

Как завоевать друзей

Дейл Карнеги

Выполнила: Федорчукова

Анжела 413гр

Торговое дело

The background features several sets of concentric circles in a lighter shade of blue, resembling ripples in water, scattered across the bottom half of the slide.

«Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей»

Как перестать беспокоиться и начать жить



Основные методы обращения с людьми:



Если хочешь собрать мед, не опрокидывай улей.

Открою вам секрет: человеческой натуре свойственно обвинять кого угодно, но только не себя! Поэтому ненужная критика в чей-либо адрес крайне бесполезна, так как она заставляет человека оправдывать себя, крайне опасна, потому что наносит удар по самолюбию, вызывая обиду.

Поучительная фраза Бенджамина Франклина:»Я ни о ком не буду говорить плохо, но расскажу все хорошее что знаю о каждом». Никогда не забывайте этот принцип

Большой секрет искусства обхождения с людьми

Заключается в умении оценить сильные стороны других людей и искренне, подчеркиваю, искренне восхищаться их положительными качествами. Вы все подумали о лести? Нет-нет, лесть лицемерна, фальшива и корыстна, встретить ее можно на каждом шагу. А чистосердечная похвала остается в памяти на долгое время, вызывает энтузиазм и развивает лучшее, что есть в человеке!

Тот кто сможет это сделать, завоеует мир, а кто не сможет, останется в одиночестве.

Звучит интригующе? Секрет прост. Единственный способ повлиять на человека – говорить о том, что хочет он и научить его получать желаемое.

Значительному большинству людей безразлично, чего хотите вы, им гораздо важнее то, что хотят они. Необходимо уметь принять точку зрения другого человека и смотреть на вещи и с его и со своей точки зрения.

Научитесь находить и высказывать собеседнику и о его личной выгоде и тогда вы добьетесь успеха без скандалов, споров и выяснения отношений.

Шесть правил,
соблюдение которых
позволяет понравиться
людям



- Искренне
интересуйтесь
другими людьми
- Помните, имя
человека –
самый
сладостный и
самый важный
для него звук на
любом языке.





- Будьте хорошим слушателем. Поощряйте других говорить о самих себе.
- Говорите о том, что интересует вашего собеседника.



- ▣ **Улыбайтесь**
- ▣ **Внушайте
вашему
собеседнику
сознание его
значительнос
ти и делайте
это искренне.**

Двенадцать правил,
соблюдение которых
позволяет склонить
людей к вашей точке
зрения.



1. В споре нельзя одержать верх

Если вы проиграли в споре, значит проиграли, если же одержали верх, значит... тоже проиграли. Ведь ваш оппонент будет чувствовать себя оскорбленным, но по-прежнему останется при своем мнении.

Разве теперь он будет относиться к вам хорошо? Да и к тому же, попытки переубедить собеседника останутся тщетными, потому, что

человек, которого убедили против его воли, не отречется от своего мнения и поневоле.

Итак, положите конец бесконечным бессмысленным спорам и запомните:

Единственный способ одержать верх в споре – уклониться от него.

2. Верный способ нажать врагов и как этого избежать.

Никогда не говорите, что
ваш собеседник не
прав!!!

Когда мы пытаемся доказать людям, что они неправы, мы наносим удар по их интеллекту, самолюбию и чувству собственного достоинства. Это вызывает желание нанести ответный удар, но отнюдь не изменить свое мнение. Вам никогда не переубедить оппонента, потому, что вы оскорбили его.

И еще: неужели вы сами никогда не ошибаетесь?

Итак, если вы хотите склонить кого-то к вашей точке зрения, тогда проявляйте уважение к его мнению.

3. Если вы не правы – признайте это.

На каждом шагу нас подстерегают люди которые сильно желают вас покритиковать или даже обвинить в чем-либо. Обычно мы все пытаемся защитить свои ошибки и лишь немногие способны признать их.

Если на вас набросились с обвинениями, признайте свою неправоту и у оппонента пропадет всякая охота продолжать нападать на вас, так как он уже укрепил чувства собственного достоинства, услышав вашу самокритику.

Если вы не правы,
признайте это быстро и решительно.

4. Прямой путь к разуму человека

С самого начала
придерживайтесь
дружелюбного тона.

Не срывайте свое настроение на других. Поверьте, легче вам не станет, но настроение человека будет непременно испорчено. Да и к тому же ваша резкость и раздражительность не помогут ему с вами согласиться.

Помните, капля меда привлекает больше мух, чем целый галлон желчи.

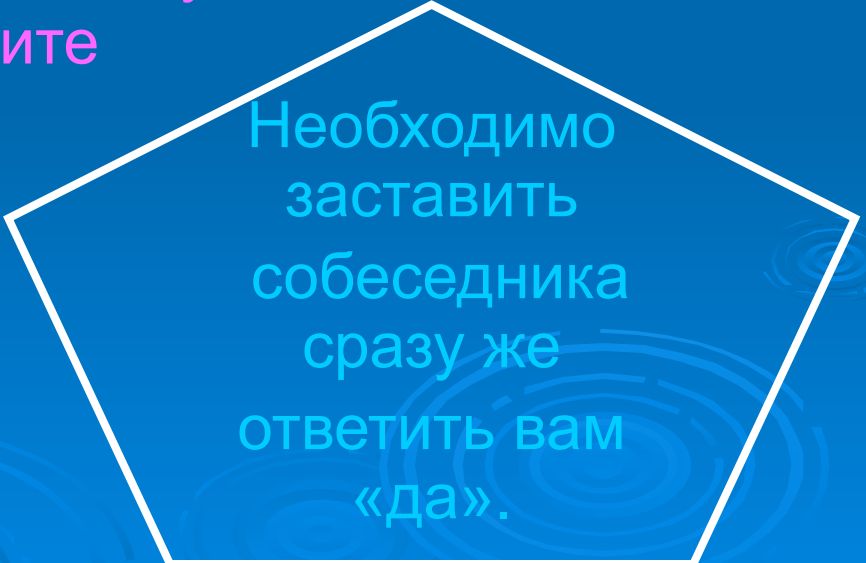
5. Секрет Сократа

Не начинайте разговор с обсуждения тех вопросов, в которых вы расходитесь во мнении. Начинайте с тех аспектов, в отношении которых вы единомышленны.

Стоит человеку сказать «нет» и его самолюбие будет уязвлено. Искусный оратор с самого начала заставляет человека говорить «да».

Даже у китайцев есть пословица: кто мягко ступает, далеко продвинется на своем пути.

Таким образом, если вы хотите склонить кого-то к вашей точке зрения, помните:



Необходимо
заставить
собеседника
сразу же
ответить вам
«да».

6. Спасительный выход при разборе жалоб

Если вы хотите склонить кого-либо к вашей точке зрения, не говорите больше, чем ваш собеседник. Дайте выговориться вашему оппоненту, слушайте его терпеливо и непредвзято, потому, что люди больше любят рассказывать о себе, своих достижениях, чем слушать ваши. Поэтому поощряйте их говорить о себе, не докучайте им разговорами о своих успехах, по существу, это мало кому интересно.

Пусть
большую
Часть
времени
говорит
ваш
собеседник.

7. Как добиться сотрудничества

Заметьте, никому не доставляет удовольствие, когда пытаются указать, что делать или навязать что-то. Гораздо приятнее считать, что мы делаем это по собственному побуждению.

Не навязывайте, а давайте проявлять инициативу. И еще, не ставьте себя выше, разве это может

понравиться кому-либо. Заставьте его думать, что он самый умный, рассудительный и талантливый.

Пусть ваш собеседник считает, что данная мысль принадлежит ему.

8. формула, которая будет творить для вас чудеса.

Каждый человек может быть в чем-то не прав. Всегда этому есть причина. Выявите эту причину и у вас будет ключ к его действиям, а возможно, даже к личности. Учитывайте точку зрения другого человека, смотрите на вещи не только своими, но и глазами вашего собеседника.

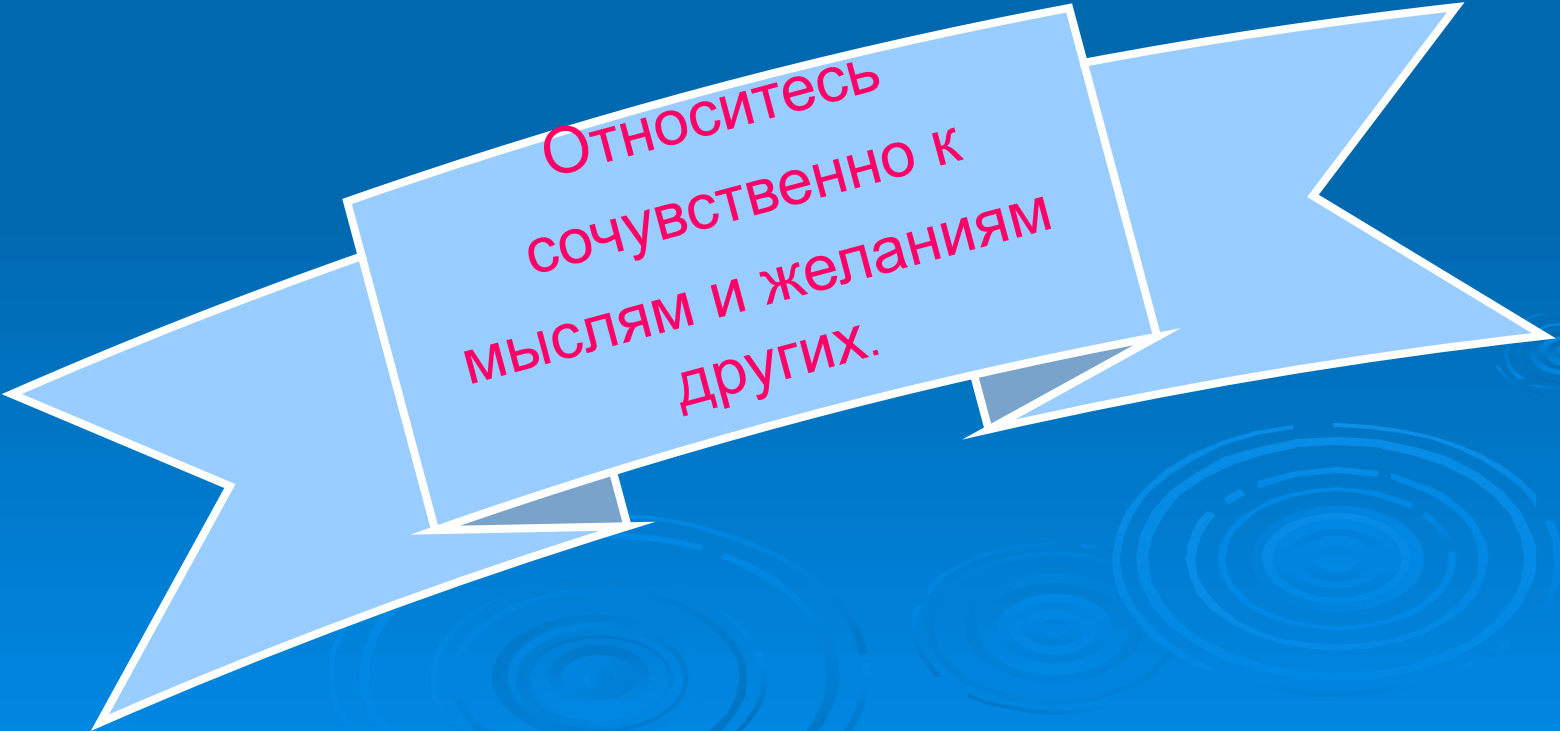


Одним словом, искренне старайтесь
смотреть на вещи с точки зрения
вашего собеседника.

9. Чего хочет каждый

75% людей нуждаются в сочувствии. Удивлены? На самом деле так и есть!

Посочувствуйте им, пожалейте их – люди полюбят вас, не сомневайтесь в этом.



Относитесь
сочувственно к
мыслям и желаниям
других.

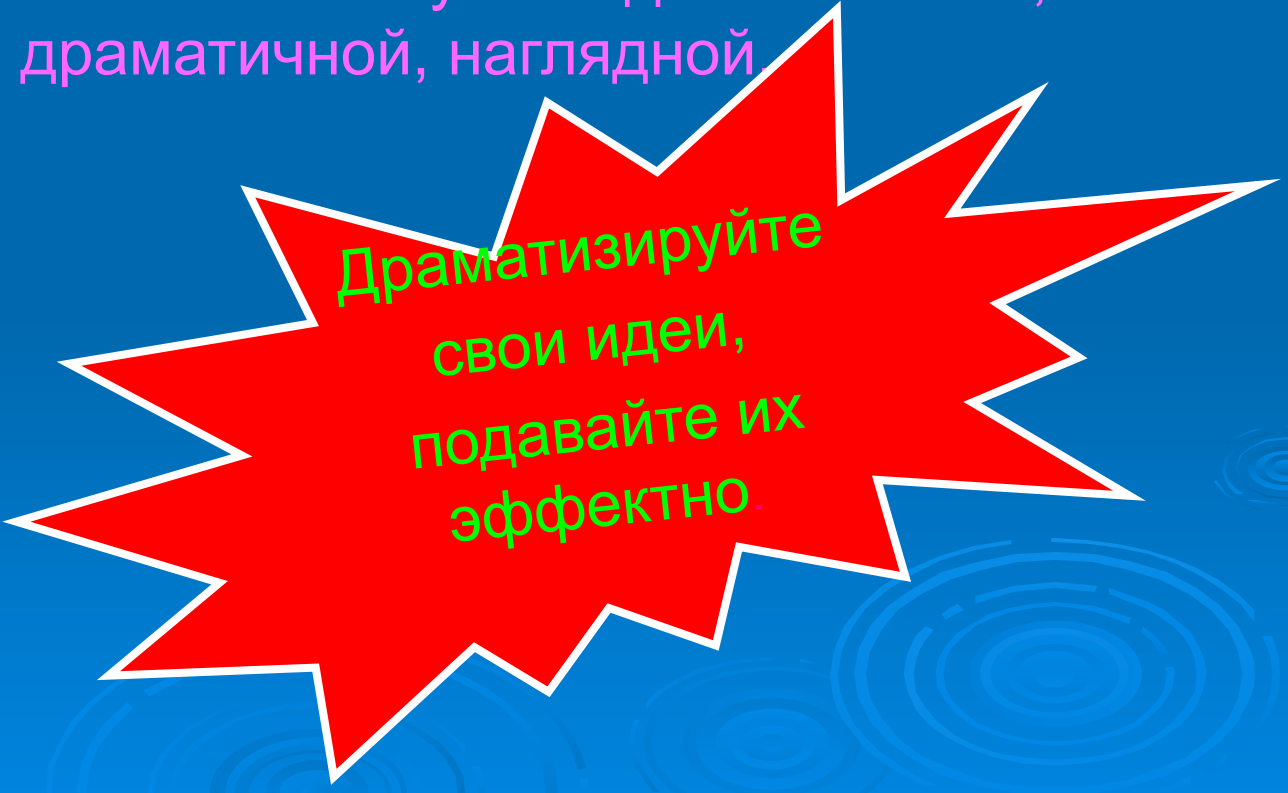
10. призыв, который всем по душе

Считайте искренними, честными, правдивыми. Если человек почувствует, что вы считаете его таковым, вы легко сможете склонить его к своей точке зрения.

Итак, взывайте к более благородным мотивам.

11. Так поступают в кино и на радио. Почему вы так не поступаете?

Наша эпоха – эпоха броских эффектов. Констатировать истину недостаточно. Ее нужно сделать живой, интересной, драматичной, наглядной



Драматизируйте
свои идеи,
подавайте их
эффектно.

12. Если ничто другое не подействует, попробуйте это.

Поощряйте соперничество, создайте стимул, стремление к превосходству.

Бросайте вызов, задевайте за живое.

Девять правил, соблюдение
которых позволяет
воздействовать на людей, не
оскорбляя их и не вызывая
обиду.





1. Если вы вынуждены сделать замечание, начинайте с похвалы и искреннего признания достоинств собеседника.

2. Указывайте на ошибки других не прямо, а косвенно.





3. Сначала поговорите о собственных ошибках, а затем уж критикуйте своего собеседника.

4. Задавайте собеседнику вопросы, вместо того, чтобы ему что-то приказать. Предоставляйте человеку самому принимать решения.





5. Дайте людям возможность спасти свой престиж. Не обходитесь грубо с чувствами людей, не наносите удар по их самолюбию.

6. Выражайте одобрение по поводу малейшей их удачи и отмечайте каждый успех. Будьте «чистосердечны в своей оценке и щедры на похвалу»





7. Создавайте людям хорошую репутацию, которую они будут стараться оправдать.

8. Прибегайте к поощрению. Создавайте впечатление того, что ошибка легко исправима, делайте так, чтобы то, на что вы побуждаете людей, казалось нетрудным.





9. Добивайтесь того, что бы люди были рады сделать то, что вы предлагаете.

Спасибо за внимание!

