

Dale Carnegie

CÓMO GANAR AMIGOS E INFLUIR SOBRE LAS PERSONAS

El bestseller clásico del desarrollo personal



EDICIONES OBELISCO

Si este libro le ha interesado y desea que le mantengamos informado de nuestras publicaciones, escribanos indicándonos qué temas son de su interés (Astrología, Autoayuda, Ciencias Ocultas, Artes Marciales, Naturismo, Espiritualidad, Tradición...) y gustosamente le complaceremos.

Puede consultar nuestro catálogo en www.edicionesobelisco.com

Colección Estudios y Documentos

CÓMO GANAR AMIGOS E INFLUIR SOBRE LAS PERSONAS

Dale Carnegie

1.ª edición: abril de 2026

Título original: *How to Win Friends & Influence People*

Traducción: *Juli Peradejordi*

Corrección: *Ediciones Obelisco*

Diseño de cubierta: *Ediciones Obelisco*

© 2026, Ediciones Obelisco, S. L.
(Reservados los derechos para la presente edición)

Edita: Ediciones Obelisco, S. L.
Collita, 23-25. Pol. Ind. Molí de la Bastida
08191 Rubí - Barcelona - España
Tel. 93 309 85 253
E-mail: info@edicionesobelisco.com

ISBN: 978-84-1172-398-5
DL B 3874-2026

Impreso por CPI Black Print - Barcelona

Printed in Spain

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada, transmitida o utilizada en manera alguna por ningún medio, ya sea electrónico, químico, mecánico, óptico, de grabación o electrográfico, sin el previo consentimiento por escrito del editor.

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra

ÍNDICE

Ocho objetivos que este libro te ayudará a lograr	9
Cómo (y por qué) he escrito este libro.....	11
Nueve sugerencias para obtener el mayor beneficio de este libro.....	21

Primera parte

Técnicas fundamentales para tratar con las personas27

Capítulo 1. Si quieres recoger miel, no des patadas a la colmena	29
Capítulo 2. El gran secreto para tratar con la gente.....	47
Capítulo 3. Quien puede hacer esto tiene al mundo entero consigo. Quien no puede, marcha solo por el camino	63

Segunda parte

Seis maneras de agradar a los demás87

Capítulo 1. Haz esto y serás bienvenido en todas partes...89	
Capítulo 2. Una manera sencilla de causar una buena impresión.....	105
Capítulo 3. Si no haces esto, podrás encontrarte con problemas.....	115
Capítulo 4. Trucos para convertirte en un buen conversador.....	127

Capítulo 5. Cómo interesar a la gente.....	139
Capítulo 6. Cómo caer bien de inmediato a las personas.....	145

Tercera parte

Cómo lograr que los demás piensen como tú	161
--	------------

Capítulo 1. La única forma de salir ganando en una discusión es evitándola	163
Capítulo 2. Cómo granjearse enemigos inmediatamente... y cómo evitarlo.....	173
Capítulo 3. Si estás equivocado, admítelo.....	187
Capítulo 4. Una gota de miel	197
Capítulo 5. El secreto de Sócrates	209
Capítulo 6. La válvula de seguridad para atender quejas.....	217
Capítulo 7. Cómo obtener cooperación.....	223
Capítulo 8. Una fórmula que hará maravillas	231
Capítulo 9. Lo que todos quieren	239
Capítulo 10. Un atractivo universal.....	249
Capítulo 11. Así se hace en el cine y en la televisión. ¿Por qué no en la vida real?.....	257
Capítulo 12. Cuando ninguna otra cosa te dé resultado, prueba esto.....	263

Cuarta parte

Sé un líder: cómo cambiar a los demás sin ofenderlos ni despertar resentimiento	269
--	------------

Capítulo 1. Si tienes que encontrar defectos, empieza por aquí.....	271
--	-----

Capítulo 2. Cómo criticar y no ser odiado por ello.....	279
Capítulo 3. Habla primero de tus propios errores.....	285
Capítulo 4. A nadie le gusta recibir órdenes.....	291
Capítulo 5. Permite que la otra persona salve su prestigio.....	295
Capítulo 6. Cómo estimular a las personas hacia el triunfo.....	301
Capítulo 7. Da una buena reputación a quien se la merece.....	309
Capítulo 8. Haz que el error parezca fácil de corregir.....	315
Capítulo 9. Procura que la otra persona se sienta satisfecha de hacer lo que tú quieres que haga.....	321
Un atajo hacia la distinción	329
Acerca del autor.....	345

OCHO OBJETIVOS QUE ESTE LIBRO TE AYUDARÁ A LOGRAR

Salir de la rutina mental, concebir nuevas ideas, adquirir nuevas perspectivas, descubrir nuevas ambiciones.

Hacer amigos de forma fácil y rápida.



Aumentar tu popularidad.



Lograr que los demás piensen como tú.



Aumentar tu influencia, tu prestigio, tu habilidad para lograr que las cosas se hagan realidad.



Gestionar bien las quejas, evitar las discusiones, mantener afables y agradables tus relaciones humanas.



Convertirte en un mejor orador, en un conversador más ameno.



Despertar entusiasmo entre tus socios y colaboradores.



Este libro ha logrado todas estas cosas para más de diez millones de lectores en treinta y seis idiomas.

CÓMO (Y POR QUÉ) HE ESCRITO ESTE LIBRO

Durante los primeros treinta y cinco años del siglo xx, las editoriales de Estados Unidos imprimieron más de 200 000 libros diferentes. La mayoría de ellos eran mortalmente aburridos y muchos fueron fracasos financieros. «¿Muchos?», pregunté. El presidente de una de las editoriales más grandes del mundo me confesó que su compañía, después de 75 años de experiencia editorial, todavía perdía dinero en siete de cada ocho libros que publicaba.

¿Por qué, entonces, tenido la temeridad de escribir otro libro? Y, después de haberlo escrito, ¿por qué deberías tú molestarte en leerlo?

Ambas son preguntas justas, y a ambas trataré de dar respuesta.

Desde 1912, he estado dirigiendo cursos educativos para hombres y mujeres de negocios y profesionales en Nueva York. Al principio, dirigía sólo cursos de oratoria pública: cursos diseñados para entrenar a adultos, mediante la experiencia real, a pensar con rapidez y expresar sus ideas con más claridad, más efectividad y más aplomo, tanto en entrevistas de negocios como ante grupos.

Pero, gradualmente, a medida que pasaban los cursos, me di cuenta de que, por mucho que estos adultos necesitaran entrenamiento para hablar eficazmente, necesitaban aún más entrenamiento en el fino arte de llevarse bien con la gente en los contactos sociales y de negocios cotidianos.

También me di cuenta gradualmente de que yo mismo estaba muy necesitado de tal entrenamiento. Al mirar atrás a través de los años, me siento consternado por mi propia y frecuente falta de tacto y comprensión. ¡Cómo desearía que un libro como éste hubiera sido puesto en mis manos hace veinte años! Qué bendición inestimable habría sido.

Tratar con la gente es probablemente el mayor desafío que debes afrontar, especialmente si te dedicas a los negocios. Sí, eso también es cierto si eres ama de casa, arquitecto o ingeniero. Una investigación realizada hace unos años bajo los auspicios de la Fundación Carnegie para el Avance de la Enseñanza descubrió un hecho muy importante y significativo; un hecho que fue confirmado más tarde por nuevos estudios realizados en el Instituto Carnegie de Tecnología.

Estas investigaciones revelaron que incluso en líneas técnicas como la ingeniería, alrededor del 15% del éxito financiero de uno se debe al conocimiento técnico, y alrededor del 85% se debe a la habilidad en la ingeniería humana: a la personalidad y la capacidad para liderar a las personas.

Durante muchos años, dirigí cursos cada temporada en el Club de Ingenieros de Filadelfia, así como en el Instituto Estadounidense de Ingenieros Eléctricos. Un total de probablemente más de 1 500 ingenieros han pasado por mis clases. Vinieron a mí porque finalmente se habían dado cuenta, después de años de observación y experiencia, de que los empleados con mayor sueldo en ingeniería no eran precisamente aquellos que sabían más sobre ingeniería. Uno puede, por ejemplo, contratar mera habilidad técnica en ingeniería, contabilidad, arquitectura o cualquier otra profesión por salarios nominales. Pero la persona que tiene conocimientos técnicos, además de la capacidad de expresar ideas, de asu-

mir el liderazgo y de despertar entusiasmo entre las personas... esa persona se encamina hacia una mayor posibilidad de ingresos altos.

En el apogeo de su actividad, John D. Rockefeller dijo que «la capacidad para tratar con la gente es una mercancía tan valiosa como el azúcar o el café». «Y pagaré más por esa capacidad —añadió— que por cualquier otra cosa bajo el sol».

¿No cabría esperar entonces que todas las universidades ofrecieran cursos para desarrollar la capacidad más valiosa bajo el sol? Sin embargo, si existe aunque sea un solo curso práctico y de sentido común de este tipo para adultos en alguna universidad del país, hasta ahora ha pasado completamente desapercibido para mí.

La Universidad de Chicago y las Escuelas Y. M. C. A. realizaron una encuesta para determinar qué quieren estudiar los adultos.

Esa encuesta costó 25 000 dólares y tomó dos años. La última parte de la encuesta se realizó en Meriden, Connecticut. Había sido elegida como una típica ciudad estadounidense. Se entrevistó a cada adulto en Meriden y se le pidió que respondiera a 156 preguntas, tales como: ¿cuál es su negocio o profesión? ¿Su educación? ¿Cómo pasa su tiempo libre? ¿Cuánto cobra? ¿Cuáles son sus pasatiempos? ¿Sus ambiciones? ¿Sus problemas? ¿Qué temas le interesa más estudiar? Y así sucesivamente. Esa encuesta reveló que la salud es el interés principal de los adultos, y que su segundo interés son las personas: cómo entender y llevarse bien con la gente, cómo agradar a los demás, y cómo lograr que otros piensen como uno mismo.

Así que el comité que realizaba esta encuesta resolvió impartir ese mismo curso para adultos en Meriden. Buscaron

diligentemente un libro de texto práctico sobre el tema y no encontraron ni uno solo. Finalmente se acercaron a una de las autoridades más destacadas del mundo en educación de adultos y le preguntaron si conocía algún libro que satisficiera las necesidades de este grupo. «No –respondió él– sólo que quieren esos adultos. Pero el libro que necesitan nunca se ha escrito».

Yo sabía de primera mano que esta afirmación era cierta, pues yo mismo había estado buscando durante años un manual práctico y funcional sobre relaciones humanas.

Dado que tal libro no existía, he intentado escribir uno para usarlo en mis propios cursos. Y aquí está. Espero que te guste.

Durante la preparación de este libro, leí todo lo que pude encontrar sobre el tema. Todo es todo: desde columnas de periódicos y artículos de revistas, hasta registros de los tribunales de familia, escritos de los viejos filósofos y los nuevos psicólogos. Además, contraté a un investigador capacitado para pasar un año y medio en varias bibliotecas leyendo todo lo que yo me había perdido, abriéndose paso a través de eruditos tomos de psicología, estudiando detenidamente cientos de artículos de revistas, buscando en innumerables biografías, tratando de determinar cómo los grandes líderes de todas las épocas habían tratado con la gente. Leímos sus biografías. Leímos las historias de vida de todos los grandes líderes, desde Julio César hasta Thomas Edison. Recuerdo que leímos más de cien biografías de Theodore Roosevelt solamente. Estábamos decididos a no escatimar tiempo ni gastos para descubrir cada idea práctica que alguien hubiera usado alguna vez a lo largo de los siglos para ganar amigos e influir sobre las personas.

Entrevisté personalmente a decenas de personas exitosas, algunas de ellas mundialmente famosas –inventores como Marconi y Edison; líderes políticos como Franklin D. Roosevelt y James Farley; líderes empresariales como Owen D. Young; estrellas de cine como Clark Gable y Mary Pickford; y exploradores como Martin Johnson– y traté de descubrir las técnicas que utilizaban en las relaciones humanas.

De todo este material, preparé una breve charla. La titulé «Cómo ganar amigos e influir sobre las personas». Sobre lo de «breve»... Fue breve al principio, pero pronto se expandió a una conferencia de una hora y treinta minutos. Durante años, di esta charla a los adultos en los cursos del Instituto Carnegie en Nueva York.

Daba la charla e instaba a los oyentes a salir y ponerla a prueba en sus contactos comerciales y sociales, y luego regresar a clase y hablar sobre sus experiencias y los resultados que habían logrado. ¡Qué tarea tan interesante! Estos hombres y mujeres, hambrientos de superación personal, estaban fascinados por la idea de trabajar en un nuevo tipo de laboratorio: el primer y único laboratorio de relaciones humanas para adultos que jamás había existido.

Este libro no fue «escrito» en el sentido habitual de la palabra. Creció como crece un niño. Creció y se desarrolló a partir de ese laboratorio, a partir de las experiencias de miles de adultos.

Hace años, comenzamos con un conjunto de reglas impresas en una tarjeta no más grande que una postal. La temporada siguiente imprimimos una tarjeta más grande, luego un folleto, luego una serie de librillos, cada uno expandiéndose en tamaño y alcance. Después de quince años de experimentación e investigación llegó este libro.

Las reglas que hemos establecido aquí no son meras teorías o conjeturas. Funcionan como magia. Por increíble que parezca, he visto la aplicación de estos principios literalmente revolucionar las vidas de muchas personas.

Para ilustrar esto, daré un ejemplo. Un hombre con 314 empleados se unió a uno de estos cursos. Durante años, había presionado, criticado y condenado a sus empleados sin restricciones ni discreción. La bondad, las palabras de aprecio y de aliento eran ajenas a sus labios. Después de estudiar los principios discutidos en este libro, este empleador alteró drásticamente su filosofía de vida. Así, su empresa se vio imbuida de nueva lealtad, renovado entusiasmo y un nuevo espíritu de trabajo en equipo: 314 enemigos se habían convertido en 314 amigos. Como dijo orgullosamente en un discurso ante la clase: «Antes, cuando caminaba por mi establecimiento, nadie me saludaba. Mis empleados realmente miraban hacia otro lado cuando me veían acercarme. Pero ahora todos son mis amigos e incluso el conserje me llama por mi nombre de pila».

Este empleador obtuvo más ganancias, más tiempo libre y –lo que es infinitamente más importante– encontró mucha más felicidad en su negocio y en su hogar.

Innumerables vendedores han aumentado drásticamente sus ventas mediante el uso de estos principios. Muchos han abierto nuevas cuentas; cuentas que anteriormente habían solicitado en vano. A los ejecutivos se les ha dado mayor autoridad, mayor paga. Un ejecutivo informó de un gran aumento de salario porque aplicó estas lecciones. Otro ejemplo: un ejecutivo en la Philadelphia Gas Works Company estaba destinado a ser destituido cuando tenía 65 años debido a su beligerancia, debido a su incapacidad para lide-

rar a la gente con habilidad. Este entrenamiento no sólo lo salvó de la destitución, sino que le trajo un ascenso y una subida de sueldo.

En innumerables ocasiones, los cónyuges que asisten a la cena ofrecida al final del curso me han dicho que sus hogares han sido mucho más felices desde que sus esposos o esposas comenzaron este entrenamiento.

La gente se asombra frecuentemente de los nuevos resultados que logra. Todo parece cosa de magia. En algunos casos, debido a su entusiasmo, me han llamado a mi casa los domingos porque no podían esperar 48 horas para informarme sobre sus logros en la sesión regular del curso.

Un hombre estaba tan conmovido por una charla sobre estos principios que estuvo discutiéndolos hasta altas horas de la noche con otros miembros de la clase. A las tres de la mañana, los otros se fueron a casa. Pero él estaba tan sacudido por la comprensión de sus propios errores, tan inspirado por la perspectiva de un mundo nuevo y más rico abriéndose ante él, que fue incapaz de dormir. No durmió esa noche, ni el día siguiente, ni la noche siguiente.

¿Quién era él? ¿Un individuo ingenuo y sin formación, que se entusiasmaría con cualquier teoría nueva que apareciera? No, eso estaba lejos de la verdad. Era un comerciante de arte sofisticado y desenvuelto, todo un hombre de mundo, que hablaba tres idiomas con fluidez y era graduado de dos universidades europeas.

Mientras escribía este capítulo, recibí una carta de un alemán de la vieja escuela, un aristócrata cuyos antepasados habían servido durante generaciones como oficiales profesionales del ejército bajo los Hohenzollern. Su carta, escrita

desde un vapor transatlántico, me hablaba sobre la aplicación de estos principios con un fervor casi religioso.

Otro hombre, un viejo neoyorquino, graduado de Harvard, un hombre rico, dueño de una gran fábrica de alfombras, declaró que había aprendido más en catorce semanas a través de este sistema de entrenamiento sobre el fino arte de influir sobre las personas que lo que había aprendido sobre el mismo tema durante sus cuatro años en la universidad. ¿Absurdo? ¿Risible? ¿Fantástico? Por supuesto, querido lector, puedes descartar esta declaración con cualquier adjetivo que desees. Simplemente me limitaré a informar, sin más comentarios, de una declaración hecha por un conservador y eminentemente exitoso graduado de Harvard en un discurso público ante aproximadamente 600 personas en el Yale Club de Nueva York la noche del jueves 23 de febrero de 1933:

«En comparación con lo que deberíamos ser —dijo el famoso profesor William James de Harvard—, estamos sólo medio despiertos. Estamos haciendo uso de sólo una pequeña parte de nuestros recursos físicos y mentales. Dicho en términos generales, el individuo humano vive muy por debajo de sus posibilidades. Posee poderes de diversa índole que habitualmente no utiliza».

¡Pues aquí, precisamente, hablo de esos poderes que uno «habitualmente no utiliza»! El único propósito de este libro es ayudarte a descubrir, desarrollar y beneficiarte de esos activos latentes y no utilizados.

«La educación —dijo el doctor John G. Hibben, ex rector de la Universidad de Princeton— es la capacidad para enfrentarse las situaciones de la vida».

Si para cuando hayas terminado de leer los primeros tres capítulos de este libro, no estás entonces un poco mejor pre-

parado para enfrentarte a las situaciones de la vida, consideraré que este libro ha resultado ser un fracaso total para ti. Pues «el gran objetivo de la educación –dijo Herbert Spencer– no es el conocimiento, sino la acción».

Y éste es un libro de acción.

DALE CARNEGIE, 1936

NUEVE SUGERENCIAS PARA OBTENER EL MAYOR BENEFICIO DE ESTE LIBRO

1. Si deseas obtener el máximo rendimiento de este libro, hay un requisito indispensable, un aspecto esencial infinitamente más importante que cualquier regla o técnica. Si no posees este requisito fundamental, no habrá regla sobre cómo estudiar que surta efecto. Y si posees este don esencial, entonces podrás lograr maravillas sin tener que leer ninguna sugerencia sobre cómo sacar el mayor provecho de un libro.

¿Cuál es este requisito mágico? Simplemente el siguiente: un deseo profundo e impulsivo de aprender, una determinación vigorosa de aumentar tu capacidad para tratar con las personas.

¿Cómo puedes desarrollar tal impulso? Recordándote constantemente lo importantes que son estos principios para ti. Imagínate cómo tu dominio de ti mismo te ayudará a llevar una vida más rica, plena, feliz y satisfactoria. Dite a ti mismo una y otra vez: «Mi popularidad, mi felicidad y mi sensación de valía dependen en gran medida de mi habilidad para tratar con las personas».

2. Lee cada capítulo rápidamente al principio para obtener una visión general del tema. Probablemente te sentirás tentado a correr hacia el siguiente. Pero no lo hagas, a menos que estés leyendo por mero entretenimiento. Pero si lees porque quieres aumentar tu destreza en las relaciones huma-

nas, entonces vuelve atrás y relea cada capítulo minuciosamente. A la larga, esto te hará ahorrar tiempo y obtener resultados.

3. Detén frecuentemente la lectura para pensar en lo que estás leyendo. Pregúntate cómo y cuándo puedes aplicar cada sugerencia.

4. Lee con un lápiz, pluma, rotulador o resaltador en la mano. Cuando encuentres una sugerencia que sientas que puedes usar, traza una línea a su lado. Si es una sugerencia de cuatro estrellas, subraya cada frase o resáltala, o márcala con asteriscos. Marcar y subrayar un libro lo hace más interesante y mucho más fácil de repasar rápidamente.

5. Conocí a una mujer que había sido gerente de oficina de una gran compañía de seguros durante quince años. Cada mes, leía todos los contratos de seguro que su compañía había emitido ese mes. Sí, leía muchos de los mismos contratos mes tras mes, año tras año. ¿Por qué? Porque la experiencia le había enseñado que ésa era la única manera de mantener sus disposiciones claramente en mente.

Una vez pasé casi dos años escribiendo un libro sobre oratoria y, sin embargo, descubrí que tenía que volver a repararlo de vez en cuando para recordar lo que yo mismo había escrito. La rapidez con la que olvidamos es asombrosa.

Por lo tanto, si quieres obtener un beneficio real y duradero de este libro, no creas que con hojearlo una vez será suficiente. Después de leerlo a fondo, deberías dedicar unas pocas horas a repararlo cada mes. Tenlo en tu escritorio frente a ti todos los días. Échale a menudo un vistazo. Déjate

impresionar por las ricas posibilidades de mejora que aún se vislumbran. Recuerda que el uso de estos principios sólo puede convertirse en habitual mediante una práctica constante y vigorosa de repaso y aplicación. No hay otro camino.

6. Bernard Shaw comentó una vez: «Si se le enseña algo a un hombre, nunca aprenderá». Shaw tenía razón. El aprendizaje es un proceso activo. Aprendemos haciendo. Así que, si deseas dominar los principios que estás estudiando en este libro, aplícalos. Aplica estas reglas a cada oportunidad que tengas. Si no lo haces, las olvidarás rápidamente. Sólo el conocimiento que se usa permanece en la mente.

Probablemente te resultará difícil aplicar estas sugerencias todo el tiempo. Lo sé porque yo escribí el libro y, sin embargo, con frecuencia me resultaba difícil aplicar todo lo que defendía. Por ejemplo, cuando uno está disgustado, es mucho más fácil criticar y condenar que tratar de entender el punto de vista de la otra persona. A menudo es más fácil encontrar defectos que encontrar elogios. Es más natural hablar de lo que uno quiere que hablar de lo que quiere la otra persona. Y así sucesivamente. Por tanto, mientras lees este libro, recuerda que no estás tratando meramente de adquirir información. Estás intentando formar nuevos hábitos. Porque sí: estás probando una nueva forma de vida. Eso requerirá tiempo, persistencia y aplicación diaria.

Así que vuelve a estas páginas a menudo. Considera esto como un manual de trabajo sobre relaciones humanas; y siempre que te enfrentes a algún problema específico —como gestionar a un niño, convencer a tu cónyuge de algo o satisfacer a un cliente irritado— piensa antes de hacer lo natural, lo impulsivo. Eso suele ser incorrecto. En su lugar, recurre a estas

páginas y revisa los párrafos que has subrayado. Luego prueba estos nuevos caminos y observa cómo hacen magia por ti.

7. Ofrece a tu esposa, a tu hijo o a algún socio de negocios diez céntimos o un dólar cada vez que te sorprendan violando cierto principio. Convierte el dominio de estas reglas en un juego.

8. El presidente de un importante banco de Wall Street describió una vez, en una charla ante una de mis clases, un sistema altamente eficiente que utilizaba para la superación personal. Este hombre tenía poca educación formal; sin embargo, se había convertido en uno de los financieros más importantes de Estados Unidos, y confesó que debía la mayor parte de su éxito a la aplicación constante de su sistema casero. Esto es lo que hace. Lo pondré en sus propias palabras con tanta precisión como pueda recordar.

«Durante años he llevado una agenda que muestra todas las citas que tuve durante el día. Mi familia nunca hacía planes para mí los sábados por la noche, pues sabían que yo dedicaba una parte de cada sábado por la noche al iluminador proceso de autoexamen, repaso y evaluación. Después de cenar me iba a solas, abría mi agenda y pensaba en todas las entrevistas, discusiones y reuniones que habían tenido lugar durante la semana. Me preguntaba:

»“¿Qué errores cometí en esa ocasión?”

»“¿Qué hice que estuviera bien, y de qué manera podría haberlo hecho mejor?”

»“¿Qué lecciones puedo aprender de esa experiencia?”

»A menudo descubría que este repaso semanal me hacía muy infeliz. Con frecuencia me asombraba de mis propios

errores garrafales. Por supuesto, a medida que pasaban los años, estos errores se volvían menos frecuentes. A veces me daba una palmadita en la espalda después de una de estas sesiones. Este sistema de autoanálisis y autoeducación, con el que continué año tras año, hizo más por mí que cualquier otra cosa que haya intentado jamás.

»Me ayudó a mejorar mi capacidad para tomar decisiones, y me ayudó enormemente en todos mis contactos con la gente. Ninguna recomendación será suficiente».

¿Por qué no usar un sistema similar para comprobar tu aplicación de los principios discutidos en este libro? Si lo haces, de ello resultarán dos cosas:

Primero, te encontrarás inmerso en un proceso educativo que es a la vez interesante e inestimable.

Segundo, descubrirás que tu capacidad para tratar con la gente y relacionarte mejorará enormemente.

9. Encontrarás al final de este libro varias páginas en blanco en las que deberías registrar tus triunfos en la aplicación de estos principios. Sé específico. Pon nombres, fechas, resultados. Llevar tal registro te inspirará a hacer un mayor esfuerzo. Además, ¡qué fascinantes serán estas anotaciones cuando te topes con ellas alguna noche, años más tarde!

Para obtener el máximo rendimiento de este libro:

- a) Desarrolla un deseo profundo e impulsivo de dominar los principios de las relaciones humanas.
- b) Lee cada capítulo dos veces antes de pasar al siguiente.
- c) Mientras lees, detente frecuentemente para preguntarte cómo puedes aplicar cada sugerencia.
- d) Subraya cada idea importante.