

Nos interesan los demás cuando se interesan por nosotros

1. Interésese sinceramente por los demás

Las acciones dicen más que las palabras y una sonrisa expresa: "me gusta usted. me causa felicidad. Me alegra tanto verlo".

2. Sonría

La información que damos, o la pregunta que hacemos toma una importancia especial cuando le agregamos el nombre

3. Recuerde que para toda persona, su nombre es el sonido más dulce e importante en cualquier idioma



2. Seis maneras de agradecer a los demás

Recuerde que la persona con quien habla usted está cien veces más interesada en sí misma, en sus necesidades y problemas que en usted y sus problemas.

4. Sea un buen oyente. Anime a los demás a que hablen de sí mismos

Hablar en términos de los intereses de la otra persona es beneficioso para las dos partes

5. Hable siempre de lo que interesa a los demás

Hábleles a las personas de ellas mismas y lo escucharán por horas

6. Haga que la otra persona se sienta importante, hágalo sinceramente

Empezar con elogios es hacer como el dentista que empieza su trabajo con novocaína.

1. Empezar con elogio y aprecio sincero

Por eso se limitó a señalar que aquel discurso podría servir como un excelente artículo para una revista literaria. En otras palabras, lo ensalzó y al mismo tiempo sugirió sutilmente que como discurso no servía.

2. Llame la atención sobre los errores de los demás indirectamente

"no lo exhorté a dejar de fumar ni lo amenacé o le advierta sobre sus peligros. Todo lo que hice fue contarle cómo me había enviciado con el cigarrillo"

3. Hable de sus propios errores antes de criticar a los demás

"¿Habría algún modo de re ordenar nuestros horarios que pueda ayudarnos?"

4. Haga preguntas en vez de dar órdenes.

A. de Saint- Exupéry; "no tengo derecho a decir o hacer nada que disminuya a un hombre ante sí mismo. Lo que importa no es lo que yo pienso de él, sino lo que él piensa de sí mismo. Herir a un hombre en su dignidad es un crimen".

5. Permita que la otra persona salve su propio prestigio

Las capacidades se marchitan bajo la crítica; florecen bajo el estímulo.

6. Elogie el más pequeño progreso y, además, cada progreso. Sea "caluroso en su aprobación y generoso en sus elogios"

"tengo entendido que tienes alma de líder. Dependeré de ti para que me ayudes a hacer de esta división el mejor de los cuartos grados"

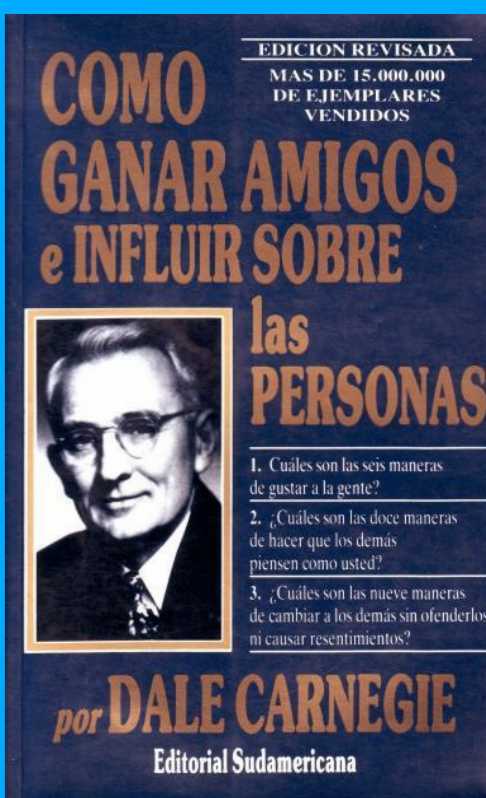
7. Atribuya a la otra persona una buena reputación para que se interese en mantenerla.

"quizá mi manera de bailar era un poco anticuada, pero en lo fundamental esta todo bien"

8. Aliente a la otra persona. Haga que los errores parezcan fáciles de corregir.

Mañana traeré a unos cliente. Me gustaría mostrarles el depósito, pero no esta presentable, Si usted puede barrerlo, apilar... nos hará lucir mejor a nuestra imagen y compañía.

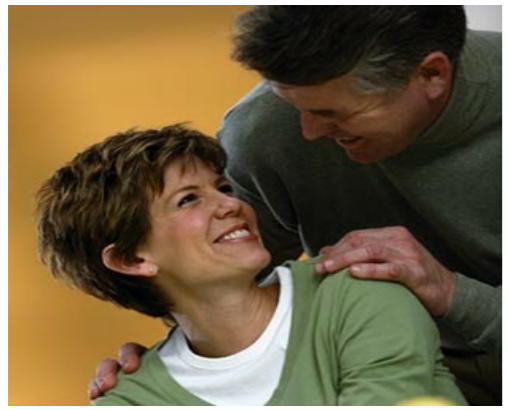
9. Procure que la otra persona se sienta satisfecha de hacer lo que usted sugiere



Libro: Cómo ganar amigos e influir sobre las personas
Autor: Dale Carnegie
Realizado: Nicolas van



4. Sea un líder: como cambiar a los demás sin ofenderlos ni despertar resentimientos



1. Técnicas fundamentales para tratar al prójimo

Regla #1: no critique, no condene ni se queje

En lugar de censurar a la gente tratemos de comprenderla; de ello surge la simpatía, bondad y tolerancia,

Regla #2: Demuestre aprecio honrado y sincero

"todo hombre que conozco es superior a mi en algún sentido"

Regla #3: despierte en los demás un deseo vehemente

Hable en términos del cliente y los beneficios que el obtiene
"Primero, despertar en el prójimo un franco deseo."

1. La única forma de salir ganando en una discusión es evitándola

Benjamin franklin: "Si discute usted, pelea y contradice, puede lograr a veces un triunfo; pero será un triunfo vacío , porque jamás obtendrá la buena voluntad del contrincante"

2. Demuestre respeto por las opiniones ajenas. JAMÁS diga una persona que está equivocada.

No le diga que se equivoca, no lo haga enojar; utilice un poco de tacto, de diplomacia.

3. Si usted está equivocado, admítalo rápido y enfáticamente.

Viejo proverbio: " Peleando no se consigue jamás lo suficiente, pero cediendo se consigue más de lo que se espera"

4, Empiece en forma amigable

Abraham Lincoln: "Una gota de miel caza más moscas que un galón de hiel"

5. Consiga que la otra persona diga "Sí, Sí" inmediatamente

Método socrático: Hacía preguntas con las cuales tenía que convenir su interlocutor. Seguía ganando una afirmación tras otra, hasta que tenía una cantidad de "síes" a su favor. Seguía preguntando, hasta que por fin, casi sin darse cuenta, su adversario se veía llegando a una conclusión que pocos minutos antes habría rechazado.

7. Permita que la otra persona sienta que la idea es de ella

Sabio chino Laoetsé: "El sabio que desea estar por encima de los hombres se coloca debajo de ellos; el que quiere estar delante de ellos, se coloca detrás. De tal manera, aunque su lugar sea encima de los hombros, éstos no sienten su peso; aunque su lugar sea delante de ellos, no toman como insulto.

6. Permita que la otra persona sea quien habla más

La Rochefoucauld filoso frances: " Si quieres tener enemigos, supera a tus amigos; si quieres tener amigos, deja que tus amigos te superen"

8. Trate honradamente de ver las cosas desde el punto de vista de la otra persona.

Mayor tendencia a pensar siempre en términos del punto de vista ajeno y a ver las cosas desde ese punto de vista como desde el suyo.

9. Muestre simpatía por las ideas y deseos de la otra persona

Dr. Arthur I. Gates : "La especie humana ansía universalmente la simpatía. El niño muestra a todos unas lastimaduras; o aún llega a infringirse un tajo o machucón para que se conduelan de él. Con el mismo fin los adultos muestran sus cicatrices y relatan sus accidentes, enfermedades, especialmente sus operaciones. La "autocondolencia" por los infortunios reales o imaginarios es, en cierto modo, una práctica universal."

10. Apele a los motivos más nobles

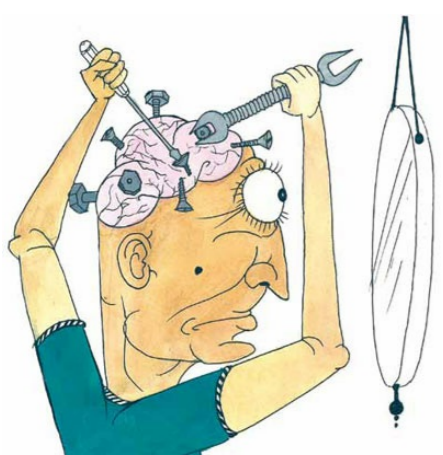
"Cuando no hay información exacta, solo queda presumir que es una persona sincera, honrada, veraz , deseosa de pagar sus cuentas, una vez convencida de que las cuentas son exactas. Hay excepciones pero la mayoría reacciona favorablemente.

11. Dramatice su respuestas

Ejemplo de 32 cremas con resultados resumidos de cada competidor; " Presentaba yo esta vez los mismos hechos de antes. Pero ahora empleaba la dramatización, el exhibicionismo y ahí esta toda la diferencia"

12. Lance , con tacto, un reto amable

"con la paga por si sola no se atrae ni se retiene a la gente de algún valor"



3. Logre que los demás piensen como usted