



# READ MATTHEWS

TRAINING IN MANAGEMENT & COMMUNICATION SKILLS

## In form

In Form no. 15

### Tres “clásicos” para tu mesilla

Muchos de los participantes en nuestros cursos de Habilidades Interpersonales nos preguntan qué pueden leer para saber más de este fascinante mundo. Quisiéramos recomendar tres “clásicos” que nos parecen particularmente útiles e interesantes.

**Recomendación 1:**  
***Cómo ganar amigos***  
**de Dale Carnegie**

Publicado por primera vez en 1937, aún mantiene todo su vigor. Es el “abuelo” de todos los libros de habilidades de trato con la gente. Ha vendido más de 15 millones de ejemplares hasta la fecha. Los consejos de Dale Carnegie sobre cómo ganarse a la gente conservan en la actualidad el mismo vigor que cuando fueron escritos. Carnegie cree que sólo el 15% del éxito en los negocios se puede atribuir a técnicas profesionales, quedando el 85% restante en manos de “la maestría en ingeniería humana – la personalidad y la habilidad para liderar personas.” Carnegie ofrece consejos muy prácticos y realistas para caerle bien a la gente, para hacer que la gente tenga el mismo parecer que uno y para cambiar a las personas sin despertar en ellas resquemores ni ofenderles.

Este libro es un gran punto de partida de lectura. Es engañosamente sencillo; puedes leerlo rápidamente, pero te encontrarás retomándolo continuamente una y otra vez.

**Recomendación 2:**  
***Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva***  
**de Stephen Covey**

Después de *Cómo ganar amigos* quizá sea el segundo libro más conocido de habilidades de trato con la gente, con más de 10 millones de ejemplares vendidos. Stephen Covey es una respetada autoridad internacional en liderazgo que cree que el verdadero éxito requiere un equilibrio entre la efectividad personal y la profesional. *Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva* es un manual para lograr un mejor rendimiento en sendas áreas. Covey muestra cómo los problemas personales y profesionales se pueden solventar manteniendo intactas la imparcialidad, la integridad, la honestidad y la dignidad humana.

Aunque los conceptos de Covey pueden parecer demasiado complicados en ocasiones, verás que merece la pena el esfuerzo que has de poner para comprenderlos completamente. Si no conoces este libro, desde luego te tienes que hacer con un ejemplar.

**Recomendación 3:**  
***Influence: The Psychology of Persuasion***  
**de Robert B. Cialdini**

Nuestra recomendación final es diferente de las dos anteriores. *Influence* no trata de cómo mejorar tus habilidades de trato con la gente, sino que es un libro sobre la ciencia de la influencia y la persuasión. Cialdini explica la psicología de por qué la gente dice “sí” y cómo aplicar estos conocimientos. El libro enseña cuáles son los seis principios universales de la persuasión – en ambos aspectos: cómo utilizarlos y cómo protegerse de ellos.

El libro de Cialdini es particularmente apropiado para los profesionales de marketing, pero también es de gran interés para todo aquel que quiera perfeccionar sus capacidades persuasivas. Y como si eso fuera poco, es además de lectura tan entretenida que te será difícil dejarlo. ¡No lo dejes pasar!

Aquí los tienes: tres libros para profundizar en el conocimiento de las habilidades interpersonales. Los libros de Carnegie y Covey están disponibles tanto en inglés como en español, mientras que el de Cialdini sólo lo está en inglés por el momento. ¡Qué tengáis una provechosa lectura!

READ MATTHEWS Lope de Vega 36, 28014 Madrid, España  
**e-mail:** [rm@readmatthews.com](mailto:rm@readmatthews.com) - **Teléfono:** (+34) 914 292 115 - **Fax:** (+34) 913 691 965  
© Read Matthews. Página actualizada el 27/9/07