

Дейл Карнеги

Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей

Сайт книги

Купить книгу в Озоне

Эта книга практических советов была написана в 1936 году. Расписаны основные правила, которые помогут тем, кто хочет произвести хорошее первое впечатление и привлечь людей на свою сторону. Советы Карнеги подкреплены анекдотами об известных людях, например, о бывших президентах Америки.

Для кого эта книга?

- Для любого, кто хочет научиться убеждать и производить хорошее впечатление на других;
- Для обслуживающего персонала, менеджеров, консультантов, учителей… Для всех, кто работает с людьми.

Об авторе

Дейл Корнеги был Американским оратором, консультантом по навыкам успешного общения и мотивации. *Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей* — наиболее успешная из его книг. Она продалась тиражом в 15 миллионов копий и была названа первой популярной книгой практических советов.

Изучите простые правила, которые помогут стать популярным и научат навыку убеждения

Книга *Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей* была опубликована в 1936 и продалась тиражом в 15 миллионов копий. Совет, который дал автор на её страницах, был безумно простой. Но он эффективно работает и сейчас. Придерживаясь простых принципов, например, улыбнуться при встрече с кем-то или запомнить имя этого человека, вы будете *располагать людей и сможете влиять на них.*

На этих страницах вы узнаете:

- Почему Теодора Рузвельта любил персонал;
- Как критическое мышление Абрахама Линкольна практически довело до дуэли на саблях;
- Какая тема для общения нравится всем.

Улыбайтесь, если хотите произвести хорошее первое впечатление

Именно наши действия, а не слова, показывают людям, что мы о них думаем. Поэтому когда мы встречаемся с кем-то новым самый простой способ сказать: "Ты мне нравишься и я рад знакомству" — это улыбнуться.

Мы, люди, обожаем, когда нам улыбаются. Когда мы видим кого-то в первый раз и замечаем улыбку, то автоматически проникаемся симпатией к этому человеку. Когда мы видим улыбку ребенка, то чувствуем что-то теплое и радостное. Или когда смотрим на собаку, которая гоняется за своим хвостом, потому что рада нас видеть.

Если вы сразу хотите всем понравиться, то первое, что нужно сделать — показать другим, как вам здесь нравится. Если вы счастливы при встрече с кем-то, то и другой человек будет счастлив вам.

Психологи доказали позитивное влияние улыбки. Позитивные эмоции и улыбка связаны между собой: улыбка на лице приведет к позитивным эмоциям, а они, в свою очередь, вызывают непроизвольную улыбку.

Когда мы улыбаемся, то не только другим людям, но и нам становится лучше.

Можно сказать, что, хотя улыбка не стоит ничего, она приносит много радости всем, кто рядом.

Не критикуйте тех, кому хотите понравиться

Критика и тыканье носом в ошибки не заставит людей измениться, и уже точно ничему не научит. В большинстве своем людьми управляет не логика, а эмоции.

Даже конструктивная критика часто не имеет нужного эффекта. Человек, которого вы критикуете, вас не слышит. Он чувствует себя под угрозой и будет защищаться.

Поначалу критика может помочь дать выход эмоциям, но, в конце концов, люди станут хуже к вам относиться.

Многие успешные личности взяли за правило никогда никого не критиковать. Бенжамин Франклин, например, утверждал, что секрет его популярности в том, что он ни о ком не говорит плохо.

Абрахам Линкольн также усвоил этот урок. Он часто критиковал своих оппонентов, пока однажды его слова чуть не привели к дуэли на саблях. После этого открыто он больше никого не критиковал. Во время Гражданской войны он сказал свою знаменитую фразу: "Не критикуйте их. Мы стали бы точно такими же в подобной ситуации" одному из человек, грубо высказывающимся о южанах.

Критиковать легко, но только сильный характер может понять и простить других за их ошибки и недостатки.

Если вы хотите нравиться окружающим, попытайтесь понять их мотивы, примите недостатки и возьмите за правило никого не критиковать. Помните, что критика всегда к вам вернется.

Чаще показывайте свою признательность, и люди сами с радостью выполнят то, что вы хотите

Как заставить человека сделать вам одолжение? Нужно, чтобы он сам захотел. Как этого добиться? Мотивируйте человека небольшой наградой: вашей искренней благодарностью.

Человеческим поведением управляет желание быть оцененным по достоинству. Нам всем нравится получать комплименты и слышать похвалу.

Некоторые даже утверждают, что цивилизации зародились благодаря желанию быть признанными. Ради этого мы готовы карабкаться на самые высокие горы, писать стихи и основывать мультимиллионные корпорации.

Что это значит? Возможность получить награду за хорошую работу мотивирует сильный страх перед наказанием. Чтобы люди делали то, что вам нужно, вас должны знать как благодарного человека. Не острите и не критикуйте.

Чтобы показать благодарность и понравиться людям, используйте простые фразы: "Спасибо" или "Извините". Научитесь хвалить искренне. Не льстите и не фальшивьте: все это сразу заметят. Благодарность должна идти от сердца.

Правильный настрой поможет этому научиться. Думайте как Ральф Уолдо Эмерсон, который говорил, что любой человек на его пути — по-своему особенный, что всегда есть чему поучиться и за что поблагодарить других людей.

Если вы научитесь воспринимать других серьёзно и уважать их мнение, легко будет показать им свою искреннюю благодарность. В ответ они с радостью будут с вами работать.

Если хотите быть интересным людям, интересуйтесь ими

Все мы любим хороших слушателей, тех, кому можно рассказать о нас самих. Людям свойственно интересоваться собой, поэтому мы рады встретить того, кто разделит наш интерес.

Если вы хотите быть интересным, меньше говорите и больше слушайте. Спрашивайте других о них самих и поддерживайте разговор так долго, как им захочется. Чтобы быть интересным, нужно просто быть заинтересованным.

По-настоящему слушать — значит уделить все свое внимание другому человеку. Постарайтесь показать, что вам искренне интересно все, что они говорят. Не перебивайте и не отвлекайтесь.

Все знают, что Зигмунд Фрейд был хорошим слушателем. Он отличался тем, что умел показать другим, насколько интересны ему их слова. Люди чувствовали себя абсолютно комфортно и могли говорить обо всем, раскрывая самые личные эмоции и тайные страхи.

И наоборот, если вы слишком много говорите о себе, не умеете слушать и постоянно перебиваете, то люди быстро начнут вас недолюбливать. Если вы тот, кто говорит только о себе, значит вы эгоист и ни о ком больше не волнуетесь. Подобные качества людям не нравятся.

Итак, чтобы нравиться людям, научитесь слушать и поддерживать разговор, особенно когда кто-то говорит о себе.

Покажите свое уважение, разговаривая на интересующие других темы

Людям нравится говорить с хорошими слушателями, особенно с теми, кто разделяет их интересы, например, работу и хобби. Мы любим говорить о том, что важно для нас, и неосознанно больше расположены к тем, кто интересуется теми же вещами.

Для примера возьмем Теодора Рузвельта. Он всегда тщательно готовился перед встречей с новым человеком и читал все, что мог, о его увлечениях. Теодор знал, что построить хорошие отношения можно, разговаривая об интересах собеседника.

Само собой, есть одна вещь, которая нам всем интересна — это мы сами. Каждый человек чувствует себя особенным и важным, и нам нравится это доказывать. Бенджами Дизраели абсолютно верно сказал: "Говорите с человеком о нем, и он будет слушать вас часами".

Перед встречей с кем-то узнайте об интересах этого человека и затем расскажите ему об этом. Кого бы вы ни встретили, вы всегда найдете то, что их восхищает. Дейл Карнеги, например, захотел развеселить заскучавшего сотрудника и сказал: " Хотел бы я иметь такую шевелюру!".

Самый простой способ научиться ценить окружающих — это следовать простому правилу: относитесь к другим так, как хотите, чтобы относились к вам.

Мы любим благодарных людей, которые запоминают нас и наши имена

Как собаки умудряются завоевать расположение людей за секунду? Ответ прост: бескорыстная любовь. Вы всегда интересны собаке и она с готовностью это показывает. Такое поведение вызывает отклик в нас, потому что нам нравится видеть благодарность. Это повышает самооценку и делает нас счастливыми.

Что из этого мы можем использовать в повседневной жизни? Если хотите завоевать расположение других, покажите свое уважение, будьте этим увлечены. Продемонстрируйте заинтересованность в людях, их словах и запоминайте то, что вам говорят.

Попробуйте приветствовать других радостно, внимательно слушать и запоминать мелкие детали вроде имен и дней рождения. Да, это требует усилий, например, придется записывать что-то после каждой встречи, но результат того стоит.

Самое простое, что можно сделать — запомнить и повторять имя человека. Все мы любим, когда нас называют по имени. После встречи с кем-то новым, запомните имя и произнесите его в следующий раз. Собеседнику вы моментально понравитесь.

Теодора Рузвельта любили сотрудники, потому что он всех приветствовал по имени. Он также находил время слушать и запоминать, что они говорят. Так он показывал свою благодарность, и взамен получил очень многое.

Не спорьте! Споря, вы не можете выиграть

Подумайте вот о чем: в чем смысл спорить с кем-то? В 9 раз из 10 оба спорщика чувствуют себя еще злее после спора, чем до него.

Препираясь с кем-то, вы ничего не получаете. Каков бы ни был результат, оппонент с ним не согласится. Скорее всего, на вас просто обидятся.

Это значит, что единственное верное решение — избегать споров.

Не стоит искать аргументы в поддержку вашего мнения, если кто-то с ним не согласен. Цените тех, кто ставит под сомнение ваши взгляды, но не настаивайте на правоте. Скажите спасибо за мнение и задумайтесь над этим вместо того, чтобы сразу спорить и защищать собственную точку зрения.

Если два человека не могут сойтись на чем-то, то один из них просто не нужен. Если двое всегда спорят и кричат друг на друга, то настоящего повода для такого поведения не существует.

Старайтесь избегать споров, но, когда выбора нет, сдерживайте эмоции. В конце концов, обеим сторонам нужно время, чтобы спокойно подумать в одиночестве. Снова встретиться они смогут, когда эмоции утихнут.

Не указывайте людям на ошибки, это их только обидит

Когда вы говорите: "Ты неправ", вы, в общем-то, говорите: "Я умнее тебя". Вы буквально нападаете на чью-то самооценку. Чувства человека будут задеты, и он захочет мести.

Когда вы хотите выразить мнение, противоположное чужому, избегайте однобоких формулировок вроде "Предельно ясно, что...", или "Очевидно, сейчас мы должны...". Все это звучит как: "Я умнее тебя". Даже если вы и правда так считаете, не нужно открыто показывать это другим людям.

Честность и открытость помогут намного больше, если нужно, чтобы человек пересмотрел свои взгляды. Можно, например, сказать: "Я так не думаю, но я могу ошибаться. Я довольно часто неправ, так что давай вместе взглянем на факты".

Если вы ставите себя подобным образом, то другой человек не будет чувствовать негативных эмоций и не обидится на вас, даже не выслушав. Немного удачи, и, деликатно подойдя к делу, оппонент быстро станет вашим союзником. Так переубедить его будет намного проще.

Бенджамин Франклин никогда открыто не спорил с другими. Он даже запретил себе использовать слова вроде "Наверняка" и "Несомненно" в разговорах с людьми. Для него они были слишком однобокими и жесткими, указывали на узкое мышление. Бенджамину больше нравились фразы вроде "Я думаю" или "Представьте...".

Признавайте свою неправоту сразу и от всего сердца

Все мы ошибаемся. Если вы сделали что-то, за что вас будут ругать, есть простой способ избежать грозы: быстро и чистосердечно признайте ошибку.

Эффект может быть очень неожиданным: всего секунду назад человек собирался самоутвердиться, критикуя вас, но теперь вы признали себя виновным и ситуация изменилась. Если другой человек хочет почувствовать свою важность, ему придется показать великодушие и простить вас.

У Дейла Карнеги однажды был подобный опыт. Полицейский поймал его, когда он гулял с собакой без намордника. Еще до того как полицейский начал говорить, Карнеги сказал, что ему очень-очень жаль и что он совершил недопустимый поступок. В любой другой ситуации полицейский мог критиковать и читать нотации, но, благодаря добровольному признанию вины, поступил по-другому: принял извинения и отпустил без штрафа.

К тому же у такого подхода есть положительные последствия: публично критиковать себя приятнее, чем слушать, как другие это делают.

Самокритичность — качество, благодаря которому люди будут лучше о вас думать. Защищать себя могут все, а вот признать собственные слабости и недостатки может не каждый.

Пускай другие говорят вам "да" так часто, как только возможно

Если вы хотите изменить мнение другого человека, никогда прямо не говорите ему об этом. Никому не нравится менять мнение, поэтому нужно сделать это незаметно.

Вначале попытайтесь переманить человека на свою сторону, действуя как добрый, вежливый и терпеливый собеседник. Оппонент не станет слушать, начнет защищаться и нападать, если вы действуете агрессивно и воинственно.

Сделайте упор на общие интересы. Четко обозначьте, что у вас обоих одни и те же цели. Никогда не говорите начистоту о своих взглядах, пока не уверены, что оппонент их разделяет.

И вот человек видит, что у вас общие цели. Проще всего заставить его что-то сделать — добиться ответа "да" на всё. Постройте свое убеждение на множестве маленьких вопросов, на которые можно дать только положительный ответ.

Смысл такого подхода, который еще называют Метод Сократа, достаточно прост: чем больше "да" вы услышали во время разговора, тем больше шансы на положительный ответ, когда вы наконец-то раскроете свое истинное мнение о чем-то.

Используя метод Сократа можно заставить людей согласиться тогда, когда они никак не хотят принимать вашу точку зрения.

Итак, основная мысль книги:

Убедитесь, что люди хорошо к вам относятся: улыбайтесь, слушайте и не забывайте про благодарность. Так вы склоните других делать то, что хочется вам

Практический совет:

Улыбайтесь!

В следующий раз, когда вы с кем-то познакомитесь, постарайтесь улыбаться, когда жмете друг другу руки. Шансы произвести хорошее первое впечатление сильно возрастут, а все мы знаем, что именно первое впечатление самое важное.