

ЯК ЗАВОЙОВУВАТИ ДРУЗІВ ТА ВПЛИВАТИ НА ЛЮДЕЙ

(За Дейлом Карнегі)

П'ять основних принципів спілкування з людьми

1. Замість того, щоб звинувачувати, намагайтеся зрозуміти людину, що значно корисніше критики для Вас же, бо виховує у людині здатність ставитися до Вас терпляче, із співчуттям і добротою.
2. Насамперед потрібно пробудити в людині зацікавленість, щоб примусити її захотіти зробити що-небудь.
3. Коли займаємося розв'язанням своїх проблем, ми витрачаємо 95 відсотків часу на думки про себе, що не правильно. Треба перестати думати про власні бажання і чесноти, а спробувати краще пізнати позитивні якості інших людей і висловити їм схвалення, вдячність, які мають іти від усієї душі, відверто; треба бути щедрим на похвалу.
4. Кращий спосіб впливати на людину — це говорити з нею про те, чого вона хоче, і намагатися допомогти їй досягти бажаного.
5. Необхідно завжди враховувати точку зору інших людей, їхні сумніви та плани.

Шість способів сподобатися людям

1. виявляйте до них щирий інтерес
2. Посміхайтесь.
3. Пам'ятайте, що ім'я людини є для неї найкращим словом з усього лексичного запасу.
4. Умійте добре слухати і заохочувати співрозмовника до бесіди.
5. Починайте розмову про те, що цікавить Вашого співрозмовника, а не Вас.
6. Намагайтеся дати людині відчуття її перевагу над Вами, робіть це щиро і природно.

Дванадцять способів змусити людину погодитися з Вашою думкою

1. Не можна перемогти в суперечці — єдиний спосіб здобути в суперечці перевагу — це уникнути її.
2. Поважайте думку іншої людини, Вашого співрозмовника. Ніколи не говоріть йому, що він не має рації.
3. Якщо Ви знаєте, що хтось думає чи хоче сказати про Вас щось негативне, обеззбройте його, сказавши про це раніше. Якщо Ви не маєте рації, визнайте це швидко і в категоричній формі.
4. Починайте завжди розмову в дружньому тоні, адже крапля меду приваблює мух більше, ніж цілий лантух жовчі.
5. Розмовляючи з кимось, не починайте з тих питань, з яких Ваші думки розходяться, а починайте і продовжувати говорити про ті проблеми, думки з яких збігаються. Примушуйте

людину говорити «Так» одразу, тобто намагайтеся отримати позитивну відповідь на початку розмови.

6. Дайте можливість співрозмовнику більше говорити, а самі намагайтеся говорити менше, ніж слухати. Якщо Ви не згодні, не переривайте співрозмовника, це небезпечно; дайте йому висловитися, підкидаючи запитання. Намагайтеся його зрозуміти.

7. Дайте людині відчувати, що ідея, яку Ви висловили, належить їй, а не Вам.

8. У будь-якої людини є причини поводити себе так, а не інакше. Знайдіть причину і Ви одержите ключ, за допомогою якого розгадаєте дії людини і навіть її особистісні якості. Намагайтеся дивитися на речі очима Вашого співрозмовника.

9. Ставтеся із співчуттям до бажань іншої людини.

10. Звертайтеся до благородних, а не істинних мотивів.

11. Використовуйте принцип наочності для доказу своєї правоти.

12. Якщо Ви хочете примусити вольову, із сильним характером людину прийняти Вашу точку зору, киньте їй виклик у такий спосіб, що візьміть під сумнів її можливості та здатності щось зробити або, навпаки, публічно заявіть про те, що вона не може зробити.

Дев'ять способів змінити думку людини, не викликаючи при цьому її незадоволення чи образи

1. Починайте бесіду з похвали співрозмовника і захоплення ним.

2. Не говоріть людині прямо в очі про її помилки.

3. Перш ніж критикувати інших, вкажіть на власні недоліки.

4. Задавайте питання замість того, щоб давати накази.

5. Дайте можливість людині зберегти свою репутацію.

6. Хваліть співрозмовника за найменші його досягнення, будьте щирими, щось схвалюючи, і щедрими на похвалу.

7. Створюйте людині добру репутацію, яку вона могла б виправдати, приписуйте їй добрі якості, доводячи наявність яких, вона здійснюватиме гідні вчинки.

8. Використовуйте заохочення; намагайтеся показати людині, що те, що Ви хочете від неї отримати або досягти, легко може бути здійснене саме і тільки нею.

9. Поводьтеся так, щоб людина була щасливою зробити те, що Ви їй пропонуєте.