

Resumen del libro

Cómo ganar amigos e influir sobre las personas

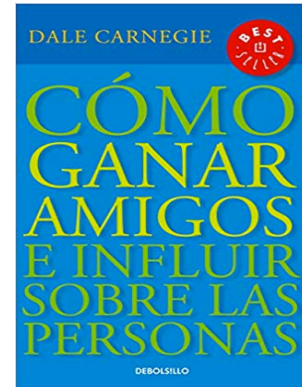
Por Dale Carnegie

Síntesis y comentarios por Jesús Gómez Espejel

Video: <https://www.youtube.com/watch?v=kBibTN2A4u8&t=144s>
<https://www.youtube.com/watch?v=HkTNtTnCt2g>

Audios: <https://www.youtube.com/watch?v=OczU2IqKDS8>
https://www.youtube.com/watch?v=jci0WAgGc_k
<https://www.youtube.com/watch?v=wJlr5aS7PKY>

Ivoox: <http://www.ivoox.com/4410107>



Técnicas básicas para interactuar con otras personas.

1. SI QUIERES RECOGER MIEL NO PATEES LA COLMENA.

La crítica no ayuda porque pone a la otra persona a la defensiva y normalmente hace que intente justificarse. La crítica es peligrosa porque hiere el precioso orgullo de una persona, hiere su sentido de autoestima y crea resentimiento.

Entendamos que la persona a la que queremos corregir y culpar probablemente intentará justificarse y a su vez culparnos a nosotros.

¿Conoce a alguien que le gustaría cambiar, regular y mejorar? ¡Bien! Fabuloso. Estoy contigo. Pero ¿por qué no empezar por ti mismo? Desde un punto de vista puramente egoísta, esto es mucho más rentable que intentar mejorar a los demás. Y mucho menos peligroso.

En lugar de censurar a las personas, intentemos comprenderlas. Intentemos imaginar por qué hacen lo que hacen. Esto es mucho más útil e interesante que la crítica; y de ahí surge la empatía, la tolerancia y la bondad. “Saber todo significa perdonarlo todo”.

2. EL GRAN SECRETO DE LA COMUNICACIÓN CON LAS PERSONAS

Sólo hay una manera de conseguir que alguien haga algo. ¿Alguna vez ha pensado en esto? Sí, solo un transportista. Y esto se hace para que otros quieran hacerlo.

La única manera de conseguir que hagas algo es darte lo que quieres.

3.-“QUIEN PUEDE HACER ESTO, TIENE CONSIGO EL MUNDO ENTERO; “EL QUE NO PUEDE CAMINAR SOLO EL CAMINO”

Es tan simple. **La única manera de influir en los demás es hablar de lo que quieren y mostrarles cómo conseguirlo.** La acción surge de lo que fundamentalmente queremos... y el mejor consejo que se le puede dar a quien quiere ser persuasivo, ya sea en los negocios, en el hogar, en la escuela o en la política, es este: **primero despierta en la otra persona el deseo sincero.**

Mañana querrás convencer a alguien para que haga algo. Antes de hablar, haga una pausa y pregúntese: "¿Cómo puedo hacer que quiera hacer esto?"

Cuando tenemos una idea brillante, en lugar de hacer que la otra persona piense que es nuestra, ¿por qué no dejar que ella misma cocine la idea, como esa niña preparaba el desayuno? Entonces considerarás esta idea como tuya; Te encantará y probablemente tengas dos porciones.

Seis formas de complacer a los demás

1.-HAZ ESTO Y SERÁS ACEPTADO EN TODAS PARTES

Las personas que no prestan atención a los demás son las que tienen mayores dificultades en la vida y causan el mayor daño a los demás.

Puedes hacer más amigos en dos meses si te interesas genuinamente en otras personas que en dos años si logras que otras personas se interesen en ti.

¿CÓMO GANAR AMIGOS E INFLUIR SOBRE LAS PERSONAS ?

- No critiques, no condenes ni te quejes**
Criticar a los demás solo pone a las personas a la defensiva y despierta resentimiento. Muy rara vez se corrige la situación que se critica
- Demuestra aprecio honrado y sincero por los demás**
Las personas tienen un deseo profundo de sentirse importantes y apreciadas. Piensa qué se puede admirar sincera y honradamente de la otra persona.
- Habla de la que le interesa a la otra persona**
No hables de la que tú necesitas. Para influir en el otro es mejor hablar de lo que él o ella quiere y demostrarle cómo conseguirlo
- Interésate sinceramente por los demás**
En vez de hablar sobre uno mismo o intentar que los demás se interesen en tu vida, demuestra un genuino interés por otros.
- Sonríe**
Procede como si verdad estuvieras feliz. La acción de sonreír despertará el sentimiento de felicidad.
- Recuerda que para toda persona su nombre es el sonido más importante**
Intenta siempre concentrarte, repetir y recordar los nombres de otras personas y pronunciarlos con frecuencia cuando te dirijas a ellas.
- Sé un buen oyente y anima a los demás hablen sobre sí mismo.**
Permite que la otra persona sea quien hable más. Escucha con atención e interés profundamente en lo que dice el otro. Haz pregunta.

www.gomez espejel.com

Mostrar un interés genuino en los demás no sólo le hará ganar amigos, sino que también puede generar la lealtad de los clientes hacia su empresa.

El interés, como todo lo demás en las relaciones humanas, debe ser genuino. Esto debería beneficiar no sólo a la persona que muestra interés, sino también a la persona que recibe la atención. Es una vía de doble sentido: ambas partes se benefician.

2.-FORMAS SENCILLAS PARA HACER UNA BUENA PRIMERA IMPRESIÓN

Las acciones hablan más que las palabras y una sonrisa dice: "Me gustas. Eso me hace feliz. "Estoy muy feliz de verlo".

Todo el mundo busca la felicidad y debe haber una manera de encontrarla. Consiste en controlar nuestros pensamientos. La felicidad no depende de condiciones externas, sino que depende de condiciones internas.

No es lo que tenemos, quiénes somos, dónde estamos o qué hacemos; no es todo lo que nos hace felices o infelices. Eso es lo que pensamos de todo esto.

Porque nadie necesita una sonrisa como quien no tiene más sonrisas que dar.

3.-SI NO HACES ESTO LO PASARÁS MAL

Debemos recordar la magia que hay en un nombre, y entender que es algo que pertenece sólo a esa persona, y a nadie más. Los nombres distinguen a los individuos; Lo hace sentir único entre los demás. La información que proporcionamos, o las preguntas que hacemos, cobran especial importancia cuando añadimos el nombre de la persona con la que estamos hablando. Desde camareros hasta altos ejecutivos de una empresa, un nombre hará maravillas a la hora de tratar con los demás.

4.-FORMAS FÁCILES DE SER UN BUEN CONVERSADOR

Recuerda que la persona con la que estás hablando está cien veces más interesada en sí misma, en sus necesidades y en sus problemas que en ti y sus problemas. Para él, el dolor de muelas es más importante que la epidemia que mató a un millón de personas en China. El forúnculo en su cuello significó para él un desastre mayor que cuarenta terremotos en África. Piensa en eso la próxima vez que inicies una conversación.

5.-CÓMO ATRAER PERSONAS

El principal camino hacia el corazón es hablar con él sobre las cosas que son más valiosas para ti. Discutir los intereses de otras personas es beneficioso para ambas partes.

6.-CÓMO HACER QUE LA GENTE CONFÍE EN TI INSTANTE

Si somos tan viles, por ser egoístas, que no podemos irradiar felicidad y dar elogios honestos, sin buscar algo a cambio; Si nuestras almas son tan pequeñas, experimentaremos un fracaso, un fracaso que merecemos.

Haz que los demás piensen como tú

1.-IMPOSIBLE GANAR UNA DISCUSIÓN

Cuando uno grita, el otro escucha. "Cuando dos personas gritan no hay comunicación, solo ruido y mala vibra".

2.-CÓMO CONQUISTAR SEGURAMENTE AL ENEMIGO... Y CÓMO EVITARLO

Nunca empieces diciendo: "Te mostraré esto y aquello". Eso está mal. Esto equivale a decir: "Estoy más vivo que tú. "Le diré un par de cosas y haré que cambie de opinión". Este es un desafío.

Esto crea conflicto y hace que el oyente quiera pelear contigo antes de que empieces a hablar.

Si quieres probar algo, no dejes que nadie lo sepa. Hazlo sutilmente, con tanta habilidad que nadie piense que lo estás haciendo.

Nunca tendrás problemas para admitir que podrías estar equivocado. Esto detendrá todas las discusiones y hará que los demás quieran ser tan justos como usted. Eso le hará admitir que él también puede cometer errores.

Cuando cometemos errores, a veces lo admitimos ante nosotros mismos. Y si sabemos cómo manejarlo, con delicadeza y tacto, probablemente lo admitiremos ante los demás y tal vez estemos orgullosos de nuestra honestidad y ecuanimidad en este asunto.

Pero eso no sucederá cuando otras personas intenten hacernos tragar hechos desagradables de que no tenemos razón.

3.-SI TE EQUIVOCAS, ADMITIRLO

Pelando nunca lograrás lo suficiente, pero rindiéndote lograrás más de lo que esperabas.

Di todas las cosas insultantes sobre ti que sabes que la otra persona está pensando, o quiere decir, o quiere decir, y dilas antes de que tenga tiempo de formularlas, y eliminarás su razón para hablar.

Hay satisfacción en sí misma si nos atrevemos a admitir errores. Esto no sólo elimina la culpa y la actitud defensiva, sino que a menudo ayuda a resolver los problemas causados por el error.

Cualquier tonto puede intentar defender sus errores (y casi todos lo hacen), pero está por encima de los demás y tiene sentimientos nobles y exaltados hacia quien admite sus propios errores.

4.-una gota de miel

A nadie le gusta cambiar de opinión. Es imposible obligar a nadie a estar de acuerdo contigo o conmigo. Pero podemos señalar a otros en esa dirección, si somos gentiles y amables.

5.-EL SECRETO DE SÓCRATES

Cuando hables con alguien, no empieces hablando de cosas en las que ambos no están de acuerdo. Empiece por resaltar (y siga resaltando) las cosas en las que está de acuerdo. Continúe enfatizando - si es posible - que ambos tienden a lograr el mismo objetivo y la única diferencia es el método y no el objetivo.

Haga que alguien más diga "Sí, sí" desde el principio. Evite, si es posible, decir "No".

La próxima vez que queramos decirle a alguien que está equivocado, recordemos al viejo Sócrates y hagamos una pregunta amistosa, una pregunta que produzca la respuesta: "Sí, sí".

6.-VÁLVULA DE SEGURIDAD PARA ATENCIÓN DE QUEJAS

¿CÓMO GANAR AMIGOS E INFLUIR SOBRE LAS PERSONAS ?

- Habla siempre sobre lo que le interesa al otro.**
Un buen conversador no es el que tiene más temas de conversación, sino aquél que sabe hablar de lo que le interesa al otro.
- Demuestra respeto por las opiniones ajenas y jamás le diga a una personas que está equivocada.**
Cuando lo haces, es difícil que el otro lo admita porque has dañado su orgullo y respeto por sí mismo.
- Empieza de forma amigable.**
Si quiere ganar un adepto a tu causa, debes primero convencerlo de que eres un amigo sincero.
- Permite que la otra persona sienta que la idea es suya**
Dale a conocer tu idea como de pasada, haciendo que se interese en ella y piense en esa idea por su propia cuenta
- La única forma de ganar una discusión es evitándola.**
Si se llegara a "ganar" es una victoria parcial, pues nunca se ganará la buena voluntad del otro. Deja que tu oponente hable y encuentra las áreas donde ambos coincidan. Admite tus errores si es que los hay.
- Si te equivocas, admítelo rápida y enfáticamente.**
Cuando admites tus errores y auto condenas tu propio proceder, surge una reacción de perdón y aceptación.
- Consigue que la otra persona diga "sí, sí" repetidamente.**
No empieces discutiendo las cosas en las que no estén de acuerdo, sino encontrado los puntos en común.

www.gomezespejel.com

Casi todos nosotros, cuando intentamos atraer a otros a nuestra forma de pensar, hablamos demasiado. Los vendedores, en particular, son adictos a estos costosos errores.

Deja que otras personas hablen. Él sabe más que nosotros sobre el negocio y sus problemas. Hagámosle una pregunta. Que nos explique algunas cosas.

La realidad es que incluso nuestros amigos prefieren contarnos sus hazañas que escucharnos hablar de las nuestras.

7.-CÓMO CONSEGUIR COOPERACIÓN

“La razón por la que los ríos y océanos reciben el respeto de cientos de arroyos de montaña es porque permanecen debajo de ellos. De esta manera pudieron controlar todos los flujos de agua de la montaña.

De la misma manera, el sabio que quiere estar por encima del hombre se sitúa por debajo del hombre; Quien quiera estar delante de ellos, párese detrás de ellos.

De tal manera, aunque su posición esté por encima de los hombres, no sienten la carga; Aunque el lugar está ante ellos, no lo consideran un insulto.”-Lao Tse.

A nadie le gusta sentirse obligado a comprar o hacer una determinada cosa. Todos preferimos creer que compramos lo que queremos e implementamos nuestras ideas. Estaremos encantados de que nos consulten sobre nuestros deseos, nuestras necesidades y nuestras ideas.

8.-FÓRMULA QUE TE SERÁ INCREÍBLE

Recuerde que otras personas pueden estar completamente equivocadas. Pero él no lo creyó. No lo censure. Cualquier tonto podría hacerlo. Intenta entenderlo. Sólo personas inteligentes, tolerantes y extraordinarias intentan hacer esto.

Hay razones por las que otras personas piensan y actúan como ellos.

Descubre esas razones ocultas y obtendrás la clave de tus acciones, tal vez de tu personalidad.

Sinceramente, intenta ponerte en el lugar de la otra persona.

Si te dices a ti mismo: «¿Qué pensarías? ¿Cómo reaccionaría yo si estuviera en tu lugar?», te ahorrarás mucho tiempo y molestias, porque “al interesarnos por las causas, tendemos a no gustarnos los efectos”.

Mañana, antes de pedirle a alguien que encienda una hoguera, compre su producto o contribuya a su organización benéfica favorita, ¿por qué no cierra los ojos y trata de ver las cosas desde la perspectiva de otra persona? Pregúntese: ¿Por qué esta

persona quiere hacer esto? Es cierto que esto lleva tiempo; pero te ayudará a hacer amigos y a obtener mejores resultados, con menos fricciones y menos trabajo duro.

9.-LO QUE TODOS QUIEREN

¿No te gustaría tener una frase mágica que pueda detener las discusiones, eliminar los malos sentimientos, crear buena voluntad y hacerte escuchar con atención? ¿Sí? Bueno, aquí está.

Empiece por decir: “No puedo culparte por sentirte como te sientes. Si estuviera en tu lugar, no hay duda de que sentiría lo mismo. Una frase así ablandaría a la persona más pendenciera del mundo. Y tú

10.-UNA LLAMADA QUE A TODOS LE GUSTA

La gente suele tener dos razones para hacer algo: una que parece buena y que vale la pena, y la otra, la verdadera razón. Cada uno de ellos pensó en la verdadera razón. No es necesario forzarlo.

Pero todos nosotros, como en el fondo somos idealistas, queremos pensar en razones que nos parecen buenas. Entonces, para cambiar a las personas, apelemos a sus motivos más nobles.

Las personas son honestas y dispuestas a cumplir con sus obligaciones. Las excepciones a esta regla son relativamente pocas, y creo que un individuo propenso a negociar reaccionará positivamente en casi todos los casos si se le hace sentir que se le considera honesto, honesto y justo.

11.-ESTO SE HACE EN EL CINE Y LA TELEVISIÓN, ¿POR QUÉ NO HACERLO?

Este es el momento de la dramatización. Una afirmación verdadera no es suficiente. Tienes que hacerlo animado, emocionante y dramático. El cine sí; la televisión lo hace. Y tú también tienes que hacerlo si quieres llamar la atención.

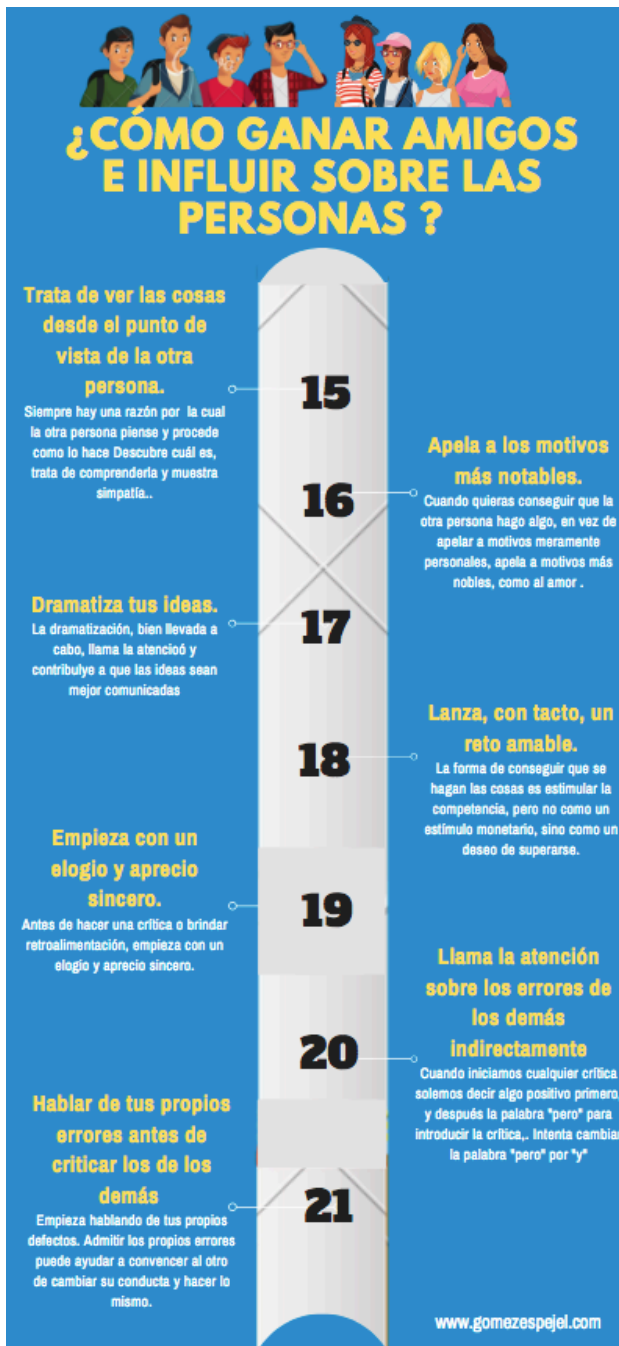
Las ideas se pueden dramatizar en los negocios u otras áreas de la vida.

12.-SI NADA MÁS TE FUNCIONA, PRUEBA ESTO

¡Las ganas de mejorar! ¡El reto! ¡Lanza el guante! Una forma infalible de atraer a los hombres de carácter.

Eso es lo que ama toda persona exitosa: el juego. La oportunidad de expresarse. La oportunidad de demostrar tu valía, destacar y ganar. Esto es lo que hace que las carreras a pie sean tan atractivas. El deseo de destacar. El deseo de sentirse importante.

Sea un líder: cómo cambiar a los demás sin ofenderlos ni causarles resentimiento



1.-SI NECESITAS ENCONTRAR ERRORES, PUEDES COMENZAR ASÍ

Empezar con elogios es como el dentista inicia su trabajo con novocaína. El paciente está haciendo todo el trabajo necesario, pero el fármaco ya lo ha insensibilizado al dolor.

2. CÓMO CRITICAR Y NO SER ODIADO POR ELLO

Para las personas sensibles que pueden resentir las críticas directas, la atención indirecta a los errores funciona de maravilla.

3.-HABLA PRIMERO DE TUS PROPIOS ERRORES

No es tan difícil escuchar un informe sobre las propias deficiencias si la persona que lo escribe primero admite humildemente que él también está lejos de ser perfecto.

4.-A NADIE LE GUSTA RECIBIR PEDIDOS

El resentimiento causado por una orden violenta puede durar mucho tiempo, incluso si la orden fue dada para corregir una situación obviamente mala.

Hacer preguntas no sólo aumenta la aceptación de las órdenes, sino que a menudo también estimula la creatividad de la persona interrogada. Es más probable que las personas acepten una orden si estuvieron involucradas en la decisión que condujo a la orden.

5.-PERMITE QUE LA OTRA PERSONA SALVE TU PRESTIGIO

¡Salva el prestigio! ¡Qué importante, qué vital es eso! ¡Y qué pocos pensamos en ello! Pisoteamos los sentimientos ajenos para continuar nuestro camino,

descubrimos defectos, amenazamos, criticamos a un niño o a un empleado delante de los demás sin pensar jamás que estamos hiriendo el orgullo de los demás.

Y unos minutos de reflexión, una o dos palabras reflexivas y una comprensión real de la actitud de la otra persona contribuirán en gran medida a aliviar la herida.

6. Cómo inspirar a la gente a triunfar

A todo el mundo le gusta que le elogien, pero cuando el elogio es específico, se percibe como sincero y no como algo que la otra persona dice simplemente para hacernos sentir bien.

Recordemos: todos anhelamos el aprecio y el reconocimiento y haríamos casi cualquier cosa por ello. Pero nadie quiere mentiras ni halagos.

7.- CREA FAMA Y ENTRA

Si quieres que una persona mejore de cierta manera, acércate a ella como si esa cualidad en particular fuera una de sus cualidades sobresalientes.

8.-ASEGÚRESE DE QUE LOS ERRORES SON FÁCILES DE CORREGIR

Digámosle a un niño, a un marido o a un empleado que es estúpido en ciertas cosas, que no tiene las habilidades, que es malo en esas cosas, y le quitaremos todo incentivo para mejorar.

Pero si utilizamos la técnica contraria; si somos liberales en la forma en que fomentamos; cuando hacemos que las cosas parezcan fáciles; Si dejamos claro a la otra persona que tenemos confianza en su capacidad para ello, le veremos practicar hasta el amanecer para mejorar.

9.-Asegúrate de que la otra persona se sienta cómoda haciendo lo que tú quieres

Por ejemplo, en lugar de dar una orden seca como esta: "John, los clientes vendrán mañana y quiero que el almacén esté limpio, así que bájalo, apila la mercancía ordenadamente y limpia el mostrador", podemos expresar lo mismo diciendo muestra. los beneficios de que Juan haga su trabajo: "Juan, tenemos un trabajo que hay que hacer, y si se hace ahora, no hay necesidad de preocuparse más adelante. Mañana traeré algunos clientes para mostrarles las instalaciones.

Me gustaría mostrarles el tanque, pero no está presentable.

Si puedes barrerlo, apilar la mercancía ordenadamente y limpiar el mostrador, pareceremos más eficientes y habrás contribuido a dar una buena imagen a nuestra empresa.



Jesús Gómez Espejel

🌐 www.gomezespejel.com

✉ jesus.gomez@estrategica.mx

☎ 52(33) 3359 6876

📍 Guadalajara, Jalisco, México

