

Como Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas El

Un niño verdaderamente feliz siempre tiene al menos un amigo. Para algunos niños, hacer y conservar amistades es un proceso natural, pero para otros es un problema que los puede hacer sentir muy tristes y solitarios. Como adultos, la mayoría de nosotros asumimos que los niños saben cómo acercarse y hablar con amigos, pero este no es siempre el caso. Cómo ganar amigos e influir sobre las personas para NIÑOS muestra cómo enseñarle estas habilidades a tu hijo. Una vez que hayan comenzado a dominar estas habilidades interpersonales, conseguirán amigos sin esfuerzo. Este maravilloso libro también le da a tu hijo información y habilidades para practicar para que puedan ser más populares y convertirse en líderes entre sus pares. Esta no es una habilidad que resulte útil solo en la escuela... sus beneficios continuarán a lo largo de la vida brindando éxito y felicidad. Karen Campbell y Katrina Kahler son dos experimentadas maestras que le han mostrado a cientos de niños cómo hacer amigos, ser populares y mantener relaciones positivas y felices. What distingues great leaders? Exceptional leaders capture passion and focus on the future, and with a commitment to being their very best. As Annie McKee and Richard Boyatzis have shown in their bestselling books Primal Leadership and Resonant Leadership, they create resonance with others. Through resonance, leaders become attuned to the needs and desires of people they lead. They create conditions where people can excel. They sustain their effectiveness through real, meaningful, and Frances Johnston share vivid, real-life stories illuminating how people can develop emotional intelligence, build resonance, and renew themselves. Reflecting twenty years of longitudinal research and practical wisdom with executives and leaders around the world, this new book is organized around a core of experience-tested exercises. These tools help you articulate your strengths and values, craft a plan for intentional change, and create resonance with others. Practical and inspiring, Becoming a Resonant Leader is your hands-on guide to developing emotional intelligence, renewing and sustaining yourself and your relationships, and taking your leadership to a whole new level. This book is ideal for anyone seeking personal and professional development and for consultants, coaches, teachers, and faculty to use with their clients or students.

Make Yourself Unforgettable tells readers how to become someone whom other people really want to work with, work for, know, and help.

A daily handbook for cultivating abundance and riches—from the classic writings of Napoleon Hill. Think and Grow Rich has sold millions of copies since its initial publication, and is still one of the bestselling books on the market. With 365 quotations from Napoleon Hill’s most important works on success and abundance, this daily guide serves as a companion for everyone who wants to experience more prosperity in their lives. Using Hill’s idea that each day matters, and that every day offers new opportunities, Think and Grow Rich Every Day is the perfect gift for every reader who wants to turn this groundbreaking philosophy into reality. Using the most potent writings from Hill’s books, Think and Grow Rich and The Law of Success, these daily readings will help to turn doubt into confidence, fear into strength, and failure into triumph.

Resumen de Como Ganar Amigos e Influir Sobre Las Personas - de Dale Carnegie - Escrito Por Sapient Editorial

8 semanas que elevarán al máximo tu rendimiento personal. El sistema de trabajo que cambiará tu vida

Como ganar amigos e influir sobre las personas/ How to Win Friends and Influence People

The Financial Diet

Develop Your Emotional Intelligence, Renew Your Relationships, Sustain Your Effectiveness

Como Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas

In this perfectly compact read, #1 New York Times bestselling author John C. Maxwell explains how true leadership works. It is not generated by your title. In fact, being named to a position is the lowest of the five levels every effective leader achieves. To be more than a boss people are required to follow, you must master the ability to inspire and invest in people. You need to build a team that produces not only results, but also future leaders. By combining the advice contained in these pages with skill and dedication, you can reach the pinnacle of leadership—where your influence extends beyond your immediate reach for the benefit of others. Derived from material previously published in the Wall Street Journal bestseller The 5 Levels of Leadership.

In a world quickly becoming more virtual, human relations skills are being lost — along with the skill of leadership. There is a vacuum of leadership in many of our major institutions: government, education, business, religion, the arts. This crisis has arisen in part because many of those institutions have been reinvented with the technological revolution we are experiencing. Scientific progress in general, and technological progress in particular, has been seen as a solution to many of our problems, and technology can distribute the solutions far more quickly and efficiently across the globe. But in the midst of this technological boom, people are becoming isolated from each other. What’s needed is a new type of leader — one who can inspire and motivate others in the new virtual world while never losing sight of the timeless leadership principles. In this book, readers can learn all the secrets of leadership mastery: * Gain the respect and admiration of others using little-known secrets of the most successful leaders. * Get family, friends, and co-workers to do what you ask because they want to do it, not because they have to. * Respond effectively when under crisis using proven techniques for thinking clearly and reducing anxiety under pressure. A valuable tool that stands next to the classic How to Win Friends and Influence People. Leadership Mastery offers a proven formula for success.

The fourth book in the Atria Books/Beyond Words Library of Hidden Knowledge, a modernized version of one of the first works to make the Law of Attraction accessible to the general public: timeless guidance on the power of prosperity, intuition, relationships, and other perennial topics. The game of life is a game of boomerangs. Our thoughts, deeds, and words return to us sooner or later with astounding accuracy. Florence Scovel Shinn, a prominent and provocative twentieth-century leader of the New Thought movement, was known for her sage guidance on prosperity, intuition, relationships, and fulfillment. Shinn’s distinct philosophy and practical approach included enlightening affirmations, timeless anecdotes, and action-based advice that are still relevant for the fast-paced world of today. In addition to Shinn’s original writings, The New Game of Life features Dr. Ruth L. Miller’s contemporary translations as well as additional exercises and summaries to fully engage a new generation of thinkers. *** Includes Original Text Most people consider life a battle, but it is not a battle, it is a game. Florence Scovel Shinn New Thought leader Florence Scovel Shinn’s The Game of Life and How to Play It, was originally published in 1925 and still stands today as one of the earliest and most accessible introductions to the Law of Attraction, the backbone of the bestselling book and movie The Secret. Now, Dr. Ruth L. Miller, New Thought minister and series editor of the Library of Hidden Knowledge, takes you to the very heart of Shinn’s original wisdom through insightful modern interpretations. With incredible vision, moving stories, and accessible “game” plans for success, The New Game of Life and How to Play It deftly guides you toward a life of prosperity and fulfillment.

This is one of the first bestseller self-help books. Its intention is to enable you to make friends quickly and easily, help you to win people to tu way of thinking, increase your influence, your prestige, your ability to get things done, as well as enable you to win new clients, new customers. Twelve Things This Book Will Do For You: Get you out of a mental rut, give you new thoughts, new visions, new ambitions. Enable you to make friends quickly and easily. Increase your popularity. Help you to win people to your way of thinking. Increase your influence, your prestige, your ability to get things done. Enable you to win new clients, new customers. Increase your earning power. Make you a better salesman, a better executive. Help you to handle complaints, avoid arguments, keep your human contacts smooth and pleasant. Make you a better speaker, a more entertaining conversationalist. Make the principles of psychology easy for you to apply in your daily contacts. Help you to arouse enthusiasm among your associates. Dale Carnegie (1888–1955) was an American writer and lecturer and the developer of famous courses in self-improvement, salesmanship, corporate training, public speaking, and interpersonal skills. Born into poverty on a farm in Missouri, he was the author of How to Win Friends and Influence People (1936), a massive bestseller that remains popular today.

Cómo Ganar Amigos e Influir Sobre las Personas para Niños

A Total Beginner’s Guide to Getting Good with Money

Resumen De "Como Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas - De Dale Carnegie"

Cómo Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas

Como ganar amigos e influir sobre las personas de Dale Carnegie (Análisis de la obra)

Make Yourself Unforgettable

¿Te gustaría tener más amigos? ¿Eres tímido y no logras vincularte con la gente? ¿Necesitas mejorar tus habilidades sociales en tu trabajo? Aprende algunas estrategias que te brindarán resultados extraordinarios. En esta obra se presentan algunas reglas básicas para lograr reacciones favorables en las personas. Se trata de estrategias prácticas que permiten a quien las aplica ganar la simpatía de los demás, convencerlos para que realicen o no lo que esperan y ayudarlas vivan mejor. Es especialmente útil para aquellos que quieren ganar amigos, para líderes que guían equipos de trabajo y para toda persona que necesiten mejorar sus vínculos. ¿QUÉ APRENDERÁS? – Conocerás qué es la empatía, el ponerse en el lugar del otro, como punto de partida de cualquier vínculo. – Reconocerás cuáles son las habilidades sociales que tienen más impacto en las reacciones de las personas. – Sentirás que las personas de tu entorno te atienden, te escuchan y te aprecian. – Serás un mejor líder y un gran vendedor si aplicas las reglas a tu trabajo.

Este libro le permitirá aprender técnicas y consejos para mejorar sus relaciones sociales y persuadir a los demás en un tiempo récord. en50MINUTOS.es te ofrece un análisis rápido y conciso de Cómo ganar amigos e influir sobre las personas de Dale Carnegie, que cuenta con más de 15 millones de ejemplares vendidos. Si quieres descubrir en un tiempo récord cómo mejorar tus relaciones sociales y persuadir a los demás, ¡en50Minutos.es te lo pone fácil! ¡Comienza hoy mismo a ampliar tus horizontes con en50MINUTOS.es! En tan solo 50 minutos, este libro te aportará:
*Las claves para encontrar tu lugar en la sociedad y sentirte realizado practicando una escucha sincera y adoptando una posición humilde con el objetivo de evitar conflictos
*Las técnicas necesarias para dominar el arte de la persuasión, que te permitirá lograr que los que te rodean confíen en ti y adopten tus puntos de vista
*Los trucos para influir en los demás valiéndote del poder de la diplomacia, del elogio y de la sonrisa para insuflar energía e ideas
Descubre un análisis rápido y conciso de Cómo ganar amigos e influir sobre las personas de Dale Carnegie. Sobre en50MINUTOS.es | Book Review en50MINUTOS.es te ofrece análisis rápidos y prácticos de grandes superventas que te ayudarán a triunfar tanto en el ámbito profesional como en la esfera privada. Nuestras obras sintetizan los libros de forma completa y ágil, para que puedas sacarles todo el jugo sin perder ni un minuto. ¿A qué esperas para marcar la diferencia? Con Book Review en50MINUTOS.es, ¡atrévete a pensar en grande!

Dale Carnegie afirma que cualquier hombre es capaz de hablar cuando se excita. Alega que casi cualquier persona puede hablar en publico pasaderamente si tiene confianza en si misma y una idea de que hablar. La mejor manera de lograr confianza en si mismo, dice, es hacer lo que tenemos que hacer, y dejar una estela de experiencias felices. Por esto obliga a todos sus alumnos a hablar todos los dias de clase. Los alumnos lo hacen de buena gana. Todos estan en el mismo barco, y por la practica constante nutren su valor, confianza y entusiasmo, del que ya no se desprenderan jamas. Aunque todos los hombres no tienen precision de ser oradores, ni escritores publicos, o carecen de aptitud o disposicion para estos oficios; sin embargo, tendran muchos de ellos, en diferentes situaciones de la fortuna y destinos de la vida civil, ocasiones de acreditar con el imperio de la palabra su merito, su puesto, su estado, su poder o su talento.

La adolescencia es un momento difícil, especialmente para las chicas. Porque se enfrentan a presiones que los chicos ni siquiera se imaginan. En este libro, Donna Dale Carnegie, hija de uno de los autores de autoayuda más importantes, acerca los consejos y lecciones de su padre a una nueva generación. Las chicas aprenderan con este libro a argumentar, admitir sus errores, construir sus propias opiniones y defenderlas, y sobre todo a comunicarse con claridad, a construir su personalidad en base a la tolerancia, la sensibilidad y una actitud positiva. Con consejos claros fundados en casos reales, Donna también trata los temas fundamentales de las adolescentes: amigos, padres, novios, escuela.

Taking Your Influence to the Next Level

Todavía El Mejor Libro Para Guiarte Hacia El Éxito!

HOW TO WIN FRIENDS & INFLUENCE PEOPLE

The New Game of Life and How to Play It

Leadership Mastery

How Successful People Lead

Public Speaking is an important skill which anyone can acquire and develop. The book consists of basic principles of effective speaking, technique of effective speaking, and the three aspects of every speech and effective methods of delivering a talk. All this relates to business, social and personal satisfaction which depend heavily upon our ability to communicate clearly to others. A must read book for effective speaking.

This Is A New Release Of The Original 1913 Edition.

This is a new release of the original 1926 edition.

Do you feel stuck in life, not knowing how to make it more successful? Do you wish to become more popular? Are you craving to earn more? Do you wish to expand your horizon, earn new clients and win people over with your ideas? How to Win Friends and Influence People is a well-researched and comprehensive guide that will help you through these everyday problems and make success look easier. You can learn to expand your social circle, polish your skill set, find ways to put forward your thoughts more clearly, and build mental strength to counter all hurdles that you may come across on the path to success. Having helped millions of readers from the world over achieve their goals, the clearly listed techniques and principles will be the answers to all your questions.

Como Ganar Amigos E Influir en Personas

Seamos personas de influencia

Tiempo de ganar

Small Change-Big Impact

How to Become the Person Everyone Remembers and No One Can Resist

Como Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas Para Chicas

Este clásico de la literatura, recomendado hasta la saciedad por millonarios y grandes figuras de la comunicación, no es un libro sobre cómo manipular a los demás para conseguir lo que queremos. Olvidate de eso. Con esta maravillosa obra conseguireís algo mucho mejor: Entender a las personas, comprender su punto de vista, aceptarlo e intentar influir positivamente en la gente que aprecias. Si buscas un manual sobre manipulación, estás en el lugar equivocado. Si quieres hacer mejor la vida de quien te rodea, ser agradable para el mayor número de personas posible, evitar discusiones inútiles y dejar huella en quienes tratan contigo, a la vez que te haces una persona más sabia y comprensiva, sigue leyendo. La habilidad de aprender a relacionarnos con otras personas es el motivo del 85% del éxito financiero. Los conocimientos y la experiencia sólo sirven de un 15%. Si tienes los mayores conocimientos pero eres intratable, estás perdido. La persona que dispone de conocimientos técnicos más la habilidad de expresar sus ideas, que es capaz de asumir la dirección y despertar el entusiasmo entre los demás, podrá aumentar sus ingresos indefinidamente. Quienes apliquen estas reglas podrán influir positivamente en las personas con las que trate, se convertirá en un gran comunicador y la gente le apreciará como oyente y como amigo. Aplica estos consejos a tu vida diaria y verás un gran cambio de manera inmediata Available for the first time ever in trade paperback, Dale Carnegie’s enduring classic, the inspirational personal development guide that shows how to achieve lifelong success. One of the top-selling books of all time, “How to Win Friends & Influence People” has sold more than 15 million copies in all its editions.

RESUMEN COMPLETO DE “CÓMO GANAR AMIGOS E INFLUIR SOBRE LAS PERSONAS: LA MANERA IDEAL DE INFLUIR EN LOS DEMÁS (HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE)” – BASADO EN EL LIBRO DE DALE CARNEGIERESUMEN ESCRITO POR: LIBROS MENTORES¿Te gustaría tener más amigos?¿Eres tímido y no logras vincularte con la gente?¿Necesitas mejorar tus habilidades sociales en tu trabajo?Aprende algunas estrategias que te brindarán resultados extraordinarios.ACERCA DEL LIBRO ORIGINAL:En esta obra se presentan algunas reglas básicas para lograr reacciones favorables en las personas.Se trata de estrategias prácticas que permiten a quien las aplica ganar la simpatía de los demás, convencerlos para que realicen o no lo que esperan y ayudarlas vivan mejor.Es especialmente útil para aquellos que quieren ganar amigos, para líderes que guían equipos de trabajo y para toda persona que necesiten mejorar sus vínculos.¿QUÉ APRENDERÁS?Conocerás qué es la empatía, el ponerse en el lugar del otro, como punto de partida de cualquier vínculo.Reconocerás cuáles son las habilidades sociales que tienen más impacto en las reacciones de las personas.Sentirás que las personas de tu entorno te atienden, te escuchan y te aprecian.Serás un mejor líder y un gran vendedor si aplicas las reglas a tu trabajo.ACERCA DE DALE CARNEGIE, EL AUTOR DEL LIBRO ORIGINAL:¿Dale Carnegie fue uno de los pioneros en dedicarse a la investigación sobre las relaciones públicas y su impacto en los negocios. Su obra recoge sus experiencias de vida y el resultado de pacientes investigaciones.ACERCA DE LIBROS MENTORES, EL AUTOR DEL RESUMEN:LOS LIBROS SON MENTORES. Pueden guiar lo que hacemos en nuestras vidas y cómo lo hacemos. Muchos de nosotros amamos los libros mientras los leemos y hasta resuenan con nosotros algunas semanas después, pero luego de 2 años no podemos recordar si lo hemos leído o no. Y eso no está bien. Recordamos que, en el momento, aquel libro significó mucho para nosotros. ¿Por qué es que tiempo después nos hemos olvidado de todo?Este resumen toma las ideas más importantes del libro original.A muchas personas no les gusta leer, solo quieren saber qué es lo que el libro dice que deben hacer. Si confías en el autor no necesitas de los argumentos. La gran parte de los libros son argumentos de sus ideas, pero muy a menudo no necesitamos argumentos si confiamos en la fuente. Podemos entender la idea de inmediato.Toda esta información está en libro original. Este resumen hace el esfuerzo de reducir las redundancias y convertirlos en instrucciones directo al grano para las personas que no tienen intención de leer el libro en su totalidad.Esta es la misión de LIBROS MENTORES.

“A Refinery29 Best Book of 2018” “One of Real Simple’s Most Inspiring Books for Graduates” “Indie Personal Finance Bestseller” How to get good with money, even if you have no idea where to start. The Financial Diet is the personal finance book for people who don’t care about personal finance. Whether you’re in need of an overspending detox, buried under student debt, or just trying to figure out how to live on an entry-level salary, The Financial Diet gives you tools to make a budget, understand investments, and deal with your credit. Chelsea Fagan has tapped a range of experts to help you make the best choices for you, but she also knows that being smarter with money isn’t just about what you put in the bank. It’s about everything—from the clothes you put in your closet, to your financial relationship habits, to the food you put in your kitchen (instead of ordering in again). So The Financial Diet gives you the tools to negotiate a raise and the perfect cocktail recipe to celebrate your new salary. The Financial Diet will teach you:
• how to get good with money in a year.
• the ingredients everyone needs to have a budget-friendly kitchen.
• how to talk about awkward money stuff with your friends.
• the best way to make (and stick to) a budget.
• how to take care of your house like a grown-up.
• what the hell it means to invest (and how you can do it).

Public Speaking

Ht Enjoy Life Job

Harnessing the Infinite Power of Coincidence

The Leader in You

The Quick and Easy Way to Effective Speaking

The 1% Difference

Once cosas que este libro hará:
1.por ustedEl libro tiene seis capítulos. Los partes principales de cada capítulo se citan a continuación.1.Sacarle de un estereotipo mental, darle nuevas ideas, nuevas visiones, nuevas ambiciones.2.Permitirle hacer amigos 3.cil y rápido.3.Incrementar su popularidad.4.Ayudarle a convencer a más personas a su modo de ver la vida.5.Aumentar su influencia, su prestigio, su habilidad para lograr objetivos.6.Permitirle ganar nuevos clientes.7.Aumentar su capacidad para generar ingresos.8.Hacerle un mejor vendedor, y un mejor hombre de negocios.9.Ayudarle a manejar quejas, evitar discusiones, hacer su interacción humana más sencilla y placentera.10.Convertirlo en un mejor orador y conversador agradable.11.Hacerle feliz, en sus relaciones diarias, la aplicación de principios psicológicos.12.Ayudarle a despertar el entusiasmo entre sus asociados.Adenos aprende:
•Técnicas fundamentales para tratar con la genteséis formas de convertirse en una persona agradableo formas de ganar personas a su modo de pensarsea un líder: cómo cambiar a las personas sin ofender o despertar resentimientocartas que producen resultados milagrososiste reglas para hacer su vida en el hogar más feliz.
Los medios de comunicación se encuentran en continua expansión. Aprende a potenciar las herramientas de este nuevo escenario con los mejores consejos de Dale Carnegie para triunfar en sus negocios y en su vida privada. Enviar e-mails, admitir electrónicamente, crear un blog, buscar en Bing, enviar alertas, denunciar, publicar, dar un toque, difundir contenido multimedia, optimizar, racionalizar, hacer un clic, subir a la nube, buscar en Google, vincular, solicitar amistad, seguir, proveer noticias, enviar un tweet, buscar... Los medios de comunicación se encuentran en continua expansión: aprenda a potenciar las herramientas de este nuevo escenario con Cómo ganar amigos e influir sobre las personas en la era digital. Los consejos de Dale Carnegie que han llevado a millones y millones de personas, durante setenta y cinco años, a triunfar en sus negocios y en su vida privada. Ahora el primer y mejor contenido ha sido actualizado para superar las complejidades de los tiempos modernos:
*Comunicarse con diplomacia y tacto
*Descubrir el valor en los medios online
*Gustar a las personas
*Construir y capitalizar una red sólida de contactos
*Ser un orador más persuasivo
*Proyectar su mensaje lejos y con claridad
*Ser un líder más eficaz
*Transmitir el dominio de la web 2.0
*Aumentar su capacidad para que se hagan las cosas
*Optimizar el poder de las herramientas digitales.

El libro que posicionó al método Carnegie como líder del mercado del marketing y las relaciones públicas.

Hay personas talentosas, con excelentes ideas para emprender e ímpetu para ejecutarlas, sin embargo no tienen el impacto que quisieran en su entorno. Esto, como emprendedor, les resta puntos y credibilidad, ya que el trato con la gente es de las principales cosas que les ayudan a la ejecución de sus proyectos. ¿Todo se encuentra en la actitud!¿Cuántas veces no has entrado a una tienda o solicitado un servicio y las personas que ahí se encuentran te tratan de manera indiferente y no vuelves? Y no sólo eso, nunca recomiendas el lugar e incluso les dices a tus amigos que no vayan, por lo contrario ¿Cuántas veces a regresado a un lugar que, aunque no tengan el mejor producto/servicio, sólo porque la actitud es agradable? ¿Ahora te das cuenta de la importancia?¿Ahora te das cuenta de la importancia?¿Ahora, traslademos esto hacia la idea de emprender. La manera de relacionarte con la gente es indispensable ya que tú nunca sabes si las personas con las que estás tratando son tus futuros clientes que puedan influir en la decisión de compra de otros más, o incluso esa persona que acabas de conocer pueda ser el Socio Capitalista que estás esperando.¿Ya emprendiste y ahora no sabes como inspirar a tu equipo de trabajo para que vean más allá y puedas llevar a tu negocio a su estado ideal? Recuerda, todo son relaciones e influye mucho el trato que le das a los demás. Sabemos que en nuestro mundo tan tecnológico es mucho mejor inspirar y que las personas hagan las cosas por sí mismas, a "imponer autoridad".Cómo Ganar amigos e Influir en las personas es un Best Seller escrito por Dale Carnegie en la década de los 40´s el cual es una guía de cómo relacionarnos con la gente de manera asertiva.

Como Ganar Amigos Y Influir Sobre Las Personas

Como Ganar Amigos e Influir Sobre las Personas

Como Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas / How to Win Friends and Influence People

The Spontaneous Fulfillment of Desire

Cómo ganar amigos la. ed.

Como Ganar Amigos E Influir En Las Personas

Cómo ganar amigos e influir sobre las personas es uno de los primeros "best-sellers" de autoayuda publicados. Escrito por Dale Carnegie y publicado en 1936. Dale Carnegie escribió este libro con el propósito de ser un suplemento a su curso sobre oratoria y relaciones humanas y nunca se imagino que se convertiría en el mayor bestsellers y que la gente lo leería, lo criticaría y viviría según sus reglas.En la elaboración de este libro comenzó al principio con una serie de reglas que poco a poco se fueron extendiendo hasta formarlo, algunas de ellas como la critica es inútil ? porque pone a la otra persona a la defensiva y por lo común hace que trate de justificarse. La critica es peligrosa porque lastima el orgullo, tan precioso de la persona, hiere su sentido de la importancia y despierta su resentimiento.El gran secreto para tratar con la gente(demuestre aprecio honesto y sincero)Hay un solo medio para conseguir que el prójimo haga algo, es el de hacer que el prójimo quiera hacerlo.El valor de la sonrisa: No cuesta nada pero crea mucho, enriquece a quienes reciben sin empobrecer a quienes danPara impedir que un desacuerdo se convierta en una discusión, acepte el desacuerdo; desconfíe de su primera impresión instintiva; controle su carácter; primero escuche y otras reglas mas que serán útiles en el resto de su vida

Every day employees make decisions that ultimately get reflected in the financials. In many businesses, sales reps exert the most impact on the financial success of a business because their decisions directly affect one of the most important lines on the income statement—the sales line—however; other employee groups can influence financial results. Purchasing affects costs of goods sold; managers, supervisors and employees affect expenses; other employees affect the utilization of assets such as inventory, receivables and fixed assets; and everyone affects productivity. The good news for almost anyone in business is that a mere 1 percent improvement in key variables they influence every day can have a huge impact on profitability in a very short period of time. You do not have to make significant investments or wait years for the result. You do not have to create teams and initiate projects nor do you have to add any work to your current workload. You can make a difference today and start to see the results by month end! The 1% Difference is a story about how a manager takes over a struggling branch office and realizes significant improvements in profitability. He begins by helping employees discover the multiplier affect of their decisions and then gets them fully engaged in finding small improvements. The result amazes everyone.

As elegant as his bestselling How to Know God and as practical as his phenomenal The Seven Spiritual Laws of Success, this groundbreaking new book from Deepak Chopra contains a dramatic premise: Not only are everyday coincidences meaningful, they actually provide us with glimpses of the field of infinite possibilities that lies at the heart of all things. By gaining access to this wellspring of creation, we can literally rewrite our destinies in any way we wish.

From this realm of pure potential we are connected to everything that exists and everything that is yet to come. “Coincidences” can then be recognized as containing precious clues about particular facets of our lives that require our attention. As you become more aware of coincidences and their meanings, you begin to connect more and more with the underlying field of infinite possibilities. This is when the magic begins. This is when you achieve the spontaneous fulfillment of desire. At a time when world events may leave us feeling especially insignificant and vulnerable, Deepak Chopra restores our awareness of the awesome powers within us. And through specific principles and exercises he provides the tools with which to create the magnificent, miraculous life that is our birthright.

Como ganar amigos y influir sobre las personas por Dale Carnegie Recuerde constantemente que importantes son estos principios. Piense usted como contribuirá su dominio a llevarle a obtener una vida mas feliz, rica, plena. Diciendose una y otra vez: "Mi popularidad, mi felicidad y mi valor dependen, en grado no pequeño, de mi habilidad para tratar con la gente." A que se debe el exito excepcional de este libro, siempre actual despues de tantos años? Es el arte de tratar con la gente. Dale Carnegie no nos defrauda cuando nos enseña como se puede hacer amigos e influir sobre otros. Así podemos progresar en la vida. OCHO OBJETIVOS QUE ESTE LIBRO LE AYUDAR A LOGRAR 1. Salir de una rutina mental, concebir nuevas ideas, adquirir nuevas visiones, descubrir nuevas ambiciones. 2. Hacer amigos rápida y facilmente. 3. Aumentar su popularidad. 4. Conseguir que los demas piensen como usted. 5. Aumentar su influencia, su prestigio, su habilidad de alcanzar que las tareas se realicen. 6. Proceder ante las quejas, evitar discusiones, preservar sus relaciones humanas afables y agradables. 7. Transformarse en un mejor orador, un conversador mas jovial. 8. Crear entusiasmo entre sus asociados. Este libro ha conseguido todas esas cosas para millones de lectores en treinta y seis idiomas.

Una Condensación del Libro

Como Ganar Amigos e Influir Sobre Las Personas

La manera ideal de influir en los demás

Becoming a Resonant Leader

Cómo ganar amigos e influir sobre las personas

Adaptado del gran best seller del autor

El contenido del libro esta basado en principios basicos, fundamentales que sin lugar a dudas mejoran las relaciones humanas en general.

Hay pocos libros en el mundo que todos deberíamos leer. Este es uno de ellos. Con ejemplos prácticos y pasos concretos, nos revela un sistema que puede ayudarnos a convertirnos en personas de alto rendimiento en el trabajo, en los negocios y en el ámbito personal. El método timing funciona. Se conforma de 8 procesos que, en buenas manos, pueden valer una fortuna. Es la esencia de las mejores asesorías para equipos que deseen lograr resultados sobresalientes. Le será de gran utilidad tanto al trabajador técnico como a los mandos intermedios y a los altos ejecutivos de cualquier compañía. De hecho funciona para todo ser humano y empresa que quiera comenzar a ganar... ¡ganar clientes, dinero, posicionamiento, prestigio, relaciones, oportunidades! ¿Por qué a algunos individuos y negocios les va siempre bien mientras a otros parece que las crisis los persiguen? Aquí, el lector hallará respuestas y propuestas. ¡Ocho semanas (o pasos) para alcanzar los más altos niveles de rendimiento y productividad personal! "Cree en momentos que cambian destinos; en reflexiones que impactan la mente y nos llevan a propiciar grandes hechos. Te invito a buscar esos momentos y reflexiones. Porque ya basta de perder. Es tiempo de ganar". Carlos Cuaatémoc Sánchez

The book focuses on identifying your own leadership strengths to get success. Leadership is never easy. But thankfull, something else is also true. Everyone of us has the potential to be a leader every day. Many people still have a narrow understanding of what leadership really is. But the fact of the matter is that leadership doesn’t begin and end at the very top. It is every bit as important, perhaps more important, in the place most of us live and work. The leadership techniques that will work best for you are the ones you nurture inside. The best selling book on Human relations.

¿Te gustaría tener más amigos? ¿Eres tímido y no logras vincularte con la gente? ¿Necesitas mejorar tus habilidades sociales en tu trabajo? Aprende algunas estrategias que te brindarán resultados extraordinarios.En esta obra se presentan algunas reglas básicas para lograr reacciones favorables en las personas. Se trata de estrategias prácticas que permiten a quien las aplica ganar la simpatía de los demás, convencerlos para que realicen o no lo que esperan y ayudarlas vivan mejor. Es especialmente útil para aquellos que quieren ganar amigos, para líderes que guían equipos de trabajo y para toda persona que necesiten mejorar sus vínculos. ¿QUÉ APRENDERÁS? Conocerás qué es la empatía, el ponerse en el lugar del otro, como punto de partida de cualquier vínculo. – Reconocerás cuáles son las habilidades sociales que tienen más impacto en las reacciones de las personas. – Sentirás que las personas de tu entorno te atienden, te escuchan y te aprecian. – Serás un mejor líder y un gran vendedor si aplicas las reglas a tu trabajo. ACERCA DE DALE CARNEGIE - EL AUTOR DEL LIBRO ORIGINAL:¿Dale Carnegie fue uno de los pioneros en dedicarse a la investigación sobre las relaciones públicas, vínculos en los negocios y autoayuda. Creó en la granja de sus padres en la que trabajó mientras estudiaba, hasta que se graduó de maestro de escuela. Fue uno de sus maestros, Robert Art, quien sembró en él la semilla de la sensibilidad ante el trato humanitario. Aplicando algunos principios que iba descubriendo con la práctica, se volvió un destacado vendedor que lo llevó a ser líder en la empresa para la que trabajaba. Su obra recoge sus experiencias de vida y el resultado de sus investigaciones. Desde su publicación, el libro “Cómo ganar amigos e influir sobre las personas” ha sido considerado como una herramienta de formación para todas aquellas personas que aspiren a mejorar sus vínculos con los demás.ACERCA DE SAPIENS EDITORIAL:LOS LIBROS SON MENTORES. Pueden guiar lo que hacemos en nuestras vidas y cómo lo hacemos. Muchos de nosotros amamos los libros mientras los leemos y hasta resuenan con nosotros algunas semanas después, pero luego de 2 años no podemos recordar si lo hemos leído o no. Y eso no está bien. Recordamos que, en el momento, aquel libro significó mucho para nosotros. ¿Por qué es que tiempo después nos hemos olvidado de todo? Este resumen toma las ideas más importantes del libro original. A muchas personas no les gusta leer, solo quieren saber qué es lo que el libro dice que deben hacer. Si confías en el autor no necesitas de los argumentos. La gran parte de los libros son argumentos de sus ideas, pero muy a menudo no necesitamos argumentos si confiamos en la fuente. Podemos entender la idea de inmediato. Toda esta información está en libro original. Este resumen hace el esfuerzo de reducir las redundancias y convertirlos en instrucciones directo al grano para las personas que no tienen intención de leer el libro en su totalidad. Esta es la misión de SAPIENS EDITORIAL.

El Mapa Para Alcanzar El Éxito

COMO GANAR AMIGOS EN LA ERA DIGITAL
Public Speaking and Influencing Men in Business
Or a Practical Course for Business Men
How to Challenge Yourself and Others to Greatness
Cómo ganar amigos e influir sobre las personas en la era digital