

DALE CARNEGIE

COMO

FAZER AMIGOS

E

INFLUENCIAR

PESSOAS

Tradução de
FERNANDO TUDE DE SOUZA
revista por José Antgnio Arantes
de acordo com a edição americana de 1981
aumentada por Dorothy Carnegie

45ª Edição

COMPANHIA EDITORA NACIONAL

**OITO COISAS QUE ESTE LIVRO
FARÁ POR VOCÊ**

- 1) Tirá-lo-á da rotina mental, dando-lhe novos pensamentos, novas visões, novas ambições.
- 2) Facilitar-lhe-á fazer amigos rápida e facilmente.
- 3) Aumentará sua popularidade.
- 4) Ajudá-lo-á a conquistar pessoas para o seu modo de pensar.
- 5) Aumentará sua influência, seu prestígio, sua habilidade em conseguir as coisas.
- 6) Ajudá-lo-á a resolver queixas, evitar discussões e manter seus contatos humanos agradáveis e suaves.
- 7) Torná-lo-á um melhor orador, um conversador mais interessante.
- 8) Ajudá-lo-á a despertar o entusiasmo entre os seus companheiros.

Este livro fez tudo isso por mais de dez milhões de leitores em trinta e seis idiomas.

Í N D I C E

PREFACIO à edição revista, por Dorothy Carnegie ..	13
Rumo certo à distinção, por Lomell Thomas, 1936 ..	16
Aprenda a falar eficazmente, prepare-se para dirigir	17
PREFACIO - Como e por que este livro foi escrito, por Dale Carnegie	29
Nove sugestões para conseguir o máximo deste livro	36

Parte 1

Técnicas fundamentais para tratar com as pessoas

CAPITULO I	
"Se quer tirar mel, não espante a colmeia"	43
CAPITULO II	
O grande segredo de tratar com as pessoas	59
CAPITULO III	
"Aquele que conseguir isto terá todo o mundo a seu lado... Aquele que não o conseguir trilhará um caminho isolado"	73
RESUMO	92

Parte II

Seis maneiras de fazer as pessoas gostarem de você

CAPITULO 1	
Faça isto e será bem recebido em toda parte	95

CAPITULO II	
Um meio simples de causar uma primeira boa impressão	108
CAPITULO III	
Se você não fizer isto, será dominado por complicações	117
CAPITULO IV	
Um modo fácil de ser um bom conversador	126
CAPITULO V	
Como interessar as pessoas	136
CAPITULO VI	
Como fazer as pessoas gostarem de você imediatamente	141
RESUMO	153

Parte III

Como conquistar as pessoas para o seu modo de pensar	
CAPITULO I	
Você não pode vencer uma discussão	157
CAPITULO II	
Um modo certo de fazer inimigos e como evitá-lo ..	164
CAPITULO III	
Se errar, reconheça o erro	176
CAPITULO IV	
Um pingote de mel	184
CAPITULO V	
O segredo de Socrates	193

CAPITULO VI	
A válvula de segurança na solução das queixas . . .	199
CAPÍTULO VII	
Como obter cooperação	204
CAPÍTULO VIII	
Uma fórmula que fará maravilhas para você ,	210
CAPITULO IX	
O que todos querem	216
CAPÍTULO X	
Um apelo de que todos gostam	224
CAPÍTULO XI	
O cinema faz isto. A televisão também. Por que você não faz o mesmo?	230
CAPITULO XII	
Quando tudo falhar, experimente isto	235
RESUMO	239

Parte IV

Seja um líder; como modificar as pessoas sem as
ofender ou provocar ressentimentos

CAPITULO I	
Se você é obrigado a descobrir erros, este é o meio para começar	243
CAPÍTULO 11	
Como criticar e não ser odiado	249

CAPITULO III	
Fale primeiro sobre seus próprios erros	254
CAPITULO IV	
Ninguém gosta de receber ordens	259
CAPITULO V	
Evite envergonhar as outras pessoas	262
CAPITULO VI	
Como estimular as pessoas para o sucesso	266
CAPITULO VII	
Dê ao cachorro um bom nome	272
CAPITULO VIII	
Faça o erro parecer fácil de corrigir	277
CAPITULO IX	
Torne as pessoas satisfeitas fazendo o que você quer	282
RESUMO	289
Os cursos Dale Carnegie	290
Outros livros	293

Rumo certo à distinção

por Lowell Thomas, 1936

Esta informação biográfica sobre Dale Carnegie foi originalmente redigida como introdução à primeira edição de *Como fazer amigos e influenciar pessoas*. É reproduzida aqui para dar aos leitores um conhecimento adicional da experiência de Dale Carnegie.

Numa fria noite de janeiro de 1935, a despeito do clima, duas mil e quinhentas pessoas estavam reunidas no grande salão de baile do Hotel Pensilvânia, em Nova York. As 7,30 já não havia mais uma cadeira vazia. As 8 horas ainda entrava gente. O espaçoso balcão desde cedo estava literalmente cheio; mesmo para ficar em pé, os lugares eram disputados como prêmios. Centenas de pessoas, depois de um dia cheio de atividades nos negócios, ficaram em pé, durante uma hora e meia, nessa noite. E para que isso? Para assistir a quê?...

Um desfile de modas?

Uma dessas corridas de bicicletas que duram seis dias ou uma apresentação pessoal de Clark Gable?

Nada disso. Toda essa gente havia sido atraída por um simples anúncio de jornal. Nas duas noites anteriores, quando compraram o New York Sun, depararam com um anúncio de página inteira:

APRENDA A FALAR EFICAZMENTE PREPARE-SE PARA DIRIGIR

Nada de novo? Sim, mas, acreditem ou não, na mais sofisticada terra do mundo, durante o período da crise, com 20% da sua população recebendo auxílio dos cofres públicos; 2.500 pessoas deixaram seus lares e correram para o Hotel Pensilvânia atendendo ao convite do anúncio.

As pessoas que atenderam ao convite eram da mais alta camada econômica - dirigentes, empregadores, profissionais.

*Mulheres e homens compareceram para ouvir a abertura de um curso ultramoderno e ultraprático sobre "Como falar em público e influenciar pessoas no **mundo dos negócios**" - curso dado pelo **Dale Carnegie Institute of Effective Speaking and Human Relations** (Instituto Dale Carnegie de Fala Eficaz e Relações Humanas).*

Por que se achavam lá estes 2.500 homens e mulheres?

Porque se tornava mister mais educação devido à crise?

Aparentemente não, pois tais cursos já eram dados em casas cheias na cidade de Nova York nos últimos 24 anos. Durante este tempo, mais de 15 mil profissionais e homens de negócios foram treinados por Dale Carnegie. Mesmo as grandes, as céticas e conservadoras organizações como a Westinghouse Electric & Manufacturing Company, McGraw-Hill Publishing Company, Brooklin Union Gas Company, Brooklin Chamber of Commerce, American Institute of Electrical Engineers e a New York Telephone Company tiveram tal treinamento realizado dentro dos seus próprios escritórios em benefício dos seus funcionários e diretores.

O que não resta dúvida é que o fato de virem, estes homens, que deixaram as escolas primárias, secundárias e alguns até as superiores, dez ou vinte anos atrás, à procura de tal treinamento, é uma prova evidente das chocantes deficiências do nosso sistema educacional.

O que desejam os adultos estudar realmente? Eis uma pergunta de tão grande importância que, para responder a ela, a

Universidade de Chicago, a Associação Americana para Educação dos Adultos e as escolas da A.C.M. realizaram um estudo que durou dois anos.

Este estudo revelou que o primeiro interesse de um adulto é a saúde. Também demonstrou que o segundo interesse reside no desenvolvimento de sua habilidade nas relações humanas; os adultos querem aprender a técnica para prosperar e para influenciar pessoas. Não desejam ser tribunos populares; e não querem, sobretudo, ouvir elevadas palestras sobre psicologia. Querem apenas sugestões que possam empregar imediatamente nos contatos comerciais, sociais e no lar.

Eis o que adultos desejavam aprender. Não era?

"Está bem", disseram os encarregados do estudo. "Se é isso o que eles desejam, nós lhes daremos."

Buscando um livro didático que pudesse auxiliar os adultos na solução dos problemas diários no seu convívio humano, viram que tal livro jamais fora escrito.

Eis um fato curiosíssimo! O grego, o latim e as altas matemáticas têm sido motivo, por centenas de anos, de livros e mais livros - assunto a que a média dos indivíduos não dá sequer dois minutos de atenção. Mas um assunto sobre o qual há sede de aprendizagem, uma verdadeira paixão por orientação e ajuda - nada!

Este fato explica facilmente a razão por que 2.500 adultos se comprimiam no grande salão de bailes do Hotel Pensilvânia, atendendo apenas a um simples anúncio de jornal. Aí, aparentemente, oferecia-se o que há muito eles buscavam.

Crentes de que o conhecimento por si só seria o "abre-te sésamo" para as compensações financeiras e profissionais, fatigaram-se, no passado, sobre os livros; das diversas escolas que freqüentaram.

Dentro de poucos anos, porém, o contato rude e atordoante dos negócios deu-lhes a experiência necessária que desfez tal ilusão. Viram, no contato cotidiano, alguns dos maiores êxitos no campo comercial serem conseguidos por homens que possuíam, além dos conhecimentos, habilidade para falar bem,

para convencer os outros do seu modo de pensar e para "vender", eles próprios, as suas idéias.

Cedo descobriram que, para quem aspira a "usar o quepe de comandante" e dirigir a nau dos negócios, -personalidade e habilidade no falar são mais importantes que o conhecimento dos verbos latinos ou um diploma da Harvard.

O anúncio do New York Sun prometia que a reunião no Hotel Pensilvânia seria muito interessante.

E foi..

Dezoito antigos alunos foram alinhados diante do alto-falante - e a quinze deles foram dados precisamente 75 segundos, a cada um, para que narrassem suas histórias. Passados 75 segundos de conversação o gongo soava e o presidente dizia: "Tempo! Venha o orador seguinte".

A reunião teve uma movimentação rápida, assemelhando-se à passagem de uma manada de touros por uma planície. Os espectadores permaneceram durante uma hora e meia atentos aos relatos feitos.

Os oradores apresentados constituíam bem uma seção completa da vida comercial americana: um diretor de lojas reunidas (chain-stores); um padeiro; o presidente de uma Associação Comercial; dois banqueiros; um agente de seguros; um contador; um dentista; um arquiteto; um farmacêutico, que viera de Índia nápolis a Nova York somente para seguir o curso; um advogado vindo de Havana com o fito exclusivo de se preparar para fazer um discurso importante em três minutos.

O primeiro orador usava o nome irlandês Patrick J. O'Haire. Nasceu na Irlanda, esteve na escola apenas durante quatro anos, emigrou para a América do Norte, onde trabalhou como mecânico e depois como motorista.

Aos quarenta anos, sua família foi crescendo e, na mesma proporção, as suas necessidades monetárias; experimentou ser vendedor de caminhões. Sofrendo de terrível complexo de inferioridade que o consumia, em sua própria apreciação, antes de conseguir a coragem necessária para empurrar a porta do escritório onde ia pedir emprego como vendedor, teve que andar

Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

