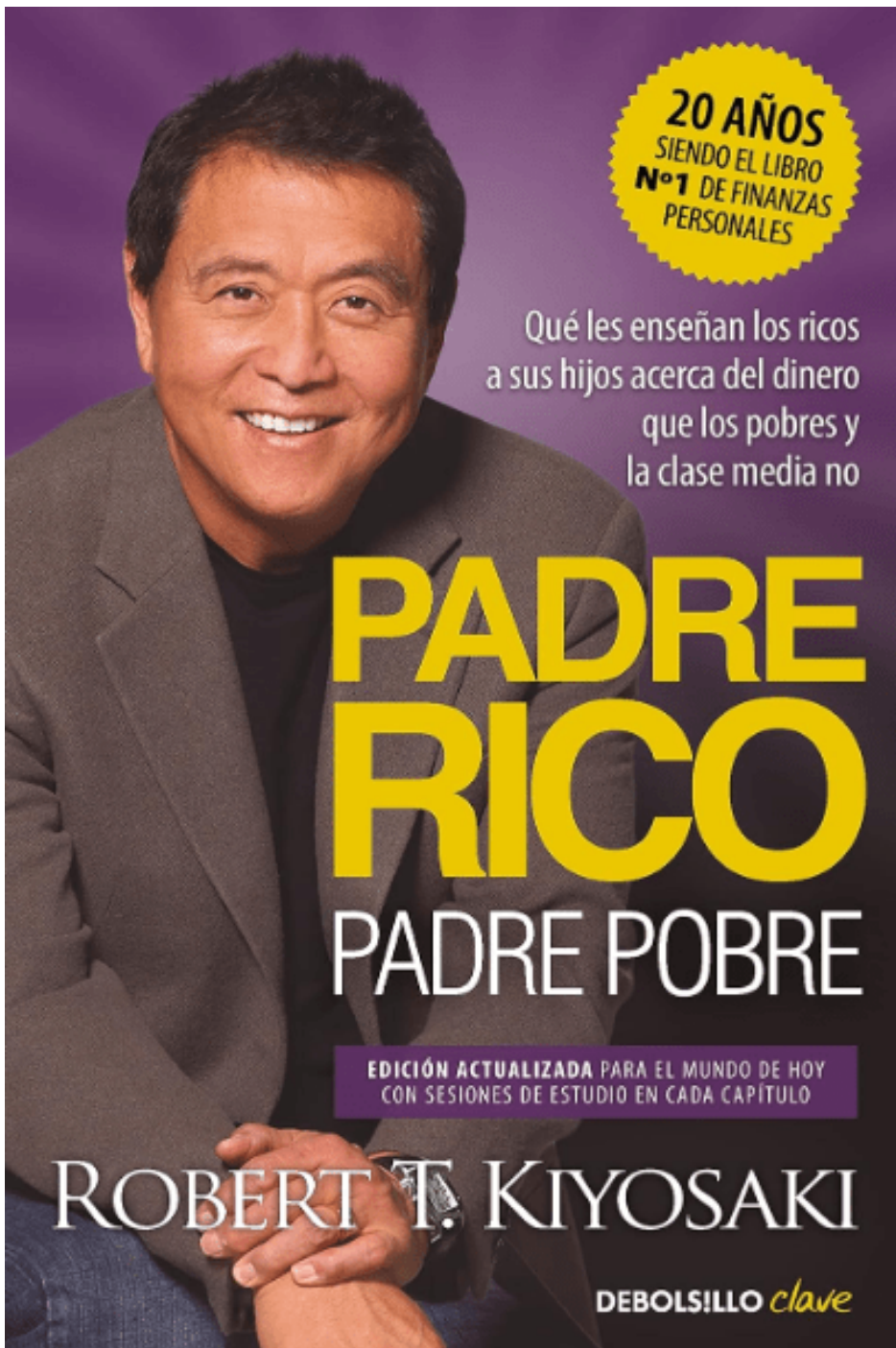


Padre Rico, Padre Pobre



Qué les enseñan los ricos a sus hijos acerca del dinero, ique los pobres y la clase media no!

«Padre Rico, Padre Pobre»es destacado por el New York Times, Robert Kiyosaki desafía la manera en que las personas piensan acerca del dinero y las inversiones.

El autor comparte la historia de sus dos padres: el verdadero,

el “pobre”, y el padre de su amigo, el “rico”.

El primero pasó por la educación formal y trabajó como empleado toda su vida.

Mientras que el segundo se formó “en la calle” y se convirtió en uno de los empresarios más adinerados de Hawaii, además de ser el mentor de Kiyosaki.

“Las personas que evitan el fracaso también están evitando el éxito”.

¿Quién debería leer “Padre Rico, Padre Pobre”? ¿Y por qué?

Esta obra es recomendable para cualquier persona con interés en comenzar a invertir su dinero y expandir sus conocimientos financieros.

¿Piensas que necesitas ingresos altos para volverte rico? ¿Crees que tener una casa es un capital? ¿Sabes la diferencia entre deudas “buenas” y “malas”?

¿Quién controla tu temperamento? ¿Cómo tu trasfondo cultural puede infligirte dolor y de qué forma puede encender la llama de tu pasión interior?

Considera estos aspectos, lee “Padre Rico, Padre Pobre” y comienza a invertir tu dinero en lugar de guardarlo debajo del colchón.

Acerca de Robert T. Kiyosaki



Robert Kiyosaki es un empresario, inversor, escritor y orador motivacional estado do

un
id
en
se
na
ci
do
el
8
de
ab
ri
l
de
19
47
.

Fundó Rich Dad Company, una consultora financiera que provee servicios a individuos y otras empresas.

Además, escribió un total de 20 libros, siendo el de este resumen uno de los más destacados.

Resumen del Libro

Este libro enseña por qué la adquisición y la construcción de activos puede ser mucho más importante para el futuro que un gran cheque de pago, así como las ventajas fiscales que los inversionistas y los dueños de negocios disfrutan.

También nos recuerda por qué no podemos contar con el sistema escolar para enseñar a los hijos sobre el dinero, y por qué esta habilidad en la vida es tan crucial hoy más que nunca.

Explica qué es importante enseñar a los hijos acerca del dinero para que puedan enfrentar los retos y oportunidades del mundo moderno y disfrutar de la vida millonaria que merecen.

Actualmente, existe la creencia de que, para ser rico, necesitas ganar un buen salario. Este libro desmiente tal falacia y desafía a sus lectores a [pensar](#) acerca del control que tienen sobre su vida financiera.

Acompañado por Kiyosaki, aprenderás sobre finanzas personales y cómo identificar las características que las personas adineradas tienen en común. Debes cuestionar la creencia de que, por ejemplo, tu casa es un capital activo y que tu salario es suficiente para comprar cosas innecesarias.

Los niños necesitan educación financiera

La falta de educación financiera en las escuelas tampoco ayuda a cambiar la mentalidad de la población. En este momento, los colegios contribuyen a criar jóvenes financieramente irresponsables.

Mientras los 'padres ricos' incentivan a sus hijos para que tomen riesgos y decisiones que los acerquen a la independencia financiera, los 'pobres' prefieren que escojan el camino seguro, dentro de un trabajo en relación de dependencia y sin salir de su zona de confort.

Debemos asegurarnos de que nuestros hijos entiendan cómo funciona el dinero desde una edad temprana. Así, serán capaces de sobrevivir y progresar en ambientes inciertos durante su etapa adulta.

Pierde el miedo y asume riesgos

Según el autor, la visión sobre la vida que tienen los 'padres pobres' se debe a dos razones: miedo y codicia. Normalmente, se refugian en un sueldo que les da estabilidad, satisfacción y los mantiene funcionando en esa rutina de comer, beber, pagar deudas y tomar vacaciones.

Es verdad que nuestras compras pueden traernos felicidad. Pero es una alegría efímera. Si queremos elevar nuestro estilo de

vida, es fundamental cambiar nuestra perspectiva.

Y aquí está lo importante: esto no significa conseguir un mejor trabajo con un ingreso mayor, si no que debemos tener el coraje para invertir. Los ricos no llegaron hasta donde están sólo con trabajo duro: también supieron ver oportunidades donde otros no.

Aprendiendo sobre finanzas

Tener una mente abierta, capaz de captar estas oportunidades de inversión, es vital para adquirir práctica dentro del área financiera.

En cuanto a conceptos, entendemos un capital o “activo” como cualquier cosa que produce dinero, y una carga o “pasivo”, cualquiera que lo gasta. Los ricos compran activos mientras que, por lo general, la clase media compra pasivos creyendo que son activos.

Volviendo al ejemplo de la casa, Kiyosaki opina que no se trata de un capital porque no produce un flujo de dinero. Más bien, todo lo contrario: es un pasivo. ¿Por qué? Principalmente por impuestos, hipotecas, y la depreciación del valor del inmueble.

La respuesta a tus problemas financieros no es “hacer más dinero”, si no desarrollar tu autoconocimiento y aprender sobre finanzas para poder realizar inversiones.

El autor recomienda invertir en, por ejemplo, acciones, bonos, propiedades (aunque para colocarlas en alquiler) y cualquier negocio que produzca ganancias sin la necesidad de trabajo activo.

Concéntrate en construir activos sólidos

Nuestra profesión es diferente a nuestro negocio. La mayoría de nosotros trabajamos aplicando nuestra profesión para hacer

dinero que no durará y hará a los dueños de los negocios aún más ricos.

En el proceso, olvidamos nuestro negocio. Este debería ser acerca de nuestros activos y no sobre nuestros ingresos.

Esto no quiere decir que debemos renunciar a nuestros trabajos, pero sí que debemos dedicar tiempo a invertir en activos.

Valora tu mente y no el dinero

Muchas personas tienen miedo de intentar cosas nuevas y arriesgarse. Y, muchas veces, este miedo se disipa cuando esas personas estudian sobre ese tema, lo entienden y actúan con conocimiento.

Las finanzas no son diferentes. Evita tus miedos estudiando y conociendo los procesos.

Nuestra mente es nuestro principal activo. Sé creativo para percibir oportunidades de negocios, trabaja con personas más listas que tú y elige a tus mentores con sabiduría.

Frecuentemente vemos cómo las personas más talentosas no son necesariamente las que hacen más dinero. Desarrollar una buena comunicación, acciones de marketing y habilidades de negociación es fundamental para vender nuestras ideas y mejorar en la gestión de personas y sistemas.

Actitudes que no nos permiten ser ricos

El autor enumera cinco razones:

- **Miedo:** para enfrentarlo, planifica tus movimientos con tiempo y utiliza tus fallas como oportunidades de aprendizaje.
- **Cinismo:** deja de sospechar de todas las oportunidades de inversión, porque corres el riesgo de dejar pasar

ocasiones importantes.

- Pereza: la evitarás si logras responderte qué ganarás con la inversión en cuestión.
- Hábitos negativos: por ejemplo, pagar a tus acreedores antes que a ti mismo. Si eres el primero en recibir su parte, te verás obligado a pensar en maneras creativas de ganar un dinero extra para pagar a los demás.
- Arrogancia: sé humilde, lograrás aprender mucho más.

Actúa ahora

Fuera de los consejos ya vistos, existen cosas que puedes hacer en este momento:

- Examina tu vida para ver qué está funcionando y qué no.
- Identifica qué es lo que te motiva para ser rico.
- Busca nuevas ideas, lee nuevos libros y aprende sobre nuevos temas.
- Encuentra a alguien exitoso en tu área de interés.
- Invierte en tu formación.
- Piensa en grande, invierte en oportunidades grandes.
- Cuando encuentres esas oportunidades, actúa rápido.
- Forma un equilibrio entre tiempo, dinero y amor. La ley de la reciprocidad hará que cualquier persona que ayudes estará ahí cuando la necesites.

Notas finales

La mayoría de nosotros depende de su profesión para tener un ingreso y pagar las cuentas. Sin embargo, esta dinámica no es imposible de cambiar.

“Padre Rico, Padre Pobre” está repleto de consejos para que consigas volverte financieramente estable y construyas tus propios activos que generen un dinero adicional. Aprende sobre finanzas para convertirte en un inversor cada vez más

capacitado.

Haz que el dinero trabaje para ti, y no a la inversa.

Lecciones clave de “Padre Rico, Padre Pobre”

1. Ayuda de la vida real
2. La fórmula de los ricos
3. El empujón hacia el éxito

Ayuda de la vida real

Con tantas fluctuaciones económicas, lo único que te permitirá guardar tu dinero en el lugar adecuado es la experiencia financiera.

Si pretendemos generar ganancias, es mejor que comencemos con ayuda externa.

Por ejemplo, contratar consultores financieros para analizar tus inversiones y recibir consejos sobre cómo actuar. Desarrolla una mentalidad enfocada en ganar, pero sin miedo a perder!

La fórmula de los ricos

Conocer los atributos que amas sobre ti mismo es fundamental al invertir. Esto te permitirá elegir, con la ayuda del conocimiento financiero, inversiones clave que encajen con tus planes a largo plazo.

Todos debemos trabajar hasta dominar el proceso de inversiones. Aunque también hay que ser cuidadosos a la hora de gastar en cosas innecesarias.

El empujón hacia el éxito

Estar lleno de dudas y no tener autoconfianza es la receta perfecta para construir una pared entre tu potencial y las oportunidades del mercado.

Si no tienes [coraje y tenacidad](#), incluso el conocimiento técnico será de poca ayuda.

El mejor método para escapar de este problema es aprender y expandir tus conocimientos sobre diversos aspectos económicos.

¿Te gustó este resumen? Queremos invitarte a descargar nuestra aplicación gratuita [12 min App](#), donde podrás encontrar más resúmenes y audiolibros increíbles.

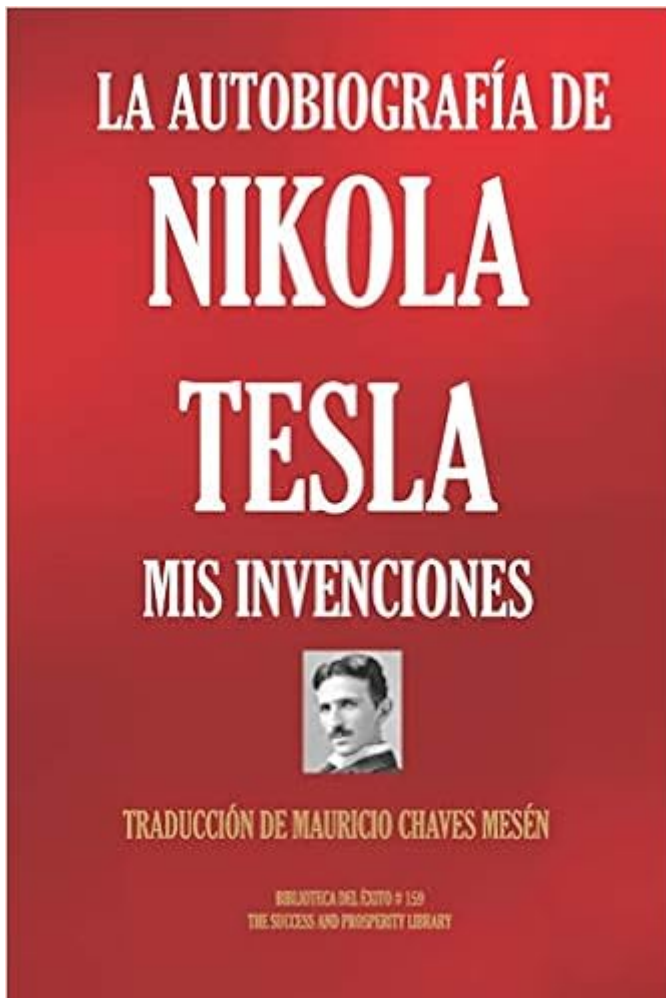
Frases de “Padre Rico, Padre Pobre”

Nuestro análisis crítico

Quedamos maravillados con el mensaje que transmite este libro. Transparencia, claridad y honestidad son características difíciles de encontrar al buscar consejos, y las lecciones de Kiyosaki las reúnen todas!

En conclusión, no dejes de agregar “Padre Rico, Padre Pobre” a tu lista.

Mis Invenciones



Nikola Tesla – [Mis Invenciones](#) – es uno de los inventores más revolucionarios de toda la historia de la ciencia moderna. De hecho, sin su genialidad – demostrada, sobre todo, en la elaboración del sistema de corriente alterna – difícilmente tendríamos todos los avances de los tiempos modernos.

Las computadoras, la robótica, la comunicación inalámbrica son sólo algunas de las áreas en las que el intelecto de ese gran físico dejó marcas indelebles en un legado de fantástica creatividad.

En este microbook, vas a acompañar los elementos centrales de su autobiografía. En 12 minutos entenderás un poco más sobre los orígenes de una de las mentes más brillantes de todos los tiempos. ¿Vamos?

La infancia de Nikola Tesla

Tesla inicia su autobiografía definiéndose como un inventor. Para él, los primeros esfuerzos de la inteligencia humana son resultados de estímulos instintivos de una imaginación indisciplinada. A medida que los años pasan, la racionalidad se afirma y nos volvemos más planificados y cada vez más sistemáticos.

Al relatar las varias causas que lo llevaron a convertirse en un inventor, el autor cuenta que tuvo un hermano que, aunque muy talentoso, falleció prematuramente. Hecho que dejó a sus padres desconsolados y, consecuentemente, minó la autoconfianza del joven Tesla.

Leía Todo El Resumen

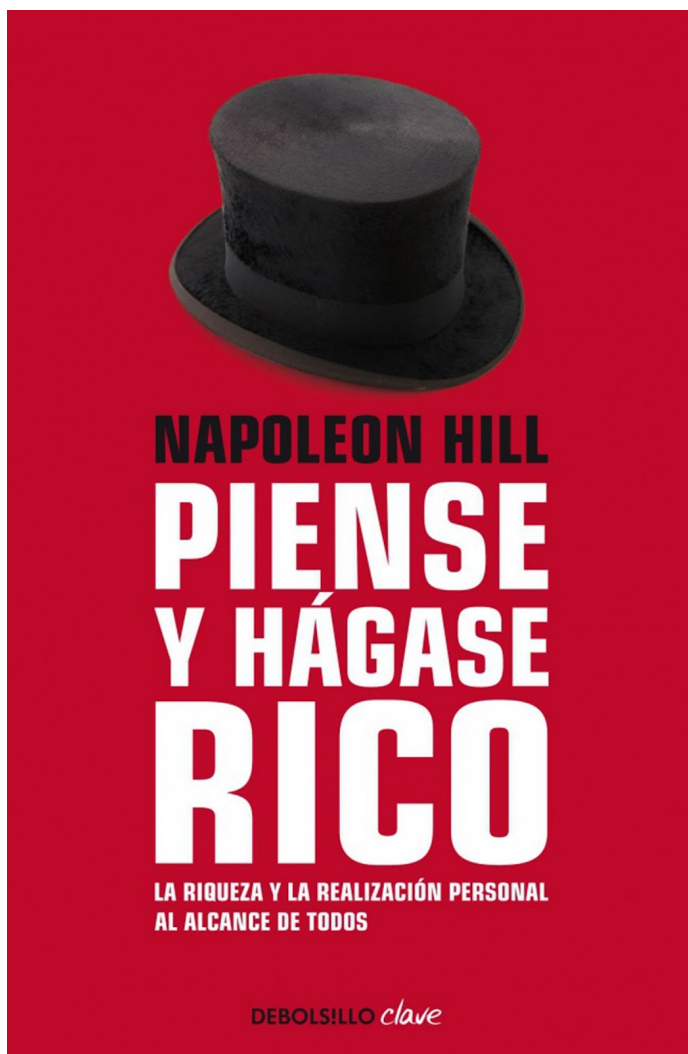
Nuestro autor quería, desde muy niño, ser ingeniero. Sin embargo, su padre, un gran erudito versado en las obras clásicas del humanismo, se mostraba inflexible en hacer que el hijo siguiera sus pasos como presbítero de la Iglesia Ortodoxa.

La intelectualidad paterna contribuyó al desarrollo de la inteligencia del joven Tesla por medio de los ejercicios que le fueron atribuidos desde la más tierna edad: análisis de formas de expresión, realización de cálculos mentales, memorización de frases largas, etc.

El autor revela que la repetición diaria de esas lecciones fortaleció su razón y memoria y lo ayudó a desarrollar su agudo sentido crítico. A pesar de ello, Tesla sostiene que fue su madre la gran responsable de influir en su inventiva.

De hecho, la madre de Nikola era una inventora de primer orden. Tanto que habría logrado realizar grandes hechos si no hubiese vivido tan apartada de la vida moderna y de sus múltiples oportunidades.

Piense y Hágase Rico



La riqueza y la realización personal al alcance de todos

«Piense y Hágase Rico» es la combinación entre la vieja y la nueva escuela sobre cómo construir un negocio exitoso.

A pesar de que el autor lo publicó en 1937, sus consejos motivacionales continúan vigentes en el siglo XXI. En este resumen, analizamos la casi centenaria obra del escritor estadounidense revisada y actualizada por el Dr. Arthur R. Pell.

Antes de comenzar la lectura, recuerda una de las máximas

enseñanzas de Napoleon:

“Cualquier cosa que el hombre pueda concebir y creer, puede ser alcanzada”.

¿Quién debería leer “Piense y Hágase Rico”? ¿Y por qué?

Si trabajas desde el amanecer hasta la puesta de sol, haciendo horas extras ocasionalmente, eres el candidato perfecto para leer “[Piense y Hágase Rico](#)”. No importa cuál sea tu historia, si no eres feliz, no pierdas más tiempo: ¡lee el libro!

“El mundo necesita una nueva clase de personas, las personas [felices](#)”. Si quieres ser una de ellas, cambia tu mentalidad y ponte en sintonía contigo mismo.

Acerca de Napoleon Hill



Na
po
le
on
Hi
ll
fu
e
un
ex
it
os
o
co
ns
ul
to

r
em
pr
es
ar
ia
l,
ad
em
ás
de
un
au
to
r,
ab
og
ad
o,
pe
ri
od
is
ta
y
or
ad
or
de
re
no
mb
re
. Es
te
li

br
o
cu
en
ta
má
s
ac
er
ca
de
su
hi
st
or
ia
,
el
en
fo
qu
e
de
su
s
tr
ab
aj
os
y
su
ma
ne
ra
de
pe
ns

Nació el 26 de octubre de 1883 en Estados Unidos y falleció 87 años después, el 7 de noviembre de 1970.

Andrew Carnegie, empresario y filántropo escocés, fue una persona importante en su vida. De hecho, sus ideas lo motivaron a escribir este libro.

Resumen del Libro

La riqueza y la realización personal al alcance de todos «Éste es el mejor libro para el éxito personal que se ha escrito en todos los tiempos; me hizo millonario sin haber tenido nada al inicio. » BRIAN TRACY, autor bestseller de [Habla](#) menos, actúa más.

Así de fácil: la riqueza y la realización personal están al alcance de todas aquellas personas que lo desean; basta simplemente con desvelar un secreto, el secreto del éxito. Cualquiera que ponga en práctica sus principios y su filosofía que están en este libro, sin duda obtendrá todo aquello que desee en la vida.

Esta pieza cuenta con 16 capítulos que presentan técnicas y consejos recopilados por el autor a partir de entrevistas con 500 millonarios. Todos, con el objetivo de que alcances cualquier meta que tengas en mente.

Y no se trata de una simple teoría. “Piense y Hágase Rico” va más allá. Tiene que ver con aprender de las experiencias y casos de éxito de los demás.

Entonces, recuerda: sin importar la referencia al dinero del título del libro, todas estas ideas pueden aplicarse a cualquier aspecto de la vida.

Todo comienza con el deseo

Cualquier objetivo puede ser alcanzado si lo deseamos lo suficiente. Debemos sentir una intensa obsesión respaldada por un plan de acción y mucha [persistencia](#).

Aunque existe una serie de pasos a seguir para desarrollar esa clase de deseo.

1. Enfócate en el objetivo exacto que quieres cumplir.
2. Define exactamente qué estás dispuesto a hacer para conseguirlo.
3. Establece una fecha límite clara para realizarlo.
4. Crea un plan concreto y ponlo en práctica, sin importar si estás listo o no.
5. Escribe una declaración que resuma todos los puntos de arriba.
6. Lee la declaración en voz alta, dos veces al día, e imagina cómo sería alcanzar ese logro.

Transformando el deseo en realidad a través de la fe

Uno de los ejes de esta obra yace en el proceso de transformar pensamientos y sueños en planes concretos y realizables.

Aunque, antes de actuar, nuestro subconsciente necesita creer que lo que buscamos es posible. La mejor forma de lograr esto es repetir afirmaciones positivas en voz alta y, así, desarrollar esa fe.

El subconsciente tiene el poder de transformar nuestros pensamientos, tanto positivos como negativos, en actitudes reales. Por eso es importante esforzarnos para tener una mayoría de pensamientos positivos.

Pero claro, como todo, hablar es más fácil que hacer. Por eso,

Napoleon nos provee el método más eficaz para generar pensamientos positivos: desarrollar la autoconfianza. ¿Cómo? De la siguiente manera.

1. Sé consciente de que eres capaz de alcanzar tu objetivo si actúas con perseverancia.
2. Crea una imagen mental sobre quién quieres ser y qué quieres alcanzar.
3. Asimila el hecho de que, a través del principio de autosugestión, cualquier deseo que se mantenga en tu mente puede dar frutos. Este principio se resume en el envío constante de pensamientos desde el consciente hacia el subconsciente. Tal práctica genera patrones y hábitos que favorecen tus esfuerzos para concretar tus deseos.
4. Involúcrate en actividades y situaciones que beneficien a los demás. Incentiva a otros para que contribuyan con tu causa, confiando en ellos para que ellos crean en ti.

Imaginación sintética y creativa

Tenemos dos tipos de imaginación. La sintética transforma las ideas conocidas en conceptos nuevos, mientras que la creativa produce cosas nuevas de la nada. Esta última es la fuente de nuestra inspiración y también es conocida como el "Sexto Sentido".

Hill afirma que la única limitación del hombre es el uso limitado de su imaginación. Y, como todo, ésta mejora con la práctica.

Sin embargo, el deseo, la fe y la imaginación no pueden marcar la diferencia si no cuentan con un propósito definido y un plan de acción claro.

El valor del conocimiento especializado

Podemos encontrar dos tipos de conocimiento. El general, que no es útil para generar riqueza, y el especializado, que sí lo es. Tanto este último como las habilidades prácticas son necesarias para crear algo de valor.

Claramente, no podemos ser expertos en todo. Por eso es importante rodearnos de personas que cuenten con conocimiento específico en distintas áreas. Estas alianzas te llevarán a crear un plan infalible.

Para construirlas, debes aliarte con la cantidad de personas que sea necesaria. Define qué beneficios puedes ofrecerles y reúnete con ellos periódicamente. Por último, asegúrate de mantener la armonía en tu equipo y estarás aún más cerca de cumplir tus metas.

Además, es importante que tengas actitudes de líder para poder llevar a los demás hacia el éxito. Coraje, autocontrol, sentido de justicia, determinación, simpatía, responsabilidad y cooperación son atributos fundamentales que deberás desarrollar.



Superando la procrastinación

Otro gran apartado de “Piense y Hágase Rico” nos deja consejos para luchar contra la procrastinación y cómo ser persistente en nuestras acciones, evitando la indecisión.

Para esto, debes saber lo que quieres. Tarea difícil para muchos de nosotros. No te preocupes, al desarrollar la autoconfianza con los métodos ya descritos, junto con el autoconocimiento y la persistencia, podrás tener bien en claro tus objetivos.

Para cultivar la persistencia, tu propósito debe estar definido y respaldado por un deseo intenso. Persíguelo realizando acciones que formen parte de un plan concreto. Desarrolla hábitos y coopera con otros para facilitar el proceso.

Venciendo los fantasmas del miedo

El autor define seis miedos básicos que todos podemos enfrentar: miedo a la pobreza, a la crítica, a las enfermedades, a perder alguien que amamos, a envejecer y a la muerte.

Debemos superarlos para alcanzar el éxito. El miedo es simplemente un estado de la mente. Por lo tanto, puede ser dominado a través de los ejercicios presentados en este resumen.

Conclusión

“Piense y Hágase Rico” ofrece explicaciones lógicas para entender cómo actuamos en relación a nuestros objetivos en la vida.

Además, nos muestra un plan claro y ejercicios valiosos para dominar nuestro subconsciente y hacer realidad nuestros sueños.

No pierdas tiempo y pon estos consejos en práctica. ¡Sé paciente y no te rindas!

Lecciones clave de “Piense y Hágase Rico”

1. Domina tu mente y siente el poder
2. La energía sexual tiene propósitos empresariales
3. Guíate a través de la imaginación

Domina tu mente y siente el poder

La cohesión grupal es mejor que cualquier talento individual que funciona por su cuenta, separado de la productividad del equipo.

Está demostrado que la combinación de pensamientos, planes, ideas, visiones y estrategias es una fuerza muy resiliente que puede llevar a las personas hacia la prosperidad.

En “Piense y Hágase Rico”, Napoleon Hill no solo ofrece un camino hacia la acumulación de riquezas, sino que también aborda aspectos fundamentales del logro personal y la creación de riqueza.

Hill introduce el concepto de mente maestra, una colaboración entre individuos con objetivos comunes, que actúa como una fuerza poderosa para alcanzar el éxito.

Además, enfatiza la transmutación sexual, la idea de canalizar la energía sexual para potenciar la creatividad y la motivación en los negocios.

La libertad y la autonomía personal juegan un papel crucial, permitiendo a cada individuo tomar decisiones conscientes y estratégicas.

Los principios clave del éxito, como la acción concreta y la persistencia, se destacan como pasos esenciales para transformar el deseo en logros tangibles.

Hill también ofrece estrategias para superar la procrastinación y dominar los miedos, proporcionando un marco integral para el éxito personal y financiero.

La energía sexual tiene propósitos empresariales

El deseo sexual es innato y no debe ser reprimido ni eliminado. Sin embargo, puede ser canalizado para enriquecer el cuerpo, la mente y el espíritu. Además de, claro, beneficiar tu vida profesional.

Existen pocas chances de fallar porque la pasión es capaz de llevar tu empresa hacia adelante, más que cualquier otro sentimiento. También puedes usar esta energía para incentivar cambios en otros.

Guíate a través de la imaginación

Nada en el mundo se puede comparar con el impacto de la imaginación. Actúa como una fábrica mental que ejerce en dos campos: racionalidad y creatividad.

La fusión de estos dos puede crear una fuerza implacable para mejorar el potencial de generación de ideas.

¿Te gustó este resumen? Queremos invitarte a descargar nuestra aplicación gratuita [12min App](#), donde podrás encontrar más resúmenes y audiolibros increíbles.

Frases de “Piense y Hágase Rico”



SUSCRIBIR

Encuentra otros resúmenes en 12min!

Nuestro análisis crítico

Al principio, este libro fue pensado como un experimento. Con la ayuda de Andrew Carnegie, Napoleon consiguió acceder a personas con mucho dinero.

Como vimos, llegó a entrevistar a 500 de ellos y logró extraer las principales ideas que tenían en común acerca de cómo ser exitoso, lidiar con el fracaso y volverse rico.

El libro trata estos temas con claridad y de manera práctica.

La Meta

Ahora incluye la historia personal de Eli Goldratt "Mi Saga"

Eliyahu M. Goldratt y Jeff Cox

LA META

UN PROCESO DE MEJORA CONTINUA



Eli Goldratt ha sido descrito por **Fortune** como un "guru de la industria" y por **Business Week** como "un genio". Su libro *La Meta*, es una cautivante y ágil novela de negocios.

"Los Lectores de *La Meta* ahora están haciendo el mejor trabajo de sus vidas."
Success Magazine

"Una fábrica puede ser un escenario extraño para una novela, pero el libro ha sido sumamente eficaz..."
Tom Peters

EL BESTSELLER DE NEGOCIOS EN FORMA DE NOVELA QUE INTRODUJO

LA TEORIA DE RESTRICCIONES

Y CAMBIÓ EL MODO DE MANEJAR LOS NEGOCIOS EN AMERICA

MÁS DE 2 MILLONES DE EJEMPLARES VENDIDOS

SEGUNDA EDICION CORREGIDA

Un proceso de mejora continua : *La Meta* es un clásico bestseller devoto del mundo de los negocios. Su enfoque educacional es tan respetado que es una lectura obligatoria en ciertas universidades de negocios. A pesar de que es un libro de ficción, tiene una narrativa simple.

En *La Meta*, Eliyahu Goldratt examina práctica y realísticamente todos los principales conceptos de una industria. Siempre busca dar soluciones a los problemas a través del uso de teoría del cuello de la botella.

¿Quién debería leer “La Meta”? ¿Y por qué?

Atrasos en las producciones, bajas en los ingresos, y otros problemas a los que las empresas enfrentan a diario son gradualmente resueltos en esta parábola de la administración.

En [La Meta](#), usted aprenderá cómo vencer los obstáculos de su compañía y poner en práctica un proceso de continua mejoría. ¿Vamos?

Acerca de Eliyahu Goldratt



El
iy
ah
u
M.
Go
ld
ra
tt
es
tu
di
ó
fí
si
ca
en
Is
ra
el
du
ra
nt

e
lo
s
19
70
s.
Ah
í
de
sa
rr
ol
ló
un
a
te
or
ía
ma
te
má
ti
ca
pa
ra
in
du
st
ri
as
pa
ra
pl
an
if
ic
ar

su
pr
od
uc
ción
de
ma
ne
ra
ópti
ma
.

Luego de completar sus estudios, Goldratt puso en práctica su teoría en el mercado de las compañías reales. En los 1980s expandió su idea formulando la llamada Teoría Restrictiva.

Resumen del Libro

El libro, La Meta del autor Eliyahu Goldratt, nos proporciona los conocimientos básicos sobre la teoría de las limitaciones, en una historia fácil de comprender, ayudándonos a comprender como debemos tratar las [limitaciones](#) del sistema cuellos de botellas. El libro explica 3 principios fundamentales que tienen que mejorarse dentro de la empresa: la facturación-velocidad con que se realiza el flujo de venta ; el inventario-capital invertido necesario; costos de operación-gastos de la empresa.

La Meta de la Compañía

Una compañía comercial debería buscar [rentabilidad](#). A diferencia de otras corrientes de pensamiento, Goldratt cree que la rentabilidad no está en conflicto con la misión y la visión de la firma.

Una empresa con rentabilidad puede crecer y conseguir sustentabilidad para pelear en el mercado. Así, la misión de la compañía estará realizada.

Bienvenido al Singular Mundo de la Manufacturación

Alex Rogo es el manager de una planta de manufacturación UniCo. Su fábrica corre el riesgo de cerrar por orden de sus directivos. Está fallando en entregar los productos que los clientes quieren y eso trae pérdidas permanentes.

La producción está retrasada y los empleados están trabajando horas extra. En consecuencia, todo el mundo está cansado y estresado.

Sin alternativas, Rogo busca ayuda afuera. Contrata a un consultor llamado Jonah para salvar la fábrica.

Jugando a Ponerse al Día

Con una manufacturación lenta y la entrega de los pedidos a los clientes más aún, la firma tiene un problema. Jonah necesita reducir el tiempo entre el pedido hecho por el cliente y la entrega del producto.

A pesar de que la fábrica no genera dinero, tiene equipos que celebran éxitos rompiendo sus metas personales.

Como los equipos trabajan juntos en la fábrica, si uno responde con una alta producción genera un desequilibrio. El resto no está a la misma velocidad de trabajo. Entonces lo que hizo el primer equipo queda atascado en la línea de producción.

Dos Tipos de Recursos

Hay dos tipos de recursos en una fábrica:

- **El recurso del cuello de la botella:** Este es el tipo de recurso cuya oferta es igual o menor que su demanda. Por ejemplo, el equipo que no podía entregar y terminó paralizando el proceso de manufacturación.
- **El recurso sin cuello de la botella:** Cualquier otro recurso cuya capacidad es mayor que su demanda. Como el primer equipo que dejó más recursos en la línea de producción de las que la fábrica era capaz de seguir.

Alex Rogo implementó un cambio entendiendo dos tipos de recursos. La compañía necesitaba alinear sus procesos con la meta de ganancias. Además, los equipos tenían que cambiar el enfoque.

Componentes de la Meta de la Compañía

Juntos, Alex, Jonah, y su equipo lograron identificar cómo mejorar su proceso de producción. Para alcanzar la meta financiera final, descubrieron que hay 3 tareas por hacer:

- **Reducir los gastos operacionales:** Representan todo el dinero que el sistema usa para transformar el inventario en ganancias, en productos vendidos. Incluyeron todo el dinero que el sistema gasta en algo que no puede guardar para el futuro.
- **Reducir el inventario de productos de papelería:** Siempre debes tener en stock el mínimo de productos no entregables y gastos fijos. El inventario es todo el dinero que el sistema ha invertido en comprar cosas que la compañía tiene la intención de vender, pero todavía no vendió.
- **Aumentar las ganancias de la compañía:** Las ganancias son los productos convertidos en dinero, eso es, los ingresos generados por el trabajo de la fábrica. La ganancia corresponde al precio de venta menos el monto pagado a los proveedores por la materia prima directa.

Identificando Cuellos de Botella

Alex Rogo y Jonah luego identificaron los cuellos de botella de la compañía. Es decir, las etapas de la línea de producción donde el proceso paró.

Hay 2 equipos causando cuellos de botella. Por estos la fábrica termina produciendo de manera muy lenta.

Optimizando esos procesos, llegaron a la conclusión de que debían apuntar a los que no funcionaban. No era necesario gastar tiempo en los procesos que tenían un rendimiento positivo.

Cuellos de Botella del Mercado

Con la velocidad de la fábrica mejorando, el equipo puede entregar productos al mercado a tiempo. Por otra parte, surgen nuevos problemas.

No hay tanta demanda para comprar los productos creados por la capacidad más alta de producción de la fábrica.

Adoptando Mejoras Continuamente

Para ganar competitividad, UniCo necesita reducir el tiempo de entrega y los costos. De esta forma la planta adquirirá rentabilidad

La manera más fácil de mantenerla de manera eficiente es adoptando un método de mejoras continuas. Así, a medida que pase el tiempo, la fábrica ganará optimización.

El proceso de continuas mejoras consiste en 5 etapas principales:

- **Identificar el sistema de limitaciones:** El sistema entero debe tener al menos una limitación pero usualmente tendrá un número muy pequeño de limitaciones.

- **Decidir cómo explotar el sistema de limitaciones:** Significa sacar la mayor cantidad posible de él, sacar el mayor resultado posible dentro de esa condición. Por ejemplo, si la limitación es el mercado una manera de explotar esta limitación es entregar los pedidos a tiempo.
- **Subordinar cualquier otra cosa a la decisión previa:** Los recursos restrictivos o los cuellos de botella determinan las ganancias de la organización. Si un recurso no restrictivo trabaja a una tasa más alta que la limitación, habrá un incremento en el inventario. Por lo tanto, todos los recursos no restrictivos deben estar limitados por otro factor, y la limitación es cambiada.
- **Aumentar las restricciones del sistema:** Hay que minimizar o eliminar las restricciones. Las etapas 2 y 3 están diseñadas para mejorar la eficiencia haciendo el mejor uso de los recursos disponibles. Si, después de la 3, algunas limitaciones quedan, hay que aumentar la restricción, agregando una mayor cantidad de recursos.
- **Reevaluación:** Si la limitación rompe en las etapas previas, vuelve a la 1. Pero no dejes que la inercia quede como un sistema de limitaciones. Una nueva limitación siempre aparecerá después de la cuarta etapa, y el ciclo debe empezar otra vez desde la primera.

Lecciones Clave de “La Meta”

1. La eficiencia no garantiza ganancias
2. Tener cautela con las políticas de las organizaciones
3. No permitir que la inercia quede como un sistema de limitaciones

La eficiencia no garantiza ganancias

No siempre el monto de las ganancias de una compañía está

directamente relacionada con su [eficiencia](#).

Ser productivo significa estar cerca del resultado esperado en la meta. Las acciones que acercan a la compañía a su objetivo son positivas.

Tener cautela con las políticas de las organizaciones

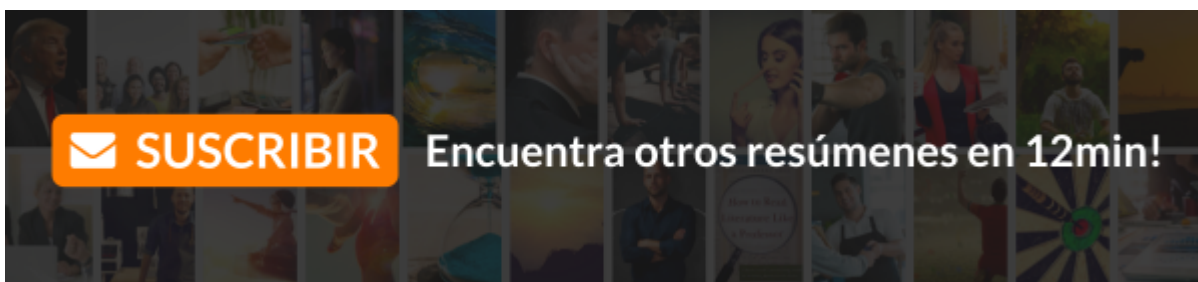
Goldratt sugiere que las políticas dentro de las organizaciones pueden estar entre las limitaciones. Sin embargo no son fáciles de identificar porque están dentro de la cultura de la organización.

No permitir que la inercia quede como un sistema de limitaciones

La inercia dentro de las organizaciones genera limitaciones políticas. Es decir, en muchas situaciones, que quizás no hay limitaciones físicas en la capacidad de producción o la demanda del mercado. No obstante, el sistema opera ineficientemente por políticas y logísticas de producción interna.

¿Te gustó este resumen? Queremos invitarte a descargar nuestra aplicación gratuita [12min App](#), donde podrás encontrar más resúmenes y audiolibros increíbles.

Frases de “La Meta”



Nuestro análisis crítico

En una compañía es importante que el trabajo esté organizado para identificar los cuellos de botella. Una vez hallados, necesitamos enfocarnos únicamente en resolverlos.

A través de un proceso de mejoras continuas todo esto cambiará. Este proceso tendrá que estar monitoreado y optimizado para alinear a la compañía más y más con las demandas del mercado.

¿Quién se ha llevado mi queso?

«Estoy regalando este libro a mis amigos y colegas porque constituye una fascinante lectura para cualquier persona que quiera prosperar en estos momentos de cambios.»

—Randy Harris, ex Vicepresidente de
Merrill Lynch International



¿QUIÉN SE HA LLEVADO MI QUESO?

CÓMO ADAPTARNOS A
UN MUNDO EN CONSTANTE

CAMBIO

SPENCER JOHNSON, M.D.



EMPRESA ACTIVA

40^a edición

*En **¿Quién se ha llevado mi queso?** Resumen, el autor, intenta darnos una explicación de cómo adaptarnos a un mundo en constante cambio.*

Una de las cosas más difíciles que debemos enfrentar en la vida es el cambio. Y, a pesar de eso, los cambios no dejan de ocurrir. Entonces, ¿cómo salir de tu zona de confort y lidiar con ellos?

“**¿Quién se ha llevado mi queso?**” es una breve fábula empresarial y [motivacional](#) donde su autor, Spencer Johnson, intenta responder esa pregunta de una forma atemporal.

Lee **¿Quién se ha llevado mi queso?** Resumen y comprueba si realmente consigue hacerlo.

¿Quién debería leer “¿Quién se ha llevado mi queso?”? ¿Y por qué?

Si ya habías llegado al mundo en 1998 cuando “[¿Quién se ha llevado mi queso?](#)” fue publicado, probablemente recuerdas el fenómeno mundial que generó. Todas las empresas tenían por lo menos diez copias del libro y, las que no, solo estaban esperando la próxima edición para adquirirlas.

El resultado: “¿Quién se ha llevado mi queso?” permaneció como un best seller del New York Times por cinco años, vendió casi 30 millones de copias y fue traducido a más de 40 idiomas!

En otras palabras, estamos seguros de que ya leíste este libro.

Este resumen es para aquellos pocos que todavía no lo hicieron.

Acerca de Spencer Johnson



[Spencer Johnson](#) fue un escritor y

ps
ic
ól
og
o
es
ta
do
un
id
en
se
.
Na
ci
ó
el
24
de
no
vi
em
br
e
de
19
38
en
Wa
te
rt
ow
n,
Da
ko
ta
de

l
Su
r.
Su
s
li
br
os
,
pr
in
ci
pa
lm
en
te
in
fa
nt
il
es
y
fá
bu
la
s
em
pr
es
ar
ia
le
s,
tu
vi
er
on

gr
an
éx
it
o.
Fa
ll
ec
ió
el
3
de
ju
li
o
de
20
17
,
a
lo
s
78
añ
os
.

Además de “¿Quién se ha llevado mi queso?”, Johnson es famoso por su contribución a la serie de libros “Value Tales” y por su colaboración con Kenneth Blanchard en “El Nuevo Mánager al Minuto”.

Resumen del Libro

Había una vez dos ratoncitos y dos hombrecillos que vivían en un laberinto. Estos cuatro personajes dependían del queso para alimentarse y ser felices. Como habían encontrado una

habitación repleta de queso, vivieron durante un tiempo muy contento. Pero un buen día el queso desapareció...

Esta fábula simple e ingeniosa puede aplicarse a todos los ámbitos de la vida. Con palabras y ejemplos comprensibles, incluso para un niño, nos enseña que todo cambia, y que las fórmulas que sirvieron en su momento pueden quedar obsoletas.

Esta obra de ficción cuenta, en realidad, una [historia](#) dentro de otra.

En otras palabras, la narrativa principal forma parte de otra narrativa que funciona como marco.

En el caso de “¿Quién se ha llevado mi queso?”, la historia marco se divide entre el Prólogo y el Epílogo.

El prólogo presenta una escena: un grupo de amigos de la escuela secundaria discutían sobre cómo estaban lidiando con los cambios. Uno de ellos, llamado Michael, comentó que él no sabía qué hacer hasta que escuchó “una historia divertida que cambió todo”.

Por supuesto, todos se interesaron por la historia. Entonces, Michael reveló su título: “¿Quién se ha llevado mi queso?”. Y ahí es cuando la segunda historia comienza.

Esta, a diferencia de la anterior, es una parábola que presenta cuatro versiones alegóricas del “yo”.

Pero ya llegaremos a eso, en la sección de “Lecciones clave”.

Lo mejor es que primero contemos la historia. Es breve, memorable y efectiva.

¿Quién se ha llevado mi queso?: La historia

El libro narra el día a día de dos ratones, Fisgón y Ecurridizo, que viven en un laberinto junto con dos enanos,

Kif y Kof. Al principio, ninguno de los dúos tienen queso, alimento del que dependen para ser felices, pero ambos tienen la voluntad y dedicación para encontrarlo.

Entonces, se ponen manos a la obra. Corren alrededor del laberinto hasta que, finalmente, ambos grupos llegan a la "Estación de Queso C": un paraíso para nuestros personajes.

En ese lugar existe un amplio depósito de queso, lo suficiente para alimentar a los cuatro por un largo período de tiempo.

Los ratones, guiados por su instinto, no piensan acerca del futuro. Corren todos los días desde su casa hasta la Estación, actuando como si el queso se fuese a acabar. Los humanos, en cambio, están más relajados y establecen ciertas rutinas.

Como saben que el queso dará a basto por un tiempo, cometen el [error](#) de mantenerse en su zona de confort y hasta volverse un poco arrogantes en el proceso.

Pero un día, el queso acabó.

Fisgón y Ecurridizo, preparados para tal momento, comienzan a buscar otro depósito casi inmediatamente. Kif y Kof, todo lo contrario.

Una vez más, actúan de una manera muy humana, preocupándose en lugar de hacer algo al respecto.

Culpan a cualquiera menos a sí mismos por su desgracia. Kif, incluso, toma una postura de negación. En un momento, llega a exclamar "¿Quién se ha llevado mi queso?". Como si fuese solo suyo.

Sintiendo que el mundo estaba siendo injusto con él, Kif no quiere salir a buscar más queso. Kof intenta motivarlo, pero no lo consigue.

Mientras tanto, Fisgón y Ecurridizo descubren la "Estación de Queso N", otro gran depósito de su comida favorita.

Kof parece ser el único capaz de seguirlos. Un día, deja de tomar la situación de forma dramática. “No es un cataclismo”, piensa. “Es apenas un nuevo comienzo”.

Entonces, decide avanzar. Para inspirar a su amigo, escribe un mensaje provocador en la pared de la Estación de Queso C: “Si no cambias, te puedes extinguir”.

Luego, Kof se embarca en su nueva travesía.

Aunque, sin olvidarse de su amigo, va dejando un rastro de mensajes en las paredes tras su paso, al que Johnson llama “Las escrituras en la pared”. Además de motivar a Kif, los mensajes sirven para clarificar los pensamientos de Kof.

Un día, Kof llega a la Estación de Queso N y encuentra un depósito de queso aún mayor que el de la Estación C. Incluso algunos son más deliciosos y exóticos que los anteriores.

Kof quiere compartir este queso con su amigo, pero decide dejar que encuentre el camino por su cuenta.

Aprendiendo de su experiencia previa, Kof explora otros caminos del laberinto constantemente, temiendo que el queso que acaba de encontrar también desaparezca.

Hasta que un día, Kof escucha movimientos cerca suyo.

Y, a medida que los pasos se acercan, espera que sean de su amigo Kif.

Quizás, finalmente, él también haya encontrado su camino.

Lecciones clave de “¿Quién se ha llevado mi queso?”

1. ¿Porque escribimos parábolas?
2. Cuatro Tipos de Personajes
3. Las escrituras en la Pared

¿Por qué escribimos parábolas?

En pocas palabras, una parábola es una historia simple con una moraleja.

Intenta impartir conocimientos importantes a través de una metáfora. Una buena manera de entender por qué “¿Quién se ha llevado mi queso?” es una alegoría es pensar cómo lo leerías si uno de los cuatro personajes tuviera tu nombre y descripción.

Probablemente estarías en un estado de negación como Kif, dejando en claro que tú no actuarías así.

No te preocupes. Es una reacción normal.

Por eso tenemos parábolas y fábulas. Cuando las historias son sobre ratones y enanos, todos podemos sentirnos un poco identificados con ellas.

Y así es como cualquier historia breve y divertida puede convertirse en un best seller.

Un gran mensaje sobre este tema está en las palabras del escritor escocés A. J. Cronin:

“[La vida](#) no es ningún pasillo recto y fácil que recorreremos libres y sin obstáculos, sino un laberinto de pasadizos, en el que tenemos que buscar nuestro camino, perdidos y confusos, detenidos, de vez en cuando, por un callejón sin salida”.

“Pero, si tenemos fe, siempre se abre una puerta ante nosotros; quizá no sea la que imaginamos, pero sí será, finalmente, la que demuestre ser buena para nosotros”.

Cuatro tipos de personajes

Algunas ediciones de “¿Quién se ha llevado mi queso?” incluyen una introducción corta donde describen cada uno de los personajes.

El autor dice que representan “las partes simples y complejas de nosotros mismos” y que todos podemos ser uno de los personajes, o una combinación de más de uno.

Fisgón es el que huele los desafíos incluso antes de que aparezcan. Es proactivo y siempre está un paso adelante.

Escurridizo es el que se escurre dentro de la acción en el momento en que es llamado. Tampoco tiene una actitud pasiva y sabe que el cambio llegará inevitablemente. Entonces, busca estar preparado.

Kof es el que aprende a adaptarse cuando entiende que el cambio puede llevar a algo mejor. Está un paso atrás, pero se mueve hacia adelante de igual forma.

Finalmente, Kif es el que niega la necesidad de un cambio. Se resiste a las transformaciones de cualquier tipo, creyendo que el status quo es el estado ideal del sistema.

Él es el que será dejado atrás.

Las escrituras en la Pared

Los mensajes que Kof deja para Kif en las paredes son, claramente, dirigidos a los lectores.

¡Prestarles atención!

Pueden enseñarte que los cambios son inevitables y cómo debes adaptarte a ellos, dejando todos tus miedos atrás.

¿Te gustó este resumen? Queremos invitarte a descargar nuestra aplicación gratuita [12min App](#), donde podrás encontrar más resúmenes y audiolibros increíbles.

Frases de “¿Quién se ha llevado mi

queso?”



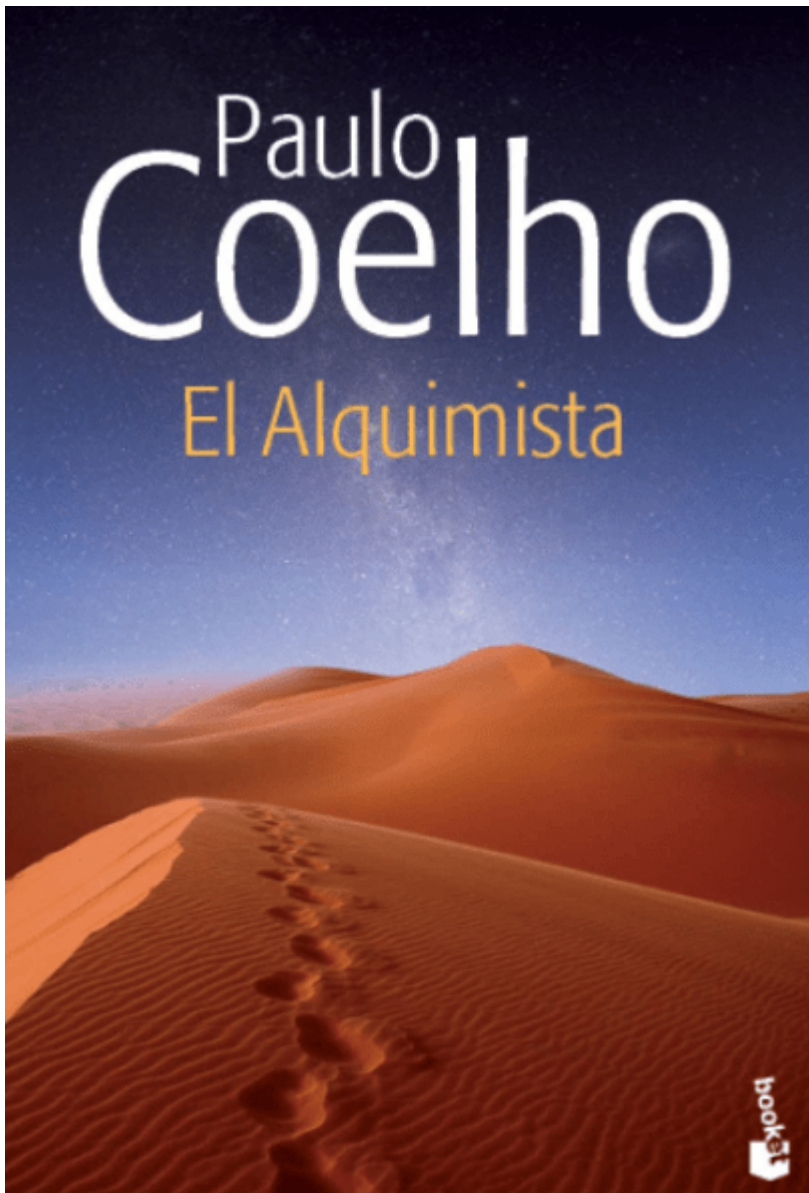
Nuestro análisis crítico

“¿Quién se ha llevado mi queso?” no es mucho más que lo descrito en este resumen. Cuando lo piensas, parece que no tiene mucho más para decir. El prólogo y el epílogo son superficiales, y la historia principal hasta podría contarse en un texto menor.

Sabemos que se trata de un clásico, pero sentimos que no envejeció muy bien. Existen algunos huecos en la parábola, que ni siquiera es tan completa. Porque, dejando fuera la historia en sí, su moraleja es bastante simple.

Ya lo cantó David Bowie en sus últimos años: “Ch-ch-ch-changes, turn and face the strange...”.

El Alquimista



Micro – resumen: El Resumen del Alquimista de Paulo Coelho, prueba que es uno de esos libros que no quieres que termine. Tiene una gran cantidad de fans lectores, que han reportado cambios internos como resultado de los tips incluidos.

¿Literatura clásica o guía motivacional? Desafiando paradigmas culturales, con su novela alegórica – El Alquimista – [Paulo Coelho](#) lleva un tema desafiante e inquietante que concierne a la humanidad: el destino.

BÚSQUEDA DE LA FELICIDAD / EL ALQUIMISTA

Nuestro camino, nuestro destino es la búsqueda interminable por la felicidad.

Resumen del Libro

Cuando una persona desea realmente algo, el Universo entero conspira para que pueda realizar su sueño. Basta con aprender a escuchar los dictados del corazón y a descifrar un lenguaje que está más allá de las palabras, el que muestra aquello que los ojos no pueden ver.

El Alquimista relata las aventuras de Santiago, un joven pastor andaluz que un día abandonó su rebaño para IR en pos de una quimera. Con este [enriquecedor](#) viaje por las arenas del desierto, Paulo Coelho recrea un símbolo hermoso y revelador de la vida, el hombre y sus sueños. Cuando una persona desea realmente algo, el Universo entero conspira para que pueda realizar su sueño.

Porque [El Alquimista](#) es un libro que definitivamente debes de leer, [resumimos](#) lo más importante y señalaremos 10 conceptos de lo mejor de este libro. Te aseguro que no solo descubrirás una lectura cautivadora sino también encontrarás una invitación a la introspección.

La vida en sí misma es un misterio, pero cuando somos tan egocéntricos es complicado descubrir su significado.

1. **El Concepto:** La sabiduría de la [simplicidad](#)

“Las cosas más simples en la vida son las más extraordinarias y solo los sabios consiguen verlas”.

Santiago es un joven pastor quien disfruta la libertad de viajar con sus ovejas de un lugar a otro. Mientras dormía en una iglesia en ruinas que tenía un árbol sicómoro creciendo fuera de las ruinas de la sacristía, tenía un sueño recurrente.

Un niño le muestra un tesoro cerca de las pirámides Egipcias y decide ir con una gitana para que interpretara su sueño.

Por un décimo de su tesoro ella predice que él debe ir a las Pirámides y ahí encontrará el tesoro.

Decepcionado por la simple explicación, Santiago se va justo cuando la gitana le dice que *“las cosas más simples en la vida son las más extraordinarias y solo los sabios consiguen verlas”*.

2. El concepto: La inevitabilidad de la fe

“En algún punto de nuestras vidas, perdemos el control de lo que nos está pasando y nuestras vidas son controladas por fe”.

El joven regresa a su vida, tratando de olvidar el sueño. Se sienta en una banca en la plaza y lee un nuevo libro.

Un viejo vestido como Árabe se sienta a su lado y empieza a conversar.

Trata de deshacerse del viejo, pero el viejo le dice *“que en algún punto de nuestras vidas, perdemos el control de lo que nos está pasando y nuestras vidas son controladas por fe”*.

3. El concepto: El alma del universo

“Cuando quieres algo, todo el universo conspira para ayudarte a conseguirlo”.

Jas a cambio de decirle como encontrar el tesoro escondido.

Quiere ayudar al joven porque él ha tenido éxito descubriendo su *Leyenda Personal*, osea lo que él siempre había querido conseguir.

Así que aquí está, entre su rebaño y su tesoro, teniendo que escoger entre algo a lo que ya se había acostumbrado y algo que quería tener.

La búsqueda de lo desconocido, por oro y aventura atrae a Santiago y si las cosas no funcionan, puede regresar a ser un pastor. Así que acepta la propuesta de Melquisedec.

El viejo le dice que vaya a las Pirámides de Egipto y siempre seguir los augurios.

El viejo abre su capa y le muestra al joven una coraza de oro, cubierta con piedras preciosas.

Melquisedec es de hecho el Rey de Salem y le da a Santiago una piedra blanca y negra para ayudarlo en su camino cuando no puede leer los augurios, *“pero, si puedes, trata de tomar tus propias decisiones”*.

4. El concepto: La encrucijada del pensamiento

“Se dio cuenta de que tenía que escoger entre pensar en sí mismo como una víctima o un ladrón y como un aventurero en búsqueda de su tesoro”.

El viaje en barco a África sólo toma dos horas y ahora el joven se encuentra sentado en un bar en las estrechas calles de Tangier. Está buscando por un [guía](#) que lo pueda llevar a las pirámides.

Conoce a otro joven que habla español y estúpidamente confiado le da el dinero para comprar camellos y comida para el viaje. Camino al mercado, su guía desapareció misteriosamente.

Santiago recuerda las piedras, Urim y Tumim y su confianza aumenta. Una vez más está en una encrucijada: pensar en sí mismo como una víctima o un ladrón y como un aventurero en búsqueda de su tesoro.

En cuanto decide que es un aventurero buscando su tesoro, sabe que hacer.

5. El concepto: El poder de un sueño

“Cuando alguien toma una decisión, se está dirigiendo hacia una fuerte corriente que lo llevará a lugares que nunca soñó cuando tomó la decisión”.

Santiago comienza a trabajar para un mercenario de cristales limpiando todos los cristales en su tienda. Está determinado a trabajar hasta que tenga suficiente dinero para regresar a casa y comprar ovejas.

Mide oportunidades de incrementar el negocio de los cristales y aunque el mercenario está renuente a sus ideas, deja al joven haga de las suyas y el negocio mejora teniendo suerte de principiante; *por que la vida quiere que alcances tu Leyenda Personal, te abre el apetito con el sabor de éxito.*

Un año pasa y Santiago tiene suficiente dinero para regresar y comprar un rebaño de ovejas, pero el mercenario sabe que el joven no comprará ovejas. ¿Cómo sabe? Maktub – está escrito (por la mano de Alá).

6. El concepto: La lección del desierto

“El desierto es enorme y el horizonte es distante, que hacen a una persona sentirse pequeña y como si debería mantenerse en silencio”.

Ya que está en África y puede regresar a casa y ser un pastor en cualquier momento ¿por qué no viajar a las pirámides después de todo? Así que el joven se une a una caravana que cruzará el desierto.

El joven encuentra: un par de ojos oscuros. Sabe que es amor.

Ella se dio cuenta de lo mismo. Su nombre es Fátima.

Le cuenta sobre la búsqueda por su tesoro cerca de las pirámides, pero ya no parece importante ahora que la ha encontrado.

Fátima, una mujer del desierto, lo convence de alcanzar su sueño y ella estará esperándolo en el oasis.

Santiago, está triste y mientras ve al cielo, el Universo le da una nueva señal, una visión de un ejército en el oasis.

Explica su visión al cacique y salva al oasis y a la gente viviendo en él.

8. **El concepto:** El alquimista Árabe

“Hay solo una forma de aprender” contestó el alquimista. “Es por acción, todo lo que necesitas saber lo has aprendido por tu camino”.

Su pronóstico atrae la atención de cierto árabe, un alquimista. Los augurios le dijeron que un joven vendría y necesitaría de su ayuda.

Mientras empiezan a cruzar el desierto, le enseña como encontrar vida en el desierto y como amor nunca detiene un hombre de perseguir su Leyenda Personal.

El joven quiere saber más sobre alquimia, el alquimista le cuenta sobre tres tipos de alquimista: el primer tipo son los que tratan de evolucionar y encontrar la Piedra Filosofal por que saben que *cuando algo evoluciona, todo a su alrededor evoluciona;*

El segundo tipo son los que tropiezan con esto por que ya tenían el don y sus almas estaban listas para tales cosas;

El tercer tipo son los que están interesados sólo en el oro y nunca encontrarán “el secreto”.

9. **El concepto:** como el viento

“por que no es amor estar estático como el desierto, tampoco es vagar por el mundo como el viento”

Se encuentran con una tribu mientras son llevados a un campo militar para ser enjuiciados por el jefe, ya que creen que son espías.

El alquimista dice que solo es una guía para Santiago, quien es el verdadero alquimista y quien puede transformarse en el

viento y destruir el campamento militar con su fuerza, si así lo quiere. El jefe está intrigado y quiere ver el extranjero manifestar su poder.

Les da tres días para que Santiago se manifieste en el viento y si falla, sus cabezas están en juego.

El joven está asustado por que no sabe como transformarse en el viento.

El joven empieza a hablarle al desierto sobre su amor y le pide que le ayude a regresar a su amada Fátima.

El desierto ofrece dar su arena para que el viento sople, pero no puede hacerlo sin ayuda del viento.

El joven le habla al viento, pidiendo ayuda. El viento sopla más fuerte, levantando la arena del desierto, pero aún así no puede transformar al joven en el viento.

Le sugiere pedir ayuda al cielo. El viento crea una tormenta de arena así que borra el sol y no ciega al joven. El sol dice que sabe sobre amor y empieza a brillar más. Pero aún así no pueden transformar al joven en el viento.

Le aconsejan a Santiago hablar con la mano que lo escribió todo.

El universo se queda en silencio, el joven empieza a orar y una corriente de vida sale de su corazón. *El joven alcanzó el Alma del Mundo y vio que era parte del Alma de Dios. Vio que el Alma de Dios era su propia Alma.*

Se transforma en el viento ya que todas las cosas son una y salva su vida.

10. El concepto: El tesoro

“Tuvo que elegir entre algo que se había acostumbrado y algo en lo que quería tener”.

El alquimista acompaña a Santiago al monasterio y le muestra como transformar plomo en oro. Separa un disco de oro en cuatro partes: una para él, otra para el joven, otra para el monasterio y una para el monje para que la guarde por si algún día el joven la necesita.

Santiago continúa su camino solo y llega a las pirámides, donde ve un escarabajo escabullirse en la arena. Interpreta esto como una señal y empieza a excavar en busca del tesoro. Excava hasta el anochecer pero no encuentra nada.

Mientras excava, personas se acercan. Son refugiados de las guerras y necesitan dinero.

Lo sacan del agujero, revisan su bolsa y encuentran la pieza de oro. Después lo golpean para que les de el resto del oro.

Casi inconsciente el joven les cuenta sobre su sueño y que está excavando buscando su tesoro. Todos los hombres se empiezan a reír.

Antes de irse, su líder le cuenta sobre un sueño constante que tuvo dos años atrás, justo en el lugar donde Santiago está. Sueña sobre una iglesia en ruinas en España donde los pastores y las ovejas duermen.

Había un sicomoro creciendo en las ruinas de la sacristía y si excava hasta las raíces, encontraría un tesoro secreto. Sin embargo, él no es tan estúpido para cruzar el desierto por un sueño recurrente.

Regresa al monasterio para tomar la cuarta pieza de oro que el alquimista dejó para él y luego viaja de regreso a España.

Encuentra un baúl de monedas de oro español en las raíces del árbol sicomoro, justo donde tuvo el sueño dos años atrás.

La vida es realmente generosa para los que persiguen su Leyenda Personal. La lavanda comienza a soplar y trae esencia de perfume que él conoce bien. Santiago ya está camino de

regreso a ella...

En 1987 Paulo Coelho escribió El Alquimista en solo dos semanas. La historia ya estaba escrita en su alma – dijo.

Este será el sentimiento que probablemente tendrás mientras lees el libro.

La esperanza y el atrevimiento guiarán tu mente por toda una nueva perspectiva de [la vida](#), de los sueños de alcanzar lo que realmente quieres para ti.

¿Te gusto este resumen? Queremos invitarte a descargar nuestra aplicación gratuita [12min](#) , donde podrás encontrar más resúmenes y audiolibros increíbles.

Frases de El Alquimista

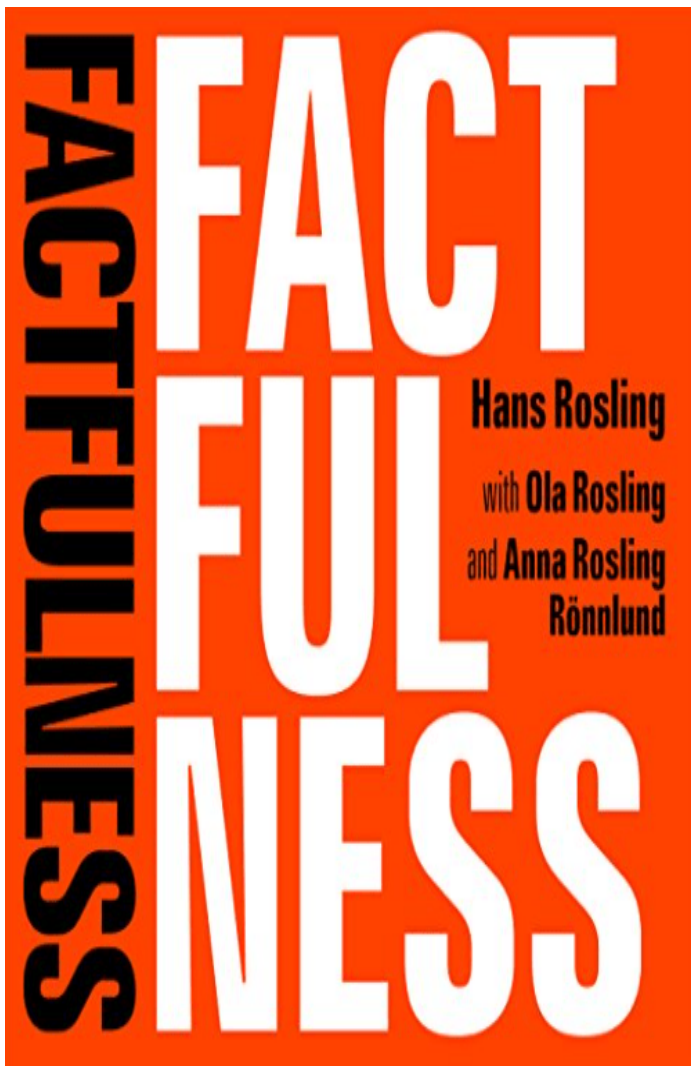
Nuestro Análisis Crítico

El “Resumen del Alquimista” es uno de esos libros de los que no quieres que termine por que te intriga y te hace preguntarte.

Someternos al sistema se ha convertido en nuestra forma diaria refiriéndose a nuestra falta de [coraje](#) de finalmente decir no, a algunos malos conceptos que flotan en nuestra mente.

En otras palabras, miedo al cambio es más grande obstáculo que la barrera en sí misma, por que te hace dependiente del mundo externo.

Factfulness



Diez razones por las que estamos equivocados. Y porque las cosas están mejores de lo que piensas.

Ataques terroristas, el cambio climático, contaminación, niños muriendo de enfermedades preventivas...

¿Crees que el mundo está peor que nunca?

Es hora de que pares de ser pesimista y convertirte en “un verdadero *posibilista*”.

Lo que necesitas es una dosis de:

[Factfulness](#)

¿Quién Debería de Leer “Factfulness”? ¿Y Por qué?

Hans Rosling dedicó la mayoría de su vida a enseñar a la gente como ver al mundo de forma más precisa.

No solo por que, como él lo dijo, salvó su vida; pero también por que podría ayudar a todos a actuar de forma más razonable y más acorde a la verdadera realidad.

“El mundo sería un lugar mejor si millones de personas leen el libro”, escribió Bill Gates.

Acerca de Hans Rosling



[Ha
ns
Ro
sl
in
g
er
a
un
mé
di
co
su
ec
o,
pr
of
es
or
de
sa](#)

lu
d
in
te
rn
ac
io
na
l,
ac
ad
ém
ic
o,
es
ta
dí
st
ic
o
y
un
ed
uc
ad
or
pú
bl
ic
o
de
re
no
mb
re
.

Nombrado por la revista *Time* como uno de las cien personas más influyentes en el mundo, Rosling era consejero para UNICEF y WHO, además cofundador de Médicos Sin Fronteras en Suecia y de Gapminder Foundation.

Asimismo, su charla TED – en la cual “tendencias globales y económicas cobran vida” – ha sido vista por casi casi 40 millones de personas.

Rosling murió en el 2017. Dedicó los últimos días de su vida escribiendo *Factfulness*, su único libro. El libro fue terminado por Ola Rosling y Anna Rosling Rönnlund, hijo de Hans y su nuera.

Resumen del Libro

¿Qué porcentaje de la población global vive en la pobreza? ¿Cuántas niñas acaban la educación básica en los países pobres? ¿Cuál es actualmente la esperanza de vida en el mundo? La mayoría de personas responden incorrectamente a estas preguntas y a otras similares. ¿A qué se debe? Este libro explica por qué somos más pesimistas de lo que en realidad deberías ser dada la situación real de nuestro mundo.

Ya sea que sepas sobre Hans Rosling y lo ames o, bueno, no sepas de él.

Por que es casi imposible no amarlo aún cuando solo hayas visto una de sus numerosas increíbles charlas TED.

Sabemos que no a mucha gente le gusta leer estadísticas, e incluso a los que les gusta, tienen problemas haciendo tablas e información interesantes.

Pero lo que Hans Rosling hizo iera [magia](#)!.

Desafortunadamente, Hans Rosling murió a la edad de 68 años.

Dejó el manuscrito casi terminado de *Factfulness*, como él

mismo dice en la introducción, su “última batalla en [su] misión de vida de combatir la ignorancia global devastadora” y su “último intento de hacer un impacto en el mundo: de cambiar la forma de pensar de las personas, calmar sus miedos irracionales y redirigir sus energía en actividades constructivas”:

Esta información como nunca la habías visto: es información como terapia. Es entendimiento como recurso de paz mental. Porque el mundo no es tan dramático como parece. Te enseñaré cómo reconocer historias dramáticas y te daré herramientas de pensamiento para controlar tus instintos dramáticos. Entonces podrás cambiar conceptos erróneos, desarrollar un punto de vista basada en hechos y derrotar a los chimpancés siempre.

En resumen, de esto se trata el libro: la prueba definitiva (después de todo, son estadísticas) de que el mundo no es tan malo como parece.

Hay diez razones por las cuales puedes pensar que es terrible.

Diez instintos, diez misconcepciones las cuales te privan de ver el mundo con exactitud.

Lecciones Clave de “Factfulness”

1. El Instinto de la Separación
2. El Instinto de Negatividad
3. El Instinto de la Línea Recta
4. El Instinto del Miedo
5. El Instinto del Tamaño
6. El Instinto de la Generalización
7. El Instinto del Destino
8. El Instinto de la Perspectiva Única
9. El Instinto de la Culpa
10. El Instinto de Urgencia

El Instinto de la Separación

Explicación: El instinto de la separación es básicamente la omnipotente lógica de “nosotros vs ellos”, lo cual te lleva a categorizar a la gente en dos grupos con una gran separación entre ellos.

Ejemplos: Hay gente rica y hay gente pobre, hay naciones en desarrollo y desarrolladas.

Hoy en día, casi el 75% de la población cabe en la separación entre en desarrollo y desarrolladas.

Un modelo más exacto actualmente sería el modelo de cuatro niveles de ingresos:

Nivel 1: Un billón de personas (14%) vive alrededor de \$1 dólar al día (compara: en los 1800, más del 85% de la humanidad podría ser descrita de esta manera).

Nivel 2: Tres billones de personas (43%) ganan, en promedio, \$4 dólares al día.

Nivel 3: Dos billones de personas (29%) ganan \$16 dólares al día.

Nivel 4: Un billón de personas (14%) ganan \$64 dólares al día.

Como combatirlo: Busca la mayoría, está usualmente en medio, donde se supone que está la separación.

El Instinto de Negatividad

Explicación: Pensar que las cosas están empeorando; evolutivamente, tiene sentido: es más importante notar las cosas malas que las buenas si quieres sobrevivir.

Ejemplos: La mayoría de la gente escucha las noticias de ataques terroristas y ven series de investigación de crímenes y creen que el mundo se está volviendo más violento que nunca;

definitivamente no; Igualmente, las cosas pueden estar mal y mejorando; por ejemplo, 4% de los niños menores de cinco años murieron en el 2016; sin embargo, casi la mitad de ellos (44%) murieron en los 1800; así que es una gran mejora.

Como combatirlo: Espera malas noticias, ya que es más posible que lleguen; malas noticias no son noticias, pero no significa que las cosas no están mejorando día a día.

El Instinto de la Línea Recta

Explicación: La idea que las tendencias van hacia arriba en una línea recta.

Ejemplos: La población está ascendiendo constantemente desde la Revolución Industrial y es natural esperar que seguirá creciendo si las cosas van tan bien como Rosling dice. No obstante, las Naciones Unidas creen que estamos cerca de alcanzar el límite precisamente por las buenas condiciones, por que la pobreza desciende y así el número de niños.

Como combatirlo: Recuerda que líneas rectas son raras: creciste hasta que alcanzaste los veintes y dejaste de crecer; así muchas otras cosas; no asumas líneas rectas.

El Instinto del Miedo

Explicación: Ahora que vivimos en un mundo más seguro que nunca, empezamos a temer cosas que no existen.

Ejemplos: ¿Qué tanto le temes a ataques terroristas? Mucho – especialmente si vives en ciudades como París o Nueva York. No obstante, ¿sabías que durante la última década y media no más de 50 mueren por terroristas anualmente? Solo comparando, en promedio, 5000 personas mueren en accidentes automovilísticos por año.

Como combatirlo: Nunca olvides que cosas alarmantes tienen tu atención por razones evolutivas; pero si algo te asusta, no

significa que es riesgoso: no sobrestimes el riesgo de la violencia o la contaminación; recuerda esta ecuación: riesgo = peligro x exposición.

El Instinto del Tamaño

Explicación: El tamaño es la razón por la que sobrestimamos las cosas tu instinto del miedo te dice que debes temer.

Ejemplos: 9 millones de crímenes fueron reportados en los Estados Unidos en el 2016; ¡es muchísimo! pero vamos a ponerlo en perspectiva: 14.5 millones de crímenes en los Estados Unidos en 1990. No suena tan mal ahora ¿verdad?.

Como combatirlo: Como demostrado en el ejemplo, poniendo las cosas en perspectiva; solamente números suena impresionante, pero son insignificantes si no los comparas o los divides por números relevantes; siempre busca por comparaciones.

El Instinto de la Generalización

Explicación: Tu instinto para sobresimplificar cosas poniéndolas en grandes categorías; compara con el instinto de la separación.

Ejemplos: Categorías son usualmente usadas en explicaciones, pero no como las únicas posibilidades; generalización útil en el primer caso, engañoso en el segundo; por ejemplo, [según Malcolm Gladwell](#), hay dos tipos de genios (Picazo y Cezannes), estoy explicando dos extremos, pero ignorando los que están enmedio.

Como combatirlo: Siempre cuestiona tus categorías; busca diferencias dentro de los grupos y por similitudes entre grupos.

El Instinto del Destino

Explicación: La idea de que algunas consecuencias son

inevitables por que algunas cosas nunca cambian.

Ejemplos: Hans Rosling es Sueco y es bien sabido que Suecia es uno de los países más liberales; no puedes ni imaginar que un católico Polaco será tan abierto sobre temas como sexo y abortos como un Sueco, ¿o si?.

Sin embargo, en 1960, el aborto era ilegal en Suecia y para conseguir una, estudiantes jóvenes viajaban a Polonia. Cinco años después, Polonia prohibio el aborto y Suecia la legalizó. ¿La moraleja? No hay características innatas de la gente. Las cosas cambian.

Como combatirlo: Nunca olvides que aún que al cambio sea lento, es un cambio. Mantente al tanto de mejoras graduales y actualiza tu conocimiento constantemente. También, habla con tu abuelo; esta es la mejor forma de recordar como los valores (incluso los que parecen haber estado ahí siempre) regularmente cambian.

El Instinto de la Perspectiva Única

Explicación: Si ves el mundo por medio de lentes rosas, lo verás rosa; si lo ves por lentes negros, lo verás oscuro; ambos son limitados; necesitas usar más de un lente.

Ejemplos: Korea del Norte y Venezuela son unos de los peores países para vivir en la actualidad; por comparación Korea del Sur y Chile son altamente desarrollados, ricos y democráticos; ¿La moraleja? capitalismo y democracia traen paz y prosperidad; comunismo – condena.

Sin embargo, si visitaste estos cuatro países en 1970, tendrías una opinión diferente; antes Venezuela era tan rico que lo llamaban Saudí Venezuela y la gente en Korea del Norte ganaban más que sus vecinos del sur; por otra parte Korea del Sur y Chile fueron dirigidas por dictadores.

Nueve de diez de las economías más rápidas en crecer hoy en

día no son exactamente democráticas ¿todavía piensas que la democracia lleva al crecimiento económico?.

Como combatirlo: Reconoce que una perspectiva singular limita tu imaginación; Pon a prueba tus ideas y se consciente de soluciones simples: el mundo es demasiado complicado; viaja para probar tus ideas; consigue una caja de herramientas, no un martillo.

El instinto de la Culpa

Explicación: Una vez que identifiques el malo, no ves más allá de él; repentinamente, él es el que debe ser culpado por todo.

Ejemplos: Compañías farmacéuticas no siempre investigan soluciones a algunos padecimientos que solo afectan a las poblaciones más empobrecidas (malaria, enfermedad letárgica u otras enfermedades tropicales desatendidas). Así que iculpa a los CEOs!. Sin embargo, ¿el CEO es el que decide o sigue las instrucciones de los miembros del consejo? ¿y qué hay de los accionistas?.

Otro ejemplo: Trump. Es fácil culparlo por los problemas de Estados Unidos, pero es difícil ignorar el hecho de que muchos ya estuvieron ahí antes de que él llegara al poder.

Como combatirlo: Busca por causas, no villanos: usualmente no hay Darth Vaders en el mundo, sino malfunciones de sistemas; lo opuesto también es verdad: a veces el sistema funciona; así que evita buscar chivos expiatorios o Heroes.

El Instinto de la Urgencia

Explicación: Este es el instinto que te dice que si no actuas ahora, mañana será muy tarde; activistas y oradores lo cultivan para ser escuchados; pero resiste la tentación de escucharlos.

Ejemplos: Urgencia usualmente viene con una solución clara;

toma un respiro antes de apresurarte a algo; por ejemplo, el problema de refugiados es importante, pero no apuntes culpables antes de entender su complejidad.

Como combatirlo: Reconoce cuando una decisión es urgente: es realmente raro; toma pequeños pasos e insiste en la información; mantente alerta de los adivinos, por que cada predicción sobre el futuro es incierta; también se conciente de acciones drásticas.

¿Te gusto este resumen? Nos gustaría invitarte a descargar gratuitamente nuestra aplicación [12 min](#) para más resúmenes increíbles y audiobooks.

Frases de «Factfulness»



Nuestro Análisis Crítico

De acuerdo a Bill Gates, *Factfulness* es “uno de los libros más importantes... una guía indispensable para pensar claramente sobre el mundo”.

Su esposa Melinda comparte la misma opinión: “Hans Rosling, cuenta la historia de ‘el secreto silencioso milagroso del progreso humano’ solo como él puede hacerlo. Pero *Factfulness* dice mucho más que eso. También explica por que el progreso es muchas veces secreto y silencioso y enseña a los lectores como verlo claramente”.

Además, cuenta con consejos para enseñarte como hacerlo mejor.

Las 48 Leyes del Poder



Cuarenta y ocho sensatas estrategias para ganar – y mantener – poder.

“Las 48 leyes del Poder” da una vanguardista explicación de la sociedad actual y todas sus características. Aunque Robert es consciente de la situación, invita a profundizar en aprender sobre ascender en los niveles corporativos.

¿Quién Debería de Leer “ Las 48 Leyes del Poder”? ¿Y Por qué?

Robert Greene tiene una gran carrera siendo uno de los escritores que quieren compartir sus conocimientos con todos; estos autores creen que cada ser humano merece tener conocimiento universal y poder.

Con mente abierta, se acerca a la vida, separa la ignorancia de la sabiduría y hace a la audiencia consciente de la realidad del poder interior.

“El Resumen de [Las 48 Leyes del Poder](#)” habla en nombre de Greene a adultos, niños, todos los estudiantes, emprendedores, trabajadores y buscadores de poder para cambiar su mentalidad y percepción que los llevará a una forma de pensar más amplia generando felicidad y habilidad.

Greene aspira que su obra maestra te lleve a un cambio interno y despierte “el potencial dormido” que existe en la mente de cada persona.



Acerca de Robert Greene

[Robert Greene](#) nació el 14 de Mayo de 1959, en los Ángeles, California en Estados Unidos de América.

Como estadounidense y gran aclamado escritor sobre estrategias

de guerra, poder, estatus del rol en sociedad, es uno de los mejores autores de los finales del siglo 20 y principios del 21.

Antes de empezar su carrera como escritor, Robert trabajó en diferentes puestos como traductor, editor y por un muy corto tiempo en Hollywood, como escritor de películas.

Resumen del Libro

El best seller para los que quieren obtener, estudiar o combatir el poder absoluto. Amoral, inmisericorde, despiadada y, sobre todo, muy instructiva, esta incisiva obra concentra tres mil años de historia del poder en cuarenta y ocho leyes claras y concisas. Robert Greene detalla las leyes del poder en su esencia más cruda, sintetizando el pensamiento de Maquiavelo, [Sun Tzu](#), Carl von Clausewitz y otros grandes teóricos y estrategas.

La Lista de las 48 Leyes del Poder:

LEY 1: NUNCA LE HAGAS SOMBRA A TU MANO

Necesitas hacer sentir a tus superiores, como superiores y puedes conseguir esto, no presumiendo en formas que los haga sentir inseguros.

[Para ganar poder](#), necesitas hacerlos ver mejor y más brillantes que tu.

LEY 2: NUNCA CONFÍES MUCHO EN TUS AMIGOS, APRENDE A UTILIZAR TUS ENEMIGOS

Eventualmente, tus amigos te traicionan. Para Greene, este es un hecho y nunca debes de confiar demasiado.

En lugar de apoyarte en tus amigos, él sugiere que mantengas cerca a tus ex enemigos ya que tienden a ser más leales.

LEY 3: DISIMULA TUS INTENCIONES

Para tener verdadero poder, necesitas ser capaz de dejar a la gente desinformada. La manera más fácil de hacerlo es nunca mostrando tus verdaderas intenciones.

Ellos nunca podrán anticiparse contra ti. También puedes desorientarlos para maximizar el efecto en esta ley.

LEY 4: DI SIEMPRE MENOS DE LO NECESARIO

Cuando tratas de impresionar a alguien, mientras más hables, más ordinario pareces y menos control tendrás.

Es importante ser vago y hablar lo menos posible. Aquellos que hablan poco parecen más poderosos e intimidan a la gente con su discreción.

LEY 5: CASI TODO DEPENDE DE TU PRESTIGIO. DEFIENDELO A MUERTE.

Tu reputación es la base de tu poder. Mientras más reconocido y respetado seas, más poderosos serás.

Buena reputación ya es ventaja, pero si quieres destrozar a tus enemigos, hazlo atacando sus reputaciones.

Una vez que el ataque es hecho, alejate y deja que el público termine desmoralizando a tus oponentes.

LEY 6: BUSCA LLAMAR LA ATENCIÓN A CUALQUIER PRECIO

La gente es juzgada por su apariencia y si quieres tener poder, entonces no atraer la atención de la gente puede llevarte a fracasar.

Siempre debes buscar atención de la gente y no ser invisible. Sé misterioso, pero difiere de la multitud para sobresalir.

LEY 7: LOGRA QUE OTROS TRABAJEN PARA TI, PERO NO DEJES DE LLEVARTE LOS LAURELES

Si quieres ser poderosos, necesitas ser capaz de tomar el crédito por el trabajo de otros.

Usa las personas que trabajan para ti y cuando sea posible apropiate los méritos de las actividades que hacen ellos.

Nunca dejes que otros tomen el crédito por tu trabajo. Esto hará que piensen que tu eres el maestro de la eficiencia.

LEY 8: HAZ QUE LA GENTE VAYA HACIA TI Y DE SER NECESARIO UTILIZA LA CARNADA MÁS ADECUADA PARA LOGRARLO

Necesitas hacer que la gente te busque por que te da poder y control. Es mucho mejor si tus oponentes vienen a ti y tu nunca los buscas a ellos.

Cuando ellos viene a ti, abandonan sus propios planes y siguen el tuyo. Haz promesas de grandes ganancias y cuando los atraigas, ataca.

LEY 9: GANA A TRAVÉS DE TUS ACCIONES, NUNCA POR MEDIO DE ARGUMENTOS

No ganas nada con discusiones por que estas generan resentimientos al perdedor lo cual perjudica tu habilidad de influencia.

Para ganar, necesitas realizar acciones que comuniquen lo que quieres. En lugar de explicar algo, demuestra como debería de hacerse.

LEY 10: PELIGRO DE CONTAGIO: EVITA A LOS PERDEDORES Y A LOS DESDICHADOS

Estar alrededor de gente desagradable y triste agota tu [capacidad emocional y mental](#). Esta gente te contamina.

LEY 11: HAZ QUE LA GENTE DEPENDA DE TI

Para mantener el control, necesitas que la gente dependa de ti. Mientras la gente te necesite más libertad tendrás.

Haz que las personas quieran acercarse a ti. Nunca les enseñes que hacer para no depender de ti.

LEY 12: PARA DESARMAR A TU VICTIMA UTILIZA LA FRANQUEZA Y LA GENEROSIDAD EN FORMA SELECTIVA

Una acción sincera es capaz de esconder tus deshonestas intenciones. Cuando eres honesto, bajaras la defensa de las personas y empezaran a confiar en ti. Haz que confíen en ti antes de atacar.

LEY 13: CUANDO PIDAS AYUDA, NUNCA APELES A LA COMPASIÓN O A LA GRATITUD DE LA GENTE SI NO A SU EGOÍSMO

Si necesitas ayuda, no puedes ser humilde y depender de la compasión de otros.

Debes de encontrar algo que beneficiara a esa persona al ayudarte y enfatizalo para no exponerte y alcanzar tu objetivo.

LEY 14: MUÉSTRATE COMO UN AMIGO, PERO ACTÚA COMO UN ESPÍA

Acércate a la gente para conseguir información y preguntar cosas indiscretas.

Toma cada oportunidad para tener más información. Engaña a la gente para parecer cercano, gana su confianza y aprende lo más que puedas.

LEY 15: APLASTA POR COMPLETO A TU ENEMIGO

Perjudicar a tu enemigo no es suficiente. Lo importante es destruirlo, para que no se levante de nuevo. Atacalo en mente y espíritu y nunca sientas lastima hasta terminarlo.

LEY 16: UTILIZA LA AUSENCIA PARA INCREMENTAR RESPETO Y HONOR

Mientras más estés presente, menor será tu valor. Si eres parte de un grupo, aléjate y deja que la gente note tu distanciamiento.

LEY 17: MANTÉN EL SUSPENSO. MANEJA EL ARTE DE LO IMPREDECIBLE

Ser predecible, da poder a otros. Si actúas de una manera impredecible e inconsistente, la gente dejara de tratar de predecir tus movimientos.

Mientras más impredecible seas, la gente estara intimidada sobre tus proximos movimientos.

LEY 18: NO CONSTRUYAS FORTALEZAS PARA PROTEGERTE. EL AISLAMIENTO ES PELIGROSO

Si quieres ser poderoso, no puedes aislarte. Aislamiento no te permitirá obtener la información más importante.

Es mejor si te infiltras en el grupo. Estarás protegido de tus enemigos.

LEY 19: CONOCE CON QUIÉN ESTÁS TRATANDO: NO OFENDAS A LA PERSONA EQUIVOCADA

Nunca asumas que todos responderán de la misma forma a tus ofensas.

Piensa a quien quieres atacar y elige a tus víctimas cuidadosamente. Nunca dejes que tus ofensas sean mal entendidas y lleguen a un objetivo no planificado.

LEY 20: NO TE COMPROMETAS CON NADIE

Si hay un conflicto, tontos se apresuran a tomar lados. Debes mantenerte neutral y nunca comprometerte con otros, solo contigo mismo.

LEY 21: FINJE CANDIDEZ PARA ATRAPAR A LOS CÁNDIDOS: MUESTRATE MÁS TONTO QUE TU VÍCTIMA

A la gente le gusta sentirse inteligente. Haz que tus víctimas piensen que son más inteligentes que tu.

Si creen esto, nunca pensarán que tendrán motivos para

desconfiar de ti.

LEY 22: UTILIZA LA TÁCTICA DE LA CAPITULACIÓN. TRANSFORMA LA DEBILIDAD EN PODER

Si eres el oponente más débil, no sigas luchando, ríndete.

Cuando te rindes, tendrás más tiempo de recuperarte y esperar a que el poder de otros se disminuya. No dejes que tu oponente tenga la satisfacción de derrotarte.

Ríndete, recupérate, espera a tu oportunidad y toma venganza.

LEY 23: CONCENTRA TUS FORTALEZAS

Ahora tu energía manteniéndolas concentradas es tu punto fuerte. Enfócate y no ataque diferentes puntos al mismo tiempo.

LEY 24: DESEMPEÑA EL PAPEL DE CORTESANO PERFECTO

El cortesano se siente como en casa en un mundo donde todo gira alrededor de política y aptitudes.

Este halaga, se somete a sus superiores e impone su poder de forma invisible. Si alagas al rey, no hay límites a donde puedas llegar en la corte.

LEY 25: PROCURA RECREARTE PERMANENTEMENTE

Recreate a ti mismo creando una nueva identidad que atrae la atención e interés de tu audiencia.

Se el arquitecto de tu imagen y no dejes que otros la definan por ti.

LEY 26: MANTÉN TUS MANOS LIMPIAS

Crea una fachada ejemplar y nunca te envuelvas en actividades sospechosas. Si tienes que hacer algo malo, deja que otros lo hagan por ti.

Debes de comunicar perfección y nunca debes involucrarte en actividades dudosas. Si lo haces culpa a alguien más y sal con las manos limpias.

LEY 27: JUEGA CON LA NECESIDAD DE LA GENTE DE CREER EN ALGO, PARA CONSEGUIR SEGUIDORES INCONDICIONALES

La gente necesita creer en algo. Usa esto a tu favor y dales una causa común par que te hagan su líder.

Comunicate vagamente, haz promesas, demuestra tu superioridad y no hables de un plan racional. Aprovechate de la fe de otros.

Crea rituales para tus disciplinas y pideles que hagan sacrificios por la causa.

LEY 28: SE AUDAZ AL ENTRAR EN ACCIÓN

Si no estas seguro sobre algo en particular, no lo hagas. Tus dudas entorpecera tu ejecución.

Toma acción con certeza y atrae atención. Todos admiran los valientes y audaces.

LEY 29: PLANIFICA TUS ACCIONES DE PRINCIPIO A FIN

El final lo es todo y debes de planear cada paso, tomando en cuenta las posibles consecuencias y obstáculos que pueden anular tus esfuerzos y arruinar tu plan.

Que no te sorprendan circunstancias y date cuenta cuando detenerte.

LEY 30: HAZ QUE TUS LOGROS PAREZCAN NO REQUERIR ESFUERZO

Tus hazañas deben parecer naturales y fáciles. Ignora tus esfuerzos y nunca menciones que algo te ha costado mucho trabajo.

Siempre hazlo parecer natural y simple y da el aspecto de que

puedes hacer más. Sin embargo, no le muestres a nadie como lo lograste o tus tácticas serán usadas en tu contra.

LEY 31: CONTROLA LAS OPCIONES: HAZ QUE LOS OTROS JUEGUEN CON LAS CARTAS QUE TU REPARTES

Baraja tus víctimas y haz que sientan que tu estas en control. Dales opciones para elegir pero asegurate de que todas las opciones cumplan tus objetivos.

LEY 32: JUEGA CON LAS FANTASÍAS DE LA GENTE

Nunca recurras a la verdad a menos de que estés preparado para indignación generada por la desilusión.

La gente quiere romantizar sus vidas y si tu logras engañarlos usando esto, ganarás poder.

LEY 33: DESCUBRE EL TALÓN DE AQUILES DE LOS DEMÁS

Cada persona tiene debilidades y esto depende de ti explorarlas.

Una debilidad puede ser miedo, una adicción o un secreto. Si conoces las debilidades de las personas, los puedes manejar como te convenga.

LEY 34: ACTÚA COMO UN REY PARA SER TRATADO COMO TAL

La forma en que te comportas normalmente, es como serás tratado. Tarde o temprano actuar como plebeyo te llevará a ser ignorado.

LEY 35: DOMINA EL ARTE DE LA OPORTUNIDAD

No te apresures, ya que anuncia la falta de control sobre ti mismo. Se paciente, como si estuvieras seguro de que las cosas saldrán como tu quieres.

Reconoce el tiempo correcto para actuar y se reservado cuando el momento no es adecuado.

LEY 36: MENOSPRECIA LAS COSAS QUE NO PUEDES TENER: IGNORARLAS ES LA MEJOR DE LAS VENGANZAS

Mientras más atención le des a tu enemigo, más poderoso lo harás y un pequeño error será más serio y más evidente cuando trates de arreglarlo.

Si hay algo que quieres y no puedes tenerlo, muestra desprecio por eso, pretende que no tiene valor para ti. Mientras menos interés muestres más clara será tu superioridad.

LEY 37: ARMA ESPECTÁCULOS IMPONENTES

Grandes gestos simbólicos con un aire dramático a la audiencia genera una brisa de poder.

Monta espectáculos para la gente alrededor de ti, lleno de imágenes y símbolos que refuercen tu presencia.

LEY 38: PIENSA COMO QUIERAS PERO COMPORTATE COMO LOS DEMÁS

No vale la pena mostrarle a la gente que vas en contra del *status quo*. Solo pensarán que quieres atención y que te crees superior.

Es más seguro mezclarse con la multitud y tener sentido común. Mantén tus idealismos para ti mismo y la gente más cercana a ti.

LEY 39: REVUELVE LAS AGUAS PARA ASEGURAR UNA BUENA PESCA

Enojo y emociones dañan tu funcionamiento, así que necesitas estar siempre calmado.

LEY 40: MENOSPRECIA LO QUE ES GRATUITO

Si algo es gratis, debes ser cauteloso. Esto es algo que usualmente conlleva un favor que será cobrado en el futuro.

Mantén tus bienes fluyendo, generosidad es señal de poder.

LEY 41: EVITA IMITAR A LOS GRANDES HOMBRES

Si tienes que reemplazar a un gran hombre, tendrás que hacer doble de que él logró para superar su gloria.

No te mantengas en la sombra de nadie, crea tu propio espacio.

LEY 42: MUERTO EL PERRO SE ACABÓ LA RABIA

Neutraliza la influencia del líder para dispersar al grupo. Hazlo aislandolo. Si puedes alcanzar el origen del problema, la manada se dispersara y podrás tomar el control.

LEY 43: TRABAJA SOBRE LA MENTE Y EL CORAZÓN DE LOS DEMÁS

Para hacer que otros ayuden a tus propósitos, será necesario seducirlos e influenciarlos.

La persona que seduzcas será leal y para seducir a una persona tendrás que actuar en tus debilidades y tu [mente](#). Manipula tus emociones y sé amado o temido.

Si ignoras la mente y el corazón de las personas, te odiarán.

LEY 44: DESARMA Y ENFURECE CON EL EFECTO ESPEJO

El espejo refleja realidad, pero también es la causa de ilusiones. Cuando evidencias a tus enemigos, haciendo lo que hacen, se confunden con tu estrategia.

El efecto de espejo los burla y causa que reaccionen en una forma no planeada, reflejando sus debilidades.

Pocos resisten la confusión y el caos causado por el poder del espejo.

LEY 45: PREDICA LA NECESIDAD DE PRODUCIR CAMBIOS PERO NUNCA MODIFIQUES DEMASIADO A LA VEZ

Todos entienden la necesidad de cambios. pero las personas son criaturas de hábitos.

Demasiado cambio causa revuelo. Si asumes la posición de autoridad, debes mantener el respeto por tradición y si un cambio es necesario, hazlo parecer una simple mejora, una mera mejora de una tradición.

LEY 46: NUNCA TE MUESTRES DEMASIADO PERFECTO

Lucir mejor que otros es peligroso y dar la impresión de ser perfecto es peor aún. Si causas envidia, creas enemigos silenciosos.

Ocasionalmente exhibe algún defecto o confiesa vicios inofensivos, para parecer más humano.

LEY 47: NO VAYAS MÁS ALLÁ DE TU OBJETIVO ORIGINAL: AL TRIUNFAR APRENDE CUÁNDO DETENERTE

Alcanzar la victoria es un de los momentos más peligrosos. Cuando ganas arrogancia y exceso el exceso de seguridad puedes superar tu objetivo y yendo demasiado lejos ganarás más enemigos de lo necesario.

No dejes que el éxito te domine. Ponte un objetivo y cuando lo alcances, detente.

LEY 48: SE CAMBIANTE EN TU FORMA

Tomando una forma física, clara y visible te haces vulnerable a ataques.

En lugar de tomar una forma que tu enemigo puede asimilar, mantente adaptable y fluye como agua. Nunca apuestes por estabilidad, sino en caos.

“Las 48 Leyes del Poder Resumen”

Este libro es conocido como no moral y una excepcional pieza de escritura. De acuerdo a muchos, es merecidamente uno de esos libros que se encuentra en casi todas las librerías del mundo.

Representa el sentimiento de prosperidad y riqueza que estimula mejor estatus en la sociedad lo que ayudará a ascender a niveles corporativos. Cualquiera que siente la chispa dentro está en el camino correcto para crecer profesional y personalmente.

Greene cita algunas memorias de Maquiavelo; está y memorias de otros filósofos ayudaron al autor a señalar hechos con mensajes sutiles.

En ocasiones parece que cualquiera que se atreva a seguir estas leyes al pie de la letra se convertirá en una persona impulsiva.

Sin embargo, esto no es cierto, el resultado sería totalmente opuesto – el individuo que domine y entienda “Las 48 Leyes del Poder” será extremadamente alegre, con habilidad por la comunicación.

Hay un viejo dicho: “Dale poder al hombre y veras sus verdaderos colores”

Lecciones Clave de “Las 48 Leyes del Poder”

1. Nunca eclipses a tus superiores
2. No confíes en aliados, entiende la ventaja de enemigos
3. Ahorra tus palabras

Nunca eclipses a tus superiores

Es evidente que cada individuo está consciente de sus imperfecciones; como resultado de incompetencia, puede haber amenazas.

Al hacer ver mal a tus superiores ante los demás, estás de alguna manera firmando “una sentencia de muerte”.

Se sentirán humillados y te aplastarán gradualmente. Greene te aconseja probar que eres competente y nunca deshonrar a nadie.

No confíes en aliados, entiende la ventaja de enemigos

Tus [amigos](#) posiblemente te desearán buena suerte en tus objetivos, pero tienes que darte cuenta de que te traicionarán cuando tengan una oportunidad que surja de la envidia.

No te encariñes con nadie y no contrates amigos o familia, por que no es la opción correcta. Puede ser que suene extraño, pero deberías de contratar a tus enemigos.

Un enemigo se sentirá al borde de perder su trabajo y se esforzará todo el tiempo. Si no hay un aire de competencia será difícil mantenerse motivado.

Ahórrate tus palabras

Individuos influyentes caminan con autoridad y hablan raramente. Mientras más hable una persona, más revela de ella misma, expone sus debilidades y puede ser usado en su contra.

¿Te gusto este resumen? Nos gustaría invitarte a descargar gratuitamente nuestra aplicación [12 min](#) para más resúmenes increíbles y audiobooks.

Frases de “Las 48 Leyes del Poder”

Nuestro Análisis Crítico

“El Resumen de Las 48 Leyes del Poder” representa un clásico, que ofrece información de primera clase. De acuerdo a expertos y a nosotros, este libro tiene problemas sobre el proceso de aclaración de las cosas detrás de las leyes.

En realidad, ninguna de estas leyes puede hacer la diferencia

sin la determinación y habilidad de buscar el éxito. En el caso de confusión, mantenerte honesto a lo que crees puede actuar como un impulso.

Nunca regreses hacia atrás y muestra tu poder incluso cuando todo el mundo te de la espalda.

Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva

EDICIÓN REVISADA Y ACTUALIZADA

STEPHEN R. COVEY

LOS **7** HÁBITOS
DE LA
GENTE
ALTAMENTE
EFECTIVA



¿Cómo pueden 7 hábitos cambiar tu vida?

Parece que Stephen Covey tiene la respuesta a esta pregunta. Su libro, publicado en la década de 1990, continúa siendo un bestseller.

La razón de su éxito se debe a que da respuestas a preocupaciones que todo el mundo tiene.

Este resumen reúne las ideas principales del libro. Continúa leyendo si quieres averiguar por qué tantas personas consiguieron cambiar sus vidas a partir de su lectura.

¿Quién debería leer “Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva”? ¿Y por qué?

Cuando fue preguntado sobre cómo tuvo la idea de escribir “[Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva](#)”, Covey admitió que se trataba de leyes naturales para él, y que solo se limitó a reunir las y explicarlas.

Sin embargo, su objetivo nunca fue que las personas logren el éxito profesional y material a partir de esta teoría. En lugar de eso, trató de definir el concepto de liderazgo para desarrollar el carácter de las personas y que así puedan obtener lo mejor de sí mismas.

Entonces, este libro es para todos aquellos que quieran mejorar en todos los aspectos de la vida. Si te conviertes en la mejor versión de ti mismo, el resto llegará eventualmente.



Acerca de Stephen R. Covey

[Stephen R. Covey](#) fue un empresario, autor, orador y motivador estadounidense. Nació el 24 de octubre de 1932 en Salt Lake City, Utah.

Fue el vicepresidente de Franklin Covey Corporation y el

fundador y CEO del Covey Leadership Center. Luego de una carrera destacable donde realizó numerosos aportes a la sociedad. falleció el 16 de julio de 2012, a los 79 años.

Será recordado por, además de sus exitosas obras, sus enseñanzas sobre liderazgo y cómo mantener una vida basada en principios y valores personales.

Resumen del Libro

La obra maestra de Covey, si no ha cambiado el mundo, al menos ha influido en millones de lectores que pueden hacer y harán de nuestro planeta un lugar más pacífico y próspero, más preparado y dotado de mayor sentido.» Warren Bennis, autor de Líderes, profesor emérito de Negocios, Universidad de Southern California «Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva reúne principios intemporales que contribuyen a que cualquier empresa se oriente hacia el [éxito](#).

Para dejarlo en claro: las personas competentes son las que nunca se rinden y siempre buscan mejorar.

Este resumen muestra por qué deberías buscar crecer hasta que tus acciones generen valor, tanto para ti mismo como para los demás. Y también te enseña cuál es el camino para lograrlo.

Implementando los siete [hábitos](#), pasarás de ser una persona dependiente a una independiente, para luego llegar a un estado de interdependencia.

Antes de comenzar, el autor comenta un ejemplo de su vida personal que ayuda a entender a dónde quiere ir.

La relación con su hijo adolescente mejoró cuando Covey dejó de poner expectativas y presión sobre el muchacho. Cuando lo amó por la persona que era, el chico comenzó a encontrarse a sí mismo y progresar.

El Primer Hábito: Sé proactivo

Ser proactivo significa aceptar nuestras responsabilidades. [Tomar decisiones](#) y actuar basados en nuestros valores y no en las circunstancias que nos rodean en el momento.

La libertad a la hora de escoger está basada en el autoconocimiento, la imaginación, la conciencia sobre lo que está bien y lo que está mal y el libre albedrío, que nos permite actuar según nuestra propia voluntad.

Si tienes actitudes proactivas, nadie puede afectar negativamente tus sentimientos, a menos que tu se lo permitas.

Una vez que aceptes que tu eres el causante de tu situación actual, serás capaz de cambiar tu futuro. Concéntrate solo en las cosas que puedes cambiar.

Para colaborar con esta mentalidad positiva, puedes implementar una nueva forma de comunicarte. Por ejemplo, olvídate de las frases como “tengo que hacer algo” y cámbialas por “quiero hacer algo”.

Todo puede resumirse en hacer lo mejor con las herramientas y recursos que tenemos en lugar de quejarnos por las circunstancias.

Las cosas que no podemos controlar están en lo que Covey llama “Círculo de preocupación”, mientras que las que sí controlamos se encuentran en el “Círculo de influencia”.

Ser proactivo implica pasar más tiempo en el segundo círculo que en el primero.

El Segundo Hábito: Comienza con un fin en mente

Según el autor, todo es más fácil si conseguimos pensar cada acción, cada decisión, como parte de algo más grande. Vivir

enfocados en un fin, un objetivo mayor. Y, cada día, hacer un pequeño esfuerzo que nos acerque a él.

Piensa: ¿cómo quieres ser recordado? Para esto, es recomendable que planifiques tus pasos. Define qué es lo que quieres conseguir y cuál es la mejor forma de alcanzarlo.

Pero hay otro factor importante que ya mencionamos en el primer hábito: cada decisión que tomes, así como tu plan mayor, debe estar fundada sobre tus valores y principios personales. Por lo tanto, también es inteligente que puedas definirlos.

Todo este proceso te ayudará a tomar decisiones de forma más eficiente y en pos de un objetivo a largo plazo.

El Tercer Hábito: Primero lo primero

En este apartado, Covey diferencia dos conceptos: [gestión y liderazgo](#). Según él, la gestión se trata de establecer prioridades antes de empezar a trabajar. Para esto, el Cuadro de Gestión de Tiempo puede resultar muy útil.



Si bien puede parecer que las actividades más importantes son las del primer cuadro, son las del segundo las que realmente merecen nuestra mayor atención.

Es cierto, no se trata de acciones críticas, pero sí merecen nuestro esfuerzo diario. En general, se trata de actividades de prevención. Esos pequeños pasos que debemos dar cada día para llegar a nuestros objetivos.

El Cuarto Hábito: Mentalidad Ganar/Ganar

Aquí, el autor demuestra la importancia de la comunicación efectiva. Dice que debemos entrar en cada negociación con una

mentalidad de “ganar/ganar”. O sea, una actitud colaborativa buscando tanto el beneficio propio como el de todas las partes implicadas.

Estos acuerdos cuentan con los siguientes elementos:

- **Carácter:** la base de todo. Debes conocer tus valores para saber qué significa “ganar” para ti.
- **Relaciones:** se construyen fundamentadas en el carácter de todos los involucrados.
- **Acuerdos:** incluyen resultados deseados, normas, reglas, recursos, métodos para medir el éxito del proceso y las consecuencias que conllevarán los objetivos una vez alcanzados.
- **Sistema de regulación:** para evaluar el funcionamiento del acuerdo.
- **Procesos:** técnicas para alcanzar los objetivos. Vale la pena comenzar pensando desde el punto de vista del otro para entender qué es lo que valora y cuáles son sus preocupaciones.

El Quinto Hábito: Busca entender primero y ser entendido después

Descubre cuáles son las necesidades de la otra persona. Haz las preguntas que sean necesarias para entender su situación.

Cuanto más interés tengas en comprender al resto, más confianza generarás. En una conversación, evita escuchar pensando en cuál va a ser tu respuesta. Desarrolla la empatía y busca entender al otro y por qué piensa de la manera que lo hace, sin juzgar.

Una vez que alcances ese nivel de entendimiento, será mucho más fácil llegar a un acuerdo de “ganar/ganar”.



El Sexto Hábito: Sinergizar

En este apartado, Covey busca que lidemos con las diferencias que nos separan de los demás. ¿Cómo? Encontrando puntos en común.

El concepto de sinergia significa que el todo es más grande que la suma de las partes. Por lo tanto, este hábito está relacionado con la creatividad y el trabajo en equipo.

Este modo de colaboración te permite asimilar nuevos puntos de vista pero, atención: no quiere decir que todos se pongan de acuerdo en todo.

La clave es extraer lo mejor de cada uno y llegar a una solución única.

El Séptimo Hábito: Afila la sierra

El hábito final, como no podía ser de otro modo, se relaciona con todos los anteriores y se asegura de que cuides de todas

tus necesidades.

Su llamativo nombre se basa en que la mayoría de las personas viven ocupadas produciendo o “cortando madera”, en lugar de prestar atención en mantener sus medios de producción (“afilando la sierra”).

Esto genera que su producción no sea suficiente.

Dejando de lado las metáforas, es algo que se repite con tus hábitos. Si no están afilados, no conseguirás avanzar demasiado.

Para resolver esto, el autor plantea un sistema capaz de renovar tus fuerzas. Son cuatro áreas a las que debes dedicarles por lo menos una hora al día. Así, lograrás incorporar los hábitos a tu vida de manera exitosa.

- Dimensión física: incluye ejercicio físico, nutrición y manejo del estrés. Con una dieta saludable y 30 minutos de ejercicio por día, serás capaz de mejorar tu fuerza y resistencia.
- Dimensión espiritual: revisa periódicamente tus valores. [La meditación](#), la música, literatura y el contacto con la naturaleza son pilares fundamentales de esta área.
- Dimensión mental: lectura, escritura y planificación te ayudarán a desarrollar este aspecto.
- Dimensión social/emocional: sé empático y cuida tus relaciones personales. En el ámbito profesional, mantén la mentalidad “ganar/ganar”.

Lecciones Claves de “Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva”

1. Efectividad vs. Pasividad: sé proactivo
2. Alcanza tus metas de forma efectiva: comienza con un

fin en mente

3. Conoce cuándo y cómo actuar: primero lo primero

Efectividad vs. Pasividad: sé proactivo

Las personas efectivas suelen tomar la iniciativa y mostrar una actitud de liderazgo. Quejarse y reclamar nunca son sus primeras reacciones al encontrar un obstáculo, ni mucho menos rendirse.

Los líderes perciben su fuerza interior, que se combina de forma estrecha con un sentimiento de libertad.

Para identificarse con esa libertad, primero deben ser capaces de enfrentar distintas situaciones y estar preparados para lidiar con las consecuencias de sus acciones.

Ni siquiera los líderes pueden cambiar lo que les rodea, pero sí pueden sacar lo mejor de la situación en la que se encuentran.

Alcanza tus metas de forma efectiva: comienza con un fin en mente

Analiza tus objetivos y asegúrate de que sean realistas. Muchas personas pasan su vida sin un rumbo claro, o con un plan a largo plazo imposible de realizar.

La efectividad no se trata solo de alcanzar una meta, sino también de aprovechar tus recursos durante ese proceso y evitar pagar un precio muy alto por cumplirla.

Conoce cuándo y cómo actuar: primero lo primero

A pesar de todo lo mencionado antes, no alcanza solo con ser proactivo. También es necesario saber cuándo y cómo moverte. Debes mantener la determinación y el entusiasmo incluso cuando

te enfrentes a obstáculos, adaptando tu enfoque si es necesario.

¿Te gustó este resumen? Queremos invitarte a descargar nuestra aplicación gratuita [12 min App](#), donde podrás encontrar más resúmenes y audiolibros increíbles.

Frases de “Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva”



Nuestro análisis crítico

Este libro ofrece consejos para personas que ya tienen una noción de [productividad](#) y cómo mejorarla. Aunque parte del contenido puede ser repetitivo para estos lectores.

Sin embargo, si te gustan las guías y métodos para tener una vida mejor, puede que esta sea la lectura que necesitas.

En *Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva*, Stephen R. Covey profundiza en conceptos clave como el Cuadrante II, que ayuda a priorizar las actividades importantes pero no urgentes, y el enfoque de Adentro Hacia Afuera, que promueve el desarrollo personal antes de hacer cambios externos.

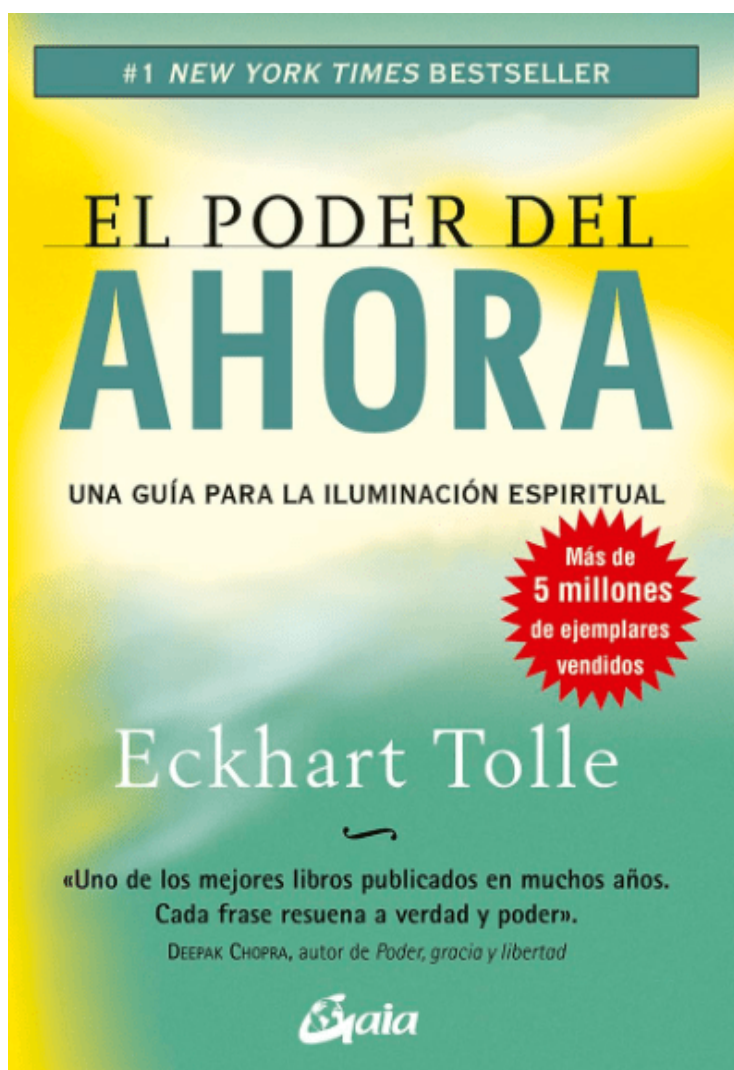
Covey también introduce la idea de Victoria Privada, que es fundamental para los primeros tres hábitos, enfatizando el Desarrollo Propio como base para una vida efectiva.

La Administración Personal y el Comportamiento en el Trabajo son cruciales para aplicar estos hábitos en el entorno laboral

y personal.

Al adoptar una Comunicación Empática y buscar una mentalidad de Ganar/Ganar en las interacciones, los individuos pueden transformar su vida y alcanzar sus objetivos de manera más efectiva.

El Poder del Ahora



Una guía para la iluminación espiritual

Micro resumen: “El Poder del Ahora” intenta que agregues dinamismo a los procesos de tu vida. Eckhart Tolle revela métodos prácticos para que alcances la [paz y felicidad](#).

Todas las restricciones que tienes incorporadas pueden desaparecer si practicas las técnicas que plantea este libro.

¿Quién debería leer “El Poder del Ahora”? ¿Y por qué?

Nosotros, como humanos, evolucionamos a un nivel físico y expandimos nuestro conocimiento sobre las cosas, pero nuestro autoconocimiento ha permanecido igual durante mucho tiempo.

Cuando hablamos del concepto de “iluminación”, por lo general, no lo asociamos con educación, teorías o hechos. Ya se inventaron varias denominaciones para la consciencia total de uno mismo. Ninguna refleja totalmente el poder que conlleva aquella “verdad eterna”.

Después de que te familiarices con el proceso de contemplación, la paz entrará en tu corazón. Las sensaciones y emociones no te incomodarán como sucedía en el pasado.

“[El Poder del Ahora](#)” es recomendable para cualquier persona. Todos merecemos experimentar este cambio y felicidad, sin excepción.

Acerca de Eckhart Tolle



Ec
kh
ar
t
To
ll
e
(U
lr
ic
h
Le
on
ar
d
Tö
ll
e)
es
un
ma
es
tr
o
es
pi
ri
tu
al
.
Na
ci
ó
un
os
añ
os

de
sp
ué
s
de
la
Se
gu
nd
a
Gu
er
ra
Mu
nd
ia
l,
pr
ec
is
am
en
te
el
16
de
Fe
br
er
o
de
19
48
,
en
Lu
ne

n
(u
n
pe
qu
eñ
o
pu
eb
lo
al
no
rt
e
de
Do
rt
mu
nd
) ,
Al
em
an
ia
.

En ese momento, el país germano se encontraba debilitado en numerosas facetas. Eckhart se mudó varias veces buscando estabilidad.

Cuando tenía alrededor de 30, ingresó espontáneamente en un estado místico, luego de varias experiencias cercanas a la muerte.

“El Poder del Ahora” es el libro de autoayuda más original del mercado. En él, Tolle comparte sus experiencias y plantea que el presente es todo lo que existe. De hecho, afirma que el concepto de “aquí y ahora” no se refiere al tiempo, sino a la

presencia.

“Resumen del libro”

El clásico que consagró a Eckhart Tolle como uno de los gurús más importantes del mundo. El poder del ahora es un libro único. Tiene la capacidad de crear una experiencia en los lectores y de cambiar su vida. Hoy ya es considerado una obra maestra. Su autor, Eckhart Tolle, se convirtió en un maestro universal, un gran espíritu con un gran mensaje: se puede alcanzar un estado de iluminación aquí y ahora.

La expresión “abrir los ojos” significa abrir tu corazón a la posibilidad de que hayas estado equivocado toda tu vida. “El Poder del Ahora” habla sobre las sensaciones que incomodan tu mente y espíritu.

Gracias a esta obra maestra, el mundo está presenciando una tendencia donde las personas buscan obtener la mejor versión de sí mismas, desafiando cada aspecto de su personalidad.

Hasta tener casi 30 años, Eckhart Tolle fue una persona muy ansiosa, dominada por miedos y pensamientos suicidas. En mayor o menor medida, podemos identificarnos con su historia y con el hecho de no ser capaces de disfrutar del presente, imaginando un futuro incierto.

En esta obra, el autor enfrenta preocupaciones como el mencionado estrés por el futuro, la falta de energía y el conflicto interno de no cumplir con las expectativas propias y las de los demás, entre otras.

Tolle llegó a una revelación: “Ya no puedo vivir conmigo mismo”. Reflexionando sobre esto, dedujo que, si era verdad, existían dos versiones del “yo”, aunque solo una era real.

Entonces, según el escritor alemán, todos presentamos dos personalidades: el “yo” que presentamos al mundo y el “yo” interno, el real. Esta dualidad genera un conflicto que puede

llevar a caer en el miedo o la depresión.

Pero aquí está lo importante: para resolver estos problemas, debemos dejar de identificarnos con nuestra máscara, nuestro "yo" externo. Y, en lugar de eso, mostrar siempre nuestro "yo" interno.

La principal idea del libro es que **"tu no eres tu mente"**. De hecho, Tolle plantea que, la mayor parte del tiempo, tu mente es un obstáculo en el camino hacia la iluminación. Al asumir esto, comenzarás a enfocarte más en lo que sientes y cómo percibes las cosas, y no en las ideas que surgen en tu cabeza.

Nuestro principal problema es que no podemos dejar de pensar. "La iluminación no es solo el fin del sufrimiento y el constante conflicto interno y externo, sino también el final de la terrible esclavitud del pensamiento incesante". Es fundamental reconocer cuando nuestra mente nos está usando y no al revés.

Para conseguirlo, observa tus procesos mentales por fuera, con una mirada objetiva, y comprueba si te están ayudando o destruyendo. Ten algo en claro: no eres tus pensamientos ni tus emociones. En el momento en que diferencies tu identidad de tu mente, ganarás claridad.

Debes entender que tu mente es apenas una herramienta que necesitas para ciertas acciones. Por eso es importante que descubras cómo "apagarla" para conseguir evolucionar al siguiente nivel.

Pero, ¿cómo lograrlo? Manteniendo el foco en el presente. No siempre es necesario disfrutarlo, pero sí es fundamental tener una visión consciente de lo que está sucediendo.

Usa tus sentidos. Siente cada sabor de la comida, su textura. Huele los aromas que te rodean. Observa los colores de la naturaleza.

Es probable que te desconcentres, pero la práctica hará que domines este método. Ahora, has logrado separarte de tu mente. Observa tus pensamientos desde fuera. Incluso tus emociones. Interpretalas como si fueras un extraño y deja que ellas te atraviesen.

El proceso de vivir el “ahora” pasa por aceptar que el momento presente es todo lo que importa. Evita juzgar cada situación basándote en el pasado, así como disminuir la importancia del “ahora” porque tengas la esperanza de conseguir algo mejor en el futuro.

Vivir el presente es el mejor camino hacia el éxito y la felicidad.

Según el autor, con este método incluso lograrás deshacerte del dolor físico.

Deberás observar el dolor sin pensar, solo aceptándolo y dejando que te atravesara. Como en los casos anteriores, necesitas ser un observador externo de ti mismo y, así, el dolor ya no te controlará.

Veamos otro ejemplo: cuando sientes ansiedad, es importante que recuerdes que tu mente va a generar escenarios mucho peores que cualquier cosa que realmente pueda pasar. Incluso si sucede algo malo, no puedes evitarlo, pero sí aceptarlo y seguir adelante.

Otro gran problema de nuestra sociedad es que siempre esperamos algo mejor en el futuro. Ya sea por esperar un trabajo mejor, una casa más grande, un auto más nuevo; siempre posponemos nuestra felicidad.

Pero cuando conseguimos esas cosas, la felicidad no suele superar nuestras expectativas, por lo que ya comenzamos a hacer más planes para el futuro.

Esto no quiere decir que no puedas tener metas y aspiraciones.

Por supuesto que puedes. La idea es que no te identifiques únicamente con esos objetivos.

Cada persona tiene un viaje externo y uno interno.

El viaje externo puede tener miles de pasos, y llevarte del [éxito al fracaso](#) y viceversa.

El interno, en cambio, tiene solo un paso: el que estás tomando ahora, el de la iluminación.

El sentir te acercará mucho más a la verdad sobre quién eres que tus pensamientos.

Esta es una de las principales ideas del libro. Nos enseñaron a etiquetar las cosas para poder entenderlas más fácilmente.

El problema es que, de esta forma, solo vemos una versión superficial de lo que nos rodea. Esto puede aplicarse tanto a lo externo como a la manera que tenemos de percibirnos: “no pienses solo con tu cabeza, piensa con todo tu cuerpo”.

En esta sociedad, donde el amor se convirtió en un concepto tan superficial, “El Poder del Ahora” lo describe de forma extraordinaria:

El amor es un estado del ser. Tu amor no está afuera; está muy dentro de ti. No lo puedes perder, y no te puede dejar. No depende de otro cuerpo, de otra forma externa.

Si conseguimos entender estas palabras, creo que evitaríamos mucho sufrimiento innecesario y lograríamos conectarnos mucho más con los demás.

Pero entonces, ¿cómo podemos vivir

en el presente?

Eckhart Tolle nos presenta algunas técnicas. La respiración nos puede ser de gran ayuda. Concéntrate en ella para evitar enfocarte en tus pensamientos. Practica ejercicios de meditación para percibir tu “yo” interior.

Realiza [actividades creativas](#). La creatividad necesita tanto de tu “yo” interno como del externo, generando armonía entre ellos.

A través de estos métodos, serás capaz de calmar tu mente y aislarte del flujo constante de pensamientos que llegan a tu cabeza.

¿Y qué hay en cuanto a nuestro propósito de vida? Sabemos que es importante tener uno. Lo que dice Eckhart es que debes planteártelo e intentar alcanzarlo, siempre y cuando no pierdas tu paz interior ni comprometas tu felicidad en el proceso.

Lo primero que debes hacer es desapegarte del pasado. Incluso cuando parezca difícil perdonar y olvidar el dolor que otros te causaron. Pero debes tener algo en cuenta: si no superas estas situaciones, tampoco dejarás atrás las emociones negativas que conllevan.

Perdona a los que te hicieron daño y perdónate a ti mismo por los errores que has cometido.

Pero, atención, aun así debes aprender del pasado. Y debes tener bien en claro que la forma en cómo lidias con tus problemas, depende exclusivamente de ti.

Siempre tienes dos caminos: aceptar los problemas o resolverlos. Sin importar cuál opción elijas, debes estar preparado para afrontar las consecuencias.

Para finalizar, otro punto a destacar es que la paz no está

relacionada a la felicidad o la tristeza. Puedes estar en paz incluso cuando tu situación de vida no es la mejor. ¿Cómo? Entendiendo que tu situación es mala solo porque tú la percibes así.

Acepta las cosas como son sin resentimiento, miedo o expectativas. Desconéctate de las situaciones de tu vida para poder analizarlas de forma objetiva.

¿Esto significa que no existen situaciones o experiencias negativas?

No exactamente. Se trata de interpretarlas como oportunidades de aprendizaje. Te permiten mejorar tus habilidades, tu inteligencia emocional, o descubrir cuál es la mejor actitud que puedes tomar. ¡Y esa es la mejor forma en que puedes usar “El Poder del Ahora” para [transformar tu vida!](#)

Lecciones Clave de “El Poder del Ahora”

1. Pensador o pensamiento: ¿cuál es el correcto?
2. Tu última batalla
3. No alimentes tu “yo”

Pensador o pensamiento: ¿cuál es el correcto?

Una pregunta capciosa que puede ayudarte a entender el libro. ¿Soy el pensador o los pensamientos aparecen dentro de mí?

Respira hondo antes de responder. Verás que los pensamientos ocurren de forma espontánea y no tienes control sobre ellos.

Dile basta a eso de “yo controlo mi vida” y entiende la

situación. Cuanto más pronto lo hagas, mejor.

Tu última batalla

Si estás buscando fórmulas infalibles y descubrimientos científicos, estás leyendo el libro equivocado.

Un cambio interior requiere de vigilancia y sentido de alerta. Y, sobre todo, de práctica, de prueba y error. Necesitas determinación para lograrlo. Si no, estarás a la deriva, navegando sin rumbo.

Lucha contra tu propia personalidad establecida para alcanzar la transformación.

No alimentes tu “yo”

Comúnmente, cuando una persona te insulta, puede generarte tristeza o enojo.

Cambia de perspectiva. Ese insulto no fue dirigido a tu verdadero “yo”. El “yo” que creaste, esa máscara que usas en el día a día, no te representa.

¿Te gustó este resumen? Queremos invitarte a descargar nuestra aplicación gratuita [12 min App](#), donde podrás encontrar más resúmenes y audiolibros increíbles.

Frases de “El Poder del Ahora”

Nuestro análisis crítico

“El Poder del Ahora” te permite entender que la única realidad es el presente, y así descubrir tu verdadero “yo”, que no se ve afectado por el tiempo, las experiencias, emociones o expectativas de los demás.

También consigue demostrar cómo tu [ego](#) y tu mente son la causa

de todos tus problemas. Observando solo el presente, conseguimos sacar lo mejor de cada momento.

Existen numerosos conceptos dentro del libro que necesitas entender, no solo en tu mente sino también en tu interior, para poder lograr una verdadera transformación. Al principio, puede que leas el libro apenas de una forma superficial y no hagas ningún cambio.

Pero si reflexionas, lo vuelves a leer, prestas atención a los conceptos y aplicas algunas ideas, lograrás ver que este libro habla de una transformación que puede darte un entendimiento completamente diferente de la vida.