

## Wie man Freunde gewinnt – Dale Carnegie

### Dieses Buch hilft Ihnen:

- Alte, ausgefahrene Geleise zu verlassen und auf neuen Wegen neue Ziele anzustreben
- Schneller und leichter Freunde zu finden
- Sich beliebt zu machen
- Andere für Ihre Gedanken einzunehmen
- Ihren Einfluss, Ihr Ansehen, Ihre Willenskraft zu steigern
- Beschwerden abzustellen, Streitigkeiten zu vermeiden, mit Ihren Mitmenschen gut auszukommen
- Ein guter Redner und besserer Gesellschafter zu werden
- Ihre Mitarbeiter für Ihre Arbeit zu begeistern

### Neun Ratschläge, wie Sie das meiste aus diesem Buch herausholen können

1. Hegen Sie den aufrichtigen, brennenden Wunsch, die Grundregeln im Umgang mit Menschen zu beherrschen
2. Lesen Sie jedes Kapitel zweimal, ehe Sie das nächste in Angriff nehmen.
3. Machen Sie beim Lesen öfter eine Pause und fragen Sie sich, wie Sie in Ihrem Fall jede Regel praktisch anwenden können.
4. Unterstreichen Sie jede wichtige Regel.
5. Nehmen Sie das Buch jeden Monat wieder neu zur Hand.
6. Wenden Sie die darin enthaltenen Grundsätze bei jeder Gelegenheit an, und benützen Sie es bei der Lösung Ihrer täglichen Probleme als Handbuch.
7. Machen Sie sich einen Sport daraus, die Regeln zu lernen, indem Sie jemandem aus der Familie oder einem Freund jedes Mal ein Geldstück bezahlen, wenn er Sie dabei ertappt, dass Sie einen der Grundsätze verletzen.
8. Kontrollieren Sie Ihre Fortschritte jede Woche und fragen Sie sich, welche Erfolge Sie buchen konnten, welche Fehler Sie gemacht haben und was Sie daraus für die Zukunft lernen können.
9. Führen Sie Buch darüber, wie und wann Sie nach diesen Grundsätzen gehandelt haben.

## Erster Teil – Grundregeln für den Umgang mit Menschen

- Regel 1 – Kritisieren, verurteilen und klagen Sie nicht.
- Regel 2 – Geben Sie ehrliche und aufrichtige Anerkennung.
- Regel 3 – Wecken Sie in andern lebhaft Wünsche.

## Zweiter Teil – Sieben Möglichkeiten, sich beliebt zu machen

- Regel 1 – Interessieren Sie sich aufrichtig für die anderen.
- Regel 2 – Lächeln Sie!
- Regel 3 – Vergessen Sie nie, dass für jeden Menschen sein Name das schönste und wichtigste Wort ist.
- Regel 4 – Seien Sie ein guter Zuhörer. Ermuntern Sie andere, von sich selbst zu sprechen.
- Regel 5 – Sprechen Sie von Dingen, die den anderen interessieren.
- Regel 6 – Bestärken Sie den anderen in aufrichtiger Weise in seinem Selbstbewusstsein.

## Dritter Teil – Zwölf Möglichkeiten die Menschen zu überzeugen

- Regel 1 – Die einzige Möglichkeit einen Streit zu gewinnen, ist ihn zu vermeiden.
- Regel 2 – Achten Sie des anderen Meinung und sagen Sie ihm nie: „Das ist falsch.“
- Regel 3 – Wenn Sie Unrecht haben, geben Sie es ohne Zögern offen zu.
- Regel 4 – Versuchen Sie es stets mit Freundlichkeit.
- Regel 5 – Geben Sie dem anderen Gelegenheit, „ja“ zu sagen.
- Regel 6 – Lassen Sie hauptsächlich den andern sprechen.
- Regel 7 – Lassen Sie den anderen glauben, die Idee stamme von ihm.
- Regel 8 – Versuchen Sie ehrlich, die Dinge vom Standpunkt des andern aus zu sehen.
- Regel 9 – Bringen Sie den Vorschlägen und Wünschen anderer Ihr Wohlwollen entgegen.
- Regel 10 – Appellieren Sie an die edle Gesinnung des andern.
- Regel 11 – Gestalten Sie Ihre Ideen lebendig.
- Regel 12 – Fordern Sie den andern zum Wettbewerb heraus.

## Vierter Teil – Neun Möglichkeiten, die Menschen zu ändern ohne sie zu beleidigen oder zu verstimmen

- Regel 1 – Beginnen Sie mit Lob und aufrichtiger Anerkennung.
- Regel 2 – Machen Sie den andern nur indirekt auf seine Fehler aufmerksam.
- Regel 3 – Sprechen Sie zuerst von Ihren eigenen Fehlern, ehe Sie den andern kritisieren.
- Regel 4 – Machen Sie Vorschläge anstatt Befehle zu erteilen.
- Regel 5 – Geben Sie dem andern die Möglichkeit, das Gesicht zu wahren.
- Regel 6 – Loben Sie jeden Erfolg, auch den geringsten. Seien Sie herzlich in Ihrer Anerkennung und großzügig mit Lob.
- Regel 7 – Zeigen Sie dem andern, dass Sie eine gute Meinung von ihm haben, und er wird sich entsprechend benehmen.
- Regel 8 – Ermutigen Sie den andern! Geben Sie ihm das Gefühl, dass er seine Fehler spielend leicht verbessern kann.
- Regel 9 – Es muss dem andern ein Vergnügen sein, Ihre Wünsche zu erfüllen.