

## LIBROS

▼ Ángel Hernando Gómez



**La persuasión. El arte de influir en las personas; James Borg; Madrid, Pirámide, 2009; 279 páginas**

ción y ser capaces de tratar con gente «difícil»; cómo utilizar las palabras correctas en una conversación de manera que éstas actúen a nuestro favor. Finaliza con un capítulo donde nos expone cómo identificar a los diferentes «tipos» de personas de manera que podamos decidir la estrategia a usar con cada uno a la hora de persuadirles. Es éste un buen libro en el que el autor, a través de múltiples ejemplos nacidos de su capacidad de observar y analizar, durante años, a aquellas personas a las que todos calificaríamos como maestros en el arte de la persuasión, nos explica, de una forma amena y divertida la manera de aprender y desarrollar una serie de habilidades esenciales que considera básicas si queremos ser capaces de «ganar el corazón y cabeza de aquéllos con los que estamos tratando». Nos quedamos con dos breves frases, tomadas del apartado introductorio, que consideramos exponen la opinión del autor, en la primera nos indica que «Tal vez la virtud más importante para triunfar en la vida y en el trabajo sea el poder de persuasión», para continuar, resaltándolo en negrilla, «lo mejor es que cualquiera puede aprender y llegar a dominar la capacidad de persuasión».

A lo largo de nuestra vida todos hemos conocido personas a los que podríamos calificar de muy persuasivos, seres humanos que son capaces de convencer a los demás de lo contrario en lo que en un principio pensaban, que se ganan fácilmente y de una manera natural nuestra confianza y a los que, por su simpatía y encanto, nos resulta extremadamente difícil negarnos a sus peticiones. ¿Por qué nos resulta tan difícil decir no a determinadas personas?, ¿han nacido estas personas con estas cualidades de persuasión?, ¿es este perfil persuasivo fruto del aprendizaje o de un entrenamiento reglado? En este libro de autoayuda el autor, a lo largo de los diez capítulos que lo componen, nos explica cómo desarrollar una serie de habilidades (empatía, escucha activa, habilidades de negociación, uso del lenguaje corporal...) que además de facilitar los procesos de comunicación, conforman la base de la capacidad de persuasión. Nos apunta el autor en este libro, en el que analiza el arte de influir en las personas, del poder de la empatía y la sinceridad y cómo éstas influyen en una buena comunicación; del por qué es tan importante saber escuchar ya que de todos los aspectos que componen la comunicación éste es el que se considera más importante; de cómo conseguir mantener la atención para ser capaces de estar escuchando y no sólo oyendo; de la necesidad de aprender a «leer» el lenguaje corporal de los demás y a utilizar de una forma adecuada el nuestro. Nos explica también cómo podemos mejorar nuestra memoria y la

importancia que tiene poseer una buena memoria en nuestra relación con los demás; nos indica cómo sacar el mejor partido a la comunicación cuando ésta se realiza a través de una conversación telefónica; de qué manera podemos desarrollar las habilidades de negocia-