


Como fazer amigos e influenciar pessoas

☐

I'm not robot


reCAPTCHA

Next

Como fazer amigos e influenciar pessoas

Como fazer amigos e influenciar pessoas na era digital. Como fazer amigos e influenciar pessoas dale carnegie. Como fazer amigos e influenciar pessoas resumo. Como fazer amigos e influenciar pessoas na era digital pdf. Como fazer amigos e influenciar pessoas kindle. Como fazer amigos e influenciar pessoas pdf. Como fazer amigos e influenciar pessoas audiobook. Como fazer amigos e influenciar pessoas epub.

O guia clÁssico e definitivo para relacionar-se com as pessoas NÃO é por acaso que, mais de setenta anos depois de sua primeira ediÃ§Ã£o, depois de mais de 50 milhÃes de exemplares vendidos, Como fazer amigos e influenciar pessoas segue sendo um livro inovador, e uma das principais referÃncias do mundo sobre relacionamentos, seja no Ãmbito profissional ou pessoal. Os conselhos, mÃ©todos e as ideias de Dale Carnegie jÃ¡ beneficiaram milhÃes de pessoas, e permanecem completamente atuais. Carnegie fornece, nesse livro, tÃ©cnicas e mÃ©todos, de maneira extremamente direta, para que qualquer pessoa alcance seus objetivos pessoais e profissionais. Como fazer amigos e influenciar pessoasUma resenha sobre o livro de Dale CarnegieO livro “Como fazer amigos e influenciar pessoas”, de Dale Carnegie, é um dos livros de negócios mais vendidos no Brasil, estando na lista dos 100 livros mais vendidos do ranking da Amazon. Foram mais de 50 milhões de livros vendidos desde sua publicação inicial, em 1936 (título em inglês “How to win friends and influence people”).Nesta resenha, vamos abordar um dos livros clássicos da literatura de marketing pessoal e empreendedorismo: “Como fazer amigos e influenciar pessoas”, de Dale Carnegie.A obra é, sem dúvida, um dos maiores clássicos de autoajuda internacional. “Como fazer amigos e influenciar pessoas” é considerado uma obra de referência dos relacionamentos interpessoais e livro de cabeceira para empreendedores e gestores de empresas.Para escrever a resenha, procurei fazê-la sem levar muito em consideração certo preconceito em relação à seção de livros de autoajuda nas estantes das livrarias. A perspectiva é um olhar atento às dicas elencadas no livro de modo a propor uma discussão sobre o tema das relações humanas.Com o objetivo de manter o texto organizado e facilitar a leitura, dividimos a resenha do livro “Como fazer amigos e influenciar pessoas” nos seguintes tópicos: “Como fazer amigos e influenciar pessoas”, de Dale Carnegie Análise e resumo do livro Técnicas fundamentais para lidar com as pessoas Frases de Dale CarnegieBoa leitura!“Como fazer amigos e influenciar pessoas”, de Dale CarnegieA leitura do livro “Como fazer amigos e influenciar pessoas”, de Dale Carnegie, nos prende a atenção logo de início, especialmente por aludir à importância da obra, assim, logo de cara, com 6 promessas para quem inicia a leitura: Provocar novos pensamentos, novas visões e novas ambições nas pessoas; Facilitar novas amizades; Aumentar sua popularidade; Trazer pessoas ao seu modo de pensar; Aumentar sua influência e habilidade em conseguir as coisas; Ajudar a resolver queixas, evitar discussões e manter seus contatos humanos agradáveis; Torná-lo um melhor e interessante orador; e Despertar o entusiasmo entre os seus companheiros.Ora, vale lembrar que o número 8 remete ao infinito. Coincidência ou não, já fica aqui um mistério envolvente do livro “Como fazer amigos e influenciar pessoas”. Empolgado, segui a leitura. Gostei dessa primeira página e de tudo que seria possível aprender nas páginas seguintes.Biografia de Dale CarnegieConheça o autor do livro “Como fazer amigos e influenciar pessoas”Dale Carnegie nasceu em Maryville, Missouri, Estados Unidos, no dia 24 de novembro de 1888. Filho de fazendeiros, desde cedo ajudava na fazenda da família, e apesar das dificuldades formou-se na Faculdade do Estado de Warrensburg, no Missouri.No início da carreira, trabalhou como vendedor de cursos para pecuaristas até conseguir um emprego como vendedor na Armor & Co., uma empresa do setor frigorífico.A partir de 1912 começou a desenvolver e ministrar cursos de oratória. Desta forma, ingressou na Academia de Artes Dramáticas e começou a trabalhar como ator e palestrante. Em 1913 publicou o seu primeiro livro, que logo entrou na lista de livros mais vendidos: “Falar em Público e Influenciar Homens de Negócios”. Já em 1926, Dale Carnegie publicou a primeira coleção de seus estudos com o título “Falar em Público: Um Curso Prático Para Homens de Negócios”. O livro foi mais um best-seller do autor, pioneiro na administração de cursos a empresários e outros profissionais. Os conhecimentos e métodos de Dale foram adotados por muitas organizações.“Como fazer amigos e influenciar pessoas”Finalmente em 1936 publicou “Como fazer amigos e influenciar pessoas”, um dos livros mais vendidos no Brasil e no mundo. Com uma tiragem inicial de 5 mil exemplares, o livro logo foi reimpresso e se tornou um dos mais vendidos de todos os tempos.O livro “Como fazer amigos e influenciar pessoas” é referência e tornou-se um manual de formação para a autoestima e a motivação na vida profissional de homens e mulheres.Segundo o Wikipedia, o livro contém técnicas simples, porém, de extrema eficácia nos relacionamentos interpessoais. Com experiências reais com pessoas à sua volta, como Winston Churchill, John D. Rockefeller, Eleanor Roosevelt, Daniel W. Josselyn, General George C. Marshall, Henry Ford e Abraham Lincoln. Dale Carnegie, em linguagem simples, ensina a arte nos relacionamentos.Alguns outros livros de Dale Carnegie com ensinamentos e conselhos sobre relações interpessoais: O líder em você Princípios de Dale Carnegie Administrando através das pessoas Como venceram os grandes homens Como desfrutar da sua vida e do seu trabalhoAnálise e resumo do livro “Como fazer amigos e influenciar pessoas”O livro “Como fazer amigos e influenciar pessoas” é dividido em 4 partes principais.De antemão alerta que , diferente do que possam imaginar, a leitura é densa e um tanto cansativa. Ao longo dos capítulos, fazemos reflexões e percebemos o quanto nosso discurso pode ser agressivo dependendo da forma e das palavras escolhidas ao dizer.Para facilitar o entendimento do livro, elencamos abaixo, uma lista com os principais ensinamentos de Dale Carnegie:Técnicas fundamentais para lidar com pessoasA primeira parte do livro consiste em trazer técnicas capazes de facilitar os relacionamentos interpessoais. O tópico é uma constante ao longo das 264 páginas do livro. Dale Carnegie é convicto em destacar a importância da empatia nos nossos relacionamentos.As práticas apontam para uma percepção da necessidade de nos colocarmos no lugar do outro. A ideia é entender e aceitar diferentes opiniões, perspectivas e formas de pensar. A partir daí, conseguimos compreender o raciocínio dos outros.Dentre as técnicas, destacamos algumas: Não criticar ou condenar ninguém, tão pouco queixar-se; Fazer elogios sinceros sempre que possível; e Entender como as pessoas estão pensando antes de tentar convencê-las.Faça com que gostem de vocêNesta segunda parte, Dale nos convida a refletir sobre como tornar-se uma pessoa desejada pelos outros. Para o autor do livro “Como fazer amigos e influenciar pessoas”, o importante é construir conexões genuínas.Para tanto, alguns comportamentos podem te beneficiar neste desafio: Sorrir sempre que possível; Demonstre interesse genuíno pela história de vida das pessoas; Trate as pessoas pelo nome próprio; Esteja aberto para ouvir, encorajando as pessoas a falarem sobre si mesmas; Busque saber os interesses da outra pessoa e interagir sobre esses assunto; e Converse com as pessoas de modo que se sintam importantes e únicas.Convença as outras pessoasNo livro “Como fazer amigos e influenciar pessoas”, Dale Carnegie mostra que existem estratégias específicas para persuadir as pessoas e fazer com que concordem com você.Existem algumas técnicas que ajudam nesse desafio: Entenda que em uma discussão dificilmente alguém é convencido a mudar de opinião; Ouça e tente concatenar os pontos em comum antes de expor o seu ponto de vista; Jamais diga que a outra pessoa está errada; Se você errou, admita o erro; Inicie a conversa com simpatia e gentileza; Evite argumentos que exponham o seu desejo pessoal, foque em um objetivo maior; Em última instância, proponha um desafio à pessoa.Gere mudanças significativas nas pessoasNa última parte, um dos desafios do livro “Como fazer amigos e influenciar pessoas”, será como o líder pode ser capaz de impulsionar o desenvolvimento pessoal da equipe. Desta forma, Dale elenca alguns princípios essenciais que os líderes devem implementar na organização com intuito de obter poder de influência diante de sua equipe, os quais destacamos: Aprenda a elogiar e sempre reconheça cada atividade que foi feita da forma que desejava; Conte sobre os seus erros, mostre certa vulnerabilidade ao lidar com as pessoas; Evite dar ordens, faça sugestões ou perguntas sobre as atividades; e Proponha sempre novos desafios à equipe.Por que o livro é um best-seller?Vivemos em sociedade e devemos saber lidar o melhor possível com as pessoas. Aprender sobre comportamento humano nas organizações, perceber a diferença entre cada indivíduo e praticar a empatia nos torna melhores em todas as atividades. Para além dos conhecimentos de como lidar melhor com nossos pares, a forma como é apresentado o tema no livro “Como fazer amigos e influenciar pessoas”, fascina o leitor, que busca em um modelo pronto, o passo a passo para obter sucesso, como uma fórmula mágica. O livro pode ser encontrado na Amazon por R\$ 37,90. Resenhas no TC SchoolFrases de Dale Carnegie“A única forma de vencer uma discussão é evitá-la.” “Muitas das coisas mais importantes do mundo foram conseguidas por pessoas que continuaram tentando quando parecia não haver mais nenhuma esperança de sucesso.” “Tente a sua sorte! A vida é feita de oportunidades.” “O homem que vai mais longe é quem sempre aquele que tem coragem de arriscar.” “Interessando-nos pelos outros, conseguimos fazer mais amigos em dois meses do que em dois anos a tentar que eles se interessem por nós.” Danilo Hadek Analista de conteúdo do TC School Formação em Relações Públicas pela UNESP/Bauru com especialização em Comunicação Organizacional pela ECA/USP. Fundador do site Muita Viagem. Investindo em viagens, conhecimento e renda variável.