

Kaip įgyti draugų ir daryti įtaką žmonėms

Autorius Deilas Karnegis

MP3 versija: https://bookskim.lt/mp3/lt/book/www.bookskim.lt_195_abstrakt-Kaip_igyti_draugu_ir.mp3

Santrauka:

Dale Carnegie „Kaip įgyti draugų ir daryti įtaką žmonėms“ yra klasikinė savipagalbos knyga, parduota daugiau nei 15 milijonų egzempliorių nuo tada, kai ji pirmą kartą buvo išleista 1936 m. Knyga suskirstyta į keturias dalis: „Pagrindiniai elgesio su žmonėmis metodai“, „Šeši būdai pasidaryti“. Tokie žmonės kaip jūs, kaip pritraukti žmones į savo mąstymą ir būti lyderiu: kaip pakeisti žmones neįžeidžiant ir nesukeliant pasipiktinimo. Pirmoje dalyje Carnegie apibūdina pagrindinius elgesio su žmonėmis būdus. Jis pabrėžia, kad svarbu suprasti kito žmogaus požiūrį, nuoširdžiai juo domėtis ir parodyti dėkingumą už jo pastangas. Jis taip pat skatina skaitytojus vengti ginčų ir kritikos, o vietoj jų naudoti pagyrimus ir padaršimus. Antroje dalyje dėmesys sutelkiamas į tai, kaip priversti žmones jus pamėgti. Carnegie siūlo skaitytojams šypsotis, prisiminti žmonių vardus, būti gerais klausytojais, kalbėti apie kito žmogaus interesus ir priversti kitą žmogų jaustis svarbiu. Trečioje dalyje dėmesys sutelkiamas į tai, kaip pritraukti žmones į savo mąstymo būdą. Carnegie siūlo skaitytojams vengti primesti savo nuomonę kitiems, o naudoti logiką ir faktus, kad juos įtikintų. Jis taip pat skatina skaitytojus apeliuoti į kito asmens interesus ir vengti per daug emocionalumo. Ketvirtoje dalyje dėmesys sutelkiamas į tai, kaip būti lyderiu ir pakeisti žmones neįžeidžiant ir nesukeliant pasipiktinimo. Carnegie siūlo skaitytojams būti nuolankiems ir vengti bandymo primesti savo valią kitiems. Jis taip pat skatina skaitytojus būti kantriems ir supratingiems, o pagyrimais ir padaršimais motyvuoti žmones. Apskritai „Kaip įgyti draugų ir daryti įtaką žmonėms“ yra nesenstanti klasika, kurioje skaitytojams pateikiama praktinių patarimų, kaip elgtis su žmonėmis ir būti sėkmingu lyderiu. Knygoje gausu naudingų patarimų ir metodų, kurie gali padėti skaitytojams užmegzti tvirtus santykius ir tapti įtakingesniems.

Pagrindinės idėjos:

#1. *Nekritikuokite, nesmerkite ir nesiskųskite: užuot kritikavę žmones, sutelkite dėmesį į jų pagyrimą ir nuoširdų susidomėjimą jais. Tai padės užmegzti santykius ir laimėti žmones.*

Bendraujant su kitais svarbu nepamiršti minties nekritikuoti, smerkti ar skųstis. Užuot sutelkus dėmesį į neigiamus asmens ar situacijos aspektus, daug naudingiau sutelkti dėmesį į teigiamą. Girdami žmones ir rodydami nuoširdų susidomėjimą jais, galite užmegzti santykius ir laimėti žmones. Tai svarbi sąvoka, kurią reikia turėti omenyje bendraujant su kitais, nes tai gali padėti sukurti pozityvesnę ir produktyvesnę aplinką. Dale Carnegie knyga „Kaip įgyti draugų ir daryti įtaką žmonėms“ yra puikus šaltinis norint išmokti pozityviai ir produktyviai bendrauti su kitais. Knygoje pateikiami vertingi patarimai, kaip užmegzti santykius ir užkariauti žmones. Jame pabrėžiama, kaip svarbu nekritikuoti, smerkti ar skųstis, o sutelkti dėmesį į žmonių pagyrimą ir nuoširdų susidomėjimą jais. Vadovaudamiesi šiuo patarimu galite sukurti pozityvesnę ir produktyvesnę aplinką bei užmegzti tvirtus santykius su kitais.

#2. *Sąžiningai ir nuoširdžiai įvertinkite: parodydami dėkingumą už žmonių pastangas ir pasiekimus, jie jausis vertinami ir vertinami, o tai padės užmegzti tvirtus santykius.*

Sąžiningas ir nuoširdus įvertinimas yra svarbi tvirtų santykių kūrimo dalis. Kai parodote dėkingumą už kieno nors pastangas ir pasiekimus, tai verčia juos jaustis vertinami ir vertinami. Tai galima padaryti įvairiais būdais, pavyzdžiui, žodiniu pagyrimu, ranka rašytu užrašu ar nedidele dovana. Svarbu išreikšti savo dėkingumą konkrečiai, kad žmogus tiksliai žinotų, ką padarė, už ką esate dėkingas. Be to, svarbu būti nuoširdžiam ir nuoširdžiam savo dėkingumui, kad asmuo žinotų, jog jūs tikrai turite omenyje tai, ką sakote. Dėkingumo rodymas yra puikus būdas užmegzti tvirtus santykius su žmonėmis. Tai gali padėti ugdyti pasitikėjimo ir pagarbos jausmą, taip pat gali priversti žmones jaustis vertinami ir vertinami. Be to, tai gali padėti motyvuoti žmones toliau sunkiai dirbti ir siekti tobulumo. Nuoširdžiai ir

nuoširdžiai išreikšdami savo dėkingumą galite padėti užmegzti tvirtus santykius su aplinkiniais žmonėmis.

#3. Sužadinkite kitam asmenį trokštamą troškimą: priverskite kitą žmogų jaustis taip, kad jam reikia to, ką siūlote, ir jis greičiausiai tai priims.

Norint sužadinti kitame žmoguje trokštamą troškimą, svarbu, kad jis jaustųsi, jog jam reikia to, ką siūlote. Tai galima padaryti pabrėžiant savo produkto ar paslaugos naudą ir kaip tai gali padėti jiems gyvenime. Parodykite jiems, kaip tai gali palengvinti jų gyvenimą arba kaip tai gali padėti pasiekti savo tikslus. Būtinai sutelkite dėmesį į teigiamus savo pasiūlymo aspektus ir į tai, kaip tai gali jiems padėti ilgainiui. Taip pat svarbu, kad kitas asmuo jaustųsi taip, lyg jis praras, jei nepriims jūsų pasiūlymo. Parodykite jiems, kiek jie gali iš to gauti naudos ir kaip tai gali jiems padėti ateityje. Būtinai pabrėžkite savo produkto ar paslaugos pranašumus ir tai, kaip tai gali padėti jiems ilgainiui. Galiausiai įsitikinkite, kad esate įtikinamas ir įtikinamas. Parodykite kitam asmeniui, kodėl jis turėtų priimti jūsų pasiūlymą ir kodėl jis jam yra geriausias pasirinkimas. Įsitikinkite, kad esate tikri ir entuziastingi savo produktu ar paslauga, ir būtinai pabrėžkite naudą, kurią jie gali suteikti.

#4. Nuoširdžiai domėkitės kitais žmonėmis: parodydami nuoširdų susidomėjimą kitais žmonėmis, jie jausis svarbūs ir vertinami, o tai padės užmegzti tvirtus santykius.

Nuoširdus susidomėjimas kitais žmonėmis yra svarbi tvirtų santykių kūrimo dalis. Kai parodote nuoširdų susidomėjimą kuo nors, jis jaučiasi svarbus ir vertinamas. Tai taip pat padeda sukurti ryšį tarp jūsų ir kito žmogaus, kuris gali paskatinti gilesnį vienas kito supratimą ir vertinimą. Kai parodote nuoširdų susidomėjimą kuo nors, tai neturi būti didelis gestas. Tai gali būti taip paprasta, kaip užduoti klausimus apie jų gyvenimą, interesus ir patirtį. Nuoširdų susidomėjimą kuo nors galima parodyti ir aktyviai klausantis. Tai reiškia, kad tikrai reikia atkreipti dėmesį į tai, ką sako kitas asmuo, ir reaguoti taip, kad suprastumėte ir jums rūpi tai, ką jis sako. Nuoširdus susidomėjimas kitais žmonėmis yra puikus būdas užmegzti tvirtus santykius. Tai padeda užmegzti ryšį tarp jūsų ir kito žmogaus, verčia juos jaustis svarbiais ir vertinamais. Taigi, kai kitą kartą bendraujate su kuo nors, skirkite laiko tikrai išklaudyti ir parodyti nuoširdų susidomėjimą tuo, ką jis turi pasakyti.

#5. Šypsena: Šypsena yra galingas įrankis, galintis padėti padaryti gerą įspūdį ir užmegzti santykius.

Šypsena yra galingas įrankis, galintis padėti padaryti gerą įspūdį ir užmegzti santykius. Tai universalus laimės ir draugiškumo ženklas, juo galima parodyti dėkingumą, išreikšti džiaugsmą ir net išsklaidyti įtemptas situacijas. Šypsena taip pat gali būti naudojama norint parodyti empatiją ir supratimą, ir tai gali būti puikus būdas parodyti, kad klausotės ir atkreipte dėmesį. Šypsena taip pat gali parodyti, kad esate pasitikintis ir patogiai atsidūręs situacijoje, ir tai gali būti puikus būdas pralaužti ledus ir pradėti pokalbį. Šypsena taip pat gali parodyti, kad esate prieinamas ir atviras pokalbiui. Tai gali būti puikus būdas parodyti, kad jus domina tai, ką kažkas turi pasakyti, ir tai gali būti puikus būdas parodyti, kad jus domina geriau pažinti ką nors. Šypsena taip pat gali parodyti, kad esate draugiškas ir svetingas, ir tai gali būti puikus būdas priversti ką nors jaustis patogiai ir patogiai. Šypsena yra puikus būdas parodyti, kad esate pasitikintis ir patogus bet kokioje situacijoje. Tai gali būti puikus būdas parodyti, kad esate atviras pokalbiui ir norite geriau pažinti ką nors. Šypsena taip pat gali parodyti, kad esate draugiškas ir svetingas, ir tai gali būti puikus būdas priversti ką nors jaustis patogiai ir patogiai.

#6. Nepamirškite, kad žmogaus vardas tam žmogui yra mieliausias ir svarbiausias garsas bet kuria kalba: prisiminę kieno nors vardą ir naudodami jį kalbėdami, jis jausis svarbus ir vertinamas.

Prisiminti kieno nors vardą ir naudoti jį kalbant su juo yra vienas iš galingiausių būdų priversti juos jaustis vertinamiems ir vertinamiems. Asmens vardas dažnai yra mieliausias ir svarbiausias garsas bet kuria kalba. Tai pagarbos ir pripažinimo ženklas, dėl kurio žmogus gali jaustis ypatingas ir vertinamas. Kai prisimenate kieno nors vardą ir vartojate jį kalbėdami su juo, tai rodo, kad jums jie rūpi ir kad atkreipte dėmesį. Tai taip pat padeda užmegzti ryšį tarp judviejų, nes parodo, kad domitės jais ir vertinate jų buvimą. Kieno nors vardo naudojimas kalbant su juo yra paprastas, bet galingas būdas parodyti, kad jums rūpi. Tai gali priversti juos jaustis svarbiais ir vertinamais, taip pat gali padėti sukurti tvirtą ryšį tarp jūsų.

#7. *Būkite geras klausytojas: klausydami, ką kiti žmonės turi pasakyti, jie jausis išgirsti ir suprasti, o tai padės užmegzti tvirtus santykius.*

Būti geru klausytoju yra svarbi tvirtų santykių kūrimo dalis. Tai rodo, kad jums rūpi, ką kitas žmogus turi pasakyti, ir kad jus domina jo mintys ir nuomonė. Atidžiai ko nors klausydami gali pasijusti išgirsti ir suprasti, o tai gali padėti sukurti pasitikėjimą ir pagarbą. Tai taip pat leidžia suprasti jų perspektyvą ir gali padėti geriau suprasti jų požiūrį. Kai esate geras klausytojas, jūs taip pat parodote, kad esate atviras mokytis naujų dalykų. Klausydamiesi kitų galite daug išmokyti ir tai gali padėti įgyti naujų požiūrių ir idėjų. Klausymasis kitų taip pat gali padėti išsiugdyti empatiją ir užuojautą, o tai gali būti naudinga daugeliu gyvenimo aspektų. Būti geru klausytoju ne visada lengva, bet tai yra svarbus įgūdis. Tam reikia praktikos ir kantrybės, tačiau tai gali būti puikus būdas užmegzti tvirtus santykius ir išmokyti naujų dalykų. Taigi, skirkite laiko tikrai įsiklausyti į tai, ką kiti turi pasakyti, ir būsite apdovanoti prasmingais pokalbiais ir santykiais.

#8. *Kalbėkite apie kito žmogaus pomėgius: kalbėdami temomis, kurios domina kitą žmogų, jausis, kad jūs jį suprantate ir padėsite užmegzti tvirtus santykius.*

Kalbantis su kuo nors svarbu skirti laiko suprasti jo pomėgius ir pasikalbėti temomis, kurios jį domina. Taip elgdami jie jausis, kad jūs tikrai jais domitės ir skiriate laiko juos pažinti. Tai padės užmegzti tvirtus santykius ir sukurti pasitikėjimo jausmą tarp judviejų. Pavyzdžiui, jei kitas asmuo yra aistringas sportui, galite pasikalbėti apie naujausias sporto pasaulio naujienas arba paklausti apie jo mėgstamiausias komandas. Jei jie domisi muzika, galite paklausti apie jų mėgstamas grupes arba aptarti naujausias muzikos tendencijas. Skirdami laiko suprasti jų pomėgius ir kalbėtis temomis, kurios jiems rūpi, parodysite jiems, kad jums rūpi ir kad esate investuotas į jų pažinimą. Kalbėdami apie kito žmogaus interesus, galėsite užmegzti tvirtus santykius ir sukurti pasitikėjimą. Tai padės ugdyti supratimo ir ryšio tarp jūsų judviejų jausmą.

#9. *Priverškite kitą žmogų jaustis svarbiu - ir darykite tai nuoširdžiai: parodydami nuoširdų dėkingumą kitam asmeniui ir leisdami jam jaustis svarbiam, užmegsite tvirtus santykius.*

Priversti kitą žmogų jaustis svarbiu yra pagrindinė tvirtų santykių kūrimo dalis. Svarbu parodyti nuoširdų dėkingumą kitam asmeniui ir priversti jį jaustis vertinamu. Tai galima padaryti įvairiais būdais, pavyzdžiui, išklausant juos, užduodant klausimus ir išreiškiant dėkingumą už jų indėlį. Nuoširdus susidomėjimas kitu žmogumi ir jo idėjomis padės jam pasijusti svarbiu ir vertinamu. Be to, svarbu būti nuoširdžiam ir nepersistengti. Žmonės gali pasakyti, kada esate nenuoširdūs, ir tai gali turėti neigiamos įtakos santykiams. Taip pat svarbu atsiminti, kad kiekvienas turi ką pasiūlyti ir kad kiekvienas nusipelno būti gerbiamas. Pagarbos kitam žmogui ir jo nuomonei rodymas padės jam pasijusti svarbiu ir vertingu. Be to, svarbu būti atviram jų idėjoms ir būti pasirengusiems eiti į kompromisus. Tai padės sukurti abipusės pagarbos ir supratimo atmosferą, kuri yra būtina tvirtiems santykiams. Priversti kitą žmogų jaustis svarbiu yra svarbi tvirtų santykių kūrimo dalis. Jei parodysite nuoširdų dėkingumą kitam asmeniui ir leisite jam jaustis vertinamiems, tai padės sukurti tvirtą ryšį tarp judviejų. Be to, svarbu nuoširdžiai vertinti ir parodyti pagarbą kitam asmeniui ir jo idėjoms. Tai darydami galėsite užmegzti tvirtus santykius, pagrįstus abipuse pagarba ir supratimu.

#10. *Vienintelis būdas gauti geriausią ginčą yra jo vengti: ginčytis su kuo nors jis tik apsigins ir nepadės užmegzti tvirtų santykių.*

Išmintinga mintis, kad vienintelis būdas gauti geriausią ginčą yra jo vengti. Ginčytis su kuo nors jis tik apsigins ir nepadės užmegzti tvirtų santykių. Svarbu atsiminti, kad kai ginčijatės, kitas asmuo greičiausiai nebus atviras išgirsti jūsų požiūrį. Vietoj to, jie bus sutelkti į savo požiūrio gynimą. Tai gali sukelti aklavietę, kai nė vienas asmuo nenori nusileisti. Geriausias būdas gauti geriausią ginčą yra jo visiškai vengti. Užuoat įsitraukę į karštas diskusijas, pabandykite rasti būdą, kaip pasiekti kompromisą. Tai gali apimti kitų žmonių požiūrio išklusymą ir tada rasti būdą, kaip susitikti viduryje. Tai padės sukurti tvirtesnius santykius ir taip pat padės užtikrinti, kad abi šalys būtų patenkintos rezultatu. Taip pat svarbu atsiminti, kad ginčų dažnai galima visiškai išvengti. Jei galite rasti būdą, kaip išreikšti savo požiūrį neįsiveldami į karštas diskusijas, tai yra geriausias būdas gauti geriausią argumentą. Tai gali

apimti aktyvaus klausymosi įgūdžių naudojimą, pvz., kartoti, ką pasakė kitas asmuo, ir užduoti klausimus, kad paaiškintų savo požiūrį. Tai padės užtikrinti, kad abi šalys būtų išklaustytos ir būtų pasiektas kompromisas. Apibendrinant, vienintelis būdas gauti geriausią argumentą yra jo vengti. Ginčas su kuo nors paskatins juos apsiginti ir nepadės užmegzti tvirtų santykių. Vietoj to pabandykite rasti būdą, kaip pasiekti kompromisą arba perteikti savo požiūrį neįsiveldami į karštas diskusijas. Tai padės užtikrinti, kad abi šalys būtų išklaustytos ir būtų pasiektas kompromisas.

#11. Parodykite pagarbą kito žmogaus nuomonei: parodydami pagarbą kito žmogaus nuomonei, jis jausis išgirstas ir suprastas, o tai padės užmegzti tvirtus santykius.

Pagarbos kito žmogaus nuomonei rodymas yra svarbi tvirtų santykių kūrimo dalis. Svarbu klausytis, ką sako kitas žmogus, ir atsižvelgti į jo nuomonę. Pripažinkite jų požiūrį ir parodykite, kad jį suprantate. Užduokite klausimus, kad paaiškintumėte jų mintis ir jausmus, ir būkite atviri jų idėjoms. Parodydami pagarbą kito žmogaus nuomonei, jis jausis išgirstas ir suprastas bei padės užmegzti tvirtą ryšį su juo. Kai parodysite pagarbą kito žmogaus nuomonei, tai padės sukurti abipusės pagarbos ir supratimo atmosferą. Tai padės ugdyti pasitikėjimo ir bendradarbiavimo jausmą tarp jūsų ir kito žmogaus. Tai taip pat padės sukurti aplinką, kurioje jūs abu galėtumėte dirbti kartu ir rasti bet kokių problemų, kurios gali kilti, sprendimus. Pagarbos kito žmogaus nuomonei rodymas padės sukurti teigiamus ir produktyvius santykius.

#12. Jei klystate, pripažinkite tai greitai ir aiškiai: pripažindami, kad klystate, parodysite kitam asmeniui, kad esate sąžiningas ir patikimas, ir padės sukurti tvirtus santykius.

Pripažinti, kai klysti, yra svarbi tvirtų santykių kūrimo dalis. Tai parodo kitam asmeniui, kad esate sąžiningas ir patikimas, ir esate pasirengęs prisiimti atsakomybę už savo klaidas. Kai padarote klaidą, svarbu tai greitai ir pabrėžtinai pripažinti. Pripažinkite, kad klydote, ir atsiprašykite už bet kokius nepatogumus ar įskaudintus jausmus, kuriuos galėjote sukelti. Tai padės sukurti pasitikėjimą ir pagarbą tarp jūsų ir kito žmogaus. Taip pat svarbu prisiimti atsakomybę už savo klaidas, nesiteisinti ir nekaltinti kitų. Tai parodys kitam asmeniui, kad esate subrendęs ir atsakingas už savo veiksmus. Atsakomybės už savo klaidas prisiėmimas taip pat padės sukurti pasitikėjimą ir pagarbą tarp jūsų ir kito žmogaus. Tai taip pat padės sukurti pozityvesnius ir produktyvesnius santykius. Pripažinti, kai klysti, yra svarbi tvirtų santykių kūrimo dalis. Tai parodo kitam asmeniui, kad esate sąžiningas ir patikimas, ir esate pasirengęs prisiimti atsakomybę už savo klaidas. Pripažindami savo klaidas ir atsiprašydami už bet kokius nepatogumus ar įskaudintus jausmus, kurie galėjo būti sukelti, padės sukurti pasitikėjimą ir pagarbą tarp jūsų ir kito žmogaus.

#13. Pradėkite draugiškai: draugiškai pradėję pokalbį, kitas asmuo jausis patogiai ir padės užmegzti tvirtus santykius.

Draugiškas pokalbio pradžia yra svarbi tvirtų santykių kūrimo dalis. Pasak Dale Carnegie's knygos „Kaip įgyti draugų ir daryti įtaką žmonėms“, svarbu pradėti pokalbį draugiškai. Tai leis kitam asmeniui jaustis patogiai ir labiau atsiverti bei įsitraukti į pokalbį. Pradedant pokalbį taip pat svarbu būti nuoširdžiam ir nuoširdžiam, nes tai padės sukurti teigiamą atmosferą ir paskatins kitą žmogų būti atviram ir sąžiningam. Be to, svarbu būti pagarbiai ir dėmesingam užmezgant pokalbį, nes tai parodys kitam asmeniui, kad jus domina tai, ką jis turi pasakyti. Galiausiai, įsitraukiant į pokalbį svarbu būti kantriems ir supratingiems, nes tai padės sukurti saugią ir patogią aplinką abiem pusėms.

#14. Leiskite kitam asmeniui daug kalbėti: jei leisite kitam asmeniui kalbėti didžiąją dalį, jis jausis išgirstas ir suprastas, o tai padės jums užmegzti tvirtus santykius.

Leisti kitam žmogui daug kalbėti yra galingas būdas užmegzti santykius. Tai rodo, kad jus nuoširdžiai domina tai, ką jie turi pasakyti, ir kad vertinate jų nuomonę. Tai taip pat suteikia galimybę daugiau sužinoti apie juos ir jų požiūrį į dalykus. Atidžiai klausydami ir apgalvotai atsakydami galite sukurti tvirtą ryšį su kitu asmeniu. Kai leidžiate didžiąją dalį kalbėti kitam asmeniui, tai taip pat suteikia galimybę stebėti jo kūno kalbą ir veido išraiškas. Tai gali padėti

geriau suprasti jų jausmus ir emocijas bei geriau įvertinti, kaip jie reaguoja į pokalbį. Tai taip pat gali padėti geriau suprasti jų požiūrį ir geriau juos įsijausti. Galiausiai, leisti kitam asmeniui didžiąją dalį pokalbio gali padėti sukurti judviejų pasitikėjimo ir pagarbos jausmą. Kai parodysite, kad nuoširdžiai domitės tuo, ką jie turi pasakyti ir kad vertinate jų nuomonę, tai gali padėti sukurti tvirtą pagrindą ilgalaikiams santykiams.

#15. *Priverskite kitą asmenį pasakyti „taip“, „ne“ ar bet kurį kitą žodį: užduodami klausimus, į kuriuos reikia atsakyti „taip“ arba „ne“, kitas asmuo jausis, kad jis valdo, ir padės jums kurti tvirtus santykius.*

Bandant ką nors priversti ką nors sutikti, svarbu priversti juos pajusti, kad jie viską kontroliuoja. Užduoti klausimus, į kuriuos reikia atsakyti „taip“ arba „ne“, yra puikus būdas tai padaryti. Tai padės užmegzti tvirtus santykius su kitu asmeniu, nes jis jausis, kad turi savo nuomonę šiuo klausimu. Kaip savo knygoje „Kaip įgyti draugų ir daryti įtaką žmonėms“ siūlo Dale Carnegie, priversti kitą žmogų pasakyti „taip“, „ne“ ar bet kurį kitą žodį yra puikus būdas pradėti pokalbį ir priversti jį sutikti su kažkuo. Užduodami klausimus svarbu įsitikinti, kad jie yra atviri ir nėra per daug vedantys. Tai padės užtikrinti, kad kitas asmuo jaustųsi valdantis ir kad jo nuomonė būtų vertinama. Be to, svarbu būti kantriems ir įsiklausyti į kito žmogaus atsakymą. Tai padės sukurti pasitikėjimą ir paskatins juos labiau sutikti su tuo, ko klausiate. Versdami kitą žmogų pasakyti „taip“, „ne“ ar bet kurį kitą žodį, sukuriate abipusės pagarbos ir supratimo aplinką. Tai padės užmegzti tvirtus santykius ir lengviau priversti kitą žmogų sutikti su kažkuo. Kaip siūlo Dale Carnegie, tai puikus būdas pradėti pokalbį ir priversti kitą žmogų pasakyti „taip“.

#16. *Leiskite kitam žmogui pajusti, kad idėja yra jo ar jos: leisdami kitam asmeniui pasijusti taip, lyg jis sugalvojo idėją, jis jausis svarbiu ir vertinamu, o jums padės užmegzti tvirtus santykius.*

Leisti kitam žmogui jaustis taip, lyg jis sugalvojo idėją, yra puikus būdas užmegzti tvirtus santykius. Tai rodo, kad vertinate jų nuomonę ir esate atviras jų idėjoms. Kai leidžiate kitam žmogui pajusti, kad idėja priklauso jam, tai suteikia jam nuosavybės ir pasididžiavimo idėja jausmą. Tai gali padėti sustiprinti pasitikėjimo ir pagarbos jausmą tarp jūsų ir kito asmens. Tai taip pat padeda sukurti bendradarbiavimo ir tarpusavio supratimo jausmą, kuris gali būti naudingas abiem pusėms. Kai leidžiate kitam žmogui pajusti, kad idėja priklauso jam, tai taip pat padeda sustiprinti jo pasitikėjimą savimi. Tai rodo, kad pasitikite jų sprendimu ir tikite jų sugebėjimais. Tai gali paskatinti juos ateityje sugalvoti kūrybiškesnių ir novatoriškesnių idėjų. Tai taip pat padeda sukurti bendradarbiavimo ir tarpusavio supratimo jausmą, kuris gali būti naudingas abiem pusėms. Leisdami kitam žmogui pajusti, kad idėja priklauso jam, parodote jam, kad vertinate jo nuomonę ir esate atviras jo idėjoms. Tai gali padėti užmegzti tvirtus santykius ir ugdyti pasitikėjimo bei pagarbos jausmą tarp jūsų ir kito asmens. Tai taip pat padeda sukurti bendradarbiavimo ir tarpusavio supratimo jausmą, kuris gali būti naudingas abiem pusėms.

#17. *Stenkitės nuoširdžiai pažvelgti į dalykus iš kito žmogaus požiūriu: Bandydami suprasti kito žmogaus perspektyvą, jis jausis išgirstas ir suprastas bei padės užmegzti tvirtus santykius.*

Bandant suprasti kitų žmonių požiūrį, svarbu būti atviram ir nevertingam. Užduokite klausimus, kad geriau suprastumėte jų požiūrį, ir būtinai atidžiai klausykite jų atsakymų. Parodykite, kad jus nuoširdžiai domina jų nuomonė ir vertinate jų indėlį. Tai padės sukurti abipusės pagarbos ir supratimo atmosferą. Taip pat svarbu būti kantriems ir supratingiems. Kiekvienas turi skirtingą patirtį ir požiūrį, todėl gali prireikti laiko, kol tikrai suprasime, iš kur kas nors ateina. Nebijokite prašyti paaiškinimo, jei kažkas neaišku. Parodymas, kad esate pasirengęs skirti laiko suprasti kitų žmonių požiūrį, padės sukurti pasitikėjimą ir sustiprinti santykius. Galiausiai svarbu būti sąžiningam ir autentiškam. Neapsimetinėkite, kad sutinkate su kuo nors, kad jis jaustųsi geriau. Vietoj to, būkite sąžiningi apie savo požiūrį ir būkite atviri išgirsti jų požiūrį. Tai padės sukurti abipusės pagarbos ir supratimo atmosferą, padės užmegzti tvirtus santykius.

#18. *Kreipkitės į kilnesnius motyvus: parodydami kitam asmeniui, kad tikite juo ir jo potencialu, jis jausis vertinamas ir vertinamas, o tai padės užmegzti tvirtus santykius.*

Apeliavimas į kilnesnius žmonių motyvus yra galingas būdas užmegzti tvirtus santykius. Kai parodome kam nors, kad

tikime jais ir jų potencialu, tai gali priversti juos jaustis vertinami ir vertinami. Tai gali būti daroma įvairiais būdais, pavyzdžiui, pasakant padrašinančius žodžius, teikiant paramą ir patarimus bei pripažįstant jų pasiekimus. Tai darydami galime padėti ugdyti pasitikėjimo ir pagarbos jausmą tarp savęs ir kito žmogaus. Be to, apeliuodami į kilnesnius žmonių motyvus, galime padėti sukurti tarpusavio supratimo ir bendradarbiavimo aplinką. Parodydami, kad esame pasirengę įsiklausyti į jų idėjas ir nuomones, galime padėti sukurti tvirtą pasitikėjimo ir pagarbos pagrindą. Tai gali paskatinti produktyvesnius pokalbius ir geresnius rezultatus abiem pusėms. Galiausiai apeliavimas į kilnesnius žmonių motyvus yra veiksmingas būdas užmegzti tvirtus santykius. Parodydami, kad tikime jais ir jų potencialu, galime padėti sukurti abipusio supratimo ir bendradarbiavimo aplinką. Tai gali paskatinti produktyvesnius pokalbius ir geresnius rezultatus abiem pusėms.

#19. Dramatizuokite savo idėjas: jei jūsų idėjos taps įdomesnės ir jaudinančios, kitas asmuo jas priims ir padės jums užmegzti tvirtus santykius.

Pristatant savo idėjas svarbu, kad jos būtų kuo patrauklesnės ir patrauklesnės. Tai padės pritraukti kitą žmogų ir paskatinti jį priimti jūsų idėjas. Dramatizuodami savo idėjas galite jas padaryti įdomesnės ir patrauklesnės. Tai padės užmegzti tvirtus santykius ir sukurti teigiamą atmosferą. Pavyzdžiui, jei bandote įtikinti ką nors išbandyti naują veiklą, galite papasakoti jiems istoriją apie tai, kaip smagiai ją išbandėte. Taip pat galite naudoti ryškius aprašymus, kad veikla skambėtų įdomiai ir patraukliai. Padarę savo idėjas įdomesnės ir įdomesnės, galite padidinti tikimybę, kad jos bus priimtos. Idėjų dramatinavimas yra puikus būdas padaryti jas patrauklesnės ir įdomesnės. Tai gali padėti užmegzti tvirtus santykius ir sukurti teigiamą atmosferą. Padarę savo idėjas įdomesnės ir patrauklesnės, galite padidinti tikimybę, kad jos bus priimtos.

#20. Meskite iššūkį: iššaukę kitą žmogų ką nors padaryti, jis jausis motyvuotas ir įkvėptas, o jums padės užmegzti tvirtus santykius.

Meskite iššūkį kitam asmeniui. Tai puikus būdas juos motyvuoti ir įkvėpti bei užmegzti tvirtus santykius. Knygos „Kaip įgyti draugų ir daryti įtaką žmonėms“ autorius Dale Carnegie teigia, kad iššaukimas ką nors padaryti gali būti galingas būdas priversti juos imtis veiksmų. Tai taip pat gali būti puikus būdas parodyti jiems, kad tikite jų sugebėjimais ir esate pasirengę į juos investuoti. Iššūkis ką nors padaryti gali būti puikus būdas parodyti jiems, kad jis jums rūpi ir kad esate pasirengęs į juos investuoti. Tai taip pat gali būti puikus būdas priversti juos imtis veiksmų ir parodyti, kad tikite jų sugebėjimais. Tai gali būti galingas būdas užmegzti tvirtus santykius ir juos motyvuoti bei įkvėpti. Taigi, kai kitą kartą norėsite užmegzti tvirtus santykius, ką nors motyvuoti ir įkvėpti arba priversti juos imtis veiksmų, pabandykite mesti iššūkį. Tai gali būti kaip tik paskatinti juos imtis veiksmų ir parodyti, kad tikite jų sugebėjimais.