

Dale Carnegie

Cómo ganar amigos e influir en la personas.

Se publicó en inglés en 1.936 y en español en 1.940. Desde entonces se ha publicado en 25 idiomas y se han vendido 25.000.000 ejemplares, sobre todo en los últimos 15 años. Este libro no ha pasado ni pasará de moda, ya que es un manual de relaciones humanas y de seducción de personas.

Nota: Esto es un resumen de un libro. Puede hacer copias y difundirlas por correo electrónico entre sus amistades, pues es seguro que apreciarán el regalo. Dale Carnegie sirve de ayuda en el desarrollo interior de muchas personas. ¿Se imagina a usted mismo compartiendo esta sabiduría con su círculo de amistades? Su prestigio aumentará grandemente a partir de ahora.

Esperamos que disfrute con su lectura.

Puede conocer mas libros gratis como éste en la **LIBRERÍA VIRTUAL** en:
<http://perso.wanadoo.es/ddragon/tienda.htm>

Regale o consiga un libro gratis en:
<http://www.librosenred.com/home.asp?definicion=1024&vienede=dragon>

Visite EL ARTE DE LA ESTRATEGIA en http://www.personal.able.es/cm.perez/ donde encontrará información de gran interés en estrategias para la vida cotidiana, trucos psicológicos de fácil aplicación y técnicas de seducción.
--

Doce maneras de hacer que los demás piensen como usted.

1. No es posible ganar una discusión. Hagamos lo posible por evitarla. Recordemos lo que decía Abraham Lincoln: "No debe perder tiempo en discusiones personales el hombre que está resuelto a ser lo más que pueda. Y menos todavía debe exponerse a las consecuencias, incluso la ruina de su carácter y la pérdida de su serenidad. Ceded en las cosas grandes sobre las cuales no podéis exhibir más que derechos iguales: y ceded en las más pequeñas aunque os sean claramente propias. Mejor es dar paso a un perro que ser mordido por él al disputarle ese derecho. Ni aún el matar el perro curaría de la mordedura. "
2. Demuestre respeto por las opiniones ajenas. Jamás diga al prójimo que se equivoca. Tenga tacto al enfrentar una opinión contraria.
3. Si se equivoca usted, admítalo rápidamente y con entusiasmo. Recordemos el viejo proverbio: " Peleando no se consigue jamás lo suficiente, pero cediendo se consigue más de lo que se espera".
4. Comience en forma amistosa. " Una gota de miel caza más moscas que un galón de hiel".
5. Consiga que la otra persona diga "sí, sí" inmediatamente. Haga preguntas de manera que la primera respuesta de su interlocutor sea sí. Luego será más fácil convencerlo en lo sucesivo.
6. Deje que su interlocutor sea quien hable más.
7. Deje que la otra persona crea que la idea es suya. Haga esto a pesar de que sea su idea.
8. Trate honradamente de ver las cosas desde el punto de vista ajeno.
9. Muestre simpatía por las ideas y deseos del prójimo. Recuerde: La especie humana ansía universalmente la simpatía.
10. Apele a los motivos más nobles. Una de las maneras más eficaces de convencer a alguien es darle una razón que parezca noble, todos, hasta los criminales, pensamos en el fondo que hacemos las cosas por una razón justa.
11. Dramatice sus ideas. Si quiere convencer a alguien no le diga, por ejemplo, que su producto es diez dólares más barato, diga que con lo que se va a ahorrar puede comprar un automóvil en 10 meses.
12. Lance un desafío. Los seres humanos somos competitivos, si quiere lograr que las que lo rodean sean más eficientes haga que compitan de manera honesta.

Sobre este tema de persuasión puede visitar **EL ARTE DE LA VENTAJA** en <http://virtualibro.com/libro.php?ID=22> donde conocerá otros métodos igualmente efectivos.

Seis maneras de agradar a la gente

1. Interésese auténticamente en las demás personas. El individuo que no se interesa por sus semejantes es quien tiene las mayores dificultades en la vida y causa las mayores heridas a los demás. De estos individuos surgen todos los fracasos humanos.
2. Sonría. El lenguaje corporal es tan importante o más como el oral, inconscientemente los demás nos juzgan por nuestra expresión facial, y una sonrisa les hace sentir que les agradamos.
3. Llame a la gente por su nombre. Su propio nombre es el sonido más dulce que una persona puede escuchar.
4. Sea buen oyente, aliente a los demás a hablar de sí mismos. Los buenos conversadores lo son por lo que escuchan.
5. Hable siempre de lo que interesa al prójimo.
6. Haga que la otra persona se sienta importante y hágalo sinceramente. Es un anhelo presente en todos los seres humanos.

Visite **EL ARTE DE LA ESTRATEGIA** en <http://www.personal.able.es/cm.perez/> donde encontrará información de gran interés en estrategias para la vida cotidiana, trucos psicológicos de fácil aplicación y técnicas de seducción.

Nueve maneras de cambiar a los demás sin ofenderlos ni despertar resentimientos.

1. Comience con elogios y una honrada apreciación de las buenas cualidades del prójimo. Antes de criticar trate de ver las cualidades de su interlocutor.
2. Llame indirectamente la atención sobre los errores de los demás.
3. Hable primero de sus propios errores.
4. Haga preguntas en lugar de dar órdenes. Indique lo que debe hacerse de manera suave, con expresiones como ¿No le parece que debe hacerse esto o lo otro?.
5. Deje que el prójimo salve su prestigio. Cuando alguien se equivoca, por lo general tiene suficiente castigos con su propia indignación, no debemos agravar su situación con nuestra crítica.
6. Elogie hasta el menor progreso y elogie todos los progresos. Sea "caluroso en su aprobación y abundante en el elogio".
7. Atribuya al prójimo una buena reputación que deba justificar. Recuerde que "Si tiene uno que tratar con un delincuente, sólo hay un medio de obtener lo mejor de él, tratarle como si fuera un honorable caballero. De por sentado que es así. Se sentirá tan adulado por ese tratamiento que quizá trate de merecerlo, y quizá se enorgullezca de que alguien confíe en él.
8. Procure que los demás se complazcan en hacer lo que usted quiere corregir parezcan fáciles de corregir; procure que parezca fácil de hacer lo que usted quiere que haga el prójimo.
9. Procure que los demás se sientan felices de hacer lo que usted sugiere.

Visite **EL ARTE DE LA ESTRATEGIA** en <http://www.personal.able.es/cm.perez/> donde encontrará información de gran interés en estrategias para la vida cotidiana, trucos psicológicos de fácil aplicación y técnicas de seducción.