



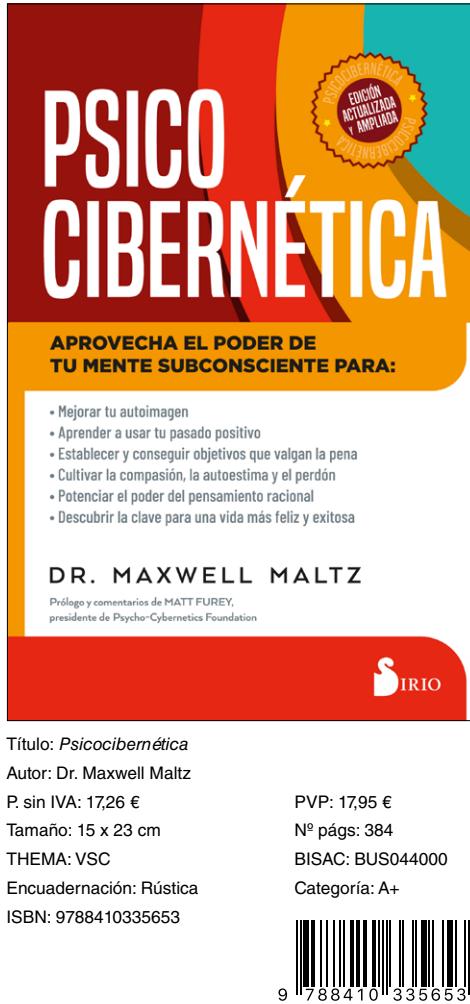
EDITORIAL
SIRIO

REIMPRESIÓN - OCTUBRE 2025
ÉXITO, NEGOCIOS Y EMPRESA

DOMINA TU MENTE, MEJORA TU VIDA — EL CLÁSICO QUE TRANSFORMA DESDE DENTRO

El autor

El Dr. Maxwell Maltz (1889-1975) de doctoró en Medicina en la Universidad de Columbia en 1923. Después de un trabajo de posgrado en cirugía plástica en Europa, Maltz fue nombrado director de varios departamentos de cirugía reparadora en hospitales de Nueva York a lo largo de su larga y distinguida carrera. Fue un destacado conferenciante internacional especializado en los aspectos psicológicos de la cirugía plástica. Publicó dos libros sobre el tema, *New Faces*, *New Futures* y *Dr. Pygmalion*. En 1960, después de casi una década de asesorar a cientos de pacientes, una extensa investigación y pruebas de su teoría del condicionamiento del éxito en atletas, vendedores y otros colectivos, publicó sus hallazgos —ideas radicales por aquel entonces— en la primera edición de *Psicocibernetica*, que vendió millones de copias y fue traducida a docenas de idiomas.



Sinopsis

Desde que salió a la luz en 1960, este gran bestseller de Maxwell Maltz ha inspirado y mejorado la vida a más de treinta millones de personas. En esta edición actualizada, que cuenta con un prólogo, un epílogo y comentarios de Matt Furey, presidente de la Psycho-Cybernetics Foundation, el texto original ha sido enriquecido para que el mensaje de Maltz sea aún más relevante para los lectores contemporáneos.

- Cibernetica (traducción libre del griego): *timonel que lleva el barco a puerto*.
- Psicocibernetica es un término acuñado por el doctor Maxwell Maltz que significa *dirigir la mente hacia una meta productiva y útil para poder llegar al mejor puerto del mundo: la paz mental*.

Maltz fue el primer investigador y autor que explicó cómo la autoimagen (un término que popularizó) tiene el control total sobre la capacidad de la persona para alcanzar (o no) cualquier objetivo. Además, desarrolló técnicas para mejorar y gestionar la autoimagen —la visualización, el ensayo mental, la relajación— que llevan más de cincuenta años influyendo e inspirando a innumerables maestros de la motivación, psicólogos deportivos y practicantes de la autoayuda.

Libros relacionados:

CLAVES DE VENTA

- ✓ **Para quién:** lectores de T. Harv Eker, Napoleon Hill, Dale Carnegie o Stephen R. Covey, además del colectivo de emprendedores, terapeutas, coaches y estudiantes.
- ✓ Uno de los libros de autoayuda **más influyentes y vendidos** del siglo XX, con más de 30 millones de copias vendidas solo en EE.UU y traducido a más de 20 idiomas.
- ✓ Toca **temas en auge:** neuroplasticidad, programación mental, visualización, autoestima, reprogramación subconsciente.
- ✓ Edición **actualizada y ampliada** con contenido vigente y atractivo.
- ✓ Todo cambio duradero depende de modificar la **autoimagen subconsciente**. Si una persona se sigue viendo a sí misma como *incapaz*, ningún consejo externo tendrá impacto profundo.
- ✓ **Referenciado** por autores como Tony Robbins o Brian Tracy, entre otros.

TAGS

PSICOCIBERNÉTICA // AUTOIMAGEN
SUBCONSCIENTE // VISUALIZACIÓN
AUTOSUGESTIÓN // CREENCIAS // AUTOESTIMA
REPROGRAMACIÓN // NEUROPLASTICIDAD
MOTIVACIÓN // MENTALIDAD DE MANIFESTACIÓN

