

Cómo ganar amigos e influir sobre las personas de Dale Carnegie

1º PARTE

- No critiques.
- Agradece honestamente.
- Despierta el interés en el interlocutor.



2º PARTE

- Interésate en los demás
- Sonríe.
- Recuerda los nombres.
- Aplica la escucha activa.
- Habla sobre temas que le interese al interlocutor.
- Haz que el interlocutor se sienta especial.



3º PARTE

- Evita las discusiones.
- No digas ``te has equivocado``.
- Admite tus errores.
- Comienza amistosamente.
- Procura que el interlocutor afirme.
- Permite que el individuo hable.
- Observa desde el punto de vista de los demás.
- Sé empático/a.



4º PARTE

- Comienza con apreciando los puntos buenos de la otra personas.
- Apunta los errores indirectamente.
- Anima a los demás para mejorar.
- Aprecia el progreso de los demás.
- Contenta a los demás cuando hagan algo que tú sugieres.

