



DALE
CARNEGIE
& ASSOCIATES

EDISI
BARU

HOW TO
WIN FRIENDS
&
INFLUENCE
PEOPLE
IN THE DIGITAL AGE

Merayakan ulang tahun ke-75 buku laris *How to Win Friends & Influence People*, hadir adaptasi karya Carnegie yang tak lekang waktu dan disesuaikan dengan era digital

HOW TO WIN FRIENDS & INFLUENCE PEOPLE IN THE **DIGITAL AGE**

Karya klasik yang dianggap sebagai buku motivasi paling sukses sepanjang masa dan sudah terjual sebanyak 30 juta eksemplar di seluruh dunia ini telah membawa jutaan pembaca mendaki anak tangga kesuksesan dalam bisnis serta kehidupan pribadi. Sekarang, buku pertama dan terbaik dalam bidangnya ini diperbarui untuk membantu Anda menaklukkan kerumitan masa modern serta akan mengajarkan Anda cara:

+ **BERKOMUNIKASI** menggunakan **DIPLOMASI** dan **TAKTIK**

+ Menemukan **NUANSA** dan **NILAI** dalam **MEDIA ONLINE**

+ Membuat **ORANG MENYUKAI ANDA**

+ **MEMBANGUN** dan **MEMANFAATKAN JEJARING SOLID**

+ Menjadi **PEMBICARA** yang **LEBIH PERSUASIF**

+ **MENYAMPAIKAN PESAN** Anda dengan **LEBIH LUAS** dan **JELAS**

+ Menjadi **PEMIMPIN** yang **LEBIH EFEKTIF**

+ **MENGUASAI ERA INTERNET**

+ **MENINGKATKAN KEMAMPUAN MENYELESAIKAN PEKERJAAN**

+ **MEMAKSIMALKAN KEKUATAN SARANA DIGITAL**

Penerbit
PT Gramedia Pustaka Utama
Kompas Gramedia Building
Blok I Lantai 5
Jl. Palmerah Barat 29-37
Jakarta 10270
www.gramediapustakautama.com

ISBN: 978-979-22-8250-4



9 789792 282504
GM 20401120067

Daftar Isi

Mengapa Saran dari Carnegie Masih Penting **ix**

BAGIAN PERTAMA

Yang Perlu Dilakukan dalam Keterlibatan

- 1. Kubur Bumerang Anda** **3**
- 2. Tegaskan Hal-Hal yang Baik** **19**
- 3. Sentuh Keinginan Inti** **37**

BAGIAN KEDUA

Enam Cara untuk Memberikan Kesan yang Tahan Lama

- 1. Menaruh Minat terhadap Minat Orang Lain** **53**
- 2. Tersenyumlah** **67**

3. Berkuasa dengan Nama	81
4. Menyimak Lebih Lama	95
5. Bahas Apa yang Penting bagi Mereka	105
6. Buat Orang Lain Merasa Lebih Baik	117

BAGIAN KETIGA

Cara Mendapatkan dan Menjaga Kepercayaan Orang Lain

1. Hindari Argumen	131
2. Jangan Pernah Mengatakan "Kau Salah"	139
3. Akui Kesalahan dengan Cepat dan Sungguh-Sungguh	151
4. Awali dengan Sikap Ramah	163
5. Akses Afinitas	173
6. Biarkan Orang Lain Mendapatkan Pengakuan	183
7. Terlibat Secara Empatik	193
8. Gugah Sifat Mulia	199
9. Berbagi Perjalanan	209
10. Berikan Tantangan	217

BAGIAN EMPAT

Cara Memimpin Perubahan Tanpa Penolakan atau Kebencian

1. Awali dengan Positif	227
2. Akui Kekurangan Anda	237
3. Tunjukkan Kesalahan Tanpa Menarik Perhatian	243
4. Lebih Baik Mengajukan Pertanyaan daripada Memberi Perintah Secara Langsung	251
5. Ringankan Kesalahan	259
6. Berfokus pada Kemajuan	271
7. Sematkan Reputasi yang Baik kepada Orang Lain	283
8. Terus Terhubung pada Pijakan yang Sama	289
<i>Catatan</i>	303