



Cómo ganar amigos e influir sobre las personas

Por Dale Carnegie

En *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas*:

1. Descubrirás cómo mejorar tus habilidades sociales para hacer amigos y aumentar tu popularidad.
2. Aprenderás a desarrollar relaciones duraderas en tu vida personal y profesional.
3. Obtendrás las claves para influir en los demás y poner las críticas y las discusiones a tu favor.

Cómo ganar amigos e influir sobre las personas

Cómo ganar amigos e influir sobre las personas es uno de los libros de desarrollo personal que más impacto ha tenido en todos los tiempos. Está dividido en cuatro partes. En la primera, Dale Carnegie destaca tres reglas fundamentales para convertir a cualquier persona en una amistad.

La primera regla estipula que las críticas y las condenas a los demás no aportan nada y que, en lugar de menospreciar a las personas, deberíamos tratar de entender su punto de vista y reflexionar sobre el por qué de su conducta.

Como segunda regla, el autor asegura que mostrar aprecio genuino hacia las otras personas es la forma más efectiva de conseguir que hagan lo que queramos. Finalmente, la tercera regla expone si valoramos el punto de vista de los demás como si fuera el nuestro, en la otra persona crearemos empatía y un fuerte deseo de alinearse con nuestros deseos.

En la segunda parte de la obra, Dale Carnegie habla sobre un conjunto de reglas que nos ayudan a agradar a los demás. Hace énfasis en la importancia de sonreír, mostrar interés, escuchar y acordarse del nombre de cada persona que se cruza en nuestro camino. En definitiva, lograr que se sientan importantes en nuestra presencia. Esta es la clave para hacer amigos.



En la tercera parte del libro, Carnegie expone las reglas para influir y conseguir que los demás piensen como nosotros. Ganar una discusión con gritos, monólogos y malas intenciones es contraproducente. Mostrar respeto hacia el punto de vista de los demás y reconocer los errores propios es la única manera de que desarrollen una confianza ciega hacia nosotros y nuestras ideas.

La última parte de *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas* está dedicada al liderazgo. En ella, Dale Carnegie explica cómo cambiar el modo de pensar de los demás sin ofenderlos y despertar resentimientos. Resalta la importancia de exponer los errores propios antes de mencionar los de los demás y de atribuir a otras personas una buena reputación para motivarlas a mejorar.

Cómo ganar amigos e influir sobre las personas es sin duda una lectura fundamental. Publicada por primera vez en 1936, ha vendido más de 30 millones de copias. Es una de las obras de desarrollo personal más galardonadas. Fue situada en el puesto 19 entre los 100 libros más influyentes según la revista Time y clasificada como el 11º libro de no ficción más vendido en Amazon de todos los tiempos.

Ha tenido un impacto profundo en innumerables líderes, entre los cuales se encuentra el mítico inversor Warren Buffett, que llegó a asistir un curso impartido por el autor. Así pues, cualquier persona que quiera mejorar sus relaciones y tener más influencia en su entorno debería aprender de él.

Biografía de Dale Carnegie

Dale Carnegie fue un empresario y escritor que empezó su carrera profesional como vendedor ambulante. Años más tarde, se dio cuenta de que gran parte de su éxito al vender se debía a su capacidad de oratoria, así que decidió lanzar un curso en la YMCA para aprender a hablar en público. Entre otras cosas, Dale Carnegie enseñó a sus alumnos a pasar entrevistas, hacer presentaciones persuasivas y a forjar relaciones duraderas. Dos años más tarde, había alcanzado tal popularidad que Carnegie fundó su propio instituto para poder atender a la gran demanda.



Durante este periodo, se dio cuenta de que los empresarios americanos que más éxito habían obtenido tenían en común una gran habilidad para gestionar a las personas. Así pues, empezó a enfocar sus clases hacia este tipo de competencias. Tras dedicarse durante años a estudiar a los grandes líderes y su trayectoria, terminó convirtiéndose en un auténtico maestro de la comunicación.

Fue entonces cuando en 1936 publicó *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas*. El libro fue tan exitoso que se convirtió en un referente. Impulsado por este, el Instituto Dale Carnegie multiplicó su popularidad, expandiéndose a 15 países. Cuando el autor murió, en 1955, más de 450.000 personas habían aprendido de él.

Dale Carnegie fue un pionero en los campos de la educación para adultos y del desarrollo personal que inspiró a toda una generación de escritores de no ficción. A pesar del paso de los años, *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas* sigue siendo un bestseller y una lectura fundamental para cualquier persona que quiera mejorar en el ámbito profesional y personal.