Как располагать к себе людей

Автор:
Дейл Карнеги

Как располагать к себе людей

Дейл Брекенридж Карнеги

Есть люди, притягивающие к себе как будто магнитом. Им не надо никого ни о чем просить – все сами с удовольствием предлагают им помощь. Они способны склонить кого угодно к своей точке зрения, не промолвив ни слова. Они пользуются огромной популярностью, их карьера взлетает с головокружительной скоростью, а жизнь напоминает сплошной праздник. Хотите стать такими же? Это возможно! Новая книга Дейла Карнеги научит вас располагать к себе людей, завоевывать новых друзей и сохранять старых, влиять на чужое мнение, вызывать у окружающих доверие и устанавливать эффективные отношения даже с самыми конфликтными людьми.

Дейл Брекенридж Карнеги

Как располагать к себе людей

© 2009 Dale Carnegie Associates

© Перевод. Издание. Оформление, ООО «Попурри», 2010

Введение

Помните, что счастье не зависит от того, кто вы и что вы имеете; оно зависит исключительно от того, что вы думаете. Начинайте каждый день с мыслей о том, за что вы имеете полное право быть благодарными судьбе. Ваше будущее в значительной степени зависит от ваших сегодняшних мыслей. Думайте об уверенности, любви и успехе.

Дейл Карнеги

Дейл Карнеги был пионером в области того, что теперь называется развитием человеческого потенциала. Его книги и лекции помогли людям разных стран стать уверенными в себе, представительными и влиятельными.

В 1912 году Карнеги организовал свой первый курс ораторского искусства в Христианской ассоциации молодых людей (YMCA) в Нью-Йорке. Как было принято в то время на курсах ораторского искусства, он начал курс с теоретической лекции, но быстро понял, что ученики скучают. Необходимо было что-то предпринять.

Дейл прервал лекцию и, указав на ученика, сидящего в заднем ряду, спокойно попросил его встать и экспромтом произнести речь о своем образовании. Когда тот окончил, он попросил следующего ученика рассказать о себе – и так до тех пор, пока не выступили все. Благодаря вниманию и поддержке со стороны однокурсников и помощи Дейла Карнеги все они преодолели свой страх перед публичным выступлением. «Сам не понимая, что делаю, – вспоминал позже Карнеги, – я нашел лучший метод преодоления страха».

Курс Карнеги оказался настолько популярным, что его стали приглашать читать лекции в других городах. С годами Карнеги усовершенствовал его. Он понял, что учеников больше всего интересует, как повысить уверенность в себе, научиться общаться, стать успешными в карьере и преодолеть страх и беспокойство. Именно этим темам посвящался теперь курс Карнеги, начавшийся когда-то с обучения ораторскому искусству. Речи учеников стали средством для достижения цели, а не самой целью.

Помимо этого, Карнеги интенсивно изучал биографии успешных людей. Так появилась его самая популярная книга «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей».

Она очень быстро стала бестселлером. С момента первой публикации в 1936 году (а также исправленного и дополненного издания в 1981 году) было продано свыше 20 миллионов ее экземпляров. Издание переведено на 36 языков. В 2002 году оно было названо бизнес-книгой номер 1 XX столетия. В 2008 году журнал «Fortune» назвал ее одной из семи книг, которые должны стоять на полке у каждого лидера.

В 1948 году Карнеги выпустил книгу «Как перестать беспокоиться и начать жить». Она была переведена на 27 языков и насчитывает миллионы проданных экземпляров.

Дейл Карнеги умер 1 ноября 1955 года. В некрологе, опубликованном в вашингтонской газете, был описан его вклад в развитие общества: «Дейл Карнеги не открыл ни одной из великих тайн Вселенной. Однако он, возможно, более чем кто-либо из его поколения учил людей ладить друг с другом – а это, как кажется порой, одна из величайших целей».

Данная книга написана с целью познакомить читателей с учением Дейла Карнеги. Она основана на его трудах и содержании курсов, предлагаемых компанией «Dale Carnegie & Associates». Чтобы приблизить издание к реалиям XXI столетия, материал иллюстрирован примерами из сегодняшней жизни.

Артур Р. Пелл, редактор

Предисловие

Некоторые люди притягивают к себе как магнитом. Они настолько солнечные, яркие и жизнерадостные, что им не надо стучаться и просить впустить их – перед ними открываются все двери, как будто приглашая войти. Одно их присутствие успокаивает. Эти люди способны склонить на свою сторону, не промолвив ни слова. Они пользуются огромной популярностью, а их трудовая карьера движется вперед семимильными шагами.

Очень трудно не поддаться очарованию такой личности, невозможно относиться к ней с пренебрежением. В ней есть что-то невыразимо привлекательное. С такими людьми хочется общаться вновь и вновь.

Это свойство, трудно поддающееся описанию, присутствует у многих лидеров, таких, например, как Джон Ф. Кеннеди и Рональд Рейган.

Хотите стать таким? Да, это возможно! Личностный магнетизм – не обязательно врожденное свойство. Каждому, кто по-настоящему хочет стать отзывчивым, чутким и дружелюбным, это вполне по силам.

Проанализируйте характер людей, обладающих естественным магнетизмом. Вы увидите, что им присущи великодушие, щедрость, сердечность, оптимизм и готовность помочь – качества, которыми мы восхищаемся.

Все эти черты можно развить и в себе, если не жалеть ни времени, ни сил. Дейл Карнеги и его последователи в компании «Dale Carnegie & Associates, Inc.» уже более 90 лет помогают людям независимо от их возраста, национальности и уровня образования приобрести эти черты и сделать свою жизнь богаче. Данная книга основана на учении Дейла Карнеги. Она научит вас:

• Как стать харизматичной личностью.

• Как завоевать новых друзей и сохранить старых.

• Как влиять на людей, с которыми вы общаетесь, создавая обстановку сотрудничества и коллегиальности.

• Как завоевать доверие окружающих.

• Как оценивать и понимать сущность других людей, чтобы установить с ними более эффективные отношения.

• Как «продавать» свои идеи и концепции на работе, в семье, в общении с друзьями и всеми окружающими.

• Как действовать, общаясь с трудными людьми.

• Как отказывать, не проявляя недоброжелательности.

• Как понимать свои эмоции и владеть ими, как понимать эмоции других.

Наша личность – это не только наша физическая оболочка. Неважно, какая у нас внешность, невзрачная или красивая. Не имеет значения, образованы мы или необразованны. Данная книга научит вас развивать это удивительное свойство – умение привлекать к себе людей.

Эмерсон как-то заметил: «То, чем вы являетесь, говорит так громко, что я не слышу ваших слов». Мы как бы «излучаем» свою личность, которая может быть теплой или холодной, привлекательной или отталкивающей – все зависит от того, что преобладает в нас.

Привлекательные черты «направлены» наружу, к людям, отталкивающие – внутрь, к себе. Люди, не обладающие личностным магнетизмом, слишком много думают о себе, они мало дают другим, всегда и во всем ищут выгоду именно для себя. Им не хватает сердечности, симпатии, дружелюбия.

Все люди – и мужчины, и женщины – это живые магниты. Стальной магнит, положенный на кучу старья, притянет к себе только железные предметы. Так и мы притягиваем к себе людей, соответствующих нашим мыслям.

Наше окружение, партнеры, наше общее состояние – результат умственного притяжения. Они пришли к нам в физический мир, потому что мы сосредоточились на них, мысленно связались с ними. И они останутся с нами, пока в нашем разуме существует связь с этим окружением.

Ваш бизнес, ваша репутация и ваш успех в значительной степени зависят от того, какое впечатление вы производите на других. Это крайне важно – стать влиятельной личностью.

А развить в себе силу характера – не так уже и трудно. Зная, какие черты определяют человеческий магнетизм, а какие мешают ему, мы относительно легко сможем развить в себе одни черты и устранить другие. По мере того как это будет происходить, вы заметите, что люди стали больше интересовать вас, а

вы, в свою очередь, стали больше интересовать их. Куда бы вы ни пришли, вас будут встречать с радостью. Развивая в себе качества, которые вам так нравятся в других и которые привлекают вас, вы становитесь более притягательным для людей.

Личностный магнетизм связан с правильным взглядом на жизнь. Пессимизм, эгоизм, мрачный характер, отсутствие симпатии и энтузиазма – все это разрушает личностный магнетизм. Привлекательная личность – это личность оптимистичная, солнечная, здравомыслящая и сердечная. Такими людьми мы все восхищаемся, они пользуются общим вниманием, к ним тянутся другие люди.

Если вы хотите стать интересным и привлекательным для других, прежде всего следует выработать в себе привычку быть доброжелательным, сердечным. Встречайте людей теплым, искренним приветствием, с открытым сердцем. Это сотворит истинное чудо. Вы почувствуете, как исчезают беспокоящие вас скованность, робость и безразличие. Люди увидят, что они действительно интересны вам. Сердечность совершит революцию в ваших социальных отношениях. Вы разовьете в себе привлекательные свойства, о которых раньше и не мечтали. Культивируйте в себе сердечность, если хотите стать популярным. Распахните двери своего сердца как можно шире. Недостаточно чуть-чуть приоткрыть свое сердце, как это делают многие, будто хотят сказать: «Загляните, но я не впущу вас, пока не узнаю, стоит ли иметь с вами дело». Откройте свое сердце, не бойтесь! Не встречайте человека так, как будто боитесь совершить ошибку. Идите навстречу другому, будьте готовы сделать его своим другом и установить с ним взаимно приятные отношения.

Первый шаг на пути к достижению личностного магнетизма вы сделаете, прочитав это издание. Вначале прочтите всю книгу, чтобы понять ее общую идею, затем перечитывайте главы одну за одной и начинайте применять на практике описанные методики. Вы встанете на путь, которым уже прошли миллионы людей, изучивших и применяющих методику Дейла Карнеги, – на путь, ведущий к успеху и счастью.

Глава 1. У вас есть харизма

Роберту очень понравилась Лиза, новая начальница. В ней было нечто такое, что заставляло восхищаться ею, нечто, внушающее уверенность. «У нее есть харизма, – подумал Роберт. – Вот бы и мне стать таким!»

Вам кажется, что Лиза родилась такой? Действительно, некоторые черты нашей личности имеют врожденный характер – наш интеллект, наши таланты. Но у каждого из нас есть возможность развить свои природные данные, развить свою личность и добиться восхищения со стороны других.

Стать харизматичной личностью нелегко, но помните – все начинается с сильного желания развить свои врожденные черты.

Желаемые черты личности можно приобрести

В человеческой личности есть нечто, ускользающее от объектива фотографа, – то, что не может написать художник, не может изваять скульптор. От этого ускользающего «нечто», ощутимого, но не поддающегося описанию, в огромной степени зависит наш успех или неудача в жизни. Харизма, этот особый шарм. Она способна управлять даже сильными личностями, да что там – она может влиять на судьбы целых народов!

Люди, обладающие этой магической силой, бессознательно влияют на нас. В их присутствии мы как будто становимся более значительными, чувствуем прилив сил и ощущение освобождения, словно исчез тяжкий груз, лежавший на наших плечах.

Важные составляющие личностного магнетизма – хорошие манеры, тактичность, здравый смысл и хороший вкус.

Желаемые личностные черты можно приобрести. Люди не рождаются одинаковыми: у нас разный интеллект, разная физическая сила, разный уровень энергии. Но при желании все мы можем стать харизматичными, развив в себе определенные личностные черты. Главное – неустанно работать над собой.

Кристофер Л. – интеллигентный молодой человек, преданный своему делу и трудолюбивый, но застенчивый. Не получив ожидаемого повышения, он робко подошел к менеджеру по кадровым ресурсам и спросил, почему его не повысили. «Крис, вы хороший работник, – сказал менеджер, – но у вас нет необходимых качеств для руководящей должности. На более высоких карьерных ступенях мало быть хорошим специалистом – вам необходимо умело контактировать с подчиненными, коллегами и начальством. И вы можете добиться этого, если постараетесь». По предложению менеджера Крис записался на «Курс Дейла Карнеги». И вскоре он преодолел свою застенчивость, начал вносить дельные предложения и выступать на собраниях, подружился с сотрудниками. Когда вновь появилась возможность продвижения по служебной лестнице, Крис стал кандидатом номер один.

Будьте жизнерадостными и оптимистичными

Харизматичные люди жизнерадостны и полны надежды. Они ищут в жизни прекрасное, а не уродливое, благородное, а не подлое, оптимистичное, а не мрачное, надежду, а не отчаяние. Они видят светлую сторону жизни, а не темную. Разница между светом и тьмой – это разница между удовлетворенностью и неудовлетворенностью, между счастьем и несчастьем, между успехом и неудачей. Видеть в жизни солнце ничуть не сложнее, чем видеть тень.

С кем вам хочется общаться: с людьми мрачными, унылыми и несчастными или же сияющими и счастливыми? Чувства и установки людей заразны, как корь. «Излучайте» то, что вы хотите дать другим людям.

Дейл Карнеги

Слепоглухая Хелен Келлер, у которой были все причины оплакивать свою судьбу, говорила: «Оптимизм – это вера, ведущая к достижениям. Без надежды не сделаешь ничего».

Успешные люди всегда жизнерадостны и полны надежд. Они вершат дела с улыбкой на лице, принимая как должное все перемены в нашей жизни.

Всегда будьте жизнерадостными и энергичными – и вы начнете получать больше денег, продвигать свою карьеру, работать более эффективно. Да и просто жить вам станет намного приятнее.

Улыбайтесь

Улыбка – знак дружелюбия. Собака виляет хвостом, человек улыбается. Но улыбку не натянешь на лицо, как надевают шляпу. Настоящая улыбка – это внешнее проявление внутреннего состояния.

Разумеется, нельзя улыбаться все время. Бывают моменты, когда улыбка абсолютно неуместна. Никто и нигде, за исключением разве что пациентов сумасшедшего дома, не улыбается постоянно.

Улыбка должна идти от сердца. Она отражается в глазах, в голосе, в действиях. Улыбку не подделаешь. Фальшивая улыбка именно так и выглядит – фальшиво.

Элен Б., административный ассистент в муниципалитете одного из пригородов Филадельфии, рассказала о собственном опыте.

Однажды утром я отправилась на работу с твердым намерением испытать на себе силу жизнерадостного мышления. Я была одной из тех, кто редко улыбается, но прочитала, что жизнерадостность способна изменить жизнь человека к лучшему, и решила попробовать. Я шла по улице и улыбалась. Удивительно, но я почувствовала подъем. Моя спина распрямилась, шаги стали легче, я как будто шла по воздуху. Я вглядывалась в лица женщин, идущих мне навстречу, и видела тревогу, озабоченность, недовольство и раздражительность. Мне так хотелось поделиться с ними хотя бы частичкой того солнечного света, что наполнял меня!

Войдя в офис, я поприветствовала секретаршу шуткой. В другое время от меня шуток не дождешься: я не очень остроумна. А сегодня мы обе ощутили, что хорошее начало дня положено.

Начальник был явно не в духе. Хмурясь, он подошел ко мне и сделал пару критических замечаний по поводу моей работы. В другое время я, как человек легкоранимый, почувствовала бы себя обиженной. Но сегодня решила, что никому не позволю испортить мне день, потому ответила своему начальнику жизнерадостным голосом. Угрюмость исчезла с лица шефа.

После работы я отправилась на собрание церковной общины. Никогда не была особо популярной личностью среди единоверцев, но сегодня все было иначе: там, где раньше я чувствовала отчужденность, ощущалось теплое, дружеское отношение.

Я решила, что с сегодняшнего дня буду распространять вокруг себя солнечный свет. Я хочу делиться счастьем с другими.

Улыбка способна творить чудеса. Шарон М., добровольная помощница в одной из больниц Коннектикута, рассказала историю о пожилой пациентке, у которой всегда были проблемы с медсестрами. Она отказывалась от процедур и устраивала скандалы. Чтобы удержать под контролем, женщину приходилось чуть ли не связывать.

Однажды, сидя в инвалидной коляске с закрепленным на ней подносом, бабушка начала барабанить по подносу, а затем попыталась вылезти из коляски, но застряла и стала кричать на медсестер.

В этот момент подошла Шарон. Она широко улыбнулась пациентке, глядя ей прямо в глаза. Та настолько удивилась неожиданной перемене атмосферы, что затихла. Шарон негромко заговорила с ней и начала катать коляску вперед и назад, что очень нравилось пациентке. После этого бабушка позволила покормить себя и сделать необходимые процедуры.

Дейл Карнеги много писал об искусстве улыбаться.

Прежде всего, у вас должна быть правильная установка относительно мира и людей. Пока этой установки не будет, вы не сможете быть по-настоящему успешным. Поможет даже мимолетная улыбка, ведь она вызывает в других чувство счастья, которое возвращается к вам бумерангом. Улыбаясь, вы подавляете все неприятные чувства, скрывающиеся внутри вас. Улыбаясь, вы говорите другому, что он вам нравится, по крайней мере, в какой-то степени. В ответ вы тоже начинаете нравиться. Выработайте у себя привычку улыбаться.

Действия говорят громче слов, а улыбка говорит: «Ты нравишься мне. Ты приносишь мне счастье. Я рад тебя видеть».

Неискренняя улыбка? Нет, она никого не обманет. Механическая улыбка обижает. Я говорю о настоящей, сердечной улыбке, идущей изнутри.

Дейл Карнеги

Харизма – это энтузиазм

Харизматичные личности с энтузиазмом относятся к своей жизни, работе, целям и отношениям с другими людьми. Он скрыт глубоко внутри нас. Слово «энтузиазм» греческого происхождения и означает «Бог внутри». Имитировать энтузиазм невозможно, искусственные жесты и фальшивые улыбки будут легко распознаны.

Если же вы верите, что ваше дело достойное, осмысленное, волнующее и достижимое, то ваша вера будет проявляться в поведении и действиях.

Энтузиасты работают с уверенностью в успехе. Сотрудники, которые относятся к делу с энергией и энтузиазмом, показывают своим работодателям, что работа будет выполнена и выполнена хорошо.

Даже идеально спроектированный паровоз не сдвинется с места, если вода не нагрета до температуры кипения. Всего один градус ниже точки кипения – и мощная машина не сможет двигаться. Так и с людьми: даже самый острый ум и

самое лучшее образование не сделают нашу жизнь счастливой, если в ней не будет «пара» – энтузиазма.

О важности энтузиазма рассказывает Дейл Карнеги.

Однажды летним вечером я наблюдал за двумя предпринимателями, которые установили платные телескопы на нью-йоркской улице напротив Публичной библиотеки. Один за возможность понаблюдать за Луной просил десять центов, другой, у которого телескоп был побольше, – двадцать пять.

У второго предпринимателя было в четыре раза больше клиентов, чем у первого, хотя его цена была существенно выше. Основной причиной успеха второго предпринимателя оказался не столько его телескоп, который предлагал немного лучший вид на Луну, сколько сама его личность. Он просто излучал энтузиазм. О наблюдении за Луной мужчина говорил с таким воодушевлением, что, кажется, можно было отказаться от ужина, лишь бы увидеть Луну. Первый же предприниматель не говорил ничего, он только принимал плату.

Энтузиазм – великий двигатель бизнеса. И он заразен! Не успеешь оглянуться – и ты уже инфицирован им. Энтузиазм способен заставить будущего клиента забыть о том, что вы на самом деле хотите ему что-то продать.

Но что делать, если работа не внушает воодушевления или попросту вам неинтересна? Да, работа может быть скучной, однообразной, утомительной. И все же постарайтесь найти в ней что-то, что может вызвать у вас энтузиазм. Отыщите возможность выполнять ее быстрее или лучше. Ставьте качественные или количественные цели, для достижения которых вам придется поднапрячься.

Если на данном месте это невозможно, найдите дело по душе за пределами своего рабочего места – в церковной общине, семье, политической или социальной группе – и посвятите себя ему.

Вам скучно жить? Займитесь делом, в которое вы верите всем своим сердцем, живите и умирайте ради него – и вы найдете счастье, о котором не могли и

помыслить.

Дейл Карнеги

Энтузиазм – движущая сила личности. Без него наш потенциал остается нереализованным. А ведь можно смело утверждать, что у каждого из нас больше скрытых возможностей, чем мы предполагаем. У нас могут быть знания, здравомыслие и что угодно еще, но об этом никто не узнает, в том числе и мы сами, если не научимся делать что-либо не только руками и головой, но и сердцем.

Не всегда легко находить вдохновение в повседневных делах, но это возможно, стоит лишь попробовать. Важно проявлять энтузиазм во всем, что бы мы ни делали. Энтузиазм – секретный ингредиент успеха и генератор счастья.

Найдите нечто, способное пробудить в вас энтузиазм. Но помните, он не имеет ничего общего с шумом, криком, громкостью. Дейл Карнеги характеризовал энтузиазм как пламя, пылающее глубоко внутри: «Если в вашем сердце горит огонь желания помочь другим, то вы будете воодушевлены, и воодушевление станет лучиться в ваших глазах, лице, душе. Ваше вдохновение будет вдохновлять других».

Часто нам приходится делать вещи, не внушающие вдохновения. Тогда найдите какую-нибудь зацепку, нечто такое, что вызывает волнение. Погрузитесь в дело, которым вы заняты. Изучите его как можно лучше – знания часто порождают энтузиазм.

Джордж, устраиваясь на работу в компанию «ABC Electronics», надеялся попасть в отдел продаж, но был распределен в отдел закупок вести документацию. Проработав несколько месяцев, он ощутил себя настолько несчастным, что стал подумывать об увольнении и поиске другой работы. Но прежде чем уволиться, Джордж решил поговорить о своих проблемах с отцом. «Не спеши, – сказал отец. – Ты все узнал о работе отдела закупок и о своей функции в нем? Не сдавайся, пока не будешь знать о собственной работе все, что только возможно».

В течение следующих недель Джордж поговорил со всеми сотрудниками об особенностях своей работы, изучил каталоги продукции фирмы, больше узнал о

роли отдела закупок в работе компании. И произошло чудо – его отношение к службе изменилось. Теперь он каждый день с радостью уходил на работу. Начальник заметил энтузиазм Джорджа, который в итоге оказался перспективным работником. Но намного важнее было то, что Джордж стал доволен не только своей работой, но и жизнью вообще.

Все, кто достиг больших успехов, относились к своему делу с энтузиазмом. Энтузиазм помогал Бетховену сочинять великие симфонии, несмотря на глухоту. Энтузиазм позволил Колумбу убедить королеву Изабеллу финансировать его путешествие к далеким неизведанным берегам. Доктор Солк не прекращал поиски вакцины против полиомиелита и создал ее, потому что относился к своим исследованиям с энтузиазмом.

Энтузиазм – это не просто внешнее проявление. Он идет изнутри. Он порожден вашей любовью к делу, которым вы занимаетесь.

Дейл Карнеги

Норман Винсент Пил, автор теории позитивного мышления, говорил так: «Когда человек проявляет энтузиазм, это видно по блеску в его глазах, по всей его энергичной и живой личности. Все его существо свидетельствует об энтузиазме. Он определяет ваше отношение к другим и отношение других к вам». Энтузиазм определяет принципиальную разницу между «среднестатистическим Джо или Джейн» и харизматичной личностью.

Харизматичные личности заметны

Когда Джош С. узнал, что его кандидатура в качестве потенциального начальника отдела даже не рассматривается, он был в шоке. Его непосредственный начальник в течение последних пяти лет, Тодд Перкинс, всегда заверял Джоша, что после ухода на пенсию будет рекомендовать его как своего преемника. К несчастью, Тодд Перкинс умер месяц назад, за два года до планируемого ухода на пенсию. Новый начальник отдела пришел со стороны, он не знал Джоша. Никто, кроме Перкинса, ни один из менеджеров высшего уровня

не знал Джоша и понятия не имел о его способностях. Джош был незаметен. Будь он харизматиком, его знали бы все, а не только непосредственный начальник.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию (http://www.litres.ru/deyl-brekenridzh-karnegi-2/kak-raspolagat-k-sebe-ludey-11808493/?lfrom=201227127) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.

Купить: https://tellnovel.com/ru/deyl-karnegi/kak-raspolagat-k-sebe-lyudey-kupit

Текст предоставлен ООО «ИТ»
Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: Купить