

Boken: *How to Win Friends & Influence People* av Dale Carnegie kan bestilles hos [amazon.com](https://www.amazon.com)



Dette er en kortfattet oppsummering:

Hvordan vinne venner – Dale Carnegie solgt i mer enn 20 mill eksemplarer!

Grunnregler for behandling av mennesker

1. Kritiser ikke, fordøm ikke, klag ikke.
2. Gi ærlig og oppriktig ros.
3. Vekk et sterkt ønske hos den andre personen.

Hvordan du skal få folk til å like deg

1. Vær oppriktig interessert i andre mennesker.
2. Smil
3. Husk at en persons navn er for han/henne den vakreste lyd i språket.
4. Vær en god lytter, oppfordr folk til å snakke om seg selv.
5. Snakk med utgangspunkt i den andre personens interesser.
6. Få den andre personen til å føle seg betydningsful- og gjør det oppriktig.

Hvordan du skal få folk med deg

1. Den eneste måten å takle en krangel på er å unngå den.
2. Vis respekt for andres meninger. Si aldri: "Du tar feil".
3. Dersom du tar feil, innrøm det fort og ettertrykkelig.
4. Innled med vennlighet.
5. Få den andre personen til straks å si "ja".
6. La den andre personen stå for det meste av snakkingen.
7. La den andre personen føle at idéen er hans/hennes.
8. Prøv ærlig og oppriktig å se tingene fra den andre personens synsvinkel.
9. Vis sympati overfor andres ønsker og idéer.

10. Appeler til folks edlere motiver.
11. Dramatiser dine idéer..
12. Gi folk en utfordring.

Hvordan endre folks innstilling uten å forarge eller skape bitterhet

1. Begynn med ros og oppriktig anerkjennelse.
2. Gjør indirekte oppmerksom på feilene.
3. Snakk om dine egne feil før du kritiserer andres.
4. Still spørsmål i stedet for å gi direkte ordre.
5. La den andre personen redde ansikt.
6. Ros alle forbedringer, store som små. Vær "hjertelig i anerkjennelsen og generøs med ros".
7. Gi den andre personen et godt rykte å leve opp til.
8. Vær oppmuntrende. Få feilen til å virke lett å rette opp.
9. Få den andre til å føle glede over å gjøre det du foreslår.