


**DO AUTOR DE COMO FAZER AMIGOS
E INFLUENCIAR PESSOAS**

DALE CARNEGIE

**AUTOR COM
MAIS DE
50 MILHÕES
DE LIVROS
VENDIDOS**



**10 PASSOS
PARA UMA VIDA
MAIS PLENA**

ÍNDICE

PREFÁCIO	9
PASSO 1	
Desenvolver uma boa autoimagem	11
PASSO 2	
Estabelecer e atingir objetivos alcançáveis	41
PASSO 3	
Tratar bem as outras pessoas	65
PASSO 4	
Tornar-se um bom conversador	91
PASSO 5	
Falar em público com confiança e convicção	129
PASSO 6	
Gerir bons relacionamentos	159
PASSO 7	
Vencer a preocupação e o medo	191
PASSO 8	
Tornar-se um verdadeiro líder	215
PASSO 9	
Ajudar os outros a vencer	243

PASSO 10	
Viver uma vida harmoniosa	273
ANEXO A	
Sobre a Dale Carnegie & Associates, Inc.	311
ANEXO B	
Os princípios de Dale Carnegie	313

PREFÁCIO

Algumas pessoas desfrutam de uma vida plena e enriquecida. São magnéticas; tão luminosas, brilhantes, alegres e atraentes que nunca têm de forçar, ou sequer pedir, para entrar seja onde for. A porta escancara-se e são convidadas a entrar. Só a sua presença é tranquilizadora e agradável. Sabem convencer, quase sem murmurar uma palavra. São populares no seu meio social e nos grupos comunitários, e progridem rapidamente no trabalho e na carreira.

É difícil fugir ao encanto de uma personalidade gentil. É difícil ignorar a pessoa que a possui. Existe algo nela que nos atrai e, por mais ocupados ou preocupados que estejamos, ou por muito que não nos agrade sermos interrompidos, não obstante queremos interagir com ela, de qualquer modo.

Os homens e as mulheres são ímanes humanos. Tal como um ímã de metais que, ao passar por um monte de lixo, atrai apenas as coisas que são compatíveis com ele, também nós estamos constantemente a atrair e a estabelecer relações com coisas e pessoas que correspondem aos nossos pensamentos e ideais.

O nosso ambiente, parceiros e estado geral são resultado da nossa atração mental. Essas coisas vieram ao nosso

encontro no plano físico porque nos concentrámos e relacionámos com elas mentalmente; temos afinidades com elas e permanecerão connosco, enquanto a afinidade continuar a existir na nossa mente.

Termos, ou não, uma vida plena, dependerá, em grande parte, da qualidade da impressão que causamos nos outros. Portanto, desenvolver uma personalidade magnética e forte é tudo.

Não gostaria de ser essa pessoa irresistível? Bom, pode sê-lo. Essas características não são necessariamente inatas. Qualquer pessoa que queira desenvolver uma personalidade calorosa, extrovertida e acolhedora pode fazê-lo se dominar as técnicas que contribuem para ela.

Não é algo muito difícil de fazer. Todas as pessoas podem cultivar a capacidade de agradar e a força de carácter que as farão sentir-se como uma força real no mundo.

Dale Carnegie e os seus sucessores têm-nos mostrado o caminho nos seus cursos e textos. Neste livro, sintetizámos esses princípios em 10 passos que irão orientar os leitores para uma vida mais plena. Esses passos estão enumerados no índice.

Para aproveitar ao máximo este livro, leia-o do princípio ao fim de modo a estabelecer uma estrutura de compreensão. Depois, releia cada capítulo para uma compreensão aprofundada de cada conceito, aplicando o que aprendeu para reforçar a orientação apresentada e começar a integrar os ensinamentos na sua vida. Isso irá pô-lo no caminho que trouxe êxito, felicidade e enriquecimento a milhões de pessoas que estudaram e implementaram os ensinamentos de Dale Carnegie.

PASSO 1

Desenvolver uma boa autoimagem

Embora as interações e as relações com os outros sejam essenciais para termos uma vida plena, a nossa principal prioridade deve ser estabelecer uma boa relação conosco. Se não possuímos autoestima, não teremos a possibilidade de projetar a imagem de alguém que os outros queiram conhecer e em quem possam confiar. Criar uma boa autoimagem e apresentá-la ao mundo é o primeiro passo a dar para o nosso êxito e felicidade.

*Acredite em si! Confie nas suas capacidades!
Sem uma confiança humilde, mas razoável,
nas nossas capacidades, não podemos ter
êxito nem ser felizes.*

TEMOS DE NOS AMAR

«Ama o próximo como a ti mesmo.» Este e outros mandamentos semelhantes foram consagrados no Antigo e no Novo Testamento e nos documentos e doutrinas da maior parte das religiões e filosofias ao longo dos tempos.

Porém, a maior parte dos sermões e discussões deste princípio centra-se nas primeiras três palavras. Foca-se no modo como tratamos os outros, partindo do princípio que o amor por nós é um dado adquirido.

Infelizmente, nem sempre é esse o caso. Há muitas pessoas que não se amam. Sentem-se infelizes com a aparência física, a personalidade, as suas capacidades e muitos outros aspetos da sua vida.

Para termos uma vida satisfatória e gratificante temos de aprender a amarmo-nos verdadeiramente. Este é o primeiro degrau da escada para uma vida melhor. Amarmo-nos não significa que temos de ser egocêntricos. Amarmo-nos é o alicerce sobre o qual iremos construir a nossa abordagem ao modo como nos relacionamos com as pessoas com quem convivemos. O amor-próprio leva à autoconfiança, à autoestima e a ser-se visto de uma maneira positiva pelos outros. O amor-próprio permite-nos amar os outros.

O antigo filósofo hebreu Hillel expôs esse conceito de um modo sucinto: «Se não for por mim, quem será por mim? E se for só para mim, o que sou?»

Não seria extraordinário se se apaixonasse por si tão profundamente que faria qualquer coisa se soubesse que iria torná-lo feliz? É exatamente o quanto a vida o ama e quer que se cuide. Quanto mais profundamente se amar, mais o universo irá afirmar o seu valor. Poderá então viver uma relação amorosa ao longo da vida

que lhe traz a mais enriquecedora realização de dentro para fora.

ALAN COHEN, EMPRESÁRIO AMERICANO

DESENVOLVER A AUTOCONFIANÇA

Amarmo-nos ajuda a desenvolver e a manter a autoconfiança. Alguns elementos da autoconfiança incluem:

ACEITAÇÃO

A aceitação advém da capacidade de nos aceitarmos como seres humanos enquanto nos focamos nas nossas facetas positivas — forças, qualidades e características — que fazem de nós aquilo que somos. Quando o nosso foco está nestas áreas, tanto a confiança como a autoestima são influenciadas de um modo positivo. É muito comum as pessoas focarem-se nos pontos fracos em vez de nos pontos fortes. Fazê-lo causa mais danos do que bem. Devemos ajudar-nos, e aos outros, a focar nas características positivas.

Formule e grave indelevelmente na sua mente uma imagem mental de si como bem-sucedido. Mantenha essa imagem com tenacidade. Nunca permita que se desvaneça. A sua mente irá tentar desenvolvê-la... Não crie obstáculos imaginários.

AUTOESTIMA

A chave para o desenvolvimento da autoestima é focarmo-nos nos nossos êxitos e realizações passadas e respeitarmo-nos pelo bem que fizemos. É muito mais fácil determo-nos nos fracassos. Os outros anseiam por no-los apontar. A nossa perspetiva muda e a confiança aumenta quando dedicamos tempo a contemplar os nossos êxitos.

Um exercício importante a realizar é criar um Inventário dos Êxitos. Consiste numa lista de êxitos e realizações que alcançámos ao longo da vida. A princípio pode ser difícil fazê-la, mas com persistência podemos aumentar a lista e desenvolver a nossa confiança. Começemos com uma pasta de arquivo onde colocamos símbolos positivos e registos dos nossos êxitos. Estes podem incluir cartas de professores a elogiar o nosso percurso escolar, memorandos de patrões sobre contributos que demos para o nosso trabalho, *e-mails* de clientes a agradecerem o bom serviço que lhes prestámos, cartas de agradecimento de organizações sem fins lucrativos para as quais contribuímos com tempo e esforço e outros papéis semelhantes. Além disso, criamos um registo onde podemos anotar as nossas realizações e condutas de que temos orgulho. Quando nos sentirmos tristes ou inseguros em relação a determinada situação, podemos ler o registo e lembrarmo-nos de que já fomos bem-sucedidos e poderemos sê-lo outra vez.

CONVERSA POSITIVA CONNOSCO

Todos nós «conversamos» connosco — aquilo que repetimos para nós acerca de nós. Quando reunimos os papéis acima referidos, criamos uma conversa connosco apoiada em provas, um argumento que resiste a qualquer escrutínio. Quanto mais forte e irrefutável for a prova, mais credível e poderosa é a mensagem. Esta conversa positiva connosco é um instrumento para recuperar o controlo da única coisa sobre a qual temos verdadeiro controlo — o nosso pensamento.

CORRER RISCOS

Também podemos desenvolver a autoconfiança se estivermos dispostos a correr riscos. Podemos abordar as novas experiências mais como oportunidades de aprendizagem do que como ocasiões para ganhar ou perder. Fazê-lo abre-nos a novas oportunidades e pode aumentar a nossa autoestima. Não o fazer inibe o nosso crescimento pessoal e reforça a convicção que possamos ter de que uma nova possibilidade é uma oportunidade de fracasso.

Algumas pessoas nunca correm riscos. Jogam sempre pelo seguro. O mais provável é que o seu desempenho seja sempre, em média, medíocre. Nunca irão ter um verdadeiro sucesso. Ao não arriscarem a que algo em que apostaram possa não resultar, evitam a «angústia da derrota» mas nunca experienciam «a emoção da vitória».

A tartaruga é uma fortaleza viva. A sua carapaça impenetrável protege-a de todo o mal. Porém, se a tartaruga quiser mover-se, tem de esticar o pescoço e a cabeça para fora da carapaça, expondo-os aos perigos do ambiente. Tal como a tartaruga, se quisermos avançar não podemos rodear-nos de uma proteção perfeita. Temos de esticar o pescoço para progredir.

Correr riscos não significa que devemos ser temerários. As pessoas razoáveis correm riscos razoáveis, mas, por definição, um risco pode não ser bem-sucedido. Os empresários de sucesso correm riscos com todas as decisões que tomam. No entanto, maximizam a probabilidade de sucesso através de investigação e análise cuidadosas antes de tomarem uma decisão. Mas quando, por fim, a decisão tem de ser tomada, o empresário deve estar disposto a arriscar a possível perda de dinheiro, tempo, energia e desgaste emocional.

Sem risco, não há hipótese de ganho. Ao arriscarmos, ainda que o resultado não seja aquele que mais gostaríamos, mostramos aos outros e a nós que confiamos nas nossas capacidades.

ESPERAR O MELHOR

Não existe um hábito mais encorajador do que o de manter uma atitude de esperança, de acreditar que as coisas irão correr bem e não mal; que vamos ter êxito e não falhar; que, apesar do que possa, ou não, acontecer, vamos ser felizes.

Ao desenvolvermos a nossa autoconfiança, nada é mais útil do que termos esta atitude otimista e expectante — a atitude

que busca e espera sempre o melhor, o máximo, o mais feliz — e nunca nos permitirmos deixarmo-nos levar pelo pessimismo e o desânimo.

Temos de acreditar com todas as forças que faremos aquilo para que fomos talhados. Não devemos, nem por momentos, duvidar disso, e só devemos acolher «pensamentos amigáveis» — ideais daquilo que estamos determinados a conseguir. Devemos rejeitar os «pensamentos inimigos» — as atitudes desencorajadoras, tudo o que possa sugerir fracasso ou infelicidade.

Não importa o que tentamos fazer ou ser, desde que assumamos sempre uma atitude de expectativa, de esperança e de otimismo. Isso irá colocar-nos no caminho para desenvolvermos as nossas faculdades e melhorarmos no geral.

DESENVOLVER A AUTOESTIMA

A autoestima pode ser definida como sentirmo-nos bem connosco. As pessoas com uma autoestima elevada acreditam que é mais provável terem êxito do que falharem na maior parte daquilo que fazem. Sabem que as outras pessoas as respeitam. Isto não significa que têm um otimismo irrealista em relação a tudo o que fazem. Todos nós temos dias maus e alturas em que tudo parece correr mal. As pessoas com uma autoestima elevada podem aceitar as adversidades e não permitir que estas as dominem ou desanimem.

Num estudo realizado pela Gallup para a *Newsweek*, 89% dos inquiridos disseram que a autoestima é importante

para motivar uma pessoa a trabalhar mais arduamente e a ter êxito. Sessenta e três por cento disseram que o tempo e o esforço investidos para desenvolver a autoestima valem a pena, enquanto 34% achavam que era melhor despende tempo e esforço no trabalho.

Muitas pessoas têm pouca autoestima e uma opinião demasiado desfavorável acerca das suas capacidades. Consideram-se falhadas e, quando têm êxito, atribuem-no a um golpe de sorte. Porquê?

Kevin era um jovem inteligente e bem-parecido, mas não se considerava nem inteligente nem bem-parecido. Achava-se enfadonho e pensava que nunca iria conseguir alcançar o que quer que fosse na vida. Apesar de ter boas notas no liceu nunca se candidatou a universidades de topo, pois considerava que não era suficientemente bom para ser aceite. O seu orientador instigou-o a descobrir por que razão tinha tão pouca autoestima. O pai de Kevin era um executivo dinâmico que exigia a perfeição aos filhos e só se contentava com um desempenho perfeito. Quando Kevin recebia uma nota de 19, o pai queria saber porque não teve 20. O pai dominava as conversas ao jantar e não aceitava que os filhos discordassem das suas ideias. Como parecia que nunca iria conseguir agradar ao pai, com o tempo Kevin desenvolveu o sentimento de que não era bom o suficiente.

Sarah sempre foi uma criança autoconfiante. Era excelente na escola e demonstrou ter talento para a arte e a música. Porém, quando terminou a universidade e entrou no mundo do trabalho, teve uma série de empregos que não lhe agradaram — e sentiu-se infeliz e malsucedida em todos. A sua autoconfiança foi abalada e achou que nunca iria ter êxito na vida.

Steve foi um vendedor de sucesso durante muitos anos, mas uma primavera começou a piorar. Nada do que fazia parecia resultar e não conseguia fechar novos negócios. Começou a sentir que o seu auge havia passado. «Perdi o jeito», pensou. «Nunca mais vou fazer uma venda.»

Kevin desenvolveu problemas psicológicos tão profundos que era improvável que conseguisse recuperar a autoestima sem ajuda profissional. Seguindo o conselho do seu orientador, iniciou uma série de sessões com um psicoterapeuta, que o ajudou a ver que era extremamente capaz e a desenvolver uma ideia saudável do seu valor.

Porém, a maioria das pessoas com baixa autoestima não precisa de psicólogos. Podem ajudar-se a si próprias. Sarah sabia que tinha capacidade para ter êxito. Percebeu que os seus fracassos não se deviam a falta de capacidade, mas talvez a escolhas erradas nos empregos que teve. Pensou: «Era boa na escola e no trabalho que fazia com a minha arte e a música. Fui bem-sucedida e posso voltar a sê-lo.»

Com esta atitude, repensou o seu plano de carreira e começou a procurar empregos nas áreas relacionadas com os seus verdadeiros interesses. O resultado foi que encontrou um trabalho em que aplicava os seus talentos e era muito valorizada pelo supervisor e os colegas.

O diretor comercial ficou preocupado com a quebra de resultados de Steve — não apenas devido às consequências para a empresa, mas ao efeito que tinha em Steve. Conversou longamente com ele. «Steve», disse, «não mudaste de modo algum... as quebras podem acontecer a qualquer pessoa. Tu tens o que é preciso. És um bom vendedor. Consegues

vencer.» Com o incentivo do chefe, Steve encarou o cliente seguinte com mais confiança e concretizou a venda. Foi o primeiro passo para restabelecer a sua autoestima.

A autoestima é importante, não apenas para termos sucesso nas iniciativas que empreendemos, mas também para o nosso bem-estar geral. As pessoas com uma autoestima elevada são mais felizes e, com frequência, mais saudáveis do que as que não a têm. Precisamos de manter o moral elevado. Não devemos deixar-nos abater pelos fracassos. Ao longo da vida temos fracassos e decepções, mas se nos agarrarmos aos êxitos e aos bons momentos a nossa autoestima irá manter-se elevada e ajudar-nos a ultrapassar as crises temporárias.

*Enquanto se preocupar com aquilo que os outros pensam de si, é dominado por eles.
Só quando não precisar de aprovação externa é que pode ser dono de si.*

NEALE DONALD WALSCH, ESCRITOR AMERICANO

Se não tivermos confiança nas nossas capacidades e fé na nossa determinação para vencer, nunca iremos sequer iniciar a caminhada que leva à realização dos nossos objetivos. Temos de esperar grandes coisas de nós.

Esta fé traz ao de cima o melhor que há em nós. Como diz o velho ditado:

*A vida é uma batalha que nem sempre calha
Ao mais forte ou ao mais rápido;
Mas, mais cedo ou mais tarde, o homem que vence
É aquele que ACREDITA que pode.*

As pessoas desprovidas de autoconfiança dão muita importância àquilo que os outros pensam para determinarem como se sentem em relação a si próprias. Evitam correr riscos devido ao medo do fracasso e, em geral, não esperam ser bem-sucedidas. Muitas vezes rebaixam-se, não têm na devida conta as reações positivas e aceitam pressupostos prejudiciais que perpetuam padrões de pensamento derrotistas e uma atitude negativa. Alguns padrões de pensamento derrotistas incluem:

- **Pensamentos extremos** — um fracasso pode levar-nos a pensar: «Sou um fracasso total quando o meu desempenho não é perfeito.»
- **Catástrofe iminente** — assumir que a catástrofe espreita a cada esquina e é esperada. Por exemplo, um pormenor negativo, uma pequena crítica ou um comentário de passagem tolda toda a realidade: «Estraguei aquela apresentação e agora nunca mais vou ser promovido.»
- **Ampliar o negativo** — o bom desempenho não conta, nem de longe, tanto quanto o mau desempenho. «Sei que tive o melhor registo de vendas no último trimestre, mas foi apenas sorte. Agora estou de volta ao meu verdadeiro eu. Neste trimestre estou apenas a cumprir os requisitos.»
- **Ênfase exagerada na palavra «devia»** — a palavra «devia» destina-se a empurrar-nos para resultados «perfeitos», mas deve ser seguida de um processo de pensamento realista que estabeleça o que precisamos

de fazer para chegarmos onde «devíamos estar». Muitas vezes, olhamos apenas para onde estamos e paralisamos de medo quando vemos que não estamos próximo de onde devíamos estar. Pelo contrário, este devia ser o momento de parar, planejar os passos da ação e começar a implementar o nosso plano.

Há alturas em que qualquer pessoa pode duvidar das suas capacidades e realizações e a autoconfiança entra em declínio. Para piorar a situação, sublinhamos e atemo-nos àquilo que consideramos que os outros pensam de nós para determinar o que sentimos em relação às nossas capacidades e a nós próprios.

Esta atitude mental pode fazer com que evitemos correr riscos devido ao medo do fracasso. Este tipo de reforço pode levar-nos a rebaixarmo-nos, a descartar *feedback* positivo e a aderir a pressupostos prejudiciais que perpetuam padrões de pensamento derrotistas e uma atitude negativa.

Nunca devemos esquecer-nos de que a autoconfiança faz parte da autoestima. Antes de confiarmos nas decisões que tomamos, temos de acreditar em nós. Devemos sentir verdadeiramente que somos alguém com valor. Sem autoestima, como podemos estar *confiantes* de que as nossas decisões são válidas?

Ninguém é livre se não for senhor de si próprio.

EPICTETO, FILÓSOFO GREGO

Somos quem somos, e não quem os outros pensam. Muitas vezes, preocupamo-nos mais com o que os outros pensam de nós do que com aquilo que nós pensamos. William Becker,

um clérigo e escritor de meados do século xx, advertiu os seus leitores: «Não importa o que os outros pensam de si. Podem sobrestimá-lo ou subestimá-lo! Enquanto não descobrirem o seu real valor, o seu êxito depende sobretudo do que pensa e se acredita em si. Pode triunfar mesmo que ninguém acredite, mas nunca triunfará se não acreditar em si.»

*Quanto mais gostar de si, menos se parecerá
com qualquer outra pessoa, o que o torna único.*

WALT DISNEY

DESENVOLVER BONS HÁBITOS

Um dos segredos para desenvolver a autoestima positiva é que não se trata apenas de pensarmos em nós de um modo positivo, mas também de nos tornarmos uma pessoa que respeitamos e admiramos — uma pessoa com personalidade. A personalidade é, em resumo, a soma dos nossos hábitos diários.

Eis cinco regras que devemos seguir todos os dias para nos ajudar a criar hábitos novos e desejáveis e, em resultado, fortalecer a nossa personalidade:

- **Regra 1: faça um inventário pessoal.** Analise-se com calma e honestidade. Muitas vezes, é aconselhável pedir a opinião sincera de um amigo ou de um adulto fiável e honesto. Descubra quais os bons hábitos que deve adquirir e os maus a corrigir.

- **Regra 2: reúna todo o entusiasmo possível.** Desde cedo, Benjamin Franklin criou para si próprio uma lista de treze virtudes que queria cultivar. Concentrou-se numa virtude por semana até ter abrangido as treze. A seguir, voltou ao início e recomeçou. Continuou a repetir o processo até ter dominado as treze virtudes. Franklin percebeu que o hábito não passa de repetição. Implementar a criação de novos hábitos parece ser a conquista mais importante no mundo.
- **Regra 3: agarre todas as oportunidades de pôr em prática novas resoluções.** Por exemplo, se descobrirmos que não sorrimos o suficiente (pode parecer uma resolução tola, mas há estudos que revelam que sorrir torna a pessoa mais feliz), devemos começar já. Sorrir ao espelho quando lavamos a cara, de manhã, e sorrir às pessoas com quem nos cruzamos durante o dia. Se alguém nos pisar no elevador ou nos empurrar no metro, também devemos sorrir-lhe. Se o fizermos de um modo reiterado, não tardaremos a ser conhecidos como a pessoa mais simpática da zona.
- **Regra 4: deixe de se desculpar e de culpar os outros.** As desculpas e as culpas são contraproducentes e uma perda de tempo e energia. Nada fazem para resolver os problemas e focam-se apenas no passado, que não podemos mudar. Pelo contrário, olhe para o futuro. O que pode ser feito para resolver a questão, corrigir o erro ou resolver o problema? É isso que importa.
- **Regra 5: assuma compromissos definitivos.** Qualquer atleta verdadeiramente bem-sucedido é um

exemplo vivo de alguém que assume compromissos definitivos. Os jovens atletas — desde patinadores artísticos aos jogadores de futebol — treinam todos os dias, durante todo o ano, além de cumprirem os seus deveres académicos. Não deixam que a atração pelas atividades de lazer tenha impacto na sua dedicação para se tornarem os melhores no respetivo desporto. Quando decidimos fazer algo difícil, todos os dias temos de manter esse objetivo em primeiro lugar na nossa mente e ações. Reforçar o nosso compromisso tornando-o público — contá-lo aos amigos ou publicá-lo na página do Facebook — de modo que, se não o levarmos por diante, eles nos peçam contas. Esta pressão exterior ajuda-nos a levar por diante o compromisso.

A persistência é fundamental quando tentamos desenvolver hábitos mais construtivos e produtivos. William James disse: «Cada lapso é como deixar cair um rolo de cordel que estamos a enrolar com muito cuidado; basta um descuido para desenrolar muitas voltas que terão de ser dadas novamente.» Todos os dias, Edna Ferber obrigava-se a trabalhar, pelo menos seis horas, a escrever. Confessou que em muitos dias nada tinha sobre o que escrever e desejava fazer outras coisas. Mas manteve a fé em si própria. Para criarmos um hábito, não devemos permitir que haja falhas na aplicação do mesmo. A reação a qualquer lapso deve ser o regresso imediato ao programa. Não precisamos de nos recriminar, mas também não devemos arranjar desculpas.

RECONHECER A IMPORTÂNCIA DO ENTUSIASMO

É uma grande tragédia quando as pessoas não encontram cedo na vida o tipo de trabalho de que gostam, para poderem dedicar-lhe com toda a força o entusiasmo da juventude. Se tem filhos, tente, desde que nascem, encaminhá-los para o trabalho de que gostam e incuta-lhes o entusiasmo pelas suas tarefas. O entusiasmo irá compensar a falta de algumas qualidades de carácter. Ralph Waldo Emerson disse: «Todos os feitos dos anais da história são o triunfo do entusiasmo.»

A palavra *entusiasmo* deriva de duas palavras gregas — *en* e *theos* — que significam «a divindade dentro». E as pessoas que sentem a exaltação do entusiasmo têm uma divindade dentro de si — a que as ajudará a avançar —, a que lhes dará o poder de fazer milagres.

Além do exercício físico, precisamos de exercício mental e espiritual diariamente. Uma das melhores maneiras de ganharmos entusiasmo consiste em todas as manhãs termos uma conversa estimulante connosco, e a qualquer altura do dia quando sentimos que o desânimo começa a insinuar-se.

ENCARNAR A DETERMINAÇÃO FÉRREA

Quando lhe perguntaram como alguém pode realizar o seu sonho, o empresário Bill Rancic respondeu: «... o trabalho árduo fará com que lá chegue. Não precisa necessariamente de se formar numa universidade da Ivy League, nem

de milhões de dólares para começar. Pode consegui-lo com uma ideia, trabalho árduo e *determinação*».

Isto é apenas senso comum, não é? É, mas a maioria das pessoas precisa que lho lembrem de vez em quando. Por exemplo, esperava-se que um homem inteligente e com formação universitária fosse bem-sucedido. Agora tem cinquenta anos e ficou muito aquém das expectativas. Começava algo com entusiasmo e, em pouco tempo, abrandava e ia atrás de outra coisa qualquer. Em trinta anos, iniciou uma série de trabalhos mas nunca terminou um. Tudo o que empreendeu na vida falhou. Porquê? Porque lhe faltava persistência para levar algo até ao fim. Nunca se dedicava a algo o tempo suficiente para ter hipótese de sucesso.

A determinação e o empenho são dois dos requisitos principais para o êxito em qualquer iniciativa. Se nos decidirmos a conseguir algo e o perseguirmos com trabalho árduo e perseverança, antes de darmos por isso já estamos a avançar.

A IMAGEM QUE PROJETAMOS DE NÓS

A nossa imagem é o modo como nos expressamos perante o mundo. Algumas pessoas possuem uma ideia positiva e forte acerca de quem são e transmitem-na aos outros. Há algo na sua personalidade que ilude o fotógrafo, que o pintor não consegue reproduzir e o escultor não é capaz de esculpir. Essa subtilidade, que todos sentem mas ninguém consegue descrever, que nenhum biógrafo jamais pôs num livro, tem muito a ver com o sucesso que alcançam na vida.

DALE CARNEGIE AJUDA-O A TORNAR-SE A MELHOR VERSÃO DE SI.

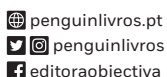
Há pessoas com um magnetismo extraordinário, luminosas, enérgicas. São forças da natureza, animais sociais, envolvidas nas comunidades em que estão inseridas, tão populares, que todas as portas parecem abrir-se à sua passagem e as suas vidas e carreiras avançam em velocidade de cruzeiro.

Ser alegre, comunicativo e extrovertido atrai oportunidades, é inegável. E ter uma personalidade forte e uma presença agradável, gregária, é vital para o bem-estar pessoal e determinante para o sucesso profissional. Ser essa pessoa está ao seu alcance.

Neste livro, Dale Carnegie ajuda-o a desenvolver o carisma que lhe valerá uma vida mais plena — basta seguir estes 10 simples passos: melhorar a sua autoimagem, estabelecer objetivos realistas, ser gentil, saber conversar, falar com confiança, manter boas relações com quem o rodeia, superar preocupações e medos, aprender a liderar, ajudar os outros a obter o sucesso que merecem e privilegiar a harmonia. Em cada capítulo encontrará as ferramentas essenciais para percorrer, sem medos, o caminho para uma vida melhor.



Penguin
Random House
Grupo Editorial



penguinlivros.pt

penguinlivros

editoraobjectiva

ISBN 9789897847745



9 789897 847745 >

