

Come trattare gli altri e farseli amici

di *Dale Carnegie*

Il testo che segue è l'indice del libro di Dale Carnegie "How to win Friends and Influence People" (scritto nel 1936). Un classico. Per me è una specie di Bibbia della convivenza. Mi fa piacere dividerlo con voi.

Come trattare le persone: le basi

Non criticare, non condannare, non lamentarti
Esprimi sempre apprezzamenti sinceri e onesti
Stimola nell'altra persona il desiderio di fare di più

Sei modi per fare in modo di piacere alle persone

- 1) Sii sinceramente interessato agli altri
- 2) Sorridi
- 3) Ricorda che il nome di una persona è il suono più dolce e più importante al mondo per quella persona. In qualunque lingua.
- 4) Sii un buon ascoltatore. Incoraggia gli altri a parlare di se stessi.
- 5) Quando parli ad una persona tieni a mente i suoi interessi.
- 6) Fai sentire l'altra persona importante – e fallo con sincerità.

Convinci le persone a pensarla come te

L'unico modo per venir fuori da una discussione accesa è evitarla.
Mostra rispetto per le opinioni altrui. Non dire mai "Ti sbagli".
Se sbagli, ammettilo subito e in modo enfatico.
Comincia sempre a parlare in modo amichevole.
Fai in modo che l'altra persona dica "Sì, sì" immediatamente.
Lascia sempre che il tuo interlocutore parli più di te.
Fai in modo che il tuo interlocutore pensi che la tua idea sia una sua idea.
Prova con onestà a guardare le cose dal punto di vista del tuo interlocutore.
Cerca di capire quali sono gli interessi e i desideri del tuo interlocutore e sintonizzati con lui.
Appellati sempre alle motivazioni più nobili.

Drammatizza le tue idee. Esponile con enfasi.
Lancia una sfida.

Cambia le persone senza offenderle o farle sentire inferiori

Inizia sempre con parole di lode ed apprezzamento.

Porta all'attenzione gli errori degli altri in maniera indiretta.

Parla dei tuoi errori prima di criticare l'altra persona.

Poni delle domande invece di dare ordini.

Fai sempre in modo che l'altra persona possa salvare la faccia.

Loda le miglurie più superficiali e loda tutte le miglurie. Approva le cose con il cuore e complimentati con enfasi.

Fai in modo che l'altra persona mantenga una reputazione alta.

Incoraggia le persone. Fai in modo che i difetti sembrino facile da correggere.

Fai in modo che l'altra persona sia felice di fare le cose che tu suggerisci di fare.