

5 libros para comprender el comportamiento humano

¿Ya intentaste algunas vez entender las actitudes de alguien sin tener ninguna pista? Todo lo que hacemos tiene un motivo y desvendar el comportamiento humano es una de las mayores dificultades que encontramos en la vida.

En el mundo de los negocios, tener esa habilidad es muy valioso. Al final de cuentas, facilita la toma de decisiones y la previsión de las actitudes de las personas (de clientes a proveedores), entre otros beneficios.

En el post de hoy, trajimos 5 libros sobre comportamiento humano que te ayudarán a tomar decisiones cada vez mejores, saber negociar, persuadir y mucho más. ¡Buena lectura!



Los secretos de una mente millonaria – T. Harv Eker

Eker descubre en este libro el motivo por el cual algunas personas acumulan riquezas y tienen éxito mientras que otras están siempre con poco dinero.

Muchos piensan que la respuesta es tener buenos hábitos, habilidades, inteligencia o hacer buenas elecciones. Pero eso no es todo. Influye mucho, también, cambiar tus modelos mentales.

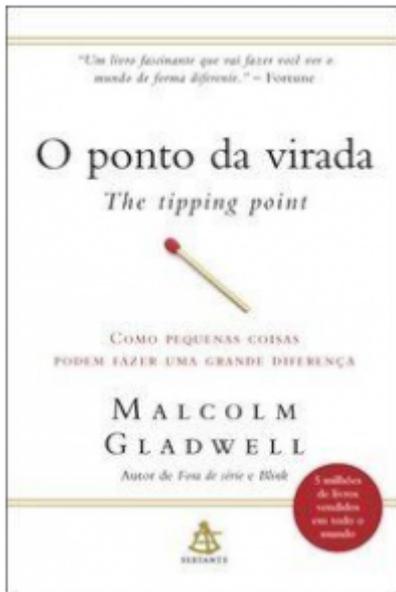
El autor nos enseña un modelo para que las personas aumenten sus ganancias y acumulen riquezas. Todos los conceptos se crearon en base a su propia experiencia: empezó de cero y se convirtió en millonario en sólo 2 años.

Todos tenemos pensamientos programados sobre cómo manejar el dinero. La primera cosa que tienes que hacer para ser más exitoso es cambiar esos patrones, algo que resulta más fácil cuando entendemos el comportamiento humano.

Un ejemplo de cómo nos enseñan a tener una postura negativa con respecto al dinero es la forma en que nuestros padres nos educan. ¿Ya oíste esa frase «dinero no nace en árboles»? Es un enfoque negativo, típico del comportamiento humano.

Otro ejemplo es la relación entre el hombre y la mujer en la casa. Si cuando eras niño y pedías dinero a tu madre ella respondía «pídele a tu padre», eso te puede haber enseñado que las mujeres no saben manejar las cuestiones financieras. Pero no es verdad.

Los Secretos de una Mente Millonaria te hará reconfigurar tu mente y re-aprender sobre el dinero, con el objetivo de conquistar otro nivel de vida. Ciertamente es uno de los libros de comportamiento humano más provechosos.



The Tipping Point – Malcolm Gladwell

Malcolm es columnista de New Yorker desde 1996. Escribió este libro para explicar el punto de inflexión, que es cuando una tendencia llega a un determinado nivel y se extiende a una velocidad aterradora.

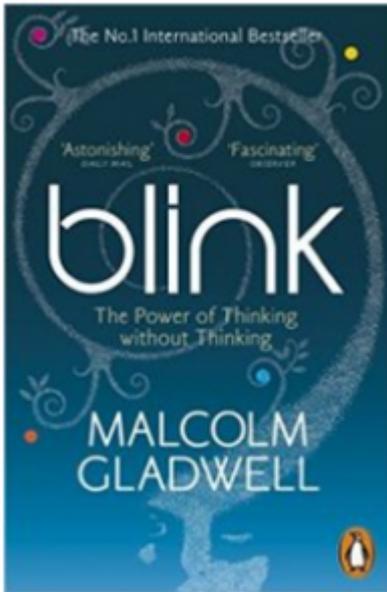
Analizó los patrones que se repiten en todo aquello que se disemina y llega a la masa. Todos los conceptos explican el comportamiento humano y pueden ser usados por ti para que tus ideas conquisten el gran público.

En el libro, él hace una analogía entre las tendencias y los virus (de enfermedades incluso, como el de la gripe). De la misma forma que la estación del año hace que la enfermedad se disemine, muchos factores colaboran para que una tendencia a explote.

El autor explica además la actuación de los factores de influencia. Malcolm dice que sólo un pequeño porcentaje de los infectados son responsables de la mayor parte de las transmisiones del virus.

Por lo tanto, hay grandes responsables para que una idea llegue al punto de inflexión. ¿Quieres saber más sobre cómo hacer que tu producto o servicio le caiga bien a las personas?

No dejes de leer este microbook.



Blink – Malcolm Gladwell

Esta obra, también de autoría de Malcolm Gladwell, fue publicada en seguida del libro anterior y tuvo gran éxito.

En este caso, trata de entender la intuición humana. Es una gran ayuda para quien se ve perdido en medio de tantas informaciones y no sabe muy bien por qué toma ciertas decisiones.

Malcolm muestra que, inclusive cuando analizamos algo lógicamente, estamos usando nuestra intuición de alguna forma. Pero eso no siempre es malo.

En realidad, nuestra intuición en algunos casos tome mejores decisiones que la razón. Sólo hay que evitar que reciba la influencia de factores negativos, como el prejuicio, por ejemplo.

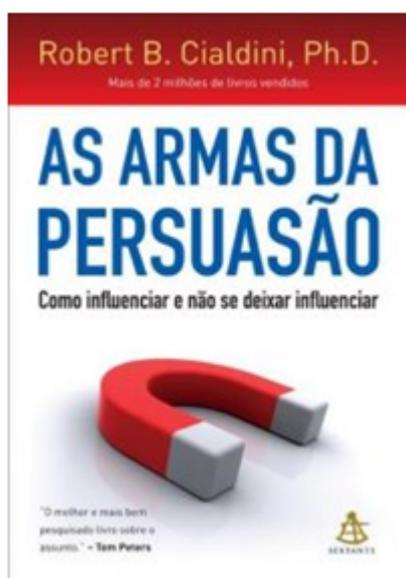
El autor resume nuestro proceso de decisión en dos estrategias distintas. Una es más larga y requiere más energía: es cuando analizamos algo lógica y exhaustivamente hasta llegar a la decisión más racional.

La otra es más rápida. Es la de la intuición, que consume

menos energía y por eso es usada en situaciones que requieren una actitud inmediata. Se hace con base en muchos factores que ni siquiera percibimos racionalmente.

Con base en investigaciones, Malcolm explica cómo somos capaces de adivinar el mejor camino sin entender muy bien por qué. ¿Quieres desentrañar este misterio? Lee Blink – la decisión en un abrir y cerrar de ojos.

En realidad, Malcolm dedicó su escritura a desvelar el comportamiento humano. Aquí encontrarás más información sobre Malcolm Gladwell.



Las Armas de la Persuasión – Robert Cialdini

La persuasión es una habilidad extremadamente necesaria en el mundo de los negocios y si entiendes el comportamiento humano tienes la oportunidad de convertirte en un experto en el tema.

Robert es PhD en Psicología y este libro es una referencia en las áreas de marketing y ventas. Es el resultado de un estudio de 35 años, la obra se profundiza en la comprensión del motivo por el cual las personas cambian de comportamiento.

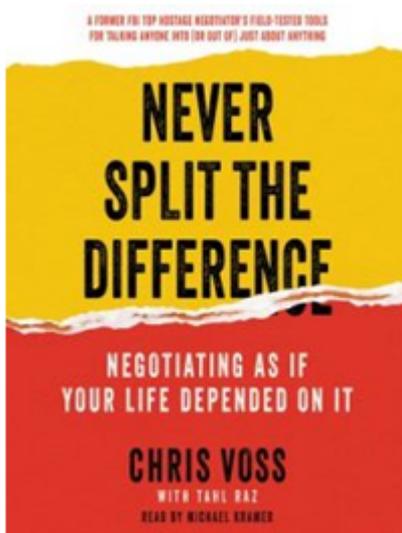
Son 6 principios fundamentales que causan el cambio:

reciprocidad, compromiso y consistencia, prueba social, apreciación, autoridad y escasez.

Todos los días, desde mozos a consultores practican estos principios para digas que sí a lo que ellos quieren. Todo se basa en encontrar un patrón de pensamiento y trabajar para cambiarlo. Quien tiene percepción aguda identifica esto sin darse cuenta.

Él cita, por ejemplo, un caso en el que un correo electrónico con cupones de descuento se envió sin realizar el descuento de hecho. Sin embargo, la tasa de compra fue la misma de los mensajes anteriores con el descuento real.

Si quieres saber por qué sucede y quieres conocer uno de los mayores libros de comportamiento humano, no dejes de leer este microbook.



Never Split the Difference – Chris Voss

Chris dedicó toda su carrera al arte de negociar. Fue agente del FBI, la agencia federal de investigaciones americana y construyó su carrera negociando secuestros y otros crímenes. En el libro, comparte todo lo que aprendió en las más diversas situaciones.

Los secuestros ocurren desde hace miles de años. Se mencionan

desde el Antiguo Testamento de la Biblia, donde los rehenes eran secuestrados durante guerras y luego utilizados para manipular al enemigo.

Sucede que antes, se resolvían esos problemas utilizando la fuerza bruta. La orden era disparar hasta que los rehenes estuvieran a salvo. Muchas muertes ocurrían por causa de esta actitud, incluso de inocentes.

Fue ahí que se percibió la necesidad de utilizar técnicas de negociación. Nació así el Proyecto Harvard Negotiations. Los estudios concluyeron que el proceso de negociación debe utilizar la tendencia humana de pensar con la intuición para, de esa forma, ser más convincentes.

Es útil no sólo para casos extremos, como los que él vivió, con criminales. Nosotros negociamos constantemente en nuestro día a día, ya sea en el trabajo, en la familia, comprando una casa, etc. Lidiamos con personas todo el tiempo y por eso necesitamos entender el comportamiento humano..

Si lo que quieres es desarrollar tu inteligencia emocional para negociar mejor, tienes que leer este libro.

Descubre el comportamiento humano

Nunca dejes de leer sobre aquello que nos mueve. Aprender más sobre las personas puede enseñarte mucho sobre ti mismo y abrirte nuevas puertas, tanto en el mundo de los negocios, como en el área personal.

¡Si te gustó este post, te agradeceríamos enormemente si dejas un comentario y, de paso, marca a un amigo que le pueda interesar e incluso compartirlo!

PD: En 12Minutos, tenemos microbooks de todos los libros que citamos, en un formato súper fácil de consumir, tanto en texto como en audio. ¡Descarga la aplicación en Play Store o en App Store y buenos aprendizajes!