



**Принцип №8**  
**«Научитесь ладить с людьми»**

# ЗАЧЕМ НАМ ВАЖНО УМЕТЬ ЛАДИТЬ С ЛЮДЬМИ?

Хотим мы того или нет, мы все, за исключением редких отшельников, все мы живем в социальном мире.

Мы все живем среди людей. Наша жизнь начинается среди людей, продолжается среди людей и заканчивается среди людей.

Если мы чего-то хотим, будь то карьерные амбиции или собственные цели – нам придется иметь дело с людьми. Это вполне очевидно, равно как и неизбежно. Более того, любая по-настоящему серьезная цель, не достигается в одиночку.

Несмотря на то, что это вполне очевидно, немногие серьезно задумывается над тем, как научиться ладить и общаться с людьми, без лишних «острых углов».

В данном случае, есть несколько основных направлений – от общения с близкими, личных взаимоотношений, до отношений с друзьями, коллегами по работе, начальством и подчиненными, клиентами и партнерами. Все эти направления, разумеется, имеют свои нюансы и тонкости.

Как вы уже знаете из предыдущих принципов, есть «основы основ» – принципы и правила, которые применимы и подходят для любого «направления». Существуют универсальные принципы и универсальные правила, которые «работают» для большинства людей.

Эти «основы основ» мы и постараемся рассмотреть, говоря о данном принципе.

## ЧТО ВАЖНЕЕ ДЛЯ НАШЕГО УСПЕХА : УМ, СПОСОБНОСТИ ИЛИ НАВЫКИ ОБЩЕНИЯ?

Чтобы продемонстрировать значение данного принципа, можно сказать следующее: многие люди достигают немалого успеха исключительно за счет умения «общаться», поддерживать хорошие отношения и контакты.

Для малого успеха данный принцип не так критичен, как для успеха большого. Без данного принципа, без хороших навыков общения и поддержания данного общения в долгосрочной перспективе, большого успеха не может быть по определению. В одиночку большие дела не делаются.

Интересный вопрос: у кого больше шансов достичь успеха?

– У человека «умного» или у человека со средними способностями, но того, кто умеет сходиться с людьми и поддерживать хорошие отношения?

Если ответ не очевиден – то вам следует особо изучить данный принцип.

Тысячи умных людей попали в непростые жизненные ситуации только потому, что недостаточно хорошо понимали и пренебрежительно относились к данному принципу.

Если вы хотите чего-то в жизни, если имеете какие-то амбиции в области карьеры или бизнеса, материального благополучия или простого личного комфорта и счастья – то эту тему никак нельзя обойти стороной. Именно поэтому, данный принцип в десятке самых важных и фундаментальных принципов успеха.

## ДЕЙЛ КАРНЕГИ

Вполне очевидно, что всю психологию общения за час рассмотреть и обсудить невозможно. Но в данной теме, как и во многих других, есть конкретные «классики» жанра. Люди, которые большую часть своей жизни посвятили данной теме. Книги данных людей разошлись миллионными тиражами и были переведены на сотни языков. По прошествии нескольких десятков лет, эти знания актуальны и по сей день и еще долго будут актуальны в будущем. Данные авторы, посвятили свою жизнь изучению глубинной психологии людей, а эти знания, как правило, не устаревают.

Имя, которое у многих ассоциируется с темой межличностных отношений в первую очередь - Дейл Карнеги. Дейл Карнеги ассоциируется с психологией общения точно так же, как Наполеон Хил с общей теорией и психологией успеха.

Самая известная книга Дейла Карнеги – **«Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей»**. Данная книга была издана и переиздана миллионными тиражами. Эта книга и по сей день является одной из обязательных в личной библиотеке тех, кто хочет чего-то достичь в жизни.

Значимость данной книги может подчеркнуть тот факт, что она была запрещена в советские годы и, в то же время, была одной из самых заметных и значимых в библиотеке политбюро и лидеров партии.

# АКТИВИРУЙТЕ БЕСЦЕННЫЙ ИСТОЧНИК ЗНАНИЙ И МУДРОСТИ

Если вы хотите сейчас получить доступ к десяткам-сотням полезных советов и знаний в области общения с людьми, то это вполне реально и осуществимо.

Достаточно открыть книгу Дейла Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей».

В этой книге есть все необходимое для того, чтобы «быть в данной теме» на несколько голов выше большинства людей. Разумеется, эта метафора, чтобы подчеркнуть пользу и значимость данной книги, а не возвысить кого-то над кем-то.

Несмотря на всю очевидность, как это обычно и происходит, большинство людей не озадачивают себя как чтением данной книги, так и изучению вопросов общения с людьми на самостоятельной основе.

Намного проще пойти за ответами к частному психологу и заплатить ему в сотни раз дороже (если эти деньги имеются, конечно). У большинства людей денег на психологов нет и они продолжают жить так как живут, не особо озадачиваясь вопросами и тонкостями психологии личностного общения.

Как уже было сказано, если вы хотите чего-то в жизни, если имеете какие-то амбиции в области карьеры или бизнеса, материального благополучия, ну или простого личного комфорта и счастья, то теме общения и взаимодействия с другими людьми лучше уделить особое внимание. Именно поэтому, данный принцип в десятке самых важных и фундаментальных принципов успеха.

## САМОЕ ВАЖНОЕ В КНИГЕ ДЕЙЛА КАРНЕГИ

Очевидно, что всю книгу, как и все тонкости, нюансы психологии общения с людьми рассмотреть за один час просто невозможно. Это большая и серьезная тема. Эта тема заслуживает отдельных семинаров и курсов.

Что возможно и имеет смысл рассмотреть сейчас – это ключевые и самые важные моменты.

**Первый важный момент** уже был озвучен – книга Дейла Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» должна быть в нашей личной библиотеке. Не скупитесь, знание в книге в тысячи раз превосходят ее стоимость.

**Второе**, это основы основ, которые можно рассмотреть прямо сейчас. Что является самым важным и самым главным при общении с людьми.

И эту важность, Дейл Карнеги очень хорошо раскрывает в своей книге.

А именно, это суть и соль психологии любого человека – то, ЧТО для любого человека является самым важным и ценным; при небрежном отношении к ЧЕМУ, вы получите холодное отношение и даже отторжение, вне зависимости от того сколько вы хорошего сделали для человека. ЧТО для большинства людей важнее денег и сотни других «важных» ценностей. Ради ЧЕГО люди готовы идти за сомнительными выгодами, иногда и часто неосознанно жертвуя собственным личным интересом?

Об этом сейчас и поговорим(☺)))

## САМАЯ ВАЖНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПОТРЕБНОСТЬ

Первое, что важно знать и понимать в психологии людей, это понимание нашей самой глубинной психологической потребности.

Дейл Карнеги называет данную потребность как «стремление к собственной значимости» или, буквально переводя с английского - «стремление не быть пустым местом, а что-то из себя представлять», «стремление что-то значить и быть важными для других людей». В зависимости от перевода имеются разные трактовки. Главное уловить общую суть.

Важно понимать, что стремление к собственной значимости у большинства людей носит совсем не объективный характер. Другими словами, нам, людям не сколько важно сделать что-то полезное, чтобы действительно внести свой полезный вклад в общее благо и на этом успокоиться и радоваться жизни. Большинству людей критически и принципиально важно то, что о них думают и говорят другие люди.

Именно то, что мы, люди слышим о себе или наблюдаем в качестве реакции, в виде отношения, часто волнует нас больше всего. При этом, данное отношение может быть никак не связано с объективной реальностью и личными заслугами.

Именно поэтому, достаточно одного резкого и пренебрежительного высказывания или оскорбления для того, чтобы настроить против себя любого человека на много лет. При этом большинство людей не будет волновать, по глупости или по наивности это оскорбление или проступок были сделаны. «Гадость» может запомниться и испортить отношения на долгие годы. Настолько сильным является данный фактор.

## ЛЕСТЬ И КОМПЛИМЕНТЫ «ПО СУЩЕСТВУ»

Именно поэтому так хорошо работает ЛЕСТЬ. Лесть направлена на то, чтобы делать «приятное» этому важному «ядру» человеческой психологии – тешить самолюбие и делать приятное этому эгоистичному желанию. Желанию представлять какую-то важность и значение для других людей. Любой интерес к персоне воспринимается подсознательно как фактическое подтверждение как раз этой важности и значимости.

**Второй важный момент**, который можно извлечь из книги Дейла Карнеги это то, что если вы хотите по-настоящему сильно «зацепить» любого человека, особенно человека умного, которого лестью особо не возьмешь, то делать это лучше по существу. То есть не льстить, а делать комплементы или какие-то знаки внимания, по поводу реальных и конкретных достоинств, достижений или стараний человека. Это действует намного сильнее, так как по определению требует большего внимания к персоне. И любой человек, опять же неосознанно, понимает и чувствует это.

Поэтому, самый важный **ВЫВОД** из книги Дейла Карнеги можно свести к следующему:

Хотите чтобы человек относился к вам хорошо и думал о вас хорошо – делайте комплименты или показывайте свои знаки внимания к нему по существу, а не «просто так» в виде неприкрытой лести. Разумеется, таких комплиментов и знаков внимания будет в несколько раз меньше, чем льстивых высказываний. Но сила их воздействия превышает многократно все количество лестных слов.



## ДРУГИЕ СОВЕТЫ, «ФИШКИ И ПРАВИЛА»

Другие советы и идеи книги Дейла Карнеги, как и в целом психологии общения вытекают из данной важной эгоистической потребности - что-то значить, что-то из себя представлять в социальном мире.

Данные советы имеют более частный характер. Другими словами, представляют из себя более конкретные «фишки» и правила, которые можно применять в своей жизни.

Но если вы не поймете эту первую и самую важную человеческую психологическую потребность, то зачем вам все другие «фишки и приемы»? Ведь достаточно один раз, одной глупости, чтобы «задеть» и уязвить самолюбие человека и свести все другие «фишки» на нет.

Пренебрежительное отношение неприятно любому человеку. Именно по причине того, что люди хотят, чтобы к ним относились, думали и говорили о них хорошо, большинство людей плохо и часто негативно воспринимают любую критику, даже если это критика по существу. Любые нелестные комментарии, даже если эти комментарии справедливы, часто вызывают отрицательные эмоции.

## ИДЕНТИЧНОСТЬ – «ОБЩЕЕ» СБЛИЖАЕТ

Когда есть что-то «общее» у нас и других, даже не знакомых нам людей, это сближает и упрощает отношения и новые знакомства.

Эта «общность» может проявляться по-разному – от домашних животных - до увлечений; от национальности - до политических убеждений; от уровня образования - до социального статуса и т.д.

Поэтому, если вы хотите лучше расположить к себе незнакомого человека, то лучше начинать с чего-то «общего», того, что понятно и интересно другому человеку и, возможно, вам. То, что вас различает, лучше не акцентировать и не выделять.

Наличие «общности» сближает. Наличие различий, например, разные взгляды на жизнь, различное образование, социальное положение, разные увлечения и т.д. – часто «отталкивает» людей друг от друга.