



Arbeitsblatt zum Buch:

Wie man Freunde gewinnt. (Dale Carnegie)
Die Kunst, beliebt und einflussreich zu werden

Dritter Teil: Zwölf Möglichkeiten, die Menschen zu überzeugen Kapitel 10: „Der Appell an das „bessere Ich““

Eine Autowerkstatt hatte sechs Kunden, die ihre Rechnungen nicht bezahlen wollten. Die Kunden stellten dabei nicht die ganze Rechnung, sondern nur einzelne Positionen in Frage. Nachdem die Firma einige erfolglose Versuche unternommen hatte, um das Geld einzutreiben, probierte ein Mitarbeiter einen anderen Weg: Er überließ es den Kunden selbst, den Betrag für die Reparatur zu bestimmen.

Wie könnten die Kunden wohl darauf reagiert haben ? Wie würde ich als Kunde empfinden, wenn ich den Betrag selbst bestimmen könnte ? In welchen Situationen war ich anderen gegenüber großzügig und wie haben die Betroffenen reagiert ?

In diesem Kapitel findet man auch Antworten auf die folgenden Fragen:

- Ein Mieter wollte seine Wohnung sofort kündigen, ohne sich an die im Mietvertrag geregelte Frist zu halten. Wie ging der Vermieter vor, um den Mieter davon zu überzeugen, sich vertragsgemäß zu verhalten ?
- Mit welchen Worten bat Lord Northcliffe den Herausgeber einer Zeitung, ein bestimmtes Bild von ihm nicht weiter zu veröffentlichen ?
- Mit welchem Argument begegnete Mr. Rockefeller einigen Zeitungsreportern, um sie davon abzuhalten, Fotos von seinen Kinder in der Zeitung zu veröffentlichen ?
- Wie gelang es dem Herausgeber einer Zeitung, trotz geringem Budget erstklassige Autoren für das Schreiben seiner Artikel zu gewinnen ?



**Biographien – Artikel – Arbeitsblätter - Buchempfehlungen
finden Sie kostenlos auf meiner Homepage:**

www.MotivationLesen.de

Viel Spaß beim Lesen wünscht *Ihr Kai Renz*

Arbeitsblatt: „Wie man Freunde gewinnt“
Dritter Teil: Zwölf Möglichkeiten, die Menschen zu überzeugen
Kapitel 10: „Der Appell an das „bessere Ich““

Regel 10: _____

Was ist mir beim Lesen des Kapitels wichtig geworden ? An welche Aussagen möchte ich mich auch in Zukunft noch erinnern ?

„Tatsache ist, dass alle Menschen, denen Sie begegnen, eine sehr hohe Meinung von sich selber haben und sich gerne für großmütig und selbstlos halten.“ (S. 227)

Was möchte ich aufgrund des Gelesenen tun ?
