



Fecha de publicación:
08/01/2026

Sello Editorial:
Deusto

Contacto de prensa

Nombre: María José Bertrán

Email: mjbertran@planeta.es

Nombre: Júlia Llaó

Email: Julia.lao@planeta.es



Cómo ganar amigos e influir sobre las personas

Dale Carnegie

Un clásico imprescindible que ya ha conquistado a más de 16 millones de lectores

Un clásico imprescindible que ya ha conquistado a más de 16 millones de lectores

Con este libro aprenderás a...

1. Salir de los bucles mentales, dar con ideas nuevas, ampliar horizontes e identificar nuevos objetivos.
2. Hacer amigos de forma rápida y fácil.
3. Mejorar tu influencia, tu prestigio y tu capacidad de lograr que las cosas se hagan.
4. Incrementar tus ingresos.
5. Convertirte en un mejor vendedor o jefe.
6. Gestionar las quejas, evitar las discusiones y relacionarte de manera fácil y agradable.
7. Mejorar tu oratoria y tener conversaciones más enriquecedoras.
8. Entender los principios de la psicología para que puedas aplicarlos a situaciones cotidianas.

Dale Carnegie

Dale Carnegie (Marysville, 1888), fue empresario y escritor norteamericano de libros que tratan sobre relaciones humanas y comunicación eficaz. Fue promotor de lo que en la actualidad se conoce como "asunción de responsabilidades". Uno de los pensamientos centrales de sus libros es que es posible cambiar el comportamiento de los demás, al cambiar nuestra actitud hacia ellos. Entre su obra están *¿Cómo dejar de preocuparse y empezar a vivir?*, *Manejando a través de las personas*.