Resumo criado por Roberto Cassetta (robertocassetta.com @robertocassetta_)

"Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas" - Dale Carnegie. Aqui estão os pontos principais:

- **Seis Maneiras de Fazer as Pessoas Gostarem de Você:**

As seis estratégias para se tornar uma pessoa mais agradável e atraente socialmente:

1. **Demonstre Interesse Genuíno pelas Outras Pessoas:** Isso vai além de um simples ato de cortesia. Carnegie sugere que mostrar um interesse real pelas pessoas ao seu redor, suas vidas, e seus sentimentos cria uma conexão mais profunda.
2. **Sorria:** Um sorriso sincero é uma forma poderosa de expressar boa vontade. Carnegie enfatiza que um sorriso transmite cordialidade e cria uma atmosfera positiva para a comunicação.
3. **Lembre-se dos Nomes das Pessoas:** Lembrar e usar o nome de uma pessoa é uma maneira de mostrar que você a valoriza. O nome é, para muitos, a palavra mais importante em qualquer língua.
4. **Seja um Bom Ouvinte e Incentive os Outros a Falar Sobre Eles Mesmos:** As pessoas gostam de falar sobre suas próprias experiências e sentimentos. Ser um bom ouvinte demonstra respeito e interesse genuíno pelos outros.
5. **Fale Sobre o que Interessa à Outra Pessoa:** Descobrir o que é importante para alguém e engajar-se em conversas sobre esses tópicos mostra que você se importa com os interesses deles.
6. **Faça a Outra Pessoa Sentir-se Importante - e Faça Isso Sinceramente:** Reconhecer a importância dos outros, respeitando suas opiniões e valorizando suas contribuições, é uma maneira poderosa de ganhar sua simpatia e confiança.

- **A Importância do Interesse Genuíno pelos Outros:**

- Carnegie enfatiza que um interesse sincero pelos outros é fundamental para ganhar amigos. Ele usa a analogia de um cão, que oferece amor incondicional, para ilustrar esse ponto.

- **O Poder do 'Eu' na Comunicação:**

- O livro discute como as pessoas são focadas em si mesmas, usando a frequente utilização da palavra "eu" como exemplo. A ideia é que as pessoas são mais interessadas em si mesmas do que em você.

- **Criando Conexões Verdadeiras:**

- O autor argumenta que tentar impressionar as pessoas sem um interesse genuíno não é uma maneira eficaz de construir relações autênticas.

- **O Impacto do Desinteresse pelos Outros:**
 - Citando o psicólogo Alfred Adler, Carnegie destaca que as pessoas que não se interessam pelos outros enfrentam maiores dificuldades na vida e causam mais danos aos outros.
- **Importância da Empatia na Escrita e na Comunicação:**
 - Carnegie menciona um curso de escrita de contos, onde o instrutor podia dizer se um autor gostava de pessoas apenas lendo os primeiros parágrafos de sua obra, destacando a importância da empatia na comunicação.

Essas estratégias são a base para construir relacionamentos sólidos e significativos, tanto no ambiente pessoal quanto no profissional. Carnegie destaca que a aplicação dessas técnicas deve ser movida por sinceridade e genuinidade para serem verdadeiramente eficazes.

- **Você Não Pode Vencer uma Discussão:**
 - Carnegie relata uma experiência pessoal que ilustra como ganhar uma discussão pode muitas vezes resultar em perder o respeito ou a boa vontade do outro. A lição é que, ao evitar discussões, você evita confrontos desnecessários e mantém relacionamentos amigáveis.
- **Evitar Argumentos:**
 - A história de um homem que frequentou as aulas de Carnegie e que costumava entrar em discussões frequentes, especialmente no trabalho. Ele aprendeu que evitar argumentos e discussões é uma estratégia mais eficaz para manter boas relações e ser mais persuasivo.
- **A Importância da Tolerância:**
 - O autor enfatiza a importância de ser tolerante com diferentes pontos de vista. Argumentar, especialmente quando se trata de convencer outra pessoa de que ela está errada, muitas vezes leva a ressentimentos e danos à relação.
- **Respeito pelas Opiniões dos Outros:**
 - Carnegie destaca a importância de respeitar as opiniões dos outros, mesmo que você não concorde. Isso é crucial para manter uma conversa produtiva e um relacionamento saudável.
- **Aprendizado com Erros:**
 - Através de várias histórias e exemplos, Carnegie ilustra como aprender com os próprios erros e os dos outros pode levar a um melhor entendimento e comunicação eficaz.

Esta parte do livro se concentra em como a comunicação eficaz e o respeito pelas opiniões alheias são fundamentais para influenciar as pessoas e manter boas relações. Carnegie usa exemplos da vida real para mostrar como discussões e argumentos podem ser prejudiciais às relações pessoais e profissionais e oferece estratégias sobre como evitá-los para obter resultados mais positivos.

Esta seção foca em como ser um líder eficaz e influenciar as pessoas de maneira positiva. Aqui estão os principais pontos abordados:

1. Como Convencer as Pessoas a Pensar como Você:

- Carnegie destaca a importância de evitar discussões e argumentos. Ele usa a história de um encontro na Casa Branca para ilustrar como elogios podem ser usados para suavizar críticas e como isso pode ser eficaz na liderança e na influência.

2. Técnicas de Comunicação na Liderança:

- Através de exemplos históricos, como a correspondência de Abraham Lincoln, Carnegie mostra como a comunicação cuidadosa e diplomática pode ser usada para abordar questões delicadas e influenciar as decisões.

3. Elogiar Antes de Criticar:

- Carnegie enfatiza a técnica de elogiar antes de criticar, demonstrando que reconhecer os aspectos positivos de uma pessoa antes de apontar suas falhas pode tornar a crítica mais aceitável e efetiva.

4. Respeitar os Sentimentos dos Outros:

- A importância de respeitar os sentimentos e as opiniões dos outros é discutida, especialmente em situações de liderança, onde o respeito mútuo é fundamental para o sucesso.

5. Evitar Constrangimentos:

- O autor aconselha a evitar colocar as pessoas em situações constrangedoras, mesmo quando é necessário apontar erros ou corrigir comportamentos.

6. Diplomacia e Tato na Liderança:

- Carnegie usa exemplos de figuras históricas para ilustrar a importância da diplomacia e do tato na liderança, mostrando como essas habilidades são essenciais para influenciar positivamente os outros.

Esta parte do livro foca em como líderes podem influenciar e guiar os outros de maneira efetiva, usando comunicação cuidadosa, respeito pelos sentimentos dos outros, e diplomacia. Carnegie fornece orientações práticas sobre como liderar sem causar ofensa ou despertar ressentimento.