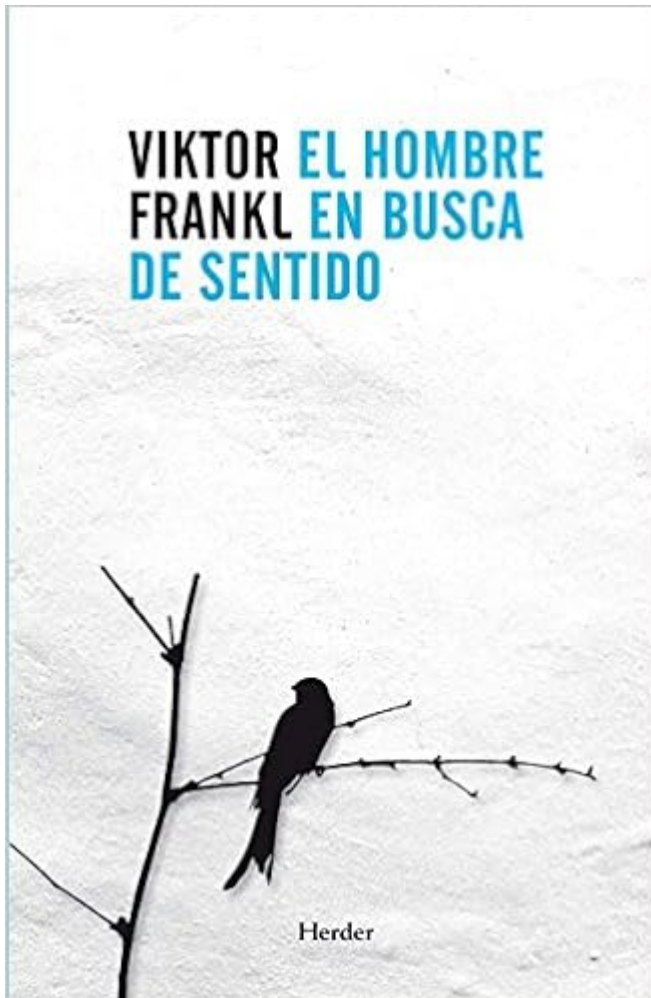


El Hombre en busca de Sentido

Resumen



["El Hombre en busca de Sentido"](#) ha vendido más de 10 millones de copias en todo el mundo. El autor Viktor Frankl, fundador de Logoterapia, muestra cómo su experiencia en la búsqueda del sentido de la vida en un campo de concentración nazi cambió su perspectiva del mundo y la gente.

Frankl afirma que no podemos evitar el sufrimiento, pero podemos elegir cómo tratarlo y encontrar significado en él. La teoría de Frankl cuestiona las ideas de Freud, que creía que el sentido de la vida era perseguir el placer. Frankl creía que el propósito de la vida no sólo separa al ser humano de los animales sino que también nos permite vivir momentos difíciles.

El propósito de la vida no está relacionado con la búsqueda del placer, sino con encontrar lo que amas y vivir con significado. ¿Quieres aprender a enfrentar situaciones difíciles y encontrar sentido en la vida? ¡Lee este microlibro!

La vida en un campo de concentración Nazi

Las mayores atrocidades en la historia de la humanidad fueron los campos de concentración nazis.

Durante el reinado de terror de Hitler, hombres, mujeres y niños fueron expulsados de sus hogares, arrojados en trenes y enviados a campos de concentración. Los reclusos no eran considerados individuos con identidades, familias ni sentimientos. Cualquier identidad que tuvieran, documentos o posesiones fueron desechadas. Se les dejó sólo un uniforme y un número de identificación tatuado en sus pieles.

Las autoridades no estaban interesadas en la gente; sólo estaban interesados en los números.

La vida en el campo de concentración era muy difícil. Los hombres fueron sacados de su vida normal. Preocupaciones sobre cuánto ganarían, con quién se casarían, y cuántos hijos ellos tendrían, dejaron de existir, en cambio se enfocaron sólo en sobrevivir cada día.

Leía Todo El Resumen

Además de esta preocupación inmediata, los prisioneros también vivían con un temor constante de ser transportados a otro campamento, lo que usualmente significaba llevarlos a un campamento con cámaras de gas y crematorios.

Viktor Frankl, su familia y los allegados a él, eran gente común. No tenían superpoderes; no eran celebridades ni mártires que luchaban por una causa, y no habían hecho nada

malo. Eran simplemente personas comunes que se enfrentaban a circunstancias extraordinarias.

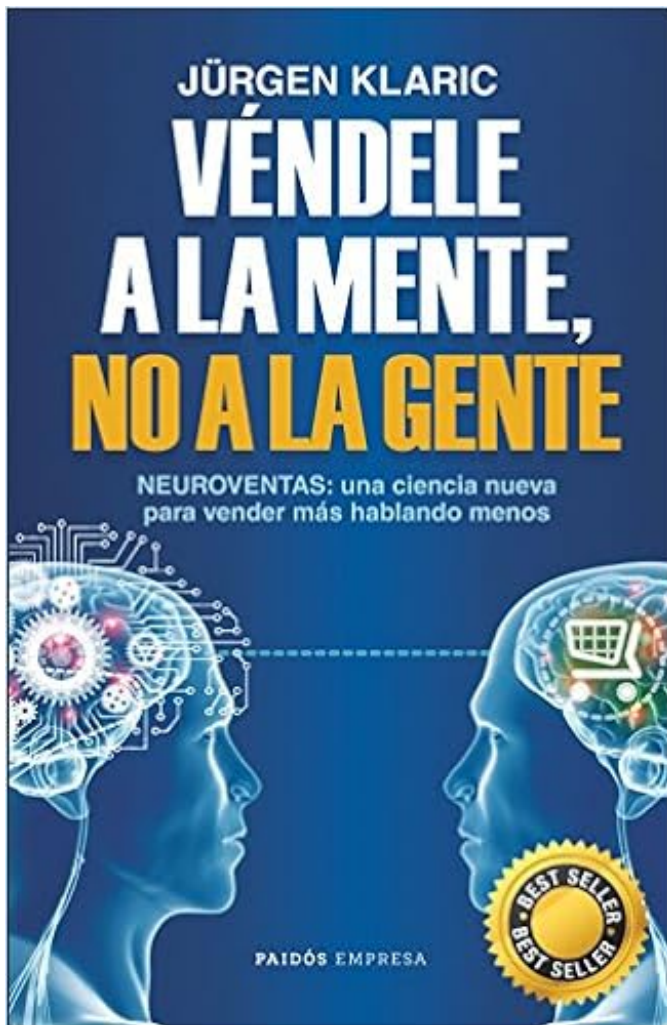
Fue de esta gente que Frankl tomó su consuelo y la base de su teoría de la logoterapia, un nuevo tipo de psicoterapia que desafió las teorías de Freud y mostró cómo un ser humano puede ser resistente cuando encuentra el verdadero significado de la vida.

Las lecciones de vida se aprenden con las experiencias

Cada experiencia que vivimos, como el terror de la guerra, por ejemplo, nos da una oportunidad para aprender.

Los datos de antes, durante y después de la guerra fueron evaluados por todo tipo de expertos, desde investigadores médicos hasta científicos. Incluso los psicoanalistas aprendieron de la guerra. De hecho, las dos guerras mundiales contribuyeron en gran medida al estudio de la psicología de la vida carcelaria.

Véndele a la Mente, no a la Gente Resumen



¿Por qué compramos? Utilizando el neuromarketing como herramienta, [Véndele a Mente y no a la Gente](#) de Jürgen Klaric traza un camino hacia el futuro de las ventas. Nos muestra que los vendedores deben esforzarse en entender cómo funciona el cerebro de sus clientes y no tanto en qué es lo que están diciendo.

Aunque pensemos que sabemos por qué compramos, muchos estudios indican que en la mayoría de las veces lo hacemos de forma inconsciente, por motivos diferentes a los que imaginamos de un modo racional.

Entender qué elementos hacen que nuestro producto o servicio funcione mejor en el mercado es la clave para tener éxito. Con este libro podrás aprender e incorporar el modelo comercial y de venta de gigantes como Claro, Telefónica Movistar e Ikea.

Incluso sino trabajas en el área de ventas, los temas tratados

en este microbook deberían interesarte. Saber cómo venderte te facilitará muchas cosas en la vida, como conseguir un trabajo, encontrar una pareja o hasta negociar con tus propios hijos. ¡Comencemos!

¿Neuromarketing? ¿Y eso qué es?

En pocas palabras, el neuromarketing consiste en conectar de forma estratégica los productos, servicios y marcas con la mente del consumidor.

Aprender cómo funciona la mente humana se tornó importante para cualquier vendedor desde la proliferación de los *commodities*. Así se llaman en economía a los productos básicos o materias primas que provienen de la naturaleza, como el agua, el arroz o el trigo. Todos ellos son masivos y no diferenciables entre sí.

Leía Todo El Resumen

El problema comenzó cuando los productos creados por el hombre incorporaron esas características. Hoy, todos los celulares, computadoras o autos son muy similares entre sí. Incluso los inmuebles, las joyas y hasta las universidades. Prácticamente ningún mercado escapa a convertirse en un commodity.

Y, si todos ofrecen lo mismo y generan las mismas sensaciones, el cerebro no tiene la capacidad de diferenciar y elegir. Por eso debemos estudiar y analizar por qué la mente prefiere comprar una opción y no otra. Descubrir el diferencial de nuestro producto o servicio y explotarlo.

Esta nueva perspectiva del proceso de ventas nos generará menos desgaste y mayor efectividad. Aunque el mayor progreso será saber cómo podemos mejorar la vida de los demás a través de nuestro trabajo. Debemos conocer cuál es el valor agregado que vamos a entregar.

Para tener éxito debemos creer en lo que estamos vendiendo. Si

nosotros no conocemos nuestro producto y no confiamos en él, no podemos pretender que nuestro cliente lo haga.

Las neuroventas se diferencian de las ventas tradicionales por varios motivos. Para empezar -y como habrás imaginado-, las neuroventas le venden a la mente en lugar de a la gente. Además, se enfocan en escuchar más que en hablar, para que el discurso sea breve pero efectivo..

Slim: Biografía política del mexicano más rico del mundo

Resumen



A partir de una investigación periodística de varios años apoyada en archivos confidenciales y en más de cien entrevistas, este extenso reportaje narra la vida del **mexicano más rico del mundo**. Con incursiones en el reportaje político, social, histórico y policial, así como el testimonio directo de Carlos Slim, Diego Enrique Osorno en «[Slim: Biografía política del mexicano más rico del mundo](#)» relata esta excepcional historia. ¿Te animas a conocerla?

¿Cómo es un magnate?

Carlos Slim no es un multimillonario más. Es una de las personas que más dinero tiene en el mundo, en ocasiones por encima de Bill Gates y Warren Buffett.

En México no tiene competencia. Detrás de él asoman Germán Larrea, con una fortuna valorada en 14.700 millones de dólares y Alberto Bailleres, con 12.400. Todos los multimillonarios del país azteca suman 65.700 millones, sin embargo, esta cifra no supera los 72.000 adjudicados a Slim en 2014.

Es dueño del banco Inbursa, como lo es también de decena de empresas en una decena de países. Entre ellas destaca la mayor compañía de telecomunicaciones de Latinoamérica, una compañía industrial de cables eléctricos, hospitales, minas de oro, petroleras, equipos de fútbol, líneas de ferrocarriles y acciones de The New York Times y de AT&T, entre otras.

Aunque a pesar de tener todo eso lo que conocemos de él es más bien poco. Muchos saben cosas sobre él pero no tienen el coraje de hablar libremente. Por eso, existen más leyendas que relatos de este hombre que estudió ingeniería civil.

Leía Todo El Resumen

Si algo está claro es que su inteligencia y su capacidad para contratar asesores es innegable. Slim enfatiza su discurso público para dar consejos a quienes lo escuchan. No fue difícil para sus consultores de comunicación determinar el

potencial de popularidad que posee ya que radica en un solo apartado: crear o alentar a los demás el sueño de volverse millonarios.

Elaboró un decálogo para sus empleados, que siguen atentamente. Ahí explicó los principios de su conglomerado de empresas.

Son estructuras simples, organizaciones con mínimos niveles jerárquicos, con flexibilidad y toma rápida de decisiones. Además, comenta que mantener la austeridad en épocas de vacas gordas fortalece, capitaliza y acelera el desarrollo de la empresa.

Los empleados deben estar siempre activos en el proceso de modernización, crecimiento, capacitación, calidad, simplificación y mejora incansable de los procesos productivos.

“El optimismo firme y paciente siempre rinde frutos”, señala muchas veces. “Todos los tiempos son buenos para quienes saben trabajar y tienen con qué hacerlo”.

Su imperio empezó a crecer en los años '80, cuando México sufrió una fuerte crisis. Aplicó una “mexicanización de empresas”, tal como le gusta decir que consistió en aprovechar ese momento para comprar a precios más bajos empresas que estaban controladas por capitales extranjeros.

El Club de las 5 de la Mañana

Resumen

AUTOR DEL BESTSELLER *EL MONJE QUE VENDIÓ SU FERRARI*

ROBIN SHARMA

15 MILLONES DE LIBROS VENDIDOS EN TODO EL MUNDO



**CONTROLA TUS MAÑANAS,
IMPULSA TU VIDA**

«Los libros de Robin Sharma ayudan a millones de personas
en todo el mundo a mejorar su vida.» PAULO COELHO

Grijalbo

El experto mundial en liderazgo y desempeño Robin Sharma desarrolló hace más de veinte años un método capaz de incrementar la productividad, mejorar la salud y las relaciones de las personas, permitiendo vivir una vida más consciente, plena y feliz.

Ahora, este método está al alcance de todo el mundo a través de "[El Club de las 5 de la mañana](#)". Aprenderás las rutinas que han hecho posible el éxito de famosos emprendedores, directores generales de empresas de renombre, ídolos del deporte y estrellas de la música.

El libro nos propone un amplio abanico de métodos, recursos y técnicas prácticas de gran impacto. Todo, presentado a través de una historia de dos personas que conocen a un excéntrico millonario, quien se convertirá en su mentor. ¿Estás listo?

Inicio del viaje

El libro comienza presentando a una emprendedora y un artista. Ambos asistieron a un evento impartido por un Guía motivacional reconocido mundialmente, donde se conocieron.

Ella dirigía su propia empresa de tecnología, pero estaba atravesando un momento pésimo. Sufría amenazas de sus inversores, que querían echarla de la compañía. Él era un pintor talentoso pero frustrado. Había perdido su motivación y se autosaboteaba constantemente.

Juntos, conocieron a un supuesto indigente que también asistió al evento. Conversando sobre los temas que habían visto, descubrieron que el sintecho era en realidad un magnate extravagante disfrazado. Se trataba de un experto en todos los métodos abordados por el Guía en ese evento.

Leía Todo El Resumen

Después de una conversación intensa entre los tres, el millonario se reveló como tal y explicó que su fortuna se debía a las técnicas que aprendió como discípulo del Guía. Acabó invitando a sus dos colegas a su casa en las playas de Mauricio, una isla africana. Su objetivo era enseñarles todo lo que sabía para que ellos también pudieran cambiar su vida por completo.

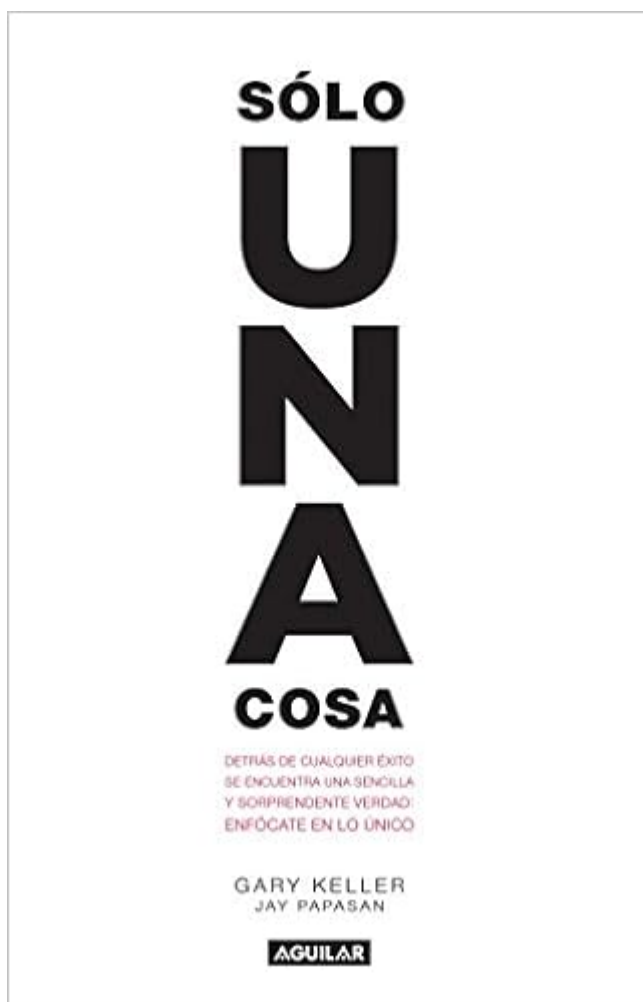
El método revolucionario se llamaba “El Club de las 5 de la mañana”. Una rutina productiva para comenzar el día con energía y aumentar la productividad, mejorar la salud y alcanzar un estado de gracia que se ve muy poco.

Durante la charla, el millonario repitió varias veces una frase como un mantra: “¡Controla tus mañanas! ¡Impulsa tu vida!” A pesar de parecer el código de una secta, la emprendedora y el artista iban a comprobar que no estaba mintiendo.

Desconfiados pero conscientes de que necesitaban un cambio en

sus vidas, la dupla de recientes conocidos aceptó la invitación del hombre rico. Tomaron un vuelo hacia Mauricio el día siguiente. Su nuevo amigo, llamado Stone Riley, se hizo cargo de todos los gastos ya que obtenía beneficios de numerosas empresas exitosas alrededor del mundo.

La Única Cosa Resumen



El libro "[La Única Cosa](#)" nos muestra cómo alcanzar mejores resultados rápidamente, cómo tener menos estrés en tu vida personal y profesional, cómo recargar tus energías y cómo alcanzar tus objetivos de forma exitosa.

¿Te has enfocado en diversas cosas y posees incontables

objetivos de vida? Los autores de este libro, Gary Keller y Jay Papasan , van a mostrarte que tener muchos objetivos no siempre es la mejor salida para lograr el éxito.

Para eso, los autores recomiendan que te concentres en “una única cosa”. La única cosa es aquello que quieres más que nada, tu objetivo principal, que te ayudará a conquistar todos tus demás objetivos. Reflexiona sobre lo que es más importante para ti y aprende a identificar tu “única cosa” en este microlibro!

El mito de la productividad

Actualmente, las personas han creído en algunos mitos y mentiras relacionadas con la productividad. El primer mito es que todo tiene la misma importancia. Eso no es verdad.

Muchas de las actividades que realizamos no tienen relación con la productividad, porque no tienen tanta importancia como otras actividades.

Por ejemplo, si una persona tiene una lista de quehaceres, puede tener un sentimiento mayor de realización cuando completa esa lista. Sin embargo, si la lista está compuesta de cosas banales, completarla no hará a esa persona más productiva.

Leía Todo El Resumen

Aquí está la diferencia entre las personas que realizan cosas y las que no. Mientras las que no realizan hacen todo lo que creen ser importante, las que realizan usan una táctica diferente.

Elas tienen un objetivo específico en frente y un sentido claro de prioridad sobre lo que quieren hacer y sobre dónde quieren estar. Entonces, en vez de tener una larga lista de quehaceres, se enfocan en una pequeña lista de cosas que necesitan ser hechas. Cuando te enfocas en prioridades reales,

y trabajas siempre para cumplir un objetivo, logras realizar mucho más.

Por ejemplo, el economista italiano Vilfredo Pareto, en el siglo 19, desarrolló el famoso principio 80/20.

De acuerdo con sus cálculos, 80% de las tierras italianas era propiedad de solo el 20% de los italianos. Un famoso ejecutivo de la General Motors en 1930, Joseph Juran, describió este principio como “los pocos vitales y los muy triviales”.

La lección más importante sobre este principio es que debes ser capaz de enfocarte en solo una cosa.

**Tiende tu cama y otros
pequeños hábitos que
cambiarán tu vida y el mundo**
Resumen

#1 THE NEW YORK TIMES BESTSELLER

WILLIAM
H. McRAVEN

TIENDE TU CAMA

Y OTROS PEQUEÑOS
HÁBITOS QUE CAMBIARÁN
TU VIDA Y EL MUNDO

"Excelente, inteligente y concreto." –Forbes



Te presentamos el Resumen del libro: [Tiende tu cama y otros pequeños hábitos que cambiarán tu vida y el mundo](#). Espero que le guste (:

En mayo de 2014, William Harry McRaven dio un discurso para los egresados de la Universidad de Texas. Miembro de la marina estadounidense con más de 35 años de servicio, transmitió diez lecciones que aprendió a lo largo de su vida.

La mayoría de los relatos del Comandante del Mando Conjunto de Operaciones Especiales McRaven se basan en sus vivencias durante el entrenamiento básico SEAL en Coronado, California. Seis meses de exigencia física y mental, acompañada por hostigamiento constante por parte de guerreros profesionales. La capacitación más dura del ejército norteamericano.

Así fue como McRaven, según sus palabras, vivió “una vida entera de retos comprimida en un período de seis meses”, que

le proporcionó diez lecciones fundamentales. A pesar de no formar parte del ejército, los nuevos profesionales pueden interpretar estos consejos para enfrentar los desafíos de sus propias vidas. Y tú también podrás hacerlo. ¿Comenzamos?

Empieza tu día con una tarea cumplida

“Si quieres cambiar el mundo... empieza por tender tu cama”.

Leía Todo El Resumen

Durante el entrenamiento, William aprendió las rigurosas técnicas de orden y presentación. Nada más despertar, dedicaba unos minutos a hacer su cama con una precisión milimétrica. Él era consciente de que su trabajo sería inspeccionado de manera muy estricta. Si existía la mínima arruga en su cama o uniforme, iba a provocar la peor de las humillaciones: tirarse al océano vestido, revolcarse en la arena hasta cubrirse íntegramente de barro y convertirse así en una “galleta azucarada”.

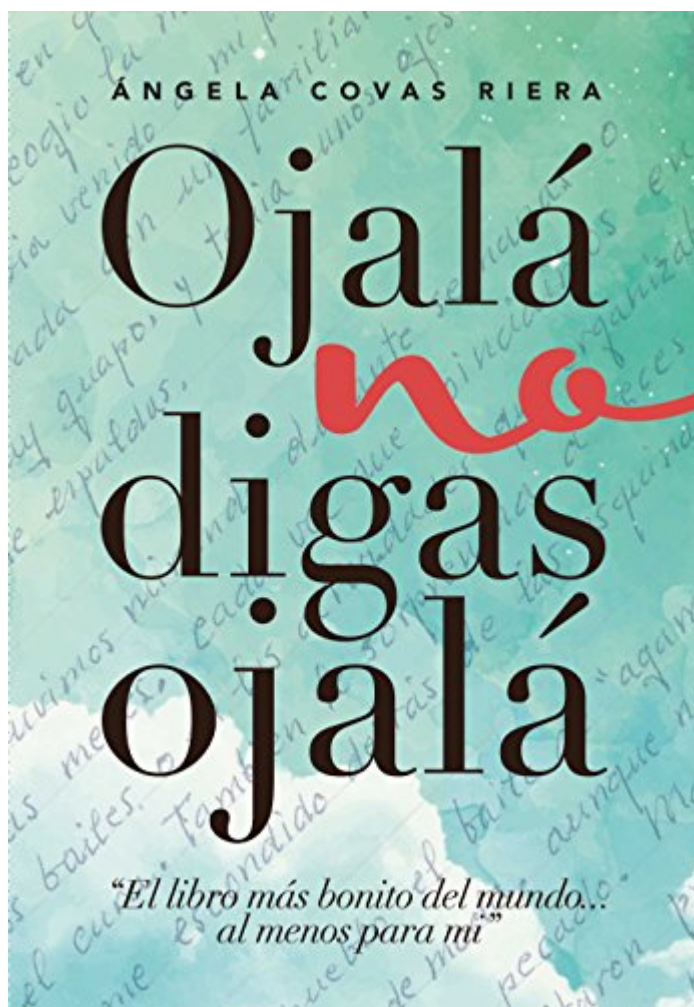
Cuando, en cambio, su trabajo era perfecto, no recibía elogios. Simplemente había cumplido con su trabajo. Demostraba disciplina y atención a los detalles y, al final del día, sería un recordatorio de que había hecho algo bien. Esta pequeña acción era la única constante de la que podía depender todos los días.

Incluso en un momento oscuro de su carrera, cuando estaba recuperándose de un accidente en paracaídas, lo primero que hizo al poder levantarse fue hacer su cama. Era su manera de demostrar que había superado sus lesiones. Mantuvo este hábito durante toda su vida, incluyendo su período en Irak.

McRaven advierte que no siempre vamos a poder controlar lo que pasa en nuestra vida, pero sí podemos otorgarle a nuestra rutina una estructura que nos beneficie. Comenzar el día

cumpliendo una tarea tan simple como hacer nuestra cama nos motivará para cumplir otra tarea. Y otra luego de esa, otra, y así sucesivamente. Y además cuando tengamos un mal día por lo menos podremos volver a dormir en una cama arreglada, hecha por nosotros mismos.

Ojalá no digas Ojalá Resumen



El libro [Ojalá no digas Ojalá](#): el libro más bonito del mundo... al menos para mí empezó a ser escrito por Ángela María Covas Riera en Cuba. Durante las tres semanas dedicadas a su familia en Cuba, donde aprovechaba las primeras vacaciones largas en tres años de mucho trabajo, sin acceso a internet y a las

redes sociales.

Y es fruto de mucha dedicación y cariño. La escritora tenía una necesidad de hacer este libro y dejar importantes lecciones para todos nosotros.

Desde su formación en coaching en 2008, escribió en un papel lo que quería lograr en su paso por el mundo. Todos buscamos la vida perfecta y el éxito en el trabajo.

Y en los próximos 12 minutos aprenderás un poco de lo que la autora nos enseña para que lleguemos a nuestros objetivos.

La muerte

Si quieres comunicarte con tu futuro, hay que tener en cuenta que demos saber más sobre la muerte.

Siempre está a nuestro alrededor. Cuando vemos morir a nuestros familiares más viejos o a los animales de la casa tratamos con más naturalidad el hecho de que todo tiene un fin y las cosas pueden cambiar en muy poco tiempo.

Leía Todo El Resumen

Es necesario ser consciente de la muerte, principalmente con el paso del tiempo.

Aunque parezca una actitud tenebrosa, saber más sobre la muerte nos deja más conectados con la vida. Nada es para siempre y cuando pensamos en la muerte valoramos más nuestros días aquí.

Pensar en la muerte nos enseña tres lecciones:

- 1- Toda la vida puede cambiar en un instante;
- 2- Lamentamos el tiempo desperdiciado en cosas que no importan y elegimos ser felices;
- 3- Morir no nos da miedo, pero amamos más la vida y no

queremos ir al otro lado.

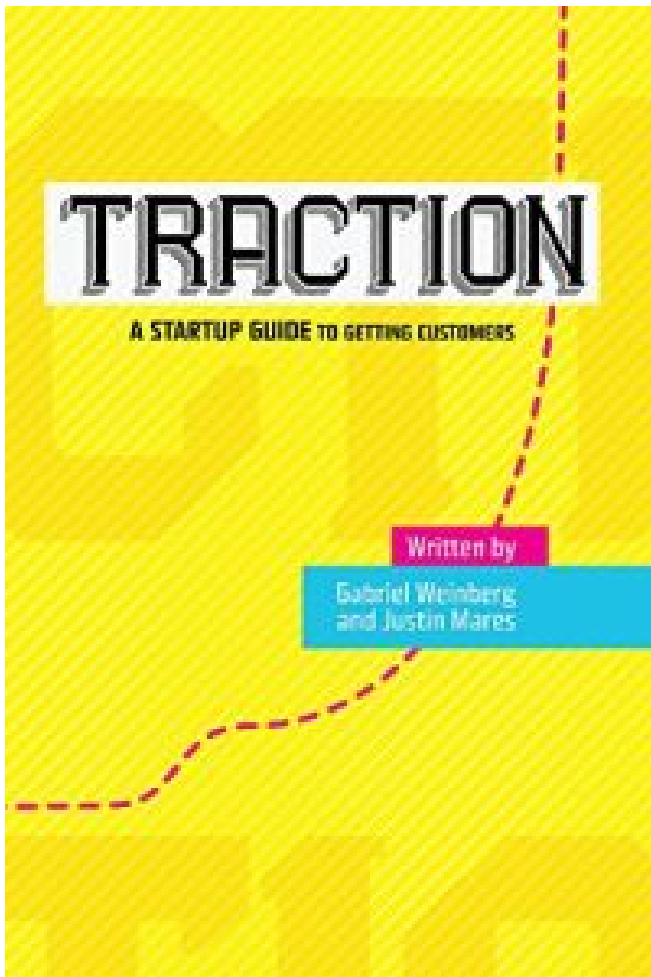
Toda tu vida puede cambiar en un instante
Ninguno de nosotros piensa en los posibles cambios que pueden ocurrir en cualquier momento. Nos imaginamos rodeados de hijos y nietos, aprovechando la vejez con el paso del tiempo y descansando después de mucho trabajo.

Pensamos que todo va a seguir igual y la rutina siempre será así. Pero esto no es una realidad.

Creemos en un orden correcto de las cosas, pero un accidente o muchas otras cosas pueden hacer que todo cambie. Estar preparado psicológicamente para los posibles cambios no es fácil, es algo casi imposible de alcanzar.

Pero tener en cuenta esta posibilidad nos ayuda a que cuando nos caemos podamos levantarnos. Todo cambia.

Tracción Resumen



Los empresarios sufren. No fue suficiente luchar para conseguir los primeros clientes y empezar a subir, había otro problema.

En general, el asesoramiento dado a las startups tiende a contener generalidades llenas de palabras clave y esto hace que sea fácil para nosotros perderse en un océano de consejos sin fin.

En "[Tracción](#)", Gabriel Weinberg y Justin Mares comparten sus experiencias prácticas sobre cómo realmente crecer un negocio. Para hacer crecer a una startup, lo que es más importante que el producto en sí es saber cómo llegar a los clientes. La distribución es todo y éste es el tema tratado en el libro.

Tracción pasa por una serie de canales de adquisición de clientes y le ayuda a elegir los mejores para su negocio. No te pierdas este micro libro basado en el libro original. ¿Continuamos?

Lo más importante es llegar al cliente

Si usted tiene una startup, lo que más importa es llegar a los clientes. Es necesario dominar los canales de adquisición y demostrar así el verdadero crecimiento de su negocio. Muchos empresarios principiantes creen que un buen producto se vende a sí mismo.

Desafortunadamente, esto no es verdad. Necesita un crecimiento consistente. Necesita tracción. Necesita un enfoque sistemático, un método para seguir creciendo y cada vez atraer a más clientes. No repita ciegamente las técnicas y tácticas adoptadas por otras empresas.

No haga anuncios ni simplemente cree un blog porque otras compañías lo están creando. Si usted sigue tratando de crecer sin una estrategia clara, terminará en la quiebra: sin dinero y sin usuarios.

El método y el plan son tan importantes como el propio crecimiento y eso es lo que Gabriel Weinberg y Justin Mares nos traen en Tracción.

Lea Todo El Resumen

Entender sus canales de tracción

La tracción significa que usted puede adquirir nuevos clientes de una manera predecible y escalable. Imagine que ha lanzado un producto y está empezando a adquirir usuarios.

El crecimiento viene lentamente, pero es difícil de controlar. Estos son signos iniciales de tracción. Su tracción se mide mediante un indicador cuyo objetivo es ayudarlo a escalar y escalar su negocio.

Si usted vende a las empresas (B2B), por ejemplo, los primeros grandes contratos cerrados pueden ser un indicador de

tracción. Si su enfoque está en llegar al consumidor final, la tracción puede significar tener que adquirir mil o cientos de miles de usuarios.

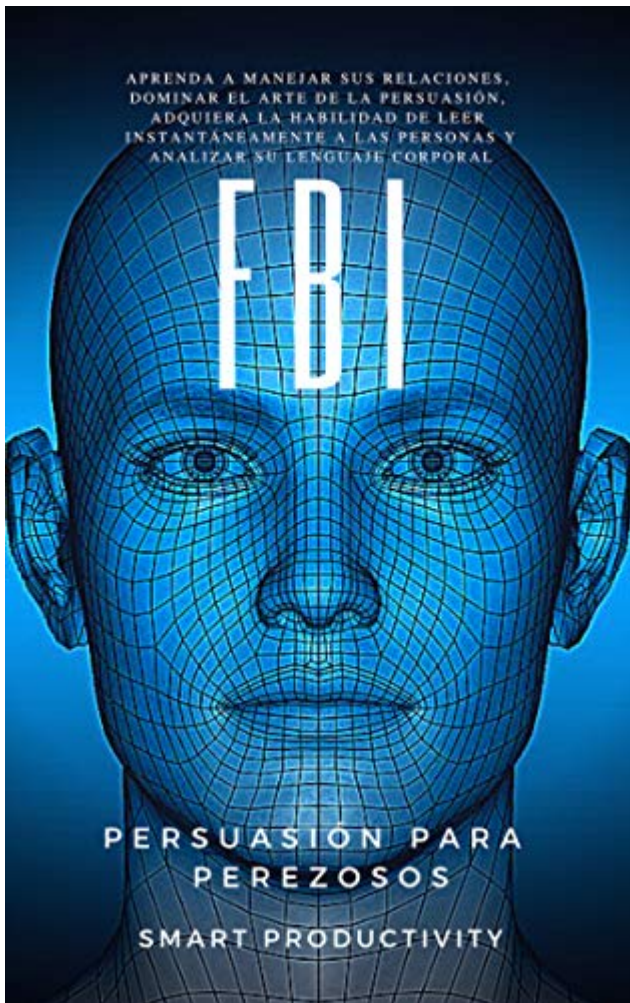
Su tracción debe ser medida por un indicador fácil de seguir y claro que siempre debe estar apuntando hacia arriba y a la derecha, después de todo, una startup existe para crecer.

Hay decenas de canales y estrategias adoptadas por las empresas para crecer y usted, como empresario, necesita saber cómo priorizarlos.

Sólo los experimentos constantes y un montón de esfuerzo le dirán cuáles son los mejores para su inicio. En este microlibro, exploraremos los 19 canales de adquisición de clientes más utilizados por las startups de todo el mundo.

Persuasión para Perezosos

Resumen



La principal enseñanza de [Persuasión para perezosos](#): Aprende a manejar tus relaciones, dominar el arte de la persuasión, adquiere la habilidad de leer instantáneamente a las personas... en 5 minutos, de manera efectiva es proporcionar pasos y estrategias probadas sobre como analizar a las personas, manejar tus relaciones, controlar tu vida social y leer tus próximos movimientos.

Todos nosotros en alguna ocasión hemos tenido dudas sobre lo que otras personas piensan, cómo van actuar y de qué manera podemos reaccionar para conseguir convencerlas de ayudarnos, ¿no?

Podemos analizar a una persona por medio del lenguaje corporal y por sus gestos. Esta lectura te proporcionará un apoyo incondicional para comprender mejor la persuasión y te permitirá tener otra visión sobre las personas que te rodean.

Comprender las sonrisas, la manera de hablar, de mirar o de actuar tendrá otro significado para ti. En los próximos 12 minutos, tendrás una de las mayores lecciones sobre el comportamiento humano y el mundo será más sencillo de comprender.

Como analizar a las personas

Existen muchas maneras de analizar a las personas. Puedes hacerlo por su manera de andar, las reacciones de su rostro, la sonrisa, los gestos y todas las reacciones involuntarias de su cuerpo.

Los malentendidos y prejuicios debidos a una mala interpretación en el análisis de las personas pueden afectar a nuestra capacidad de socializar y dificulta los diálogos.

Lea Todo El Resumen

Comprender que las reacciones de las personas, quieran ellas o no, son resultado de todo lo que ocurre a su alrededor es fundamental para que tengas éxito a la hora de interpretarlas.

Observar todo lo que te rodea con atención es el primer paso para saber qué pasa, qué ocurre, cómo reacciona una persona etc. Si la conoces, mejor. Pero hasta con las personas que nunca has visto, la interpretación es posible.

Los 5 errores más comunes al valorar a otros

Un paso fundamental en el objetivo de ser un experto de la persuasión es comprender cuáles son los errores que impiden comprender las reacciones ajenas.

Existen cinco errores comunes que cometen todas las personas, sean las más persuasivas o las más perezosas.

La atención a estos errores comunes te permitirá seguir adelante.

Los Líderes Comen Al Final Resumen



¿Por qué tan pocas personas afirmarían “Yo amo mi empleo!”? Para mucha gente, gustar de lo que hacen es casi como ganar la lotería.

Pocos tienen la oportunidad de sentirse realmente valorados en su trabajo y sentirse parte de algo más grande que ellos. Eso ocurre ya que los líderes actuales no entienden cómo la gente busca un propósito en sus trabajos.

¿Siempre quisiste volverte un líder y no sabías por dónde empezar? Si la respuesta es “sí”, el libro “[Los Líderes Comen Al Final](#)” de Simon Sinek es el plato ideal para ti (perdón por

el juego de palabras).

En él, Sinek explora temas como el origen de la jerarquía, su papel en nuestra sociedad y cómo volverse un líder realmente admirado. ¿Aprendemos juntos qué es lo que motiva a la gente y cómo crear un mejor ambiente de trabajo?

Tu biología te dice que líderes o seas liderado

Nuestra biología evolucionó a lo largo de miles de años para ayudarnos a sobrevivir. Desde nuestros ancestros, nuestras hormonas controlan nuestras emociones y nuestro comportamiento. Son 4 las principales hormonas que necesitas entender:

1. **Endorfina:** La hormona que disfraza el dolor.
2. **Dopamina:** La hormona que nos ayuda a hacer cosas.
3. **Serotonina:** La hormona del liderazgo.
4. **Oxitocina:** La hormona del amor.

Lea Todo El Resumen

Simon llama a las 2 primeras (endorfina y dopamina) las hormonas egoístas, y a las otras 2, hormonas altruistas. Un ejemplo interesante citado por Sinek está relacionado a la dopamina.

Ésta nos recompensa con una felicidad inmensa cada vez que completamos una tarea. ¿Te pones feliz cuando terminas con tu buzón de entrada? ¿Cuando terminas una carrera? Sí, es la dopamina haciendo efecto.

Otras hormonas, como la serotonina y la oxitocina, afectan nuestras vidas sociales, ayudándonos a relacionarnos con los demás. Las endorfinas disfrazan el cansancio y el dolor físico y logran engañarnos mentalmente para poder ir más lejos, incluso después de grandes esfuerzos físicos.

¿Sabes, cuando haces ejercicio y lo terminas sintiéndote bien, y al día siguiente te duele todo el cuerpo? No te dolió durante el ejercicio gracias a la endorfina que fue liberada, lo que te permitió aumentar tu desempeño.

La endorfina surgió para ayudar al hombre prehistórico a cazar, incluso cansado, y así lograr traer alimento para su tribu. Esta misma hormona hace que logres ir mucho más lejos de lo que imaginaste ser capaz en los deportes.