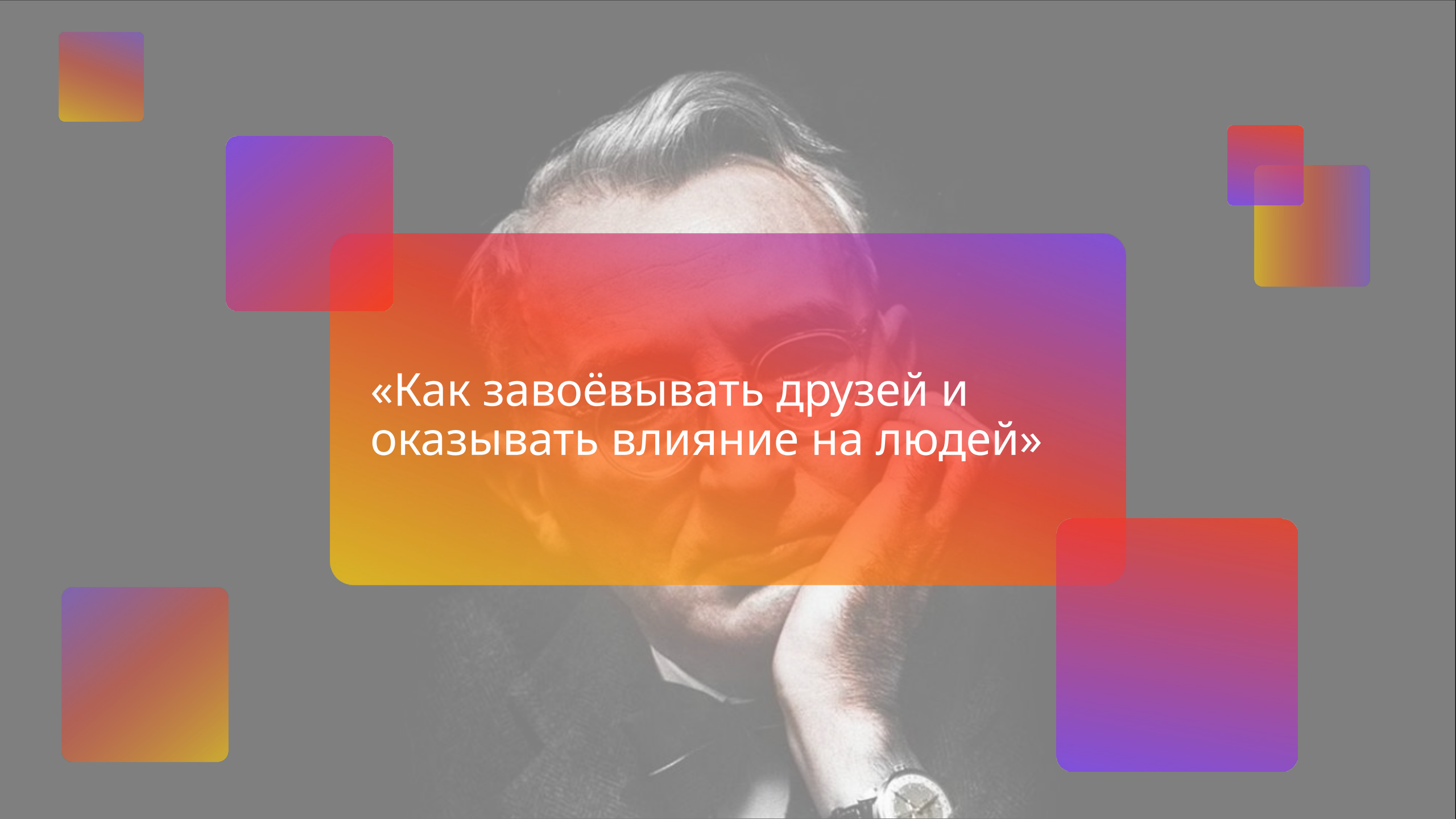


«Как завоёвывать друзей и оказывать влияние на людей»

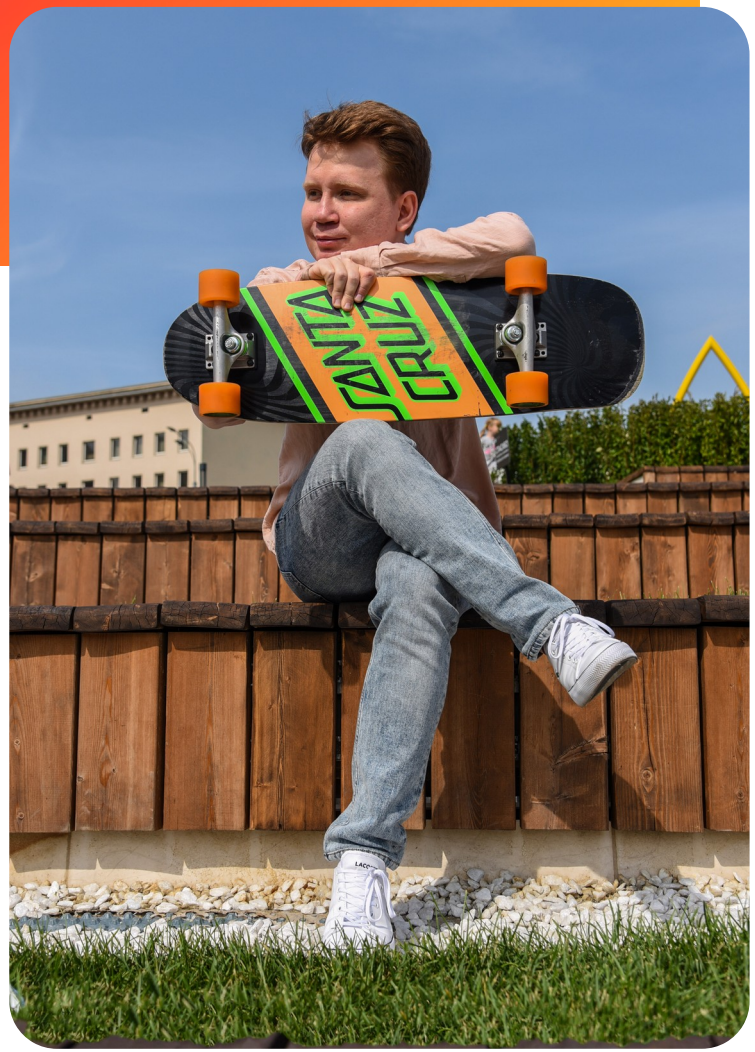
А кто я?

Стаж в компании более 6 лет.

- Принял участие больше чем в 10 проектах.
- Сопровождал запуск 2 проектов «с нуля» до ПЭ.
- Выполнил миграцию проектов между системами непрерывной интеграции и контроля версий.
- Принял участие в запуске школы DevOps.
- Являюсь наставником и обучаю стажеров.

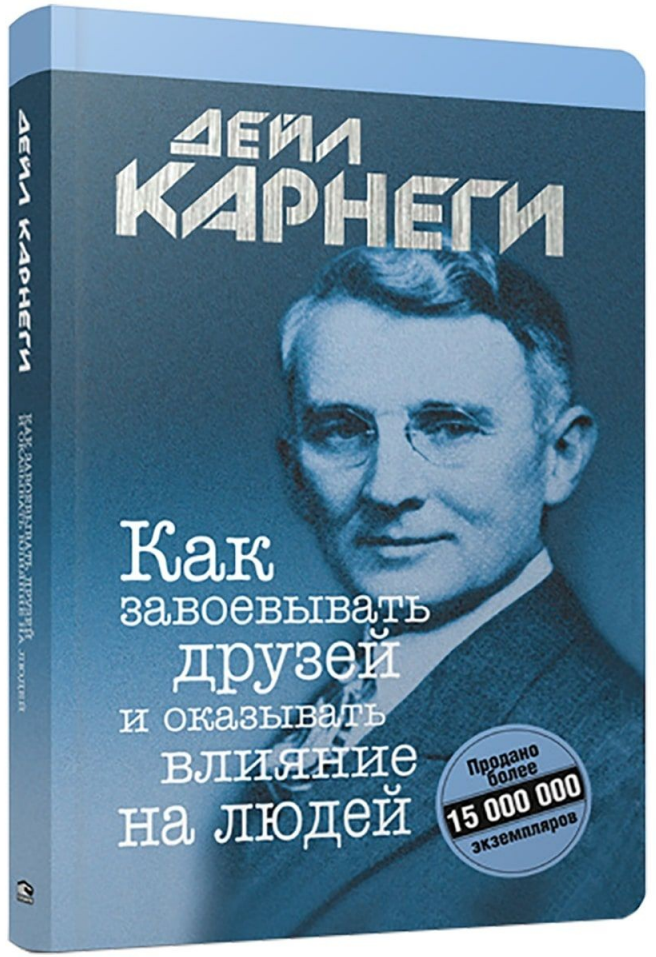
Пётр Галонза

управляющий эксперт отдела внедрения системных сервисов



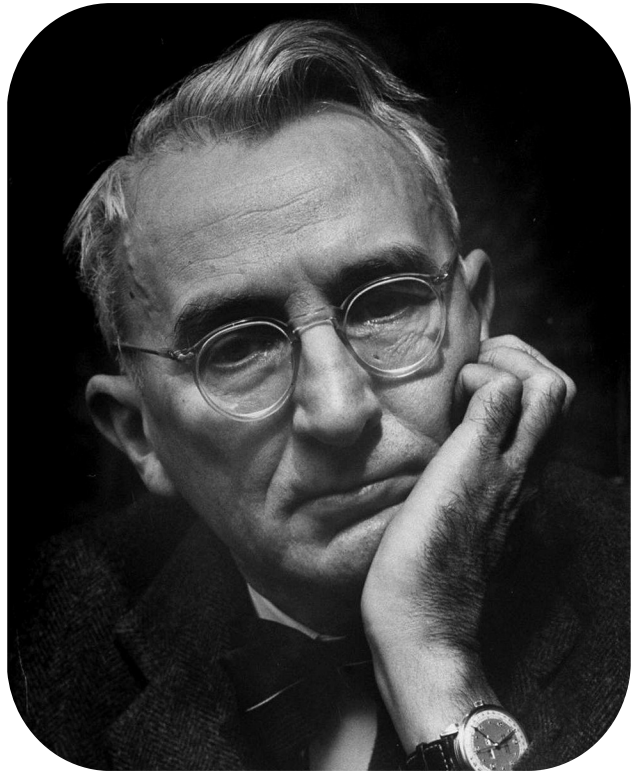
Книга

Это практическое руководство по эффективной коммуникации, межличностным отношениям и влиянию на окружающих. Книга стала классикой в области саморазвития и популярной психологии, издана в 1936г., неоднократно переиздавалась.



Автор

Дейл Брекенридж Карнеги - известный во всем мире автор книг по саморазвитию, лектор, оратор-мотиватор и педагог. Родился 24 ноября 1888 года в США, штат Миссури, Меривилл. Является одним из основателей теории общения, для ее создания использовал существующие к тому времени научные труды психологов. Карнеги перевел сухую теорию в практическую область, выстроил собственную концепцию бесконфликтных коммуникаций. Организовал курсы саморазвития, ораторского мастерства и эффективного общения. Основал Институт эффективного ораторского искусства и человеческих отношений и создал компанию Dale Carnegie Training. Внес вклад в развитие сторрителлинга и создал “Magic Formula” – структура сторителлинга.



Медаль

- Практичность
- Простота изложения
- Наглядные примеры
- Универсальность
- Фокус на эмпатии
- Долгосрочная актуальность идей
- Проверенные временем результаты
- Акцент на бесконфликтном общении
- Рекомендации по извлечению наибольшей пользы от книги

- Устаревшие примеры
- Возможность манипулятивного трактования
- Не все советы работают одинаково хорошо в любых ситуациях
- Акцент на внешней гармонии в ущерб искренности
- Упращение психологических механизмов
- Отсутствие рекомендаций по действию в токсичных ситуациях
- Ориентация на западную культуру
- Акцент на получение выгоды от общения
- Ориентация на личное общение
- Работа с книгой

Правила

Чтобы развить навыки межличностного общения по книге: читайте вдумчиво, отмечайте ключевы советы, регулярно пересматривайте материал и активно применяйте приёмы на практике - фиксируя результаты в дневнике.

Глубокое, страстное желание учиться и твердое намерение совершенствовать свое умение строить взаимоотношения с людьми.

5 Блоков

- **Избегание критики** - основа здоровых отношений. Вместо осуждения старайтесь понять мотивы поступков людей
- **Искренний интерес к собеседнику** - ключ к завоеванию доверия
- **Уважение личности** - всегда обращайтесь к человеку по имени, это создает особую связь

- **Принцип взаимного интереса** - говорите о том, что важно для собеседника
- **Активное слушание** - поощряйте людей говорить о себе
- **Позитивное подкрепление** - искренне хвалите даже малые достижения

- **Избегание споров** - лучший способ победить в споре - избежать его
- **Уважение мнения** - никогда не говорите собеседнику, что он неправ
- **Сохранение репутации** - дайте возможность сохранить свое лицо
- **Признание ошибок** - если вы неправы, признайте это быстро и решительно

- **Создание значимости** - помогайте людям чувствовать свою важность
- **Позитивный настрой** - начинайте общение с дружеского тона
- **Луч солнца -** дарите людям свою улыбку, ведь парой она дороже любых слов
- **Формирование репутации** - создавайте образ, который человек захочет оправдать

- **Техника вопросов** - задавайте вопросы вместо приказов
- **Косвенная критика** - указывайте на ошибки через примеры
- **Мир не рухнул** - отмечайте даже небольшие положительные моменты и продемонстрируйте, что ошибка легко исправима.

Если бы вы могли дать себе совет в начале карьеры, опираясь на книгу, что бы это было? Почему?

Когда человек рядом с вами чувствует себя ценным и услышанным, он открывается для искреннего общения, доверяет вам и становится вашим союзником.

Хорошая новость: вы не виноваты в том, что на старте в профессию не обладали огромным багажом знаний и что даже многолетний опыт не спас вас от ошибок. Так уж повелось, что в классических учебных заведениях необходимую информацию почти не дают, а на предыдущих местах работы редко удается прокачать все нужные скиллы.

Но есть и плохая новость: вы в ответе за то, что все так, как есть. Сейчас вы должны решить, что делать дальше: учиться или продолжать слепо ходить по старым дорожкам в надежде получить другой Результат.

Настольная книга Project-менеджера

Спасибо за внимание)

Визитка

Канал

Заметки