

Book Review

CÓMO GANAR AMIGOS E INFLUIR SOBRE LAS PERSONAS

La manera ideal de influir en los demás

Resumen y análisis
de la obra de Dale Carnegie



Book Review

en 50 MINUTOS

Sobre la obra

Cómo ganar amigos e influir sobre las personas, el super-ventas de **Dale Carnegie**, es una obra imprescindible en el ámbito del **desarrollo personal**. Lejos de estar concebida para emplearse única y exclusivamente en el ámbito empresarial, la obra le ofrece a todo el mundo un modelo de comportamiento social cuyo objetivo no es solo establecer lazos de amistad, sino también hacer que estos den frutos gracias a un interés común y grupal.

Si quieres descubrir en un tiempo récord cómo mejorar tus relaciones sociales y persuadir a los demás, esta guía te da las claves de manera estructurada y concisa. Además de un análisis de la obra, encontrarás el contexto en el que se escribe, la biografía del autor y las repercusiones de esta obra de alcance mundial.

Sobre el autor

Dale Carnegie nace en 1888 en Maryville, en el estado de Misuri (Estados Unidos), en el seno de una familia de trabajadores pobres. Estudia en el Warrensburg Teacher College (la actual University of Central Missouri). Se forma en la Academia Estadounidense de Arte Dramático de Nueva York, pero no consigue el éxito esperado. Entonces decide dar clases para enseñar a hablar en público y redacta varias obras, además de fundar su propio y exitoso instituto de formación, el Dale Carnegie Institute. Fallece en 1955.

UN MODELO DE COMPORTAMIENTO IDEAL PARA INFLUIR EN TU ENTORNO

En el ámbito del desarrollo personal, Dale Carnegie forma parte de esos autores considerados imprescindibles. Su superventas *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas*, publicado por primera vez en 1936 como *How to Win Friends and Influence People*, es una de las biblias de esta nueva ciencia humana y son muchos los estadounidenses que consideran que Carnegie es uno de sus fundadores.

El autor, nacido en 1888 en Misuri y fallecido en 1955 en Nueva York, construye su obra inspirándose en su experiencia propia, además de en nutridas lecturas y en anécdotas recolectadas a lo largo de sus seminarios de formación en *public speaking*. Primero lleva a la práctica su método de desarrollo personal en el marco del YMCA de Nueva York, y más tarde en el seno de su propia institución, el Dale Carnegie Institute.

En un primer momento, la formación que dispensa se dirige especialmente a hombres de negocios y a comerciales. Sus testimonios se utilizan ampliamente en la redacción de *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas*, ya que demostrarían la eficacia de las técnicas relacionales propuestas por Dale Carnegie.

Pero la obra no solo se dirige al grupo de vendedores y emprendedores. Le ofrece a todo el mundo un modelo de comportamiento social cuyo objetivo no es solo establecer lazos de amistad, sino también hacer que estos den frutos gracias a un interés común y grupal.

Datos principales

- **¿Edición de referencia?** Carnegie, Dale. 1981. *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas*. Traducido por Román A. Jiménez. Rosario: Eleven. E-book en PDF.
- **¿Primera edición?** 1936, con el título *How to Win Friends and Influence People*.
- **¿Autores?**
 - Dale Carnegie (fundador del Dale Carnegie Institute, nacido en 1888 en Maryville, Misuri, Estados Unidos; fallecido en 1955 en Nueva York, Estados Unidos);
 - Dorothy Carnegie (su segunda esposa, nacida en 1913 en Tulsa, Oklahoma, Estados Unidos; fallecida en 1998 en Nueva York, Estados Unidos). Fue la encargada de llevar a cabo la actualización de la edición actual.
- **¿Ámbito?** Liderazgo y desarrollo personal.
- **¿Palabras clave?**
 - Desarrollo personal: trabajo sobre uno mismo con el objetivo de aceptar su personalidad y de desarrollar unos rasgos de carácter creativos y eficientes.
 - Public speaking: arte oratorio que pretende persuadir y convencer a la gente de que actúe de una determinada manera.

| CONTEXTO

El autor

Dale Carnegie nace el 24 de noviembre de 1888 en Maryville, en el estado de Misuri (Estados Unidos), en el seno de una familia de trabajadores pobres. Estudia en el Warrensburg Teacher College (la actual University of Central Missouri). Al salir de la universidad, uno de sus primeros empleos consiste en vender beicon para la compañía Armour and Company. Gracias a su capacidad para convencer, se convierte en uno de los mejores vendedores de la empresa. Tras conseguir unos buenos ahorros, se lanza a la realización de su sueño: convertirse en actor. Para ello, se forma en la Academia Estadounidense de Arte Dramático de Nueva York. No tiene éxito y, falto de dinero, se va a vivir al YMCA de la calle 125 en Nueva York.

¿Sabías que...?

Cuando es actor, Dale Carnegie se queda prendado de una joven, también actriz. Para lograr un papel en una obra de teatro, esta se vale de sus encantos para engañar a Carnegie, que la deja enseguida. Se dice que esta ruptura sentimental habría provocado que Carnegie abandonara su pasión por el teatro.

Es entonces cuando se le ocurre la idea de dar clases para enseñar a hablar en público. Con el permiso del director del YMCA de Nueva York, crea en 1912 sus primeras clases

de *public speaking*. Aunque la improvisación está a la orden del día durante esa primera sesión, se da cuenta de la seguridad oral que su técnica le da a sus alumnos que, a su vez, se convierten en oradores seguros y eficaces. Su método no deja de evolucionar y se enriquece en gran medida gracias a la experiencia que adquiere a lo largo de las numerosas formaciones que ofrece a partir de esa fecha.

Los YMCA

Los YMCA —Young Men's Christian Association— son albergues juveniles. El primero se fundó en Londres en 1844. En un primer momento, su objetivo es ofrecer actividades físicas e intelectuales que permitan lograr la plenitud y la armonía del cuerpo y de la mente. Por tanto, las clases que ofrece Dale Carnegie se inscriben perfectamente en este marco. Hoy en día, los YMCA están presentes en más de un centenar de países y están activos en diversos sectores sociales.

Carnegie comienza a transmitirle sus habilidades a un público más amplio con la redacción de su primera obra, *Public Speaking. A Practical Course for Business Men*, que se publica en 1926 y que será reeditada seis años después como *Public Speaking and Influencing Men in Business*. Después lleva sus técnicas a un ámbito más general en el libro que nos concierne, *How to Win Friends and Influence People*, publicado en 1936. A partir de ese momento, los consejos de Dale Carnegie se aplican no solo en el ámbito de la gestión de personal o de la venta, sino también en las relaciones privadas, especialmente en las familiares. Al mismo tiempo, funda su propio instituto de formación, el Dale Carnegie Institute, y realiza seminarios por todo el país.

¿Sabías que...?

En realidad, el apellido de Carnegie es Carnegey. En 1916, cuando pronuncia conferencias en la Carnegie Hall, la famosa sala de espectáculos neoyorquina, decide cambiar su apellido por el del célebre industrial y filántropo Andrew Carnegie (1835-1919), sugiriendo de esta manera un parentesco que pudiera aportarle la notoriedad de su homónimo. Este último entró en la historia como «hombre de acero» ya que pudo hacer fortuna gracias a sus acerías.

El éxito de *How to Win Friends and Influence People* es tal que, cuando Carnegie fallece en 1955, ya se han vendido más de cinco millones de ejemplares y se ha traducido a treinta y un idiomas. Su éxito nunca decae y se calcula que el número de volúmenes vendidos en todo el mundo supera los cuarenta millones.

De la misma manera, el instituto Carnegie ha formado a más de 400 000 alumnos. La segunda esposa del autor, Dorothy Price Vanderpool, que antes de ser su mujer es su estudiante y, más tarde, su secretaria, hace crecer la empresa gracias a la creación de clases reservadas a las mujeres. Tras el fallecimiento de su marido, reactualiza la obra *Cómo hacer amigos e influir sobre las personas* antes de que la hija de la pareja, Donna Dale, tome el relevo.

¿Sabías que...?

La primera mujer de Dale Carnegie era francesa. Se conocieron cuando él viajaba para dar conferencias. Estuvieron casados diez años, a pesar de la profunda y rápida decepción que supuso su unión. Se divorciaron en 1931.

Dale Carnegie, que nace en una familia muy pobre, encarna a la perfección el *self-made-man*, cuyas cualidades esenciales traza en su libro. Fallece el 1 de noviembre de 1955, rico y reconocido mundialmente, en su casa de Forest Hill en el distrito de Queens, en Nueva York.

Contexto y ámbito

En 1890, dos años después del nacimiento de Dale Carnegie, Estados Unidos proclama el fin de la «frontera», esa noción que le es propia y que remite al espacio de colonización correspondiente a las distintas fases de la conquista del Salvaje Oeste. Se abre un próspero período: hay grandes avances industriales y estos pueden explotarse gracias a la estandarización y a la mecanización. Una intensa inmigración procedente de Europa alimenta esta creciente industrialización, que se localiza sobre todo en el noreste. Estados Unidos, hasta entonces poblado de granjas, se convierte en un país industrial y urbano.

La Primera Guerra Mundial obliga al país a abandonar la doctrina Monroe, que preconiza el no intervencionismo de Estados Unidos en los asuntos internacionales. Sale de la guerra reforzado tanto a nivel económico como cultural. Sin embargo, la brutalidad de la crisis económica de 1929 lo sume en la Gran Depresión y pone en peligro el modelo estadounidense de éxito, basado en la voluntad y en el trabajo. El Gobierno intenta responder a la crisis mediante una política de grandes obras: se trata del New Deal. No obstante, habrá que esperar a la Segunda Guerra Mundial para que la economía del país recupere su dinamismo. Es entonces cuando Estados Unidos adquiere su estatus de superpotencia.

En este contexto de profunda crisis económica de los años treinta y a partir de su experiencia como profesor de *public speaking*, Dale Carnegie crea un método de desarrollo personal basado en la gestión y en la facilitación de relaciones sociales, método teorizado en *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas*. Esta obra se hace un hueco en este sueño americano del *self-made-man*, del hombre que se construye a sí mismo, y en la necesidad que tiene el país de recuperar la energía y el entusiasmo para emprender después del trauma del «Jueves Negro».

¿Sabías que...?

El «Jueves Negro» es el nombre que recibe el crac bursátil de Wall Street, que tuvo lugar el jueves 24 de octubre de 1929 y que desencadenó una crisis económica sin precedentes, primero en Estados Unidos (la Gran Depresión), y después en todo el mundo.

De hecho, Dale Carnegie escribe sus obras, como *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas*, poco tiempo después del período en el que nace el psicoanálisis. Esta ciencia, que emana de la medicina y que se convierte enseguida en una disciplina de pleno derecho cuyo objetivo es analizar el inconsciente con sus males y sus deseos, alimenta sin duda alguna las reflexiones del autor. Aunque esta es esencialmente un método terapéutico que pretende tomar conciencia de traumas escondidos en lo más profundo de uno mismo, el psicoanálisis constituye también un conjunto de teorías que ponen de relieve el determinismo de la sexualidad infantil en los problemas psiquiátricos de los adultos.

¿Sabías que...?

Sigmund Freud (1856-1939), considerado el fundador del psicoanálisis, se interesa por los efectos de la cocaína a la hora de curar la fatiga y la neurastenia. Es posible que él mismo experimentase con esta droga.

En lo que se refiere a la noción de desarrollo personal, esta surge del psicoanálisis a través de los trabajos de Carl Gustav Jung (1875-1961) y de Alfred Adler (1870-1937), y se ha aplicado sobre todo a las teorías de gestión. Podemos suponer que existe un vínculo entre estos métodos y los primeros seminarios de Carnegie, que se dirigían principalmente a jefes de empresa y a comerciales.

CÓMO GANAR AMIGOS E INFLUIR SOBRE LAS PERSONAS

Los «maestros» de Carnegie

Por mucho que Dale Carnegie sea un innovador en el ámbito del desarrollo personal, en la medida en que presenta un conjunto de ideas nuevas cuyas ventajas son aptas para ganarse los favores de sus contemporáneos, no deja de ser un heredero que extrae en gran cantidad y con agradecimiento el patrimonio de diversos filósofos y pensadores que van desde la Antigüedad hasta el siglo XX.

Oriente y Medio Oriente

Aunque no se dedica a filosofar, Dale Carnegie se apoya en grandes figuras de la historia religiosa, comenzando por Zaratustra (c. 628-551 a. C.), el reformador de la religión persa.

¿Sabías que...?

Persia es un antiguo reino conquistado en el siglo IV antes de nuestra era por Alejandro Magno (365-323 a. C.) que pasa a ser musulmán en el siglo VII. Hoy en día, se corresponde con las fronteras de Irán, cuya población todavía habla, en su mayoría, persa (llamada localmente farsi). Su cultura premusulmana se ha visto profundamente influida por el zoroastrismo.

A Carnegie también le interesan los pensadores chinos Confucio (c. 551-479 a. C.) y Lao Tse (siglos VI-V a. C.). El primero elaboró una filosofía que preconiza un orden social que se obtiene mediante el respeto a la virtud. Más que una religión, se trata de una moral que deseaba fundar con el fin de llevar a la humanidad —porque el hombre estaba en el centro de sus reflexiones— a una armonía construida a base de sinceridad, la misma sinceridad que se sitúa en el corazón del método de Carnegie. A Lao Tse, por su parte, se le considera el fundador del taoísmo, una religión china que pone por delante al hombre como individuo consciente que debe integrarse armoniosamente en el universo.

En ese mismo sentido, Dale Carnegie destaca la cercanía de estos con Buda (Siddharta Gautama, probablemente entre el 560 y el 480 a. C.), al que cita en varias ocasiones. En su opinión, el fundador del budismo definió este simple principio: ninguna relación social puede ser fructífera si no está basada en un respeto recíproco, incluso en un afecto mutuo. A continuación, Carnegie acerca a estos pensadores al personaje bíblico de Jesús, cuyas palabras «Trata a los demás como quieres que te traten a ti» serían la conclusión de estas distintas filosofías.

Partiendo de estas figuras, Dale Carnegie establece varios preceptos que conforman su método:

- es indispensable tener en cuenta el punto de vista del prójimo antes de juzgar;
- es necesario respetar las convicciones de todo el mundo;
- la sinceridad es la condición previa a toda relación social.

La influencia griega

Dale Carnegie se presenta en varias ocasiones como heredero del pensamiento socrático. Considera que el ilustre pensador griego es uno de los primeros psicólogos, y uno de los mejores. Su método de enseñanza, basado en las preguntas, se ha usado como modelo siglo tras siglo. Para Carnegie, esta técnica permite lograr que el otro adopte tu punto de vista de manera muy sutil.

¿Sabías que...?

Sócrates (470-399 a. C.) no dejó ningún escrito. Solo conocemos su filosofía gracias a las obras de Jenofonte (filósofo e historiador griego, c. 430-c. 355 a. C.), las comedias de Aristófanes (poeta cómico griego, c. 445-c. 386 a. C.), así como los *Diálogos* de su discípulo Platón (filósofo griego, c. 427-c. 347 a. C.). También gracias a estos sabemos de su famosa muerte: le condenaron a beber cicuta acusado falsamente de corromper a la juventud.

Los contemporáneos

Dale Carnegie cita a varios filósofos de los siglos XIX y XX. Probablemente, Carnegie basa su método de influir en el entorno en John Dewey (1859-1952), el fundador de la doctrina del instrumentalismo. Este pedagogo estadounidense descendiente del pragmatismo establece como postulado que lo que el hombre quiere por encima de todo es ser importante. Carnegie añade a esta afirmación que este poderoso deseo, que sitúa entre las necesidades vitales al mismo nivel que comer o dormir, solo se cumple si es otro el que reconoce y elogia esta importancia, independientemente del motivo de la misma.

William James (1842-1910), otro filósofo relacionado con el pragmatismo, defiende esta misma idea: «El principio más profundo del carácter humano es el anhelo de ser apreciado» (Carnegie 1981, 43). Carnegie retoma esta cita, que se convierte para él en una manera ideal para hacer amigos, en primer lugar, y, más tarde, para influir en ellos. Dejando a un lado el deseo sexual, es este mismo deseo el que Freud señala como móvil de nuestras acciones.

Por tanto, Carnegie va a construir su método sobre la manera de responder a esta necesidad e, inspirándose en el escritor y filósofo estadounidense Ralph Waldo Emerson (1803-1882), que decía que «los buenos modales se hacen de pequeños sacrificios», establece como uno de los primeros principios el de conocer y acordarnos del nombre de nuestros interlocutores.

La sinceridad

Respaldándose en el aporte de los filósofos antiguos y contemporáneos, Dale Carnegie desarrolla un modelo de comportamiento que no solo permite que todos puedan encontrar su lugar en la sociedad, sino también que encuentren satisfacción y logren el éxito en ella. De los filósofos de la Antigüedad se queda con la virtud de la sinceridad; de los contemporáneos, hace suyo el postulado que afirma que el hombre anhela el reconocimiento. Así pues, el lema de su método será interesarse sinceramente por los demás.

Una escucha sincera

Escuchar con una atención real, con unas ganas sinceras de aprender del otro: a esto nos invita Dale Carnegie, que vuelve a citar a Emerson: «Todo hombre que conozco es

superior a mí en algún sentido. En ese sentido, aprendo de él» (Carnegie 1981, 19). Todo el mundo tiene algo que aportarle a la sociedad, y así es como esta se equilibra. Todo el mundo quiere que su talento particular sea reconocido. El hombre necesita consideración para lograr la satisfacción. Por tanto, escuchar a tu interlocutor con sinceridad es responder a esta doble necesidad: enriquecerte a ti mismo y satisfacer el anhelo de reconocimiento del otro.

Como consecuencia, hay que evitar cualquier adulación, ya que esta no es más que hipocresía. No nos ganaremos la simpatía de nadie a través del desprecio, pero sí de la sinceridad. Y aquí se sitúa el núcleo de la obra de Carnegie, que podríamos resumir de la siguiente manera: amar a los demás para que los demás te amen. Y esta atención, esta afección solo puede descansar en la honestidad y necesita, por tanto, de una cierta abnegación en nuestras relaciones con los demás.

La humildad, antídoto para los conflictos

Ante una situación difícil, el instinto lleva al hombre a adoptar una postura defensiva que la mayoría de las veces entraña ira y agresividad. La situación solo puede empeorar y finalmente deja a ambas partes con sentimientos de arrepentimiento, frustración y pérdida de tiempo. Por tanto, es preciso evitar la confrontación. Para ilustrar su tesis, Carnegie cita un precepto de Buda: «El odio nunca es vencido por el odio sino por el amor» (Carnegie 1981, 48). De esta manera, incluso si estamos seguros de que tenemos razón, no hay que abrumar a nuestro interlocutor, no hay que empujarle hasta que se refugie, porque no haremos más que ganarnos su rencor. Hay que hacer lo contrario: escuchar al otro, buscar soluciones comunes, admitir que podemos equivocarnos y aplazar una decisión en vez de presionar a nuestro interlocutor. De esta manera, nos vemos lógica-