

“Os princípios deste livro só funcionam quando são de coração.
Não estou defendendo um conjunto de truques. Estou falando
sobre um novo estilo de vida.” – DALE CARNEGIE

Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas



MAIS DE
16 MILHÕES
DE LIVROS
VENDIDOS

Edição atualizada para
novas gerações de líderes

Dale Carnegie

Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas

Dale Carnegie



SEXTANTE

Título original: *How to Win Friends and Influence People*
Copyright © 1936 por Dale Carnegie
Copyright renovado © 1964 por Donna Dale Carnegie e Dorothy Carnegie
Copyright da edição revista © 1981, 2022 por Donna Dale Carnegie e
Dorothy Carnegie
Copyright da tradução © 2019, 2023 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: Beatriz Medina e Livia de Almeida
preparo de originais: Ângelo Lessa
revisão: Hermínia Totti, Jean Marcel Montassier, Luis Américo Costa e Milena Vargas
diagramação: Ana Paula Daudt Brandão
capa: Math Monahan
adaptação de capa: Natali Nabekura
imagem de capa: Kingwin/iStock
impressão e acabamento: Ipsis Gráfica e Editora

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

C286c

Carnegie, Dale, 1888-1955

Como fazer amigos e influenciar pessoas / Dale Carnegie ; [tradução
Beatriz Medina, Livia de Almeida]. - 2. ed. - Rio de Janeiro : Sextante, 2023.
256 p. ; 23 cm.

Tradução de: How to win friends and influence people
ISBN 978-65-5564-559-0

1. Motivação (Psicologia). 2. Influência (Psicologia). 3. Relações humanas.
I. Medina, Beatriz. II. Almeida, Livia de. III. Título.

22-81886

CDD: 158.2

CDU: 159.922.27



Meri Gleice Rodrigues de Souza - Bibliotecária - CRB-7/6439

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

*Este livro é dedicado a um homem
que não precisa lê-lo –
meu estimado amigo
HOMER CROY.*

Sumário

Prefácio	9
<i>por Donna Dale Carnegie</i>	
Como e por que este livro foi escrito	15
<i>por Dale Carnegie (1936)</i>	
Nove sugestões para tirar máximo proveito deste livro	21

PARTE UM

Técnicas fundamentais para lidar com as pessoas

1. “Se você quer colher o mel, não chute a colmeia”	29
2. O grande segredo para lidar com pessoas	43
3. “Quem consegue isso tem o mundo inteiro a seu lado; quem não consegue trilha um caminho solitário”	54

PARTE DOIS

Seis formas de fazer as pessoas gostarem de você

1. Faça isso e você será bem-vindo em qualquer lugar	73
2. Um jeito simples de causar boa primeira impressão	84
3. Se você não fizer isso, vai arranjar problema	91
4. Um jeito fácil de se tornar bom de papo	99
5. Como despertar o interesse das pessoas	108
6. Como fazer as pessoas gostarem de você à primeira vista	113

PARTE TRÊS

Como fazer as pessoas pensarem como você

1. É impossível ganhar uma discussão	127
2. Um jeito infalível de fazer inimigos e como evitá-lo	134
3. Se estiver errado, admita o erro	144
4. Uma gota de mel	150
5. Faça o outro dizer “sim” imediatamente	157
6. A válvula de segurança para lidar com reclamações	162
7. Como conseguir cooperação	168
8. Uma fórmula que vai fazer maravilhas por você	174
9. O que todo mundo quer	178
10. Um apelo que todos adoram	185
11. O cinema faz. Os anunciantes fazem. Por que você não faz também?	190
12. Quando tudo falhar, tente este recurso	194

PARTE QUATRO

Seja um líder: como mudar as pessoas sem ofender nem criar ressentimentos

1. Se precisar apontar defeitos, comece desta forma	201
2. Como fazer críticas e não ser odiado	206
3. Fale primeiro sobre seus próprios erros	208
4. Ninguém gosta de receber ordens	212
5. Não deixe ninguém constrangido	215
6. Como estimular as pessoas a alcançar o sucesso	218
7. Dê uma boa reputação ao cachorro	222
8. Faça com que o erro pareça fácil de corrigir	226
9. Faça o outro se sentir feliz por fazer aquilo que você quer	230
 Um atalho para a distinção <i>por Lowell Thomas (1936)</i>	 237
 Sobre o programa de treinamento Dale Carnegie	 249

Prefácio

COMO FILHA DE DALE CARNEGIE, é uma grande emoção apresentar esta nova edição de *Como fazer amigos e influenciar pessoas*. É a oportunidade muito esperada de renovar o livro, mantendo-o ainda fiel à linguagem e ao conteúdo originais. Embora tenha sido publicado em 1936, as informações que você encontrará aqui não estão obsoletas nem irrelevantes. O livro conquistou geração após geração, e assim continua com o público de hoje. O título se tornou uma expressão conhecida, muito citada, parafra-seada e parodiada, e aparece em toda parte, das charges políticas aos romances.

Hoje parece surpreendente, mas na época da publicação ninguém conseguiria prever a resposta avassaladora do livro, muito menos meu pai. Como descreveu minha mãe, Dorothy Carnegie, em 1981, única vez em que o texto deste clássico foi revisto:

Como fazer amigos e influenciar pessoas foi publicado originalmente em 1936, com uma tiragem de apenas 5 mil exemplares. Nem Dale Carnegie nem seus editores, Simon & Schuster, imaginaram que as vendas poderiam superar esse número modesto. Para espanto deles, porém, o livro se tornou uma sensação da noite para o dia e as máquinas imprimiam edição após edição a fim de atender à demanda cada vez maior.

Como resultado, o livro assumiu uma posição de best-seller eterno na história. Ele tocou em um ponto delicado e preencheu uma

carência humana que ia além de um simples modismo do período pós-Depressão americana. Isso ficou claro por suas vendas contínuas e ininterruptas até muitos anos depois de seu lançamento. Foi traduzido para quase todos os idiomas. É redescoberto a cada geração e considerado uma obra de enorme relevância.

Minha mãe escreveu isso há mais de quarenta anos, e ainda é verdade.

Como fazer amigos e influenciar pessoas não é apenas o modelo de seu gênero. Ele praticamente o inventou. Foi o primeiro livro desse tipo. Em 1936, não havia estantes inteiras de livros de autoaprimoramento como hoje. Em geral, “aprimorar-se” significava refinar a etiqueta à mesa ou apreciar a literatura e as belas-artes. Ninguém aprendia a fazer amigos usando um livro. Ou você era popular e bem-sucedido, ou não.

Dale Carnegie quis mudar isso. Ele sabia que era possível ensinar relações humanas. Durante anos, deu aulas para adultos. O mais popular era o Carnegie Course, nominalmente sobre falar em público, mas cujo conteúdo abrangia muito mais. Ele acreditava que ser capaz de falar em público dava às pessoas a confiança que lhes faltava para transmitir suas ideias com eficácia e abria a porta para se transformarem em quem queriam ser. Meu pai achava esse trabalho difícil e satisfatório. Sua empresa estava decolando e o mantinha ocupado, mas não lhe ocorreu escrever um livro com base no material das aulas até ser abordado por Leon Shimkin.

Em 1934, Shimkin, o promissor e brilhante editor da Simon & Schuster, assistiu a uma aula de meu pai e ficou tão interessado a ponto de se matricular no Carnegie Course. Impressionou-se tanto com o que viu e ouviu nas primeiras sessões que insistiu com meu pai para que ele escrevesse um livro.

A princípio, meu pai relutou em se afastar por algum tempo das aulas para um projeto daquele porte, mas Shimkin insistiu. Ele sentia que havia mercado para “a arte de lidar com pessoas” e convenceu meu pai a elaborar um esboço com base em gravações de suas aulas. Enquanto fazia isso, meu pai começou a achar o projeto promissor e se dedicou bastante a ele.

Conforme ele declarou: “Na verdade, eu não escrevi *Como conquistar amigos*. Eu o coletei. Apenas pus no papel as aulas que dava para preparar melhor as pessoas para a vida social e comercial, as dicas de sucesso que

elas me davam.” Na época, ele não fazia ideia de que encontraria um público muito maior do que o de suas aulas.

Em meados da década de 1930, as garras da Grande Depressão começavam a se soltar. Embora a guerra assomasse na Europa, nos Estados Unidos as pessoas começavam a ter esperança de reconstruir sua vida e a economia. Depois das privações da década anterior, o clima agora era de cauteloso otimismo e todos queriam pôr seu potencial em prática enquanto aguardavam um futuro melhor. Era uma época propícia para um livro sobre aprimoramento pessoal.

Quando chegou às livrarias, *Como conquistar amigos* tocou um ponto sensível e o público reagiu adquirindo um quarto de milhão de exemplares nos três primeiros meses. Hoje o livro continua firme e forte, o que nos revela que a ânsia de conexão com os outros e a necessidade de crescer fazem parte da psique humana.

Isso nos leva à pergunta lógica: por que revisar um clássico que comprovou ter valor atemporal e que continua a apresentar apelo universal? Por que mexer com o sucesso?

Mais uma vez, minha mãe explicou melhor em 1981:

Para responder, devemos levar em conta que o próprio Dale Carnegie foi um revisor incansável da própria obra ao longo da vida. Ele refinava seus métodos de ensino de modo contínuo. Se tivesse vivido mais, teria cuidado pessoalmente de cada nova revisão deste livro para que refletisse melhor as mudanças que aconteceram no mundo desde os anos 1930.

Nesta nova edição, continuamos a tradição de meu pai de manter seu trabalho atualizado para a próxima geração de leitores sem nos afastarmos da poderosa autenticidade do original. Meu pai escreveu do mesmo modo que falava, de uma maneira intensamente exuberante e coloquial que vinha de suas raízes rurais do Meio-Oeste, e não quisemos mudar. Mantivemos o estilo impetuoso e descontraído de Carnegie – até as gírias da década de 1930 estão lá –, sua voz que incentiva os leitores a mudar, de forma muitas vezes radical, o modo como se relacionam com a família, os colegas de trabalho e a comunidade.

Não “mudamos” *Como conquistar amigos*. É apenas um retoque, pois não quisemos reescrever um clássico nem diminuir a magia da voz de meu pai.

Eliminamos algumas referências a pessoas ou eventos que os leitores de hoje não reconheceriam ou que achamos deslocadas no mundo atual, inclusive algum material acrescentado mais tarde, na revisão de 1981. Quisemos voltar o máximo possível ao original e, ao mesmo tempo, retocá-lo para o amanhã. Por isso, recomeçamos do zero e trabalhamos com a primeira edição de 1936, a fonte não diluída.

Dizer que *Como conquistar amigos* é atemporal é subestimar seu impacto. Até os que nunca leram o livro reconhecerão muitas ideias nele contidas. Os princípios de meu pai, tão afinados com o que todos queriam e precisavam, foram rapidamente adotados pelos líderes de negócios da época. No mundo de hoje, são apresentados como estratégias de “vanguarda” por programas de Recursos Humanos e liderança corporativa. Tanto leigos quanto profissionais os tomaram emprestados, lhes deram nova embalagem e redação, com a promessa de revelar como aumentar a autoconfiança, desenvolver habilidade administrativa e melhorar a vida social.

Meu pai não inventou os conceitos sobre os quais escreveu, mas foi pioneiro na forma de apresentá-los. Muitos gurus atuais da autoajuda devem seus tópicos e seu sucesso aos alicerces que este livro lançou há quase noventa anos, e muitos livros populares de hoje derivam do conteúdo de *Como conquistar amigos*. O tema primordial deste livro é ver as coisas pelo ponto de vista dos outros.

Em nossa era de conflitos políticos e revolta social, precisamos aprender, mais do que nunca, a habilidade das relações humanas. Estas páginas lhe mostrarão como ter uma conversa educada com aqueles de quem você discorda, explicarão por que os outros não “dão ouvidos à razão” e ajudarão você a desfazer as brigas com parentes e amigos que parecem impossíveis de consertar. Não é uma missão fácil, mas é importantíssima. Aqui, nestas páginas, há ajuda, muitas vezes ajuda que transforma a vida.

Não foram desafios simples para meu pai. Ele foi o primeiro a admitir que não era o modelo de relações humanas que todos imaginavam. Tinha tanta dificuldade com essas lições quanto todo mundo. Mantinha sempre uma pasta D. F. T. – “Damn Fool Things I’ve Done”, coisas muito imbecis que já fiz – para se lembrar de seus deslizes: “Hoje fui apresentado a 2

mulheres – esqueci o nome de uma delas na mesma hora.” Quando ficou impaciente com um atendente que o ignorou, registrou: “Eu, que tiro dinheiro dos outros para lhes dizer como lidar com a natureza humana, fui tão grosseiro e ineficaz quanto um homem das cavernas!” E “Desperdicei 20 minutos odiando Tom G, quando deveria estar escrevendo um livro sobre autodisciplina”.

Há uma história maravilhosa na família, quando uma amiga de minha mãe apareceu para uma visita logo depois que meus pais tinham brigado. Meu pai ainda fumegava e pisava com força pela casa. Quando a visita comentou, minha mãe o indicou com a cabeça e disse: “Lá vai o homem que escreveu o livro.” Como ele costumava dizer, escreveu *Como conquistar amigos* tanto para si quanto para os outros.

Esta revisão foi um trabalho de amor para mim. Eu tinha apenas 4 anos quando meu pai faleceu em 1955, mas me lembro bem dele. Era afetuoso, ria com facilidade, amava as pessoas e sempre tinha tempo para mim. Era exatamente a pessoa cuja voz você ouve neste livro.

Para trabalhar neste projeto, tive a sorte de receber a ajuda inestimável do escritor Andrew Postman. Juntos, revisamos e analisamos várias e várias vezes cada linha de *Como conquistar amigos e influenciar pessoas*, removemos material alheio e debatemos meticulosamente o mérito de qualquer mudança feita, por menor que fosse. Também sou grata às ideias de Stuart Roberts, nosso editor na Simon & Schuster, cujo apoio a esta revisão foi incansável, e a Joe Hart e Christine Buscarino, da Dale Carnegie Training, por serem caixas de ressonância durante o projeto. Acredito que meu pai ficaria muito contente com o resultado. Minha esperança é que você também fique e que, além de se beneficiar da sabedoria aqui contida, também aprecie a jornada.

Donna Dale Carnegie

Como e por que este livro foi escrito

DURANTE OS PRIMEIROS 35 ANOS DO SÉCULO XX, as editoras dos Estados Unidos publicaram mais de 200 mil títulos. A maioria era terrivelmente entediante e muitos foram um fracasso de vendas. O que eu quero dizer com “muitos”? O presidente de uma das maiores editoras do mundo me confessou que, após 75 anos de experiência no ramo, sua empresa ainda perdia dinheiro em sete de cada oito livros que publicava.

Por que, então, eu cometi a temeridade de escrever mais um livro? E por que você deveria se dar o trabalho de lê-lo?

São duas perguntas válidas, e tentarei respondê-las.

Desde 1912, tenho ministrado cursos visando à educação de profissionais e executivos de ambos os sexos em Nova York. A princípio, eu me limitava a dar aulas de oratória – cursos que utilizavam a experiência real para ensinar adultos a pensar rápido e expressar suas ideias com mais clareza, eficácia e segurança, tanto em reuniões de negócios quanto diante de grupos. Com o passar do tempo, porém, fui percebendo que, por mais que esses adultos necessitassem de treinamento em oratória eficiente, eles precisavam ainda mais de treinamento na bela arte de lidar com pessoas nos negócios e em seus contatos sociais.

Também fui percebendo que eu mesmo precisava desse tipo de treinamento. Quando olho para trás, fico horrorizado com minha falta de refinamento e compreensão. Como eu queria que um livro como este tivesse caído nas minhas mãos vinte anos atrás!

O trato social é, provavelmente, o maior problema que as pessoas enfren-

tam no dia a dia, sobretudo no mundo corporativo. Sim, isso também vale para quem trabalha em casa, para arquitetos ou engenheiros. Pesquisas realizadas há alguns anos pela Fundação Carnegie para o Desenvolvimento do Ensino desvendaram um fato fundamental e significativo – que, tempos depois, foi confirmado por outros estudos conduzidos pelo Instituto Carnegie de Tecnologia. As pesquisas revelaram que, mesmo em áreas técnicas como a engenharia, apenas cerca de 15% do sucesso financeiro de um profissional se devem ao conhecimento técnico e 85%, à habilidade na engenharia humana – ou melhor, à personalidade e à capacidade de liderar pessoas.

Por muitos anos, ministrei cursos no Clube de Engenharia da Filadélfia e na sede de Nova York do Instituto Americano de Engenheiros Eletricistas. Mais de 1.500 engenheiros assistiram às minhas aulas. Eles me procuraram quando finalmente perceberam, depois de anos de observação e experiências, que os profissionais mais bem pagos com frequência não são os que têm mais conhecimentos técnicos. É possível contratar, por um salário razoável, profissionais com boa capacidade técnica em áreas como engenharia, contabilidade, arquitetura, etc. Mas se o indivíduo tem o conhecimento técnico *somado* às capacidades de exprimir ideias, assumir a liderança e despertar entusiasmo, ele está destinado a ganhar bem mais.

No auge da carreira, John D. Rockefeller disse: “A capacidade de lidar com pessoas é uma mercadoria que pode ser adquirida como o açúcar ou o café. E eu paguei mais por essa capacidade do que por qualquer outra.”

Sabendo disso, seria natural que todas as instituições de nível superior oferecessem cursos para desenvolver a mais valorizada das capacidades, certo? No entanto, o fato é que, até o momento em que escrevo estas páginas, não conheço sequer um curso prático e sensato desse tipo, oferecido para adultos, em uma única universidade dos Estados Unidos.

A Universidade de Chicago e as escolas da Associação Cristã de Moços (ACM) conduziram um levantamento durante mais de dois anos para revelar o que os adultos desejam estudar. A última parte do estudo foi realizada em Meriden, Connecticut, escolhida por ser uma típica cidadezinha americana. Quase todos os adultos de Meriden foram entrevistados. Os pesquisadores pediram que respondessem a um questionário com 156 perguntas, como: Qual o seu negócio ou profissão? Seu nível de instrução? Como passa o tempo livre? Qual é seu nível de renda? Quais são seus hobbies? Suas ambições?

Seus problemas? Que assuntos teria mais interesse em estudar?, etc. O levantamento revelou que a saúde é o principal interesse entre os adultos e que o segundo são as pessoas: como compreender e lidar com elas; como fazer com que gostem de você e como fazê-las pensar do seu modo.

Com essas informações, o comitê que conduzia a pesquisa decidiu promover um curso desse tipo para adultos em Meriden. Fizeram uma busca cuidadosa por um livro didático sobre o assunto, mas não encontraram nenhum. Por fim, contataram uma das maiores autoridades mundiais em educação para adultos e perguntaram se ela conhecia algum livro que atendesse às demandas desse grupo.

Ela respondeu que não. “Sei de que esses adultos precisam. Mas esse livro ainda não foi escrito”, explicou.

Sei por experiência própria que a declaração era verdadeira, pois eu mesmo andei procurando, durante anos a fio, um manual prático e eficiente sobre relações humanas. Como o livro não existia, escrevi um para utilizar em meus cursos. E aqui está. Espero que goste.

Enquanto me preparava para escrever este livro, li tudo que consegui encontrar sobre o assunto – colunas de jornal, artigos, registros em varas de família, textos de antigos filósofos e de novos psicólogos. Também contratei um pesquisador competente que passou um ano e meio em diversas bibliotecas lendo tudo que eu deixara de ler, mergulhando em volumes de psicologia, debruçando-se sobre centenas de artigos, vasculhando incontáveis biografias, tentando apurar como os grandes líderes de todas as eras lidavam com as pessoas. Lemos as biografias desses personagens. Lemos as histórias de vida de todos os grandes líderes, de Júlio César à rainha Vitória e a Thomas Edison. Lembro de termos lido mais de 100 biografias dedicadas apenas a Theodore Roosevelt. Estávamos determinados a não poupar tempo nem dinheiro para descobrir cada ideia prática empregada ao longo do tempo para fazer amigos e influenciar pessoas.

Entrevistei pessoalmente dezenas de pessoas bem-sucedidas, algumas mundialmente famosas – inventores como Guglielmo Marconi e Thomas Edison; políticos como Franklin D. Roosevelt e o diretor-geral dos Correios James Farley; líderes empresariais como Owen D. Young, fundador da RCA; estrelas de cinema como Clark Gable, Joan Crawford e Mary Pickford; músicos como a cantora lírica Helen Jepson; educadores como Helen

Keller; e exploradores como Martin Johnson. Tentei descobrir quais técnicas empregavam nas relações humanas.

A partir de todo esse material, preparei uma palestra curta, que batizei de “Como fazer amigos e influenciar pessoas”. Digo “curta” porque no início era curta mesmo, mas logo se expandiu até se transformar numa apresentação de uma hora e meia. Durante anos, ministrei essa palestra para adultos nos cursos do Instituto Carnegie, em Nova York.

Eu fazia minha apresentação e pedia que os ouvintes saíssem dali e aplicassem o que haviam aprendido em seus negócios e contatos sociais, depois voltassem e falassem sobre as experiências e os resultados. Que tarefa interessante! Ansiosas por desenvolver suas habilidades sociais, aquelas pessoas ficavam fascinadas diante da ideia de trabalhar num novo tipo de laboratório – o primeiro e único laboratório de relacionamentos humanos adultos até então.

Este livro não foi *escrito* no sentido usual da palavra. Ele cresceu como uma criança. Cresceu e se desenvolveu a partir desse laboratório, a partir das experiências de milhares de pessoas.

Quando comecei, imprimi um conjunto de regras num cartão do tamanho de um postal. Na temporada seguinte, imprimimos um cartão maior, depois um folheto, então uma série de livretos, cada um maior e mais abrangente que o anterior. Depois de 15 anos de experimentos e pesquisas, este livro nasceu.

As regras que estabelecemos aqui não são apenas teorias ou palpites. Elas funcionam. Por incrível que pareça, eu vi como a aplicação desses princípios revolucionou a vida de muitas pessoas.

Para exemplificar: um homem com 314 empregados se inscreveu em um de meus cursos. Havia muitos anos que ele pressionava, criticava e condenava seus funcionários sem trégua e sem papas na língua. Gentilezas, elogios e incentivos nunca haviam saído de seus lábios. Depois de estudar os princípios discutidos neste livro, esse homem mudou radicalmente sua filosofia de vida e sua liderança. Hoje sua organização se inspira numa nova lealdade, num novo entusiasmo, num espírito de equipe. Ele transformou 314 inimigos em 314 amigos. Como ele mesmo disse para a turma, cheio de orgulho:

“Quando eu andava pelo meu estabelecimento, ninguém me cumprimentava. Meus empregados chegavam a virar a cara quando percebiam

minha aproximação. Mas agora todos são meus amigos e até o zelador me chama pelo meu primeiro nome.”

Esse executivo passou a ter mais lucro, mais tempo livre e – o que é infinitamente mais importante – muito mais felicidade no trabalho e em casa. Inúmeros vendedores alcançaram um aumento expressivo nas vendas aplicando os princípios deste livro. Muitos ganharam novos clientes – clientes que antes haviam tentado conquistar em vão. Executivos receberam mais poder e mais dinheiro. Um deles relatou um grande aumento salarial porque começou a aplicar as ideias contidas neste livro. Outro, funcionário da Companhia de Gás da Filadélfia, estava ameaçado de rebaixamento por causa de seu temperamento belicoso e sua incapacidade de liderar pessoas.

Este programa não só o livrou do rebaixamento como o fez alcançar uma promoção com aumento salarial.

Em diversas ocasiões, os cônjuges que compareciam aos jantares oferecidos no final do curso relatavam que viviam em um lar mais feliz desde que o marido ou a esposa tinha começado o treinamento.

Muitas pessoas ficam admiradas com os resultados, pois tudo parece se transformar num passe de mágica. No auge do entusiasmo, alguns chegavam a telefonar para minha residência em pleno domingo porque não conseguiam esperar para relatar suas conquistas durante a aula. Um de meus alunos ficou tão empolgado com uma palestra que discutiu o assunto com colegas de turma até tarde da noite. Às três da manhã, os outros foram embora, mas ele ainda estava tão abalado pela percepção dos próprios erros, tão inspirado pela visão de um mundo novo e mais rico que surgia dele, que não conseguiu dormir. Aliás, não dormiu naquela noite, nem no dia seguinte, nem na noite seguinte.

E quem era ele? Um indivíduo ingênuo, despreparado, pronto para se agarrar a qualquer teoria nova? Não. Longe disso. Era o dono de uma galeria de arte, um homem sofisticado, bastante conhecido, fluente em três idiomas, com diploma de duas universidades europeias.

Enquanto escrevia este capítulo, recebi a carta de um alemão, um aristocrata com antepassados que, ao longo de gerações, foram oficiais do Exército da Casa de Hohenzollern. A carta tinha sido escrita a bordo de um transatlântico e falava com um fervor quase religioso sobre a aplicação desses princípios.

Outro homem – um nova-iorquino rico, com diploma de Harvard, dono de uma grande fábrica de tapetes – declarou: “Aprendi mais em 14 semanas com esse sistema de treinamento na bela arte de influenciar pessoas do que em quatro anos de faculdade.” Absurdo? Risível? Fantástico? Claro que você tem o direito de ignorar essa declaração e tachá-la do que quiser. Estou apenas reproduzindo algo que esse homem conservador e notoriamente bem-sucedido disse durante um discurso proferido diante de cerca de 600 pessoas no Yale Club, em Nova York, na noite de quinta-feira, 23 de fevereiro de 1933.

O famoso professor William James dizia: “Comparados ao que deveríamos ser, estamos apenas meio acordados. Usamos apenas uma pequena parte de nossos recursos físicos e mentais. Em linhas gerais, o indivíduo está longe de usar todo o seu potencial. Ele dispõe de diversos poderes que não costuma usar.”

O objetivo único deste livro é ajudá-lo a descobrir, desenvolver e colher os benefícios dessas reservas adormecidas e intocadas.

“A educação é a habilidade de enfrentar as situações da vida”, dizia o Dr. John G. Hibben, ex-reitor da Universidade de Princeton.

Se você concluir a leitura do terceiro capítulo e não se sentir pelo menos um pouco mais bem equipado para enfrentar as situações da vida, considerarei este livro um completo fracasso, pois, segundo o sociólogo e filósofo inglês Herbert Spencer, “o grande objetivo da educação não é o conhecimento, e sim a ação”.

E este é um livro de ação.

Dale Carnegie
1936

CONHEÇA OS LIVROS DE DALE CARNEGIE

Como fazer amigos e influenciar pessoas

Como evitar preocupações e começar a viver

Como fazer amigos e influenciar pessoas na era digital

Como falar em público e encantar as pessoas

Como se tornar inesquecível

Como desfrutar sua vida e seu trabalho

As 5 habilidades essenciais dos relacionamentos

Liderança

Para saber mais sobre os títulos e autores da Editora Sextante,
visite o nosso site e siga as nossas redes sociais.

Além de informações sobre os próximos lançamentos,
você terá acesso a conteúdos exclusivos
e poderá participar de promoções e sorteios.

sextante.com.br

