Cómo ganar amigos e Influir sobre las personas Resumen

¿Estás listo para una vida de prosperidad?

Resumimos y presentamos un clásico extraordinario escrito por el gran Dale Carnegie.

¿Quién debería leer “Cómo ganar amigos e influir sobre las personas”? ¿Y por qué?

Cada libro de Carnegie está repleto de soluciones para casi cualquier problema personal que existe.

A través de sus obras, el estadounidense busca que sus lectores emprendan una transformación interna.

En "Cómo ganar amigos e influir sobre las personas", el autor los inspira a mirar dentro de sus corazones y enfrentar sus sentimientos.

Si bien esta pieza fue escrita en 1935, los principios descritos en ella son atemporales. Usando un lenguaje fácil de entender, está dirigida a todo el mundo.

Acerca de Dale Carnegie

Dale Carnegie fue uno de los intelectuales más dest

acados de su época. Nació y se crió en Maryville, Missouri a fines del siglo XIX.

Segundo hijo de un granjero humilde, rápidamente desarrolló hábitos sólidos de trabajo y una determinación feroz.

Su reputación despuntó en la década de 1940, cuando aumentó el interés por sus libros.

Fueron estas obras las que construyeron su prestigio como autor.

Carnegie escribió muchas piezas. Entre elles: “Cómo ganar amigos e influir sobre las personas”, “Cómo disfrutar tu vida y tu trabajo”, “Cómo dejar de preocuparse y empezar a vivir” y “La manera rápida y fácil de hablar eficazmente”.

“Cómo ganar amigos e Influir sobre las personas Resumen”

La naturaleza nos provee recursos para satisfacer todas nuestras necesidades.

Pero las personas siempre buscan tener algo más. Ese es un hecho que debemos abrazar.

En este libro, Dale Carnegie introduce los principios fundamentales para ganar amigos e influenciar personas talentosas.

Si eres una persona dedicada y quieres obtener lo máximo de cada situación, pregúntate: ¿qué tan importante es tener principios en la vida, revisarlos y aplicarlos?

El autor cree que es vital, porque “una persona sin principios, no es un individuo confiable”.

Calcula tu progreso y revisa tus hábitos. Toma notas que demuestren cuánto tiempo y energía has invertido en cada práctica en particular.

Claramente, nuestro principio más importante es tratar a todos

de buena manera, ser educados y gentiles. Evitar hacer críticas y entender a los demás.

A veces, los pensamientos negativos nos superan. Pero existen muchas formas de desarrollar un autocontrol sobre ellos.

De hecho, si una persona quiere cambiar el mundo, debe comenzar por sí mismo.

Carnegie explica su método para conseguir cualquier cosa de otra persona: cambiar nuestro comportamiento y mentalidad.

Técnicas para tratar con las personas

Dentro de su método, Dale presenta tres principios o actitudes a tomar para mejorar la relación con los demás.

- Nunca critiques, condenes o reclames. En lugar de eso, ponte en el lugar del otro y entiende por qué piensa de esa manera.
- Demuestra apreciación genuina. La mejor forma de desarrollar las habilidades del otro es a través de la motivación. Sin embargo, es importante que diferencies el reconocimiento de la adulación. La primera es sincera y auténtica, mientras que la segunda es falsa y fácil de desenmascarar.
- Despierta el interés en los otros. Debes darle a los otros lo que ellos quieren y no lo que tú buscas. Tienes que hacer que tu objetivo se vea atractivo para los demás.

Principios para que las personas gusten de ti

Carnegie plantea cinco reglas a seguir con este objetivo en mente.

- Demuestra interés: hazlo con acciones que muestren que te importa el otro. La manera más rápida de lograrlo es usar elogios.
- Recuerda los nombres: memorízalos y llama a los otros por su nombre siempre que puedas. Es el sonido más agradable para los oídos de los demás.
- Escucha activamente: a todo el mundo le gusta un buen oyente. Anima a los otros a hablar y compartir sus puntos de vista, y hazles saber que los estás escuchando y te interesan sus palabras.
- Habla sobre sus intereses: haz preguntas a los demás para descubrir qué les interesa. Aplicando esto, lograrás tener conversaciones entretenidas y también aprenderás cosas nuevas constantemente.
- Hazlos sentir importantes: reconoce la importancia del otro de una forma sincera. Sé honesto y generoso con tus elogios. Habla con ellos sobre sus vidas, sus opiniones y sus preocupaciones.

Cómo convencer a los demás para que piensen como ti

En el día a día, constantemente debemos persuadir a las personas para que actúen de determinada manera. De ahí la importancia de aprender el arte de la influencia y desarrollar nuestro liderazgo. Descubre cuáles son las recomendaciones de Carnegie respecto a esto.

- Nunca digas “¡estás equivocado!”. Cuando quieras demostrar algo, hazlo de forma sutil, y no te enfoques en el error. Porque, si lo haces, afectarás el autoestima del otro. Ten “tacto” al comentar tus opiniones y evita imponer tus creencias.
- Haz que las personas digan “¡sí!”. Si haces las preguntas correctas, será mucho más fácil obtener una respuesta positiva. En cambio, convertir un “no” en un

“sí” es mucho más complicado. En estos casos, debes buscar los puntos en común con la opinión del otro y avanzar hasta llegar a un acuerdo.

- Habla menos. Escucha de forma activa y deja al otro hablar hasta que se sienta entendido. Sólo habla de ti mismo si te pregunta, para no parecer pedante.
- Deja que los otros sientan tu idea como propia. Las personas tienden a confiar más en una idea que ellos mismos desarrollaron. Por eso es más inteligente hacer sugerencias y dejar que ellos lleguen a la conclusión por su cuenta. Enfócate en el objetivo final y no en quién tuvo la idea original.
- Incentiva el éxito en los demás. Refuerza sus cualidades y puntos fuertes para que se sientan motivados a progresar. En cuanto a sus fallas, haz que las perciban como fáciles de superar, pues esa mentalidad es el primer paso para solucionarlas.
- Ponte en el lugar del otro. Busca entenderlo y sé tolerante. Acepta que pensará de forma distinta a ti e intenta entender las razones detrás de su punto de vista.
- Sé cuidadoso con los demás. Todos necesitamos solidaridad y atención. Si alguien tiene una idea negativa sobre ti, pide disculpas y demuestra que pueden pensar de la misma manera.
- Apela a causas nobles. Normalmente, las personas actúan por dos razones: una que suena bien y otra que es su motivo real. Para dar lugar al cambio, debemos relacionarnos con causas nobles. Con esto formaremos una imagen honesta y justa de nosotros mismos, lo que facilitará obtener la contribución de otras personas.
- Apenas citar hechos no es suficiente. Si queremos captar la atención del otro, debemos contar la verdad de una forma interesante que conecte con sus sentimientos y con la que puedan identificarse.
- Desafía al otro. Todos tenemos un deseo innato de ganar, por lo que la gran mayoría adora competir. Si no logras

influenciar a los demás con las ideas anteriores, plantéales un reto que les permita expresarse, demostrar sus capacidades y ganar.

Notas finales

Este libro es clave para cualquier persona que busque desarrollar su habilidad para tener buenas relaciones.

Los principios de Carnegie funcionan y te vuelven mejor persona.

Con práctica, formarán parte de tu vida diaria y te convertirás en un ser más comprensivo y tolerante, capaz de relacionarte con los demás y ser influyente.

Lecciones clave de “Cómo ganar amigos e influir sobre las personas”

1. Nunca discutas con nadie
2. No escuches a tu ego
3. Nunca comiences una conversación de forma agresiva

Nunca discutas con nadie

La única manera de ganar una discusión es evitando las peleas.

Generalmente, las discusiones enojan a las personas y las ponen a la defensiva. A nadie le gusta perderlas. E incluso si eres el ganador, no habrás logrado nada.

Entonces, lo mejor que puedes hacer es evitar pelear en una discusión, sin importar las circunstancias.

No escuches a tu ego

Todos tenemos problemas con nuestro ego. Es raro ver a una persona que acepta sus errores.

Si tú consigues aceptar los tuyos, los demás se sentirán aliviados y felices. Es mucho más fácil hablar con una persona transparente, lista para hacerse cargo de sus acciones.

Por lo tanto, sé siempre honesto y escucha a los demás.

Nunca comiences una conversación de forma agresiva

En cambio, hazlo de un modo gentil y amigable.

Obviamente, es imposible ganar la confianza de alguien que te percibe como una persona negativa. Primero que nada, debes empezar por intentar entender la perspectiva del interlocutor.

Sólo después de eso lograrás persuadirlo para que cambie su punto de vista.

¿Te gustó este resumen? Queremos invitarte a descargar nuestra aplicación gratuita 12min App, donde podrás encontrar más resúmenes y audiolibros increíbles.

Frases de “Cómo ganar amigos e Influir sobre las personas”

Nuestro análisis crítico

Sin lugar a dudas, este es un clásico atemporal, una obra maestra maravillosa para muchas generaciones. En resumen, creemos firmemente que no muchos libros pueden superar el poderoso mensaje transmitido por Carnegie.