, kterou jsem se zde snažila v krátkosti nastínit (a jí podobné), mi dávají impulz dívat se na svět pozitivně a nenechat se jen tak něčím rozhodit.

V téhle chvíli se snažím nesoudit lidi pouze podle jejich činů či chyb, nýbrž se pokouším najít pravé příčiny jejich konání. Troufám si říct, že jsem si naprosto jistá, že Vaše věty takto pozitivně neovlivnily pouze moji mysl, ale dovedly k úspěchům i mnoho dalších lidí a za to Vám patří nejen můj velký dík.

Se srdečným pozdravem

(Tento text byl zkopírován ze serveru: <https://www.cesky-jazyk.cz/slohovky/dopisy/dale-carnegie.html#ixzz6b2CQpYjB>)

1. Za co je autorka dopisu vděčná?
2. Kdo je Dale Carnegie, kterému autorka píše?
3. Jaký nedostatek našla autorka v knize Škola úspěchu?
4. Jak autorka dopisu nyní nahlíží na lidi?
5. Kdo spolu s autorkou čerpá inspiraci od Dalea Carnegieho?
6. Co najde čtenář v knize Jak získávat přátele a působit na lidi?
7. Stalo se ti, že sis o někom vytvořil mylný obrázek – myslel sis, že ten člověk je takový a on byl ve skutečnosti zcela jiný? Proč k tomu došlo? Jak se to stalo?
8. Jak se podle tebe chová optimistický člověk?
9. Víš, jaký je opak optimisty?
10. Co je empatie?
11. Který stylistický útvar autorka vytvořila?(popis, dopis, vypravování…)