

СОДЕРЖАНИЕ



КАК РАСПОЛАГАТЬ К СЕБЕ ЛЮДЕЙ

ВВЕДЕНИЕ	4
ПРЕДИСЛОВИЕ	6
ГЛАВА 1. У ВАС ЕСТЬ ХАРИЗМА	10
ГЛАВА 2. КАК ПРИОБРЕСТИ НОВЫХ ДРУЗЕЙ И СОХРАНИТЬ СТАРЫХ	27
ГЛАВА 3. КСК: КООПЕРАЦИЯ, СОТРУДНИЧЕСТВО, КОЛЛЕГИАЛЬНОСТЬ.....	40
ГЛАВА 4. СОЗДАТЬ АТМОСФЕРУ ДОВЕРИЯ	54
ГЛАВА 5. УЗНАЙТЕ СВОИХ ПОДЧИНЕННЫХ.....	69
ГЛАВА 6. ИСКУССТВО УБЕЖДАТЬ.....	82
ГЛАВА 7. КАК ОБЩАТЬСЯ С ЛЮДЬМИ, У КОТОРЫХ ТРУДНЫЙ ХАРАКТЕР.....	96
ГЛАВА 8. КАК ОТКАЗЫВАТЬ, НЕ ПРОЯВЛЯЯ НЕДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНОСТИ	110
ГЛАВА 9. КЛЮЧ К ЛУЧШЕМУ СЕРВИСУ.....	128
ГЛАВА 10. КАК УПРАВЛЯТЬ СВОИМИ ЭМОЦИЯМИ.....	138

КАК ЭФФЕКТИВНО ОБЩАТЬСЯ С ЛЮДЬМИ

ПРЕДИСЛОВИЕ. ОБЩЕНИЕ — ЭТО УЛИЦА С ДВУСТОРОННИМ ДВИЖЕНИЕМ....	148
ГЛАВА 1. ЧЕТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ МЫСЛЕЙ	150
ГЛАВА 2. ИСКУССТВО ВЕДЕНИЯ БЕСЕДЫ	168
ГЛАВА 3. СЛУШАЙТЕ, СЛУШАЙТЕ, СЛУШАЙТЕ!	183
ГЛАВА 4. ГОВОРИМ УВЕРЕННО И УБЕЖДЕННО.....	195
ГЛАВА 5. ПРЕЗЕНТАЦИИ ПЕРЕД ГРУППОЙ.....	210
ГЛАВА 6. ВЕДЕМ ДИСКУССИЮ.....	223
ГЛАВА 7. ЭФФЕКТИВНЫЕ СОБРАНИЯ	237
ГЛАВА 8. О ПИСЬМЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ	251

КАК ПРЕОДОЛЕТЬ ТРЕВОГУ И СТРЕСС

ПРЕДИСЛОВИЕ	270
ГЛАВА 1. СТРАХИ, ПОРОЖДАЕМЫЕ ТРЕВОГОЙ	272

Глава 2. Изживите привычку беспокоиться	288
Глава 3. Переживания, связанные с работой	303
Глава 4. Культивируйте позитивный внутренний настрой	323
Глава 5. Как преодолеть страх.....	333
Глава 6. Справляйтесь со стрессом	346
Глава 7. Как предотвратить перегорание.....	361
Глава 8. Эффективное распределение времени.....	375
Глава 9. Как пережить перемены	391

КАК СДЕЛАТЬ СВОЮ ЖИЗНЬ ЛЕГКОЙ И ИНТЕРЕСНОЙ

Предисловие	410
Глава 1. Выработка уверенности в себе.....	415
Глава 2. Пробудите в себе истинный энтузиазм	431
Глава 3. Постановка достижимых целей и их реализация	449
Глава 4. Какими нас видят окружающие.....	467
Глава 5. Наш лучший мотиватор — мы сами.....	485
Глава 6. Делайте акцент на позитиве.....	504
Глава 7. Будьте смелыми	523
Глава 8. Как справляться с неудачами	542

КАК СТАТЬ ЭФФЕКТИВНЫМ ЛИДЕРОМ

Предисловие	564
Глава 1. Не командуй, а веди	567
Глава 2. Черты успешных лидеров.....	580
Глава 3. Мотивирование персонала.....	596
Глава 4. Создание трудового коллектива	620
Глава 5. Повышение производительности.....	638
Глава 6. Будьте наставником.....	656
Глава 7. Делегируем обязанности	671
Глава 8. Поощряем творчество.....	682
Глава 9. Проблемы лидерства	696
Приложение А	711
Приложение Б.....	715



**КАК
РАСПОЛАГАТЬ
К СЕБЕ
ЛЮДЕЙ**

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

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 мыслью 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

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 поддаваться 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 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 недоброежелательности.
- ♦ 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, образованны 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 интересоваться вами, а вы, в свою очередь, стали больше интересоваться ими. 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 впускаю 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 личного 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.

Артур Р. Пелл

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», осязаемого, 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