
Como fazer amigos e influenciar pessoas

Autor: Dale Carnegie ISBN: 8504004864

Técnicas para tratar com pessoas

Princípio 1

Aprender é um processo ativo. Aprendemos fazendo.

“Se ensinar algo a um homem ele nunca aprenderá” - Bernanrd Shawn

Animal recompensado por bom comportamento aprende mais daquele castigado por mau comportamento. Inclusive humanos

Não julgue se não quiser ser julgado.

Assunto nenhum justifica a critica.

Qualquer idiota pode criticar condenar e queixar-se.

No lugar de condenar procure compreender. Porque fazem o que fazem?

Princípio 1: Não critique; Não condene; Não se queixe;

Princípio 2

Princípio da natureza humana: ser apreciado.

Elogie honestamente. Isto incentiva e traz resultados.

Princípio 2: Aprecie honesta e sinceramente

Princípio 3

Estamos todos interessados no que nos queremos. Único meio para influenciar uma pessoa é falar sobre o que ela quer e mostrar como fazer.

Desde que você nasceu, cada coisa que fez foi porque quer alguma coisa.

Segredo do sucesso: habilidade de aprender o ponto de vista da outra pessoa e ver as coisas tão bem pelo angulo dela como pelo seu.

Princípio 3: Desperte um forte desejo na outra pessoa

Maneiras de gostarem de você

Princípio 1

Torne-se interessado na outra pessoa.

Princípio 1: Torne-se interessado na outra pessoa

Princípio 2

Existe mais informação num sorriso que numa expressão carrancuda.

Incentivo é mais eficiente que punição.

Princípio 2: Sorria (de forma sincera)

Princípio 3

Meio importante para conseguir boas vontades: lembrar o nome e fazer com que se sintam importantes.

O nome destaca a singularidade do individuo.

Princípio 3: O nome da pessoa é o som mais doce em qualquer idioma.

Princípio 4

Para ser bom conversador é necessário ser bom ouvinte.

Princípio 4: Seja bom ouvinte e incentive as pessoas a falarem sobre elas.

Princípio 5

Um cavalheiro: falou sobre coisas que lhe interessavam e causavam-lhe prazer. Fez-se agradável.

Princípio 5: Fale de coisas que interessam a outra pessoa.

Princípio 6

Fazer sempre a outra pessoa sentir-se importante

Toda pessoa que você encontra julga-se superior a você em algum ponto. Reconhecer de forma sincera essa importância no seu mundo toca-lhe o coração.

Cada homem é superior em alguma coisa e nisto posso aprender.

Fale com as pessoas a respeito delas e elas ouviram por horas.

Princípio 6: Faça a outra pessoa sentir-se importante e faça com sinceridade.

Como conquistar as pessoas para seu modo de pensar

Princípio 1

Evite sempre um ângulo agudo (embaraçar, provocar alguém...)

9 em cada 10 discussões terminam com cada um convencido de que está certo.

Mesmo que você vença, você perde. Fez o outro sentir-se inferior.

Um homem convencido contra a vontade conserva sempre a opinião anterior.

Acolha a divergência.

Desconfie da primeira impressão.

Controle seus impulsos.

Ouçã em primeiro lugar.

Procure áreas de concordância.

Seja honesto.

Pense sobre as idéias dos adversários e estude-as.

Agradeça o interesse do seu adversário.

Adie a ação para repensar o problema.

Quando duas pessoas vociferam não há comunicação.

Princípio 1: Única maneira de ganhar uma discussão é evitando-a.

Princípio 2

Se falar que alguém está errado só fará com que queria revidar e nunca mudar de idéia.

Se quiser provar algo a alguém não deixe que notem. Faça sutilmente.

Se alguém fala algo que está errado ou você julga errado você pode dizer: "penso de outra maneira, talvez eu esteja errado, mas é assim..."

Nossa primeira reação a uma afirmação é fazer uma avaliação ou julgamento e nunca de compreender o que significa para a outra pessoa.

Usar mais: "eu suponho", "eu penso assim", "eu imagino"

Se dissermos diretamente que a pessoa esta errada nada de bom poderá ser realizado e tudo de mal pode acontecer. Tornamos-nos desagradáveis em qualquer discussão.

Seja diplomata. Isso ajudará a conseguir o que deseja.

Princípio 2: Respeite a opinião dos outros. Nunca diga “você está enganado”.

Princípio 3

Princípio 3: Se está enganado reconheça o erro rapidamente.

Princípio 4

Princípio 4: Comece de maneira amistosa.

Princípio 5

Quanto maior o número de “sim” no início de uma conversa, conduz numa probabilidade bem maior de conseguir um sim na sua proposta.

Princípio 5: Consiga que a outra pessoa diga SIM, SIM imediatamente.

Princípio 6

Deixe a outra pessoa falar dela mesma. Faça perguntas. Não discorde. Não interrompa.

Princípio 6: Deixe os outros falarem durante boa parte da conversa.

Princípio 7

Princípio 7: Deixe que a outra pessoa pense que a idéia é dela.

Princípio 8

Mesmo estando completamente erradas as pessoas não gostam de saber disto.

Aprender a ver as coisas do ponto de vista do outro.

Princípio 8: Procure honestamente ver as coisas do ponto de vista da outra pessoa.

Princípio 9

“Não lhe condeno. Se estivesse no seu lugar pensaria do mesmo jeito.”

Demonstre simpatia e eles o estimarão.

Espécies humanas anseiam todas por simpatia.

Princípio 9: Seja receptivo a idéias e desejos da outra pessoa.

Princípio 10

Um homem tem 2 razões para fazer algo: a que parece boa e a real.

Princípio 10: Apele para os mais nobres motivos.

Princípio 11

Princípio 11: Dramatize suas idéias.

Princípio 12

Estimular a competição como o desejo de superar.

Todos têm medo. O bravo repete seu medo e avança por vezes rumo a morte, mas sempre rumo a vitória.

Há maior desafio que vencer o próprio medo?

O que toda pessoa de sucesso deseja: luta e desafio.

Desejo de sentir-se importante.

Princípio 12: Lance um desafio

Seja um líder: como modificar as pessoas sem ofender

Princípio 1

É mais fácil ouvir coisas desagradáveis depois de ouvir elogios

Princípio 1: Comece com um elogio e/ou apreciação sincera.

Princípio 2

Não fazer: [elogio] mas [critica...fracasso] Trocar o MAS por E [elogio] E [desafio/incentivo para melhorar]

Princípio 2: Chame atenção para os erros de forma indireta.

Princípio 3

Quem admite um erro mesmo sem corrigi-lo pode conseguir fazer alguém a mudar de comportamento.

Princípio 3: Fale sobre seus erros antes de criticar os das outras pessoas.

Princípio 4

As perguntas tornam as ordens mais aceitáveis, estimulam a criatividade da pessoa.

Princípio 4: Faça perguntas em vez de dar ordens diretas.

Princípio 5

<http://parucker.wordpress.com>

Evite envergonhar as pessoas.

Mesmo que estejamos certos e a outra pessoa errada. Ao envergonhá-la simplesmente lhe destruimos o ego.

O que importa não é o que penso de alguém, mas o que ela pensa de si mesmo.

Princípio 5: Permita que a pessoa salve seu próprio prestígio.

Princípio 6

Estimular as pessoas para o sucesso.

Ao treinar animais, o menor progresso é recompensado com a comida, o afago, etc... Por que não usamos isto com pessoas?

Por que não usar elogio/estimulo no lugar da censura?

Elogie os menores progressos, isso fará com que a pessoa continue evoluindo.

Quando se diminui a critica e enfatiza o elogio as coisas boas recebem reforço e as más são atrofiadas por falta de atenção.

Com a critica a capacidade declina, com o elogio, floresce.

Princípio 6: Elogie o menor progresso e cada progresso.

Princípio 7

Princípio 7: Proporcione a outra pessoa uma boa reputação para zelar.

Princípio 8

Diga a alguém que ele é estúpido, inútil ou ruim em determinada coisa e terá destruído todo o incentivo para qualquer tentativa de melhorar.

Faça com que o trabalho pareça fácil. Deixe a outra pessoa compreender que você tem confiança nela.

Princípio 8: Empregue o incentivo. Torne o erro mais fácil de ser corrigido.

Princípio 9

Seja sincero. Não prometa o que não pode cumprir. Esqueça os benefícios a seu favor. Foque nos benefícios da outra pessoa.

Saiba exatamente o que quer que a outra pessoa faça.

Seja simpático, pergunte o que a outra pessoa quer.

Reflita sobre os benefícios que o outro receberá fazendo o que você sugere.

Faça que esses benefícios vão de encontro aos desejos da outra pessoa.

Quando der sua ordem, faça de forma que a outra pessoa entenda como benéfica para ela.

Há mais chance de as pessoas fazerem o que você quer quando sentirem-se felizes realizando aquilo que você sugere.

Princípio 9: Faça a outra pessoa sentir-se feliz e realizada fazendo que você sugere.