



 Get Print Book

Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas (Spanish Edition)

By Dale Carnegie



Download



Read Online

Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas (Spanish Edition) By Dale Carnegie

Dale Carnegie no nos defrauda cuando nos enseña como se puede hacer amigos e influir sobre otros. Así podemos progresar en la vida, con el arte del "don de gentes".

"El único propósito de este libro es ayudar al lector a que descubra, desarrolle y aproveche esos poderes latentes que no emplea." Dale Carnegie. Algunos puntos importantes del contenido son: Primera Parte: Técnicas fundamentales para tratar con el prójimo. Si quiere recoger miel, no dé puntapiés a la colmena. El gran secreto para tratar con la gente. Segunda Parte: Seis maneras de agradar a los demás. Haga eso y será bienvenido en todas partes. Una manera de causar una buena impresión. Una manera fácil de convertirse en un buen conversador y cómo interesar a la gente. Tercera Parte: Logre que los demás piensen como usted. No es posible ganar una discusión. Un medio seguro de conquistar enemigos. Si se equivoca usted, admítalo. El secreto de Sócrates. Cómo obtener cooperación. Un llamado que gusta a todos. Cuarta Parte: Sea un líder. Cómo criticar y no ser odiado por ello. Hable primero de sus propios errores - A nadie le gusta recibir órdenes. Permita que la otra persona salve su prestigio - Procure que la otra persona se sienta satisfecha con lo que usted quiere.



[Download Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas \(S ...pdf](#)



[Read Online Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas ...pdf](#)

Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas (Spanish Edition)

By Dale Carnegie

Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas (Spanish Edition) By Dale Carnegie

Dale Carnegie no nos defrauda cuando nos enseña como se puede hacer amigos e influir sobre otros. Así podemos progresar en la vida, con el arte del "don de gentes".

"El único propósito de este libro es ayudar al lector a que descubra, desarrolle y aproveche esos poderes latentes que no emplea." Dale Carnegie. Algunos puntos importantes del contenido son: Primera Parte: Técnicas fundamentales para tratar con el prójimo. Si quiere recoger miel, no dé puntapiés a la colmena. El gran secreto para tratar con la gente. Segunda Parte: Seis maneras de agradar a los demás. Haga eso y será bienvenido en todas partes. Una manera de causar una buena impresión. Una manera fácil de convertirse en un buen conversador y cómo interesar a la gente. Tercera Parte: Logre que los demás piensen como usted. No es posible ganar una discusión. Un medio seguro de conquistar enemigos. Si se equivoca usted, admítalo. El secreto de Sócrates. Cómo obtener cooperación. Un llamado que gusta a todos. Cuarta Parte: Sea un líder. Cómo criticar y no ser odiado por ello. Hable primero de sus propios errores - A nadie le gusta recibir órdenes. Permita que la otra persona salve su prestigio - Procure que la otra persona se sienta satisfecha con lo que usted quiere.

Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas (Spanish Edition) By Dale Carnegie Bibliography

- Sales Rank: #25137 in Books
- Brand: Vintage Books USA
- Published on: 2010-03-09
- Released on: 2010-03-09
- Original language: Spanish
- Number of items: 1
- Dimensions: 8.00" h x .79" w x 5.17" l, .60 pounds
- Binding: Paperback
- 336 pages

 [Download Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas \(S ...pdf](#)

 [Read Online Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas ...pdf](#)

Editorial Review

From the Publisher

How to win friends and influence people. A classic by Dale Carnegie still popular after all these years.

About the Author

Dale Carnegie nació en 1888 en Missouri. Escribió su famoso libro *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas* en 1936. En 1950 se creó la Fundación Dale Carnegie Training. Carnegie falleció poco tiempo después, en 1955, dejando su legado y un conjunto de principios esenciales que hoy forman parte de sus libros. En la actualidad, la Fundación cuenta entre sus clientes con cuatrocientas de las empresas más importantes del mundo. Para más información, visite el sitio www.dalecarnegie.com.

Excerpt. © Reprinted by permission. All rights reserved.

NUEVE SUGERENCIAS SOBRE LA MANERA DE OBTENER UN MAYOR BENEFICIO DE ESTE LIBRO

1.— Si quiere usted obtener el mayor beneficio de este libro, hay un requerimiento indispensable, un principio esencial mucho más importante que todas las reglas técnicas. A menos que satisfaga usted este requisito fundamental, de poco le servirán muchas reglas sobre la forma de estudiar. Y si tiene ese don cardinal, podrá lograr resultados maravillosos sin leer siquiera las indicaciones que hago.

¿Cuál es este requisito mágico? Nada más que esto: *un profundo, impulsivo deseo de aprender, una vigorosa decisión de aumentar su capacidad para tratar con la gente.*

¿Cómo se puede lograr ese impulso? Recordando constantemente cuán importantes son estos principios. Piense usted cómo contribuirá su dominio a llevarle a obtener una vida más feliz, rica, plena. Diciéndose una y otra vez: “Mi popularidad, mi felicidad y mi valor dependen, en grado no pequeño, de mi habilidad para tratar con la gente”.

2.— Léase cada capítulo rápidamente al principio para lograr una visión a vuelo de pájaro. Es probable que después se sienta tentado a correr al capítulo siguiente. Pero no lo haga así. A menos que lea solamente por entretenerse. Pero si lee porque quiere aumentar su habilidad en las relaciones humanas, *vuelva atrás y relea detenidamente cada capítulo*. A la larga, esto significa un ahorro de tiempo y la obtención de mayores resultados.

3.— *Deténgase frecuentemente en la lectura para pensar en lo que está leyendo*. Pregúntese cómo y cuándo puede aplicar cada sugerencia.

4.— *Lea con un lápiz rojo, un bolígrafo resaltador o una pluma en la mano; y cuando encuentre una indicación que a su juicio puede usar, trace una línea en el margen*. Si es una indicación excelente, subraye cada frase, o márquela con “XXXX”. Este método de mar-car o subrayar frases de un libro lo hace más interesante y mucho más fácil de revisar rápidamente.

5.— Conozco a una mujer que desde hace quince años es gerente de una gran compañía de seguros. Todos

los meses lee los contratos de seguro que extiende su compañía. Sí, lee los mismos contratos mes tras mes, año tras año. ¿Por qué? Porque la experiencia le ha enseñado que ésa es la única manera de tener siempre en la memoria las cláusulas de las pólizas.

Yo dediqué casi dos años a escribir un libro sobre oratoria pública; y sin embargo tengo que volver a leerlo de vez en cuando para recordar lo que yo mismo escribí. Es asombrosa la rapidez con que olvidamos.

Por eso, si quiere usted obtener un beneficio real, duradero, de este libro, no piense que bastará con leerlo una vez a la ligera. Después de leerlo detenidamente una vez, tiene usted que dedicar unas horas de cada mes a revisarlo. Téngalo en su escritorio, ante sus ojos, todos los días. Hojéelo a menudo. Piense constantemente en las grandes posibilidades de mejora que aún le quedan por delante. Recuerde que el uso de esos principios sólo puede hacerse habitual y subconsciente mediante una constante y vigorosa campaña de revisión y aplicación. No hay otro medio.

6.— Bernard Shaw señaló una vez: “Si se enseña algo a un hombre, jamás lo aprenderá”. Shaw tenía razón. *Aprender es un proceso activo. Aprendemos haciendo.*

De modo que si usted quiere dominar los principios que estudia en este libro, haga algo con ellos. Aplique estas reglas en todas las oportunidades. Si no procede así, las olvidará rápidamente. Sólo el conocimiento que se practica persiste en nuestro espíritu.

Se verá usted probablemente en dificultades para aplicar siempre estas indicaciones. Yo lo sé, porque he escrito este libro y sin embargo me veo frecuentemente en dificultades para aplicar todo aquello que recomiendo. Por ejemplo, cuando algo nos desagrada, es mucho más fácil criticar y censurar que tratar de comprender el punto de vista del prójimo. Con frecuencia es más fácil encontrar defectos que pronunciar elogios. Es más natural hablar acerca de lo que uno quiere que de lo que quieren los demás. Y todo es así. De modo que, al leer este libro, recuerde siempre que no trata usted solamente de adquirir información. Intenta formar nuevos hábitos. Sí, intenta usted emprender una nueva forma de vivir. Esto requiere tiempo y constancia y la diaria aplicación de estos principios.

Vuelva, pues, a menudo a estas páginas. Considérelas como un manual sobre las relaciones humanas; y cada vez que se vea ante un problema específico —como el de corregir a un hijo, el de llevar al cónyuge a su manera de pensar, o satisfacer a un cliente irritado— vacile antes de hacer lo acostumbrado, lo humano, lo impulsivo. Eso, lo humano, es generalmente un error. En cambio, vuelva a estas páginas y relea los párrafos que ha subrayado. Después ponga a prueba estos nuevos métodos y compruebe de qué modo mágico le rinden resultados.

7.— Ofrezca a su cónyuge, a su hijo, o a algún compañero de su oficina, una moneda cada vez que lo sorprendan violando cierto principio. Del dominio de estas reglas haga un juego entretenido.

8.— El presidente de un importante banco de Wall Street relató una vez, en una conversación ante una de mis clases, un sistema muy eficiente que empleaba para mejorar su carácter. Este hombre había tenido poca educación formal, y llegó sin embargo a ser uno de los financistas más importantes del país; nos confesó que debía la mayor parte de su éxito a la constante aplicación de su sistema casero. Veamos lo que hace. Lo repetiré con sus propias palabras, tan exactamente como las recuerdo:

“Durante años he llevado un libro de citas con todas las entrevistas que realizo durante el día. Mi familia ya sabe que no debe forjar planes conmigo para los sábados por la noche, porque no ignora que dedico una parte de cada una de esas noches al ilustrativo proceso de examinar mis actos, revisarlos y criticarlos. Después de

la comida me quedo a solas, abro mi libro de citas, y pienso en todas las entrevistas, conversaciones y reuniones en que he intervenido durante la semana. Entonces me pregunto:

”—¿Qué errores cometí en esta ocasión?

”—¿Qué hice bien, y en qué forma pude mejorar mi proceder?

”—¿Qué lecciones puedo aprender de esa experiencia?

”A menudo me ocurre que esta revista semanal me causa mucha infelicidad. Me asombran a menudo mis propios errores. Es claro que al pasar los años esos errores han disminuido. A veces, ahora, me inclino a palmearme la espalda después de una de esas sesiones. Este sistema de autoanálisis, de autoeducación, proseguido año tras año, me ha hecho más bien que cualquier otra cosa que he intentado jamás.

”Me ha ayudado a mejorar mi capacidad para tomar decisiones, y me ha ayudado enormemente en todos mis contactos con la gente. Nunca me cansaré de recomendarlo.”

¿Por qué no ha de emplear usted un sistema similar para compulsar la forma en que aplica los principios tratados en este libro? Si lo hace, obtendrá dos resultados.

Primero, se verá dedicado a un proceso educativo que es a la vez interesante y de inapreciables beneficios.

Segundo, verá que su capacidad para tratar con la gente aumentará y se propagará enormemente.

9.— Encontrará usted al final de este libro un diario en el que debe registrar sus triunfos en la aplicación de estos principios. Sea especificativo. Escriba nombres, fechas, resultados. La elaboración de ese historial le inspirará para realizar mayores esfuerzos; y ¡cuán fascinadoras serán esas inscripciones cuando por casualidad las relea dentro de algunos años!

A fin de obtener el mayor resultado posible de este libro, pues:

1. Logre un deseo profundo, impulsivo, de dominar los principios de las relaciones humanas.
2. Lea cada capítulo dos veces antes de pasar al siguiente.
3. A medida que lee, deténgase frecuentemente a preguntarse cómo puede aplicar cada indicación.
4. Subraye cada idea importante.
5. Relea el libro todos los meses.
6. Aplique estos principios en cada oportunidad que se le presente. Utilice este volumen como manual de trabajo para ayudarse a resolver sus problemas diarios.
7. Convierta este aprendizaje en un juego entretenido ofreciendo a algún amigo una moneda por cada vez que lo sorprenda violando una de estas reglas.
8. Haga todas las semanas una compulsión sobre el progreso que realiza. Pregúntese qué errores ha cometido,

qué lecciones ha aprendido para el futuro.

9. Lleve un diario que hay al final de este libro para exponer cómo y cuándo ha aplicado estos principios.

Users Review

From reader reviews:

Karole Standley:

Nowadays reading books be than want or need but also be a life style. This reading practice give you lot of advantages. Advantages you got of course the knowledge even the information inside the book that will improve your knowledge and information. The data you get based on what kind of guide you read, if you want attract knowledge just go with schooling books but if you want experience happy read one along with theme for entertaining such as comic or novel. The actual *Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas* (Spanish Edition) is kind of book which is giving the reader unstable experience.

Christopher Levi:

Typically the book *Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas* (Spanish Edition) will bring you to the new experience of reading the book. The author style to elucidate the idea is very unique. When you try to find new book to learn, this book very ideal to you. The book *Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas* (Spanish Edition) is much recommended to you to read. You can also get the e-book from official web site, so you can quickly to read the book.

Jason Norfleet:

The reason? Because this *Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas* (Spanish Edition) is an unordinary book that the inside of the reserve waiting for you to snap the idea but latter it will shock you with the secret this inside. Reading this book close to it was fantastic author who write the book in such awesome way makes the content inside easier to understand, entertaining technique but still convey the meaning entirely. So , it is good for you because of not hesitating having this nowadays or you going to regret it. This amazing book will give you a lot of benefits than the other book possess such as help improving your skill and your critical thinking technique. So , still want to postpone having that book? If I had been you I will go to the reserve store hurriedly.

Josie Garcia:

Do you have something that that suits you such as book? The book lovers usually prefer to decide on book like comic, quick story and the biggest one is novel. Now, why not trying *Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas* (Spanish Edition) that give your satisfaction preference will be satisfied by means of reading this book. Reading routine all over the world can be said as the way for people to know world a great deal better then how they react toward the world. It can't be explained constantly that reading practice only for the geeky individual but for all of you who wants to end up being success person. So , for every you who want to start looking at as your good habit, you could pick *Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre Las*

Personas (Spanish Edition) become your own personal starter.

**Download and Read Online Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre
Las Personas (Spanish Edition) By Dale Carnegie #Z5E1IR204L6**

Read Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas (Spanish Edition) By Dale Carnegie for online ebook

Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas (Spanish Edition) By Dale Carnegie Free PDF d0wnl0ad, audio books, books to read, good books to read, cheap books, good books, online books, books online, book reviews epub, read books online, books to read online, online library, greatbooks to read, PDF best books to read, top books to read Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas (Spanish Edition) By Dale Carnegie books to read online.

Online Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas (Spanish Edition) By Dale Carnegie ebook PDF download

Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas (Spanish Edition) By Dale Carnegie Doc

Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas (Spanish Edition) By Dale Carnegie Mobipocket

Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas (Spanish Edition) By Dale Carnegie EPub