



Дейл Карнеги - Как завоевывать друзей

13.02 : \_\_\_\_\_

Не критикуйте людей - это бесполезно

Щедро хвалите за самые мелочи - это сильно повышает мотивацию

Начинайте разговор с того, что интересно людям, а не вам + проповедуйте стратегию Win-WIN

УЛЫБКА - ЭТО ОЧЕНЬ ВАЖНО

Помогает лучше продавать, лучше обучать, лучше руководить  
Чарльз Шваб: Моя улыбка стоит миллион  
Уильям Джеймс: Заставляя себя улыбаться (физически) мы поднимаем себе настроение (эмоционально)  
Улыбка мгновенна, но остается в памяти навсегда

Будьте хорошим слушателем

Люди больше всего любят говорить о себе  
Перед общением - подготовьтесь, узнайте какие темы интересны собеседнику

Спорить бесполезно

Побежденный в споре человек, в правоте своей убежден навек  
Лучший способ выиграть спор - избежать его  
О масштабе личности судят по тому, насколько легко ее вывести из себя

Не говорите людям, что они ошибаются - все равно не докажете им

Не пытайтесь что-то доказать  
Импульс должен появиться внутри самого человека - это должна быть его мысль  
Отличная фраза "Я думаю иначе, возможно я ошибаюсь, если что, поправьте меня. Давайте обратимся к фактам..."  
Бенджамин Франклина ввел правило - избегать противоречить свое мнению, мнение другого человека  
Если вы неправы - признайте это, поспеяйтесь над своей глупостью.  
**Ваша готовность к самокритике обезоруживает любого**  
Притча о ветре и солнце, которые хотели снять с человека пальто

Секрет Сократа

Собирайте положительные утверждения у собеседника  
Пусть ваш собеседник говорит больше

Апеллируйте к благородным мотивам

Я полагаю, что вы честный человек  
Я думаю, что вы мудрые люди

Сделайте игру между подчиненными

Пусть они соревнуются между собой  
Желание превзойти других дороже, чем деньги  
Главный мотивирующий фактор: это интересная и захватывающая работа!  
Отмечайте победителей публично, подчеркивайте их значимость

Советы руководителям

Если нужно раскритиковать подчиненного

начните с его похвалы - с точки зрения психологии, критику всегда легче принимать, если до этого тебя похвалили

Как указать на ошибку, но не вызвать к себе ненависть

Обращайте внимание на ошибки косвенно  
Чарльз Шваб - подарил пару сигар служащим и попросил чтобы они их выкурили в другом месте

Начинайте разговор с упоминания своих собственных ошибок

Скажите что вы совершали еще более тяжелые ошибки

Чтоб отдать приказ - задавайте наводящие вопросы

Чтобы пробудить в людях энтузиазм - хвалите их даже за самое мелкое достижение

Создавайте людям доброе имя и они будут стараться ему соответствовать

Создавайте впечатление, что ошибку легко исправить

Всегда делайте так, чтобы другой человек с радостью выполнял то, что ты ему предлагаешь

Умейте поставить себя на место подчиненного и понять чего он хочет (как вариант заранее для себя выписать на бумагу)

Фишки

- 👉 При встрече - улыбайтесь людям и приветствуйте их радостно
- 👉 Записывайте дни рождения ваших друзей и знакомых и не забывайте их поздравлять
- 👉 Преподнесите свои идеи ярко: например изображайте на рекламных картинках и в роликах счастливых ваших клиентов