

Como fazer
amigos e
influenciar
pessoas na
era digital

Dale
Carnegie

e Associados



SEXTANTE

Título original: *How to Win Friends and Influence People in the Digital Age*

Copyright © 2011 por Donna Dale Carnegie

Copyright da tradução © 2020 por GMT Editores Ltda.

Todos os direitos reservados. Publicado mediante acordo com a editora original, Simon & Schuster, Inc. Nenhuma parte deste livro pode ser utilizada ou reproduzida sob quaisquer meios existentes sem autorização por escrito dos editores.

tradução: Paulo Geiger

copidesque: Ângelo Lessa

revisão: Flávia Midori e Tereza da Rocha

projeto gráfico e diagramação: DTPhoenix Editorial

capa: DuatDesign

impressão e acabamento: Geográfica e Editora Ltda.

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

C286c Carnegie, Dale, 1888-1955
Como fazer amigos e influenciar pessoas na era digital / Dale Carnegie e Associados; tradução de Paulo Geiger. Rio de Janeiro: Sextante, 2020.

224 p.; 16 x 23 cm.

Tradução de: How to win friends and influence people in the digital age

ISBN 978-85-431-0948-0

1. Motivação (Psicologia). 2. Influência (Psicologia). 3. Mídia digital. 4. Relações humanas. I. Geiger, Paulo. II. Título.

CDD: 158.2

19-62080

CDU: 159.922.27

Todos os direitos reservados, no Brasil, por
GMT Editores Ltda.
Rua Voluntários da Pátria, 45 – Gr. 1.404 – Botafogo
22270-000 – Rio de Janeiro – RJ
Tel.: (21) 2538-4100 – Fax: (21) 2286-9244
E-mail: atendimento@sextante.com.br
www.sextante.com.br

Sumário

Por que os conselhos de Carnegie ainda são fundamentais	7
---	---

Parte um

Os fundamentos do engajamento

1. Cuidado com os bumerangues invisíveis	23
2. Elogie o que merece ser elogiado	33
3. Conecte-se com desejos essenciais	44

Parte dois

Seis maneiras de causar uma impressão duradoura

1. Demonstre interesse nos interesses dos outros	55
2. Sorria	65
3. Grave os nomes	74
4. Ouça mais	83
5. Fale sobre o que interessa aos outros	90
6. Faça o possível para deixar as pessoas mais felizes	97

Parte três

Como merecer e manter a confiança das pessoas

1. Evite discussões	107
2. Nunca diga "Você está errado"	113
3. Admita os erros com rapidez e entusiasmo	121
4. Comece de um jeito amigável	129

5. Descubra uma afinidade	135
6. Dê crédito	141
7. Cative com empatia	147
8. Apele para motivos nobres	151
9. Compartilhe sua jornada	157
10. Lance um desafio	162

Parte quatro

Como conduzir a mudança sem gerar resistência ou ressentimento

1. Comece com um tom positivo	169
2. Reconheça que não é perfeito	175
3. Aponte os erros sem fazer alarde	178
4. Faça perguntas em vez de dar ordens diretas	183
5. Evite que o outro passe vergonha ou constrangimento	187
6. Estimule o aprimoramento	194
7. Dê aos outros uma boa reputação a manter	201
8. Use um ponto em comum para manter a conexão	205
Notas	213