

Daftar Isi

<i>Mengapa Saran dari Carnegie Masih Penting</i>	ix
--	----

BAGIAN 1

Yang Perlu Dilakukan dalam Keterlibatan

1. Kubur Bumerang Anda	3
2. Tegaskan Hal-Hal yang Baik	17
3. Sentuh Keinginan Inti	31

BAGIAN 2

Enam Cara untuk Memberikan Kesan yang Bertahan Lama

1. Tunjukkan Minat terhadap Minat Orang Lain	45
2. Tersenyumlah	57
3. Berkuasa dengan Nama	69
4. Simak Lebih Lama	81

5. Bahas Apa yang Penting bagi Mereka	91
6. Buat Orang Lain Merasa Lebih Baik	101

BAGIAN 3

Cara Mendapatkan dan Menjaga Kepercayaan Orang Lain

1. Hindari Argumen	113
2. Jangan Pernah Berkata, "Kau Salah."	121
3. Akui Kesalahan dengan Cepat dan Sungguh-Sungguh	131
4. Awali dengan Sikap Ramah	141
5. Mengakses Afinitas	149
6. Biarkan Orang Lain Mendapat Pengakuan	157
7. Terlibat Secara Empatik	165
8. Gugah Sifat Mulia	171
9. Berbagi Perjalanan	179
10. Berikan Tantangan	187

BAGIAN 4

Cara Menuntun Perubahan Tanpa Penolakan atau Kebencian

1. Awali dengan Positif	195
2. Akui Kekurangan Anda	203
3. Sampaikan Kesalahan Tanpa Menarik Perhatian	209

4. Lebih Baik Mengajukan Pertanyaan daripada Memberi Perintah Secara Langsung	215
5. Peringatan Kesalahan	221
6. Fokus pada Kemajuan	231
7. Sematkan Reputasi yang Baik kepada Orang Lain	241
8. Terus Terhubung pada Pijakan yang Sama	247

Catatan	259
30 Prinsip Mengelola Stres dan Kekhawatiran	275
Tentang Dale Carnegie	279
Tentang Dale Carnegie & Associates, Inc.	281
Tentang Dale Carnegie Training® Indonesia	283