

How to Influence People and Win Friends



**DALE
CARNEGIE**
& ASSOCIATES



EDISI
BARU

HOW TO
WIN FRIENDS

&

INFLUENCE
PEOPLE

IN THE DIGITAL AGE

Buku lama yang sangat legendaris dan isinya tetap RELEVAN hingga hari ini. Intisari buku ini LAYAK DIBACA SECARA BERULANG agar kita bisa konsisten mempraktekannya.

Berikut intisari 7 **PRINSIP KUNCI** dalam buku **How to Win Friends**, yang perlu Anda kenang dan Anda praktekan dalam keseharian Anda.

Prinsip 1.

Jangan pernah mengkritik orang atau apalagi menjelekkkan orang lain. Kata-kata negatif Anda akan selalu dikenang orang itu, dan akan membuat orang itu sakit hati – dan ini ndak ada manfaatnya bagi sesama. Sekali lagi : jangan pernah mengkritik orang lain dalam lingkaran pergaulan atau dalam lingkungan kerja yang kita jalani.

Prinsip 2.

Berikan apresiasi yang jujur dan tulus pada orang lain. Pujian dan apresiasi akan sangat membekas dalam hari orang lain itu. Dia akan mengenang Anda selamanya, jika Anda bisa memberikan pujian dan apresiasi yang tulus.

Prinsip 3.

Jadilah pendengar yang baik saat orang lain bercerita. Dengarakan apa yang dia sampaikan dengan penuh perhatian. Tunjukkan minat Anda atas apa yang dia ceritakan. Ungkapkan antusiasme Anda atas apa saja yang dia sampaikan kepada Anda.

Prinsip 4.

Hargai pendapat orang lain, dan bikin orang lain merasa bahwa dirinya penting dan berharga.
Tunjukkan respek pada dirinya.

Prinsip 5.

Jangan pernah terlibat adu argumentasi yang berkepanjangan.

Semakin banyak argumentasi yang Anda menangkan, akan makin sedikit teman Anda.



Sebab orang lain akan menganggap Anda adalah orang yang kaku dan selalu ingin menang argumentasi demi menunjukkan ego Anda. Orang seperti ini tidak akan banyak disukai orang lain. Jangan jadi orang seperti ini.

PRINSIP 6.

Tunjukkan respek pada opini dan pendapat orang lain. **Jangan pernah bilang : “Anda salah. Yang benar seperti ini”**. Sikap seperti ini bukan sikap yang elegan.



Jika tidak sepakat dengan pandangan orang lain, *sampaikan pandangan Anda dengan sopan seraya tetap menghargai opini orang lain tersebut.*

Prinsip 7.

Jika diri kita salah, akui dengan terbuka dan segera minta maaf – seraya berjanji akan memperbaiki diri di kemudian hari.

Jangan pernah ngeles kalau kita salah, dan enggan mengakui kesalahan, sambil terus menyalahkan orang lain.



Sikap enggan mengakui kesalahan, dan keukeuh merasa paling benar, adalah sikap yang tidak disukai orang lain.



**Praktekkan 7 PRINSIP di atas,
maka Anda akan sukses dalam
pergaulan bisnis dan karir Anda.**