

Hvordan få mennesker til å like deg – og hvorfor det ikke er et triks

Kommende episode

Den mest solgte boken om mennesker noensinne, fra 1936. En gjennomgang av ideene i Dale Carnegies *How to Win Friends and Influence People* – hvorfor kritikk ikke virker, hva ekte interesse gjør, og hvor grensen går mot manipulasjon.

BOKEN EPISODEN HANDLER OM

How to Win Friends and Influence People – Dale Carnegie 1936

HOVEDTEMAER

- Hvorfor kritikk nesten aldri virker
- Oppriktig anerkjennelse mot smiger
- Å bli genuint interessert i andre
- Navn, lytting og å snakke om det den andre bryr seg om
- Å unngå krangelen i stedet for å vinne den
- Å la ideen bli den andres
- Kritikken mot boken og grensen mot manipulasjon

SPØRSMÅL EPISODEN BESVARER

- Hvordan får man mennesker til å like seg?
- Hvorfor virker ikke kritikk?
- Hva er forskjellen på anerkjennelse og smiger?
- Hvordan blir man en bedre lytter?
- Kan man vinne en krangel?
- Er rådene i *How to Win Friends* manipulasjon?

HOVEDPUNKTER

- Kritikk setter folk i forsvar. Den endrer sjelden atferd.
- Folk husker hvordan du fikk dem til å føle seg, ikke hva du sa.
- Interesse for andre må være ekte. Falsk interesse merkes, og virker mot sin hensikt.
- Den eneste måten å vinne en krangel på, er å unngå den.
- Boken er fra 1936. Eksemplene er gamle, prinsippene er ikke.

KILDER OG REFERANSER

- Dale Carnegie – *How to Win Friends and Influence People* (1936)

Alt brukes som verktøy i arbeidet med tekstene, og alt blir lest gjennom før det publiseres. Feil kan likevel forekomme.