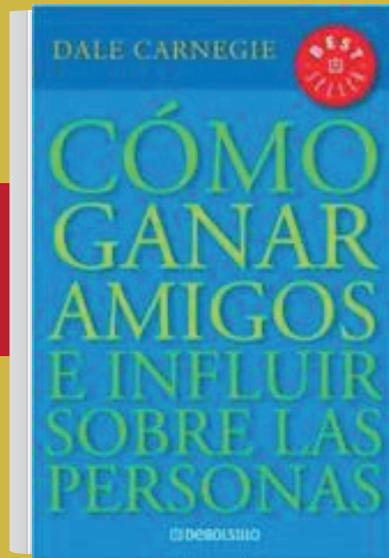


4.



Como hacer a migos e influir sobre las personas.  
Dale Carnegie



Las acciones dicen más que las palabras, y una sonrisa expresa: "Me gusta usted. Me causa felicidad. Me alegro tanto de verlo"

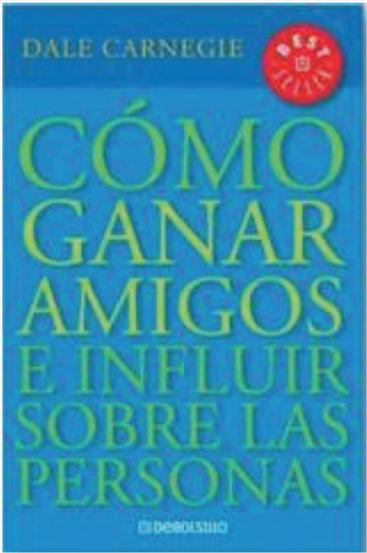


## IDEAS GENERALES

- Interésate genuinamente en los demás.
- No critiques, condenes o te quejes.
- Motiva a otros a hablar de ellos mismos.
- Si comentas un error, admítelo rápidamente.
- Antes de criticar a otros, habla de tus errores primero.
- Elogia los progresos aunque sean pequeños.
- Si quieres cambiar a otros, comienza contigo mismo.
- Uno de los deseos más profundos de todo ser humano es sentirse importante.
- Siempre trabaja en hacer sentir a otros personas importantes.
- Recuerda el nombre de las personas. El nombre de una persona es la palabra más importante que puede escuchar en cualquier lengua.



# FACTS



**Como ganar amigos e influir sobre las personas**  
Dale Carnegie  
288 páginas  
Tiempo de lectura:  
4 a 5 semanas  
Calificación:  
Muy Bueno  
Formatos:  
Tradicional y Digital



Dale Carnegie (seudónimo de Dale Breckenridge Carnegie, 24 de noviembre de 1888 - 1 de noviembre de 1955) fue un empresario y escritor estadounidense de libros que tratan sobre relaciones humanas y comunicación eficaz.

Carnegie fue promotor de lo que en la actualidad se conoce como asunción de responsabilidades, aunque esto solo aparece puntualmente en sus escritos. Una de las ideas centrales de sus libros es que resulta posible cambiar el comportamiento de los demás si cambiamos nuestra actitud hacia ellos.