

Resumo do livro Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas, de Dale Carnegie

Você provavelmente gostaria de conhecer mais pessoas e fazer novos amigos, certo? E o que acha de ser capaz de influenciar quem está à sua volta? Essa é uma habilidade espetacular, que pode transformar a sua vida tanto no aspecto pessoal quanto profissional. É por isso que resolvemos trazer para você os ensinamentos do livro [Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas](#).

Esse livro, escrito por Dale Carnegie, é um clássico. Para você ter ideia, a sua primeira publicação ocorreu na década de 40 e chegou em sua 52ª edição. Já vendeu mais de 50 milhões de cópias, colocando-o entre os livros mais lidos do planeta. Mas não pense que está ultrapassado, porque ele permanece atualíssimo!

O livro é dividido em princípios, que são regrinhas simples, que, quando seguidas, fazem com que você seja mais admirado e capaz de saber como influenciar pessoas e fazer amigos.

Preparado? Você também pode baixar esse resumo em PDF, aqui ao lado.

[Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas](#)

Quem foi Dale Carnegie

Vamos começar conhecendo um pouco mais sobre esse fantástico escritor. Filho de fazendeiros, Dale Carnegie cresceu em um ambiente humilde, no estado de Missouri (EUA). Mas isso jamais o afastou dos livros e dos estudos.

Seu primeiro trabalho foi como vendedor de cursos por correspondência. Depois disso, atuou em várias outras frentes

até que, em 1912, começou a treinar pessoas sobre como falar em público.

No entanto, Dale Carnegie era tímido e ele viu na Academia de Artes Dramáticas uma saída para vencer essa barreira. Assim, em pouco tempo, ele passou de ator a palestrante de sucesso e, em 1913, escreveu o seu primeiro livro – “Falar em Público e Influenciar Homens de Negócios”.

Dale Carnegie tinha 48 anos (1936), quando lançou a sua obra-prima “Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas”. A partir desse momento, ele deixava registrado o seu nome, para sempre, no mundo da fama.

Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas

Como lidar com pessoas

Princípio 1: nunca critique, condene ou reclame.

Sabe aquela pessoa que vive reclamando da vida? Para ela, sempre tem algo ruim. Criticar os outros, então, se tornou rotina. E isso afeta aqueles que estão ao redor. Todos ficam para baixo e as vítimas da crítica ficam ressentidas e com o orgulho ferido.

No livro Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas, Carnegie sugere que comecemos a observar se nós temos esse hábito e nos colocar no lugar do outro. Nós também temos nossos defeitos, não é? Esse [autoconhecimento](#) é muito importante e pode ser treinado.

Princípio 2: demonstre sua apreciação pelas pessoas.

Se você quer convencer uma pessoa de fazer algo, você deve despertar o desejo nela. E quer forma melhor de motivar e

incentivar alguém do que demonstrando sua apreciação?

Mas atenção! Nada de bajulação. Estamos falando de elogios sinceros.

Princípio 3: atente-se ao objetivo do outro.

Nunca se esqueça de que o que você quer não é necessariamente o que o outro também quer. As pessoas têm objetivos diferentes, então, se você quer convencer alguém, primeiramente, coloque-se no lugar dele.

Como fazer com que os outros gostem de você

Princípio 1: demonstre interesse.

Esse primeiro princípio parece simples, mas muitos o deixam de lado. Em *Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas*, Carnegie afirma que se você quer que os outros gostem de você, você deve mostrar que faz questão deles também. Inclusive, sem deixar de lado os “menos importantes”.

Cumprimente todos e olhe nos olhos.

Princípio 2: sorria, você está sendo observado.

Afinal, um sorriso não custa nada a ninguém e deixa todos à sua volta mais felizes. Isso sem contar que uma pessoa que demonstra felicidade acaba se sentindo mais feliz também. Pode experimentar!

Princípio 3: lembre-se dos nomes.

Já reparou que a palavra mais bonita para nossos ouvidos é o nosso próprio nome? Pois é. E isso vale para todos! Se você quer conquistar as pessoas, chame-as pelo nome sempre que possível.

Princípio 4: saiba ouvir e demonstrar interesse pelo que os outros têm a dizer.

Se couber, faça perguntas e ouça atentamente a resposta. Nunca interrompa.

Princípio 5: procure saber sobre os interesses do outro.

Isso é essencial para que, em uma conversa, você possa abordar esses assuntos e garantir a atenção do outro. Além de uma boa conversa, você aprenderá sobre novos temas.

Princípio 6: faça com que o outro se sinta importante.

No livro Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas, Carnegie nos alerta que é bem comum as pessoas se sentirem superiores umas às outras. Portanto, para mostrar que você não é assim, abuse das palavrinhas mágicas, seja generoso e elogie.

Como convencer os outros

Princípio 1: evite discussões.

Como bem disse Dale Carnegie, a única maneira de ganhar uma discussão é evitando-a.

Uma pessoa que perde uma discussão nunca é realmente convencida e influenciada por você. Além, claro, do ressentimento gerado. Isso não é nada bom. Lembre-se de que “quando um não quer, dois não brigam”. Em último caso, se surgir uma discussão, ouça o outro lado e admita que você pode estar errado.

Princípio 2: nunca diga ao outro que ele está errado.

Pegando um gancho no princípio anterior, as pessoas não gostam de saber que estão erradas, muito menos gostam de ser

apontadas pelo erro.

Se você discorda de uma opinião alheia, só exponha o seu lado se o outro realmente quiser saber sua opinião. E, ainda assim, faça de maneira sutil, dizendo algo como “posso estar errado, mas eu penso diferente de você”.

Princípio 3: exponha seus erros.

Nem sempre você está certo, não é mesmo? E, ao perceber o erro, a tendência de muitos é se justificar. Não caia nessa! Seja honesto consigo mesmo e com os outros.

Princípio 4: não imponha, seja amigo.

Dale Carnegie acredita que a gentileza e a amizade são sempre mais fortes do que a própria força. Ou seja, não tente impor nada. Quando você se mostra uma pessoa amiga e sincera, as pessoas tendem a concordar com você e cooperar.

Princípio 5: faça o outro dizer “sim”.

Transformar um “não” em um “sim” é muito difícil. Então, sempre comece uma conversa com os pontos com os quais você e o outro concordam. Faça as perguntas certas, que naturalmente levam a pessoa a dizer “sim”. Com o encaminhar da conversa, você verá que ficará mais fácil conquistar o outro.

Princípio 6: fale pouco.

Em Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas, Dale Carnegie também expõe que quando as pessoas acreditam que estão certas, tendem a falar demais, sempre tentando convencer os outros.

O que nos é proposto é justamente o oposto. Ouça bastante, não discorde e encoraje a pessoa a continuar. Deixe que ela fale até se satisfazer. Só fale de você e de seus feitos se te perguntarem.

Princípio 7: esqueça que a ideia foi sua.

Às vezes, precisamos esquecer quem foi realmente o pai da ideia para focar nos resultados. As pessoas, no geral, valorizam mais as ideias que são delas. Assim, faça suas sugestões, mas deixe que o outro tire suas próprias conclusões. Isso será um estímulo à ação.

Princípio 8: coloque-se no lugar do outro.

Ao se perguntar “como eu reagiria se fosse o outro?”, você começa a entender melhor as motivações dele. Logo, você saberá como dirigir melhor a conversa e se tornará mais fácil ser tolerante e compreensivo.

Isso é a empatia, um dos princípios da [inteligência emocional!](#)

Princípio 9: seja solidário.

Todas as pessoas precisam de solidariedade e atenção. Diga sempre “eu entendo” ou “eu também me sinto assim”. Você pode, inclusive, usar isso para transformar uma hostilidade em amizade.

Princípio 10: busque apelar a motivos nobres.

Segundo Carnegie, a maioria das pessoas é honesta e quer honrar seus compromissos. Logo, na maior parte das vezes, as pessoas vão agir favoravelmente se sentirem que você as considera honestas, corretas e justas.

Princípio 11: seja dramático e saiba expor a verdade.

Muitas vezes, falar a verdade não basta. Você deve contá-la de forma vívida, interessante e dramática, para chamar a atenção do outro.

Portanto, aprenda a expor melhor suas ideias, a fim de tocar os corações das pessoas.

Princípio 12: seja desafiador.

Todos nós temos um desejo de conquistar e gostamos de uma competição. Então, se nenhum dos princípios deu certo até agora, lance um desafio.

Como ser líder

Princípio 1: elogie antes de criticar.

Como líder, você com certeza vai passar por inúmeras situações em que terá que fazer críticas construtivas. Uma boa dica nesse caso é começar a conversa com um elogio. Ele funcionará quase que como um anestésico.

É como disse Ben Horowitz em seu best seller [The Hard Things About Hard Things](#), trata-se da estratégia do “shit sandwich” (isso mesmo, sanduíche de merda). Você começa com um elogio, faz a crítica e depois elogia novamente. Só tome cuidado com executivos maduros. Como o próprio Horowitz explica, eles tendem a encarar esta abordagem como ensaiada e não sincera, por isso ela funciona melhor com colaboradores mais juniores.

Princípio 2: critique indiretamente.

Como é bem sabido, a maior parcela da população tem dificuldades em lidar com críticas. Assim, Carnegie sugere que sejamos mais indiretos no momento da crítica. Uma dica é substituir o “mas” ou o “porém” por “e”. Isso irá gerar uma sensação de desafio.

Princípio 3: comece falando dos seus erros.

Uma maneira de falar com o outro sobre os defeitos dele é começar falando dos seus. Em Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas, o autor nos sugere que sejamos humildes e mostremos que nós também cometemos erros no passado. O outro ficará bem mais aberto a receber nossas críticas.

Princípio 4: não dê ordens.

O que pode parecer contraditório de início, na verdade, não é. Um líder, claro, precisa delegar funções. Mas o que nos é proposto aqui é, ao invés de dar ordens, fazer perguntas como “o que você acha de fazermos [esforço desejado]?”.

Essa estratégia estimula a criatividade e a proatividade.

Princípio 5: não passe por cima dos sentimentos do outro.

Ao invés de enfatizar a falta de capacidade do outro, enfatize a falta de experiência. É importante que ele não perca a auto-estima.

Princípio 6: incentive para o sucesso.

Mesmo ao menor sinal de progresso, incentive. Isso estimula o outro a progredir mais. Lembra dos elogios que você recebeu ao longo da vida que o fizeram evoluir como pessoa? É exatamente isso.

Princípio 7: dê ao outro uma boa reputação.

Se você tratar o outro dando a ele uma reputação, ele viverá à altura. Para isso, trate-o como se ele tivesse uma habilidade que você quer desenvolver, sempre o estimulando.

Princípio 8: torne as falhas fáceis de serem corrigidas.

Mostre sempre que você confia na capacidade do outro de se desenvolver. Mostre que é fácil corrigir uma falha do outro, de forma que ele não perca a motivação.

Princípio 9 deixe o outro feliz por seguir seus conselhos.

Que tal dar autoridade para quem aceita suas decisões? O reconhecimento estimula o desenvolvimento.

Trechos do livro Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas

Aqui vão algumas frases do livro Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas que são bem interessantes:

Como fazer amigos e influenciar pessoas na era digital

Essa obra é essencial para quem quer aprimorar suas relações interpessoais. Claro que não dá para imaginar que vai ser tudo mil maravilhas! Os conhecimentos apresentados em Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas funcionam grande parte das vezes e para a grande maioria das pessoas, mas não garantimos 100% de eficácia.

Principalmente na era que estamos vivendo, onde o [comportamento das pessoas](#) tem mudado. De acordo com o livro [Marketing e Comunicação na Era Pós-Digital](#), nós nem sequer vivemos mais na era digital, mas na pós-digital. Para o autor, Walter Longo, essas mudanças estão atingindo o consumo e transformando novamente as relações entre marcas e pessoas, empresas e comunidades, gestores e colaboradores.

Marketing e Comunicação na Era Pós-Digital

E isso é fato. Não foi atoa que, recentemente, lançaram um complemento à obra de Dale Carnegie: Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas da Era Digital. Um dos grandes ensinamentos dessa obra é complementar ao princípio que diz que devemos falar menos e ouvir mais.

O autor afirma que as pessoas, mais do que nunca, querem ser ouvidas. Por isso há tanta exposição na internet! E como você

ja deve saber, as ferramentas web já antecipam e sugerem coisas que possam ser relevantes para você, considerando seus hábitos de navegação. Se antes os algoritmos eram criados para seguir as pessoas, agora eles acompanham o tempo todo o usuário, a fim de aumentar cada vez mais a relevância do que aparece para você.

Encontrar o que você busca ficou muito mais fácil, mas, conseqüentemente, menos desafiador – e você se lembra que falamos em um dos princípios acima que as pessoas gostam de um desafio e do prazer da conquista, não é?

Além disso, com esse avanço tecnológico, muitas conversas deixaram de ser face a face para se dar por meio de redes sociais. Por um lado, isso torna mais difícil aplicar algumas das técnicas de Carnegie, afinal, por mensagem é muito complicado – para não dizer impossível! – expressar suas emoções.

Por outro lado, as pessoas continuam sensíveis a críticas, carentes de motivação e de boa reputação, interessadas em pessoas honestas e solidárias, e por aí vai... Portanto, aí está uma excelente oportunidade para tentar colocar a mão na massa com os conhecimentos adquiridos aqui! Com o passar do tempo, você vai ganhando experiência e aprimorando a prática. Quando você menos esperar, esses princípios do livro Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas, de Dale Carnegie, se tornarão um [hábito positivo](#) na sua vida. Você se tornará cada vez melhor em entender, lidar e influenciar as pessoas.



E aí, gostou de aprender como fazer amigos e influenciar as pessoas? Dê um pulinho na plataforma do [12min](#) para ler o microbook completo ou ouvir o audiobook Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas.

Agora, você vai gostar de dar uma lida no nosso post sobre os [erros de linguagem corporal](#). Eles também influenciam muito nos nossos relacionamentos!