

“Este livro foi feito para ajudar você a construir relações mais fortes, seja em casa, no trabalho ou no mundo virtual.”

— Joe Hart, CEO da Dale Carnegie Training

Dale Carnegie e Associados

CONECTE-SE!

Como construir relações
baseadas na confiança



SEXTANTE

Você pode fazer mais amigos em dois meses passando a ter interesse pelas pessoas do que em dois anos tentando fazer com que elas se interessem por você.

– DALE CARNEGIE

Prefácio

No início da minha carreira, li *Como fazer amigos e influenciar pessoas*, que causou um impacto profundo em mim. Principalmente, me ajudou a perceber que eu poderia ser muito mais eficaz nas minhas interações com os outros se aplicasse os princípios atemporais e poderosos apresentados no livro clássico de Dale Carnegie.

Durante 25 anos, desenvolvi essas habilidades e vi minhas relações pessoais e profissionais florescerem. Eu me tornei muito bom em ouvir, olhar as pessoas nos olhos, ter empatia e oferecer um sorriso amigável aos outros. E, então, vieram 2020 e a covid-19. Da noite para o dia, as coisas mudaram para mim e para todos nós.

Enquanto não podíamos sair de casa, ir ao local de trabalho ou mesmo ver os sorrisos de amigos e colegas por trás das máscaras, nossas conexões pessoais sofreram. Some a isso as mudanças nas dinâmicas sociais causadas por um clima político de grande polarização e outros assuntos espinhosos, e tem sido mais difícil do que nunca saber o que dizer a alguém que acabamos de conhecer... ou até decidir se devemos ou não trocar um aperto de mãos.

A boa notícia é que os princípios básicos de como criamos e nutrimos relações não mudaram, ainda que pareçam um pou-

co diferentes e exijam mais álcool em gel. Continuamos precisando nos concentrar em estabelecer conexões, cooperar com os outros e conviver bem. Resumindo, temos que nos adaptar às mudanças velozes e aos acontecimentos inesperados que o mundo nos apresenta.

Seres humanos não foram feitos para funcionar de forma independente. É provável que levar a vida de um ermitão em uma fazenda de subsistência sem outras pessoas no entorno não seja o que a maioria de nós escolheria. Somos seres sociais que criam relações mutuamente benéficas para sobreviver, prosperar e aproveitar a vida.

Pense na pessoa que é mais próxima de você. Talvez um cônjuge, um membro da família, um melhor amigo de infância ou um mentor. E imagine se essa pessoa nunca tivesse entrado na sua vida. Para muitos de nós, não é um pensamento agradável. Mas é fato que você pode contar com essa pessoa, e ela pode contar com você. E, por isso, sua vida é mais plena, assim como a dela.

Este livro foi feito para ajudar você a aprimorar sua vida ao criar e construir relações mais fortes com os outros, seja em casa ou no trabalho, pessoalmente ou no mundo virtual. Ele oferece reflexões e ideias que podem permitir que você alcance todo o seu potencial graças ao apoio e à amizade de outras pessoas.

Dale Carnegie reconhecia que todos têm uma grandeza inerente. Nosso trabalho na Dale Carnegie Training é focado em trazer essa grandeza à tona, para que todos possam vê-la. Dando continuidade ao legado dele, mudamos a forma como as pessoas veem a si mesmas, para que possam modificar como os outros as enxergam – o que transforma o impacto que elas exercem no mundo. É um trabalho pelo qual somos apaixonados e que ninguém é capaz de fazer sozinho. É por isso que todos precisamos construir e desenvolver conexões continuamente.

Estamos animados para ver qual será sua contribuição ao mundo com as conexões que vai estabelecer a partir deste livro.

*Joe Hart,
CEO da Dale Carnegie & Associados*

Como usar este livro

Todas as manhãs, em praticamente todos os países do planeta, instrutores da Dale Carnegie Training se preparam para compartilhar as mensagens atemporais criadas por nosso fundador, Dale Carnegie. Seja com o público geral ou com funcionários de empresas da *Fortune 500*, as lições e habilidades que compartilhamos vêm aprimorando e empoderando pessoas há 85 anos.

Considerando-se as mudanças sociais que aconteceram no mundo desde a publicação da primeira edição de *Como fazer amigos e influenciar pessoas*, em 1937, fica claro que a mensagem daquele livro e o treinamento que o acompanha nunca perdem o valor. São verdadeiramente atemporais.

Os princípios das relações humanas que formam a base do nosso trabalho podem ser aplicados em diversos contextos. Do lar ao local de culto, da sala de aula à sala de reuniões de uma empresa, quando aprendemos a estabelecer uma conexão verdadeira um com o outro, podemos mover montanhas.

À medida que for avançando neste livro, você vai descobrir formas de aplicar esses princípios de uma maneira que talvez nunca tivesse considerado. Quando menos nos damos conta, estamos estabelecendo conexões interessantes nos lugares mais surpreendentes! Quando nos concentramos em criar conexões genuínas, nossa vida fica mais feliz e gratificante. Encontros bre-

ves nos deixam com um sorriso no rosto e nos fazem sentir um pouco menos solitários em um mundo que, em geral, nos isola.

Como presumimos que você esteja lendo isto para melhorar de alguma forma sua capacidade de se conectar com os outros, temos algumas dicas para usar este livro:

1. O comprovado caminho da mudança de desempenho de Dale Carnegie oferece algumas reflexões para nos preparar para o sucesso:
 - Tenha consciência dos seus objetivos. Se você está com este livro em mãos, sabemos que é porque *deseja* mudar. Ter comprometimento emocional com algo que está em jogo (por exemplo, sucesso, felicidade, amigos, eficácia, etc.) vai garantir que você entre em ação. Conforme for avançando, conecte o que está lendo com a forma como você se enxerga e aquilo que quer realizar.
 - Comprometa-se com a vivência do aprendizado. Ninguém tem todas as respostas. Então, se você estiver lendo isto para confirmar o que já sabe, é melhor fazer outra coisa. Assim como um programa de treinamento Dale Carnegie é intenso e pode tirá-lo da zona de conforto, este livro talvez traga algumas sugestões ou o leve a fazer ligações com o conteúdo que o deixem desconfortável. É nisso que se deve prestar atenção! Se você pensar “Acho que não consigo fazer isso” ou “Acho que não quero...”, então talvez seja essa a coisa que realmente transformará o seu comportamento e o seu desempenho. Certifique-se de fazer anotações, destacar, marcar ou sublinhar tudo aquilo que lhe parecer relevante e útil.
 - Insista no aprendizado. Ao terminar o livro, não o coloque de volta na prateleira e simplesmente retorne aos velhos comportamentos. Não! Vamos criar uma forma

de manter o aprendizado vivo! Vamos nos comprometer a reservar tempo na agenda para fazer conexões, encontrar um parceiro que ficará de olho nos nossos objetivos (por exemplo, um amigo, um mentor, um gestor, um cônjuge ou um parente) e falará conosco de tempos em tempos para verificar nossa evolução. Pode ser surpreendente ver como as pessoas à nossa volta nos apoiam quando pedimos ajuda e demonstramos disposição para trabalhar no nosso aprimoramento.

2. Faça anotações. Esteja você lendo em um e-reader ou um exemplar impresso, sinta-se livre para sublinhar/destacar à vontade os trechos do livro que considerar interessantes, intrigantes ou úteis. Marque essas partes para poder revê-las rapidamente. Não devemos encarar isto como um manuscrito imaculado que não pode ser alterado. O ideal é que você se aproprie desta obra e pense nela como um livro de exercícios.
3. Ao fim de cada capítulo, pergunte-se se está pronto para seguir em frente ou se precisa revisar o que acabou de ler. Não é uma corrida até a linha de chegada. O objetivo é compreender e assimilar o conteúdo para que possamos aplicá-lo de modo a melhorar nosso desempenho.
4. Ensine a mais alguém! Uma ótima forma de aprender algo novo é ensinar aquilo a outra pessoa. Quando encontrar algo que ressoe em você, tire um tempo para compartilhar o aprendizado com alguém. Não no contexto formal de uma sala de aula, mas talvez durante uma refeição, tomando um café, no carro ou em uma caminhada. Quando ouvimos o que estamos compartilhando, fazemos novas conexões.

5. Releia o livro. À medida que algumas seções do livro forem se tornando hábitos, leia-o de novo, ou pelo menos dê uma olhada nos trechos sublinhados/destacados, para ver quais partes ainda podem ser incorporadas à sua prática.
6. Relacione o conteúdo à sua vida. À medida que for lendo, pergunte-se como você poderia ter lidado com a situação ou como poderia colocar aquilo em prática para atingir seus objetivos de conexão.

Como disse Dale Carnegie: “O conhecimento não é poder enquanto não for aplicado.” Aplique o que aprender nas páginas a seguir.

**Cinco coisas que este livro
vai ajudar a alcançar**
(que vão fazer de você uma pessoa melhor)

1. Tornar-se um ouvinte melhor.
2. Lidar com conflitos com mais facilidade.
3. Descobrir os segredos das relações de confiança.
4. Interagir com os outros no ambiente virtual.
5. Construir relações mais fortes.

Os 30 princípios de Dale Carnegie

Tudo o que fazemos na Dale Carnegie Training tem como base os princípios de relações humanas que Dale Carnegie criou há muitos anos. Ficamos impressionados com a relevância dessas ideias para a vida moderna. Na verdade, ao nos depararmos com um desafio, só precisamos olhar esses princípios e aplicá-los de forma a melhorar a situação. Aqui estão os princípios clássicos que foram comprovados com o tempo.

Construa conexões

Seja uma pessoa mais amigável

1. Não critique, condene ou reclame.
2. Dê opiniões sinceras.
3. Desperte no outro uma necessidade ou um desejo urgente.
4. Passe a ter interesse genuíno pelo outro.
5. Sorria.
6. Lembre-se de que as pessoas consideram o próprio nome o som mais agradável e mais importante em qualquer idioma.
7. Seja um bom ouvinte. Estimule os outros a falarem de si mesmos.

8. Fale em termos do interesse do outro.
9. Faça com que o outro se sinta importante – e faça com sinceridade.

Conquiste cooperação

Leve as pessoas a pensarem como você

10. A única forma de ganhar uma discussão é evitando-a.
11. Mostre respeito pelas opiniões do outro. Nunca diga: “Você está errado.”
12. Se você estiver errado, admita de maneira rápida e enfática.
13. Comece de modo amigável.
14. Faça o outro dizer “sim, sim” imediatamente.
15. Deixe o outro falar por boa parte do tempo.
16. Deixe o outro achar que a ideia é dele.
17. Faça um esforço sincero para enxergar as coisas da perspectiva do outro.
18. Demonstre simpatia pelos desejos e ideias do outro.
19. Apele às motivações nobres do outro.
20. Dramatize suas ideias.
21. Lance um desafio.

Provoque mudanças

Seja um líder

22. Comece com elogios e uma avaliação sincera.
23. Aponte os erros das pessoas de forma indireta.
24. Fale dos seus próprios erros antes de criticar o outro.
25. Faça perguntas em vez de dar ordens diretas.
26. Dê ao outro a chance de se safar.

27. Elogie todos os progressos, inclusive os pequenos. Seja “caloroso na aprovação e farto nos elogios”.
28. Confira ao outro uma boa reputação que ele possa manter.
29. Incentive. Faça com que o erro pareça fácil de corrigir.
30. Faça com que o outro fique feliz ao fazer aquilo que você sugeriu.

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

Escute!

Venda!

Conecte-se!

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

