

Pasaje al futuro Resumen



Guía para abordar el viaje al mañana

La aceleración del avance tecnológico nos ubica hoy en un punto bisagra de la historia de la humanidad. En un puñado de años, ha sucedido una transformación mucho más profunda que la producida en los últimos cinco milenios.

Todas nuestras actividades serán afectadas por el abrumador desarrollo tecnológico. Debemos adaptarnos para insertarnos en esta transformación social.

“Pasaje al futuro” ofrece alternativas para asimilar los

cambios que sufrimos. Analiza hechos pasados para entender el presente y poder proyectar nuestro futuro.

Este novedoso libro no te dejará indiferente. Verás las innovaciones positivas que esto conlleva o empezarás a preocuparte por lo que viene. De tí depende.

¿Quién debería leer “Pasaje al futuro”? ¿Y por qué?

“Pasaje al futuro” es un libro ideal para ir previendo cómo actuar ante los hechos del mañana. No porque adivine, sino porque logra dar en la tecla en aspectos claves. Analiza situaciones del pasado para intentar descifrar qué sucederá más adelante con las nuevas tecnologías y las personas.

Con ejemplos simples y concisos, el autor habla sobre las relaciones humanas, la mente y la educación, entre otras cosas. ¿Estás preparado para conocer qué posibilidades tiene el futuro?

Acerca de Santiago Bilinkis



[Sa](#)
[nt](#)
[ia](#)
[go](#)
[Bi](#)
[li](#)
[nk](#)
[is](#)
es
un
jo
ve
n

em
pr
en
de
do
r
y
te
cn
ól
og
o
ar
ge
nt
in
o.
Es
tu
di
ó
en
el
Co
le
gi
o
Na
ci
on
al
de
Bu
en
os
Ai
re

s
y
lu
eg
o,
ec
on
om
ia
en
la
Un
iv
er
si
da
d
de
Sa
n
An
dr
és
.

Además asistió a la Singularity University, en una sede de la NASA en Silicon Valley.

A lo largo de su vida fundó, junto a otros socios, formó dos compañías. Una llamada Officenet, la mayor compañía de insumos para oficina de Argentina y Brasil. Y la otra, Quasar Ventures, una generadora de empresas tecnológicas.

Mientras que como tecnólogo hace actividades de divulgación en medios de comunicación. En 2013 trabajó en Discovery en el documental "2111".

Además realizó exposiciones en Universidades prestigiosas de

Estados Unidos, como el MIT y Harvard.

“Pasaje al futuro Resumen”

A lo largo del libro, Santiago Bilinkis, hace dos predicciones genéricas que irá desarrollando.

La primera es que el ritmo en el que suceden las cosas, el ritmo de cambio, va a acelerarse aún mucho más.

Mientras que la segunda trata acerca del avance de ciertas disciplinas. Estos harán que los cambios a los que nos aproximamos sean mucho más profundos. Ramas como la biología artificial, la neurociencia y la medicina regenerativa protagonizarán transformaciones importantes.

El pasado, el presente y el futuro del futuro

A lo largo de la historia, el [ser humano](#) ha tenido pronósticos fallidos con respecto al futuro. Algunos han sido para mal, por proyectar cosas a futuro sin tener una noción real de los avances como autos voladores en el 2000.

También hubo pifias para bien. Algunos pensaron que el mundo terminaría con la llegada del siglo XXI por el Y2K. Sin embargo nada sucedió y, lo que preveían como el fin, nunca llegó.

Las computadoras cambiaron la ecuación. Porque desde su creación han ido mejorando cada 18 a 24 meses, un crecimiento notable en relación a otros inventos.

Es decir, la realidad supera a la ficción. Porque las computadoras no sólo aumentaron su velocidad y su rendimiento de manera exponencial. Sino que achicaron su tamaño y hasta las convirtieron en portátiles.

Entonces entramos en tiempos de cambios exponenciales en vez

de lineales en algunas ramas. La biología, la medicina, la neurociencia y la inteligencia artificial son algunas de ellas.

Biología sintética y el lenguaje de la vida

Este paso de disciplinas del crecimiento lineal al exponencial genera nuevas opciones. Una de ellas es la Biología Sintética, dedicada a diseñar y crear sistemas biológicos para resolver problemas.

Hoy, a través de la alteración directa del ADN, podemos hacer cosas mucho más radicales.

En un futuro, los avances en ingeniería genética y en ingeniería sintética prevendrá que nuestros hijos nazcan con alguna patología o riesgos de salud.

El futuro de la salud y el tuneo del cuerpo

Con el descubrimiento de la penicilina en 1928 por Alexander Fleming, la medicina sufrió un quiebre. El médico tomó un lugar preponderante en la sociedad.

Sin embargo, con la digitalización de las historias clínicas y la aparición de Google y sus búsquedas, fueron perdiendo poder.

Es más, ahora hay aplicaciones que permiten medir nuestra salud. Cuánta actividad física hacemos, cuánto pesamos o dormimos y cuál es nuestro estado de ánimo son parámetros medibles. Todo desde un smartphone.

Más aún si tenemos en cuenta los avances de la tecnología en relación a prótesis para amputados o similares.

El hackeo de la mente

En el marco de nuestro cerebro, la memoria es el proceso de guardar información que luego recuperaremos. Sin ella sería imposible construir cultura.

Pero nuestra mente tiene al menos siete problemas al recordar:

- Nada garantiza que aparezca el recuerdo que deseamos en el momento en que lo necesitamos.
- Nos cuesta separar recuerdos parecidos.
- Los recuerdos son cambiantes y perdibles.
- Tenemos problemas para precisar el momento en el que ocurrieron las cosas.
- Somos muy malos para recordar las fuentes.
- No podemos olvidar cuando lo necesitamos.
- Nuestra memoria es muy manipulable.

De cualquier modo, poco importan nuestras opiniones. Sucede que ya estamos metidos en este proceso de hackear la mente humana.

También pasa con la felicidad, en la que estamos en búsqueda permanente. Por un lado, existen factores que la reducen en forma permanente, como sentir vergüenza por ciertos rasgos personales o vivir en lugares muy ruidosos o inseguros.

Por otro, algunos factores que contribuyen con que nos sintamos consistentemente más felices. Son cuatro. El primero es tener un propósito en la vida. Mientras que el segundo es hacer cosas en el día a día que nos den la sensación de que estamos en la dirección correcta hacia ese propósito.

Como tercer punto la psicología positiva remarca tener vínculos más estrechos o de mejor calidad. Y como último, pero no menos importante, hacer algo por los demás.

La inteligencia de las computadoras y la llegada de los robots

Todas las computadoras que utilizamos y conocemos tienen una inteligencia artificial. Esa inteligencia, llamada IA, tiene dos ramas.

Una, la IA simple, intenta que las computadoras resuelvan mejor que los seres humanos problemas puntuales.

La otra, la IA general, busca crear máquinas pensantes. Aquí los avances fueron menores, lo que produce que muchos consideren que la IA es un fracaso.

Teniendo en cuenta que la inteligencia constituye un fenómeno emergente, podemos crear computadoras capaces de realizar tareas cognitivas mejor que nosotros. Incluso algunas que los humanos no podemos resolver.

Máquinas que piensen... ¿Máquinas que sientan?

Hay algo innegable: La inteligencia y la emoción son inseparables. Es imposible producir una sin la otra. Uno de los mayores errores al imaginar una computadora inteligente, es pensarla como una mega calculadora.

Es decir, ese tipo de “ente” debería enojarse si uno lo critica o ponerse triste ante una escena desoladora. Entonces compartiría esas características que nos hacen humanos.

Sin embargo, crear este tipo de inteligencia produce algunos temores.

La extensión de la vida

Si hay algo que no avanzó en todo este tiempo, a pesar del crecimiento tecnológico, es nuestra expectativa de vida.

Actualmente es de unos 80 años, la misma cantidad que vivió Platón hace más de 2000 años atrás.

Nuestro cuerpo está preparado por una cierta cantidad de tiempo, que puede verse afectada por alguna enfermedad. Sin embargo el envejecimiento no es una enfermedad. Es el deterioro que sufre nuestro organismo sólo por el hecho de vivir.

Aunque gran parte de la población desea vivir más tiempo del estimado. Como consecuencia, esto hace más difícil encontrar una fórmula que permita alargarla.

El futuro a la vuelta de la esquina

No existe una sola actividad humana que no vaya a verse alterada por los cambios tecnológicos. Entonces, la capacidad de adaptación será un verdadero desafío.

¿Qué inventos ya tienen injerencia en nuestra vida, de una forma u otra?

Sobresalen, por ejemplo, los autos autónomos, que impactan en nuestra cotidianidad. Además, la impresión 3D aparece como la nueva revolución industrial.

También los bitcoins, la revolución del dinero digital. Y otra revolución, la informativa, con la big data como protagonista.

Reinventando la educación: nuevos contenidos nuevas formas

Dentro del texto, el autor deja en claro la enorme importancia de la educación a nivel social e individual. Considera que es la herramienta principal con la que cuentan las sociedades para moldear el futuro.

También es y será siempre fundamental en el desarrollo personal y profesional de las personas. Dado su rol clave en

la construcción del mañana, es muy peligroso encarar un mundo que avanza tan velozmente con un sistema tan resistente al cambio.

Por eso es clave la urgencia de encarar esta difícil transformación de manera proactiva y planificada.

A pesar de lo trascendente del tema, ve difícil que el nuevo paradigma surja sin pasar por una crisis profunda.

Computadoras vs. Humanos 3: el futuro del empleo?

Los cambios y avances tecnológicos han ido afectando la forma de trabajar de las personas. Hemos pasado del campo a la fábrica en la Revolución Industrial. Desde ahí, con el correr del tiempo, a la oficina.

¿Qué vendrá después? Esa es la gran incógnita porque las máquinas están reemplazando al hombre. Y no hay un nuevo lugar a donde ir.

Las máquinas y los robots ya no hacen sólo trabajos industriales. Luego del crecimiento tecnológico, empezaron a usarse para ocupar, por ejemplo, lugares creativos.

Como conclusión, Bilinkis recomienda estudiar carreras necesarias como alguna ingeniería.

Guía para sobrevivir al futuro

A modo personal, el autor cuenta que su estado de ánimo oscila permanentemente entre la fascinación y el espanto.

Por un lado, el entusiasmo por la sensación de que en poco tiempo aparecerán herramientas importantes. Estas servirán para solucionar los problemas más urgentes del mundo de hoy.

Por otro, la preocupación por la posibilidad de que el mundo

cambie de maneras. Y así lo conviertan en un lugar muy diferente, en el mal sentido.

Finalmente, también pasó por su cabeza un gran temor por las cosas básicas y sensibles con las que experimentan. Materias como la genética, los virus, la robótica o la IA pueden salir mal y poner en riesgo la existencia.

Lecciones Clave de “Pasaje al futuro”

1. Los humanos somos malos lidiando con fenómenos exponenciales
2. Big data, la revolución informática
3. Desarrollar el pensamiento crítico

Los humanos somos malos lidiando con fenómenos exponenciales

Simplemente no estamos acostumbrados a los cambios exponenciales. Durante miles de años vivimos fenómenos lineales, en todos los órdenes de la vida. Solemos usar el pasado como referencia para deducir el [futuro](#).

Entonces tenemos un problema cuando entra en juego una transformación exponencial como la informática. Cuanto más sepa alguien y más embebido haya estado del ritmo de cambio anterior, más difícil es que pueda anticipar lo que depara el futuro.

Big data, la revolución informática

En la actualidad, la humanidad genera toneladas de datos. Son tantos que resulta imposible para un ser humano obtener información a partir de analizarlos.

Big data es el nombre que recibe un abanico de tecnologías específico. ¿Cuál es su objetivo? Procesar y aprovechar todo el conocimiento escondido en esos enormes repositorios de datos.

Con su estudio pueden lograrse varios avances. Diferentes universidades han aprovechado las herramientas de la *big data*.

Entre otros, pueden mencionarse estudios sobre la comunicación verbal y no verbal o sobre enfermedades como el cáncer. Además, monitorean bebés prematuros en salas de neonatología e investigan sobre una posible cura de la esclerosis múltiple.

Desarrollar el pensamiento crítico

Tener creencias es esencial. No es posible verificar la validez de cada dato cada vez que lo usamos. Pero desarrollar la capacidad de elegir inteligentemente qué creer y qué no, es tan imprescindible como creer.

En un mundo donde el pensamiento mágico abunda, debería ser una misión de la escuela formar personas capaces de evaluar críticamente.

Es necesario que la educación lo genere y promueva. La escuela debería jugar un rol mucho más activo en sentar las bases de una sociedad que repruebe la charlatanería.

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

Frases de “Pasaje al futuro”



SUSCRIBIR

Encuentra otros resúmenes en 12min!

Nuestro análisis crítico

Este libro de Santiago Bilinkis aporta una mirada racional acerca del futuro, con sus pro y sus contras. Aporta una mirada positiva hacia lo que vendrá, haciendo hincapié en la educación, la medicina y las relaciones humanas.

Pero tampoco olvida el aspecto negativo, detallando casos como el desempleo para estar atentos.

En este equilibrado análisis, usted podrá sacar sus propias conclusiones sobre lo que nos depara el futuro.

Personas compran personas
Resumen

Carlos Rosales



conecta

Estrategias efectivas para que vendas lo que quieras a quien quieras.

A través de experiencias de vida compartidas con su padre Francisco -también vendedor-, Carlos Rosales nos demuestra que en realidad todos somos vendedores, y nos enseña el camino que debemos tomar para volvernos expertos en este arte.

Anécdotas, teorías psicológicas y herramientas componen este entretenido libro de fácil lectura que incluye ejercicios para llevar a la práctica en simultáneo con la lectura.

Entonces, ¿estás listo para ser un vendedor exitoso?

¡Sigue leyendo!

¿Quién debería leer “Personas compren personas”? ¿Y por qué?

“[Personas compran personas](#)” es un best seller que se ha convertido en referencia para todos los involucrados en el ámbito comercial. Incluso, Rosales ha definido que “dignificar la profesión de las ventas” es su misión de vida y también su propósito con esta publicación.

Lo interesante es que sus enseñanzas no son sólo aplicables para los profesionales de esta área. El autor parte de la base de que todos debemos vender constantemente, porque todos somos una marca personal.

Visto desde esa perspectiva, el libro es recomendable para cualquiera que esté interesado en desarrollar su marca y mejorar su desarrollo profesional (ie incluso el personal!).

Acerca de Carlos Rosales



Ca
rl
os
Ro
sa
le
s
es
un
in
ge
ni
er
o

en
co
mp
ut
ac
ió
n,
es
pe
ci
al
is
ta
en
ma
rk
et
in
g,
pr
of
es
or
un
iv
er
si
ta
ri
o
y
au
to
r
ve
ne
zo

Es el fundador y director de Consultores Neurosales C.A., organización especializada en formación profesional y consultoría en ventas, marketing, liderazgo y marca personal, entre otras áreas.

También actúa como facilitador internacional certificado. Ha conducido seminarios y conferencias en casi todos los países de Latinoamérica, además de España, Estados Unidos, Alemania y China.

Fue reconocido como uno de los Top Voices de LinkedIn en 2018.

“Personas compran personas Resumen”

Como estructura, el autor propone tres capítulos, cada uno dividido en secciones con sus propias reflexiones, propuestas y ejercicios para que pongas cada aprendizaje en práctica a medida que lees.

A lo largo del libro, la narrativa avanza formulando las dimensiones que componen a un vendedor.

Los tres apartados consisten en diferentes perspectivas del sistema de ventas, utilizando como metáfora los niveles de altura en los que vuela un avión.

- A 50.000 pies: la dimensión del ‘yo’.
- A 20.000 pies: la dimensión del ‘tú’.
- Al ras del suelo: la dimensión del cliente.

¿Y qué sigue? Desarrollar el contenido de cada uno.

A 50.000 pies: la dimensión del 'yo'.

Continuando con la estructura del libro, este primer capítulo está organizado en tres secciones:

1. El orgullo de la profesión de ventas

Es muy probable que tengas una impresión negativa del concepto de ventas. Después de todo, “todos amamos comprar, pero odiamos que nos vendan”.

Aunque, como Rosales se encarga de destacar constantemente, todos somos vendedores. Entonces, para rescatar la reputación del área, debemos profesionalizarla. ¿Cómo? Manteniendo una actitud de aprendizaje constante.

1. La psicología positiva

Esta teoría se basa en la idea de que, aunque no tengamos la libertad de escoger los sucesos de nuestra vida, sí podemos elegir qué hacer con ellos.

A su vez, se sostiene en tres pilares, que mencionamos a continuación.

Emociones positivas capaces de motivarnos a la acción, fortalezas personales -Rosales define seis virtudes: sabiduría, valor, amor, justicia, templanza y trascendencia, cada una con sus propias fortalezas- e instituciones positivas, que nos conectan con causas mayores que nosotros.

Por otra parte, esta rama de la psicología establece que existen tres niveles de felicidad.

- La vida placentera, que busca gratificaciones inmediatas y de corta duración.
- La vida comprometida, que se alimenta del conocimiento y

el desarrollo de virtudes.

- La trascendencia, vivir una vida con sentido.

1. Balance vida/trabajo

A pesar de destacar numerosas veces la importancia del esfuerzo y la dedicación hacia el trabajo, el autor también habla sobre lo trascendente que es mantener un equilibrio entre los diferentes aspectos de la vida.

Para ejemplificarlo, recurre a la teoría de “la rueda de la vida”. Ésta nos muestra las áreas a las que debemos prestar atención para conseguir ese balance que nos llevará al éxito.



También se ocupa de dar tips, tanto para el trabajo como para la vida personal. Por ejemplo, fijar [metas](#) diarias alcanzables, tomarse descansos, comunicarse de manera efectiva y mantenerse activo, entre otros consejos útiles.

[Tanto en la vida como en las ventas, el cómo es importante, pero más importante es el por qué.]

A 20.000 pies: la dimensión del 'tú'.

1. Psicología aplicada a las ventas

En este apartado, Rosales introduce varias teorías de

diferentes autores y coaches. Uno de ellos es Abraham Maslow con su “Pirámide de necesidades humanas”, que establece jerarquías para nuestras necesidades, conocimiento que podemos llevar a las ventas.

O Anthony Robbins, que plantea que las personas actuamos para evitar el dolor o para buscar el placer. Al reconocer cuál fuerza predomina en tu cliente, podrás tomar la empatía adecuada.

Otro de los citados es David McClelland que, con su “teoría de las necesidades”, afirmó que los individuos buscan la satisfacción de tres necesidades dominantes: de logro, de poder y de filiación. La clave es identificar cuál es la más poderosa en tu cliente.

1. El coaching aplicado a las ventas

Aquí, el autor desarrolla el concepto de coaching y las habilidades de influencia, que incluyen agudeza sensorial, indagación, flexibilidad, “rapport” (seguir el ritmo, buscar puntos en común con el otro para facilitar la negociación) y congruencia.

La narrativa define el coaching como el arte de hacer preguntas para acompañar a otras personas en el proceso de desarrollar una nueva mentalidad y así modificar su forma de actuar.

Al mismo tiempo, este concepto puede llevarse a las ventas donde el vendedor, mediante la escucha, detecta las necesidades del cliente y busca satisfacerlas. No se limita a vender, sino que facilita la compra.



Al ras del suelo: la dimensión del cliente.

Hasta este punto, vimos cómo las ventas fueron capaces de introducir otras disciplinas profesionales como coaching, psicología y antropología, por nombrar algunas.

Y las intervenciones de la ciencia no terminan ahí: está comprobado que el acto de comprar, por tratarse de una forma de poder, libera endorfinas, provocando así un sentimiento de placer al adquirir un producto.

Pero, ¿qué es lo que realmente compran las personas? Según Rosales -apoyado por diversos estudios-, primero prestan atención en, justamente, las personas. Luego, en la marca. Y, finalmente, en el producto.

Por lo tanto, el foco ya dejó de estar en el producto para centrarse definitivamente en el cliente. Y es ahí donde deberían enfocarse los esfuerzos del área de ventas.

Según el modelo propuesto por Klaus Amann, el primer paso debe ser construir “rapport”. O sea, buscar puntos en común con el cliente que establezcan un ambiente de confianza favorable para cerrar la negociación.

Esto incluye dirigirse al cliente por su nombre, preguntar sus expectativas, mostrar un interés real por sus gustos y hasta ser puntuales y causar una buena primera impresión.

Luego es momento de perfilar necesidades. Es decir, indagar en las necesidades profesionales, personales y psicológicas de tu cliente. Conéctate emocionalmente y sólo después muestra las características de tu solución.

Amann utiliza un acrónimo para resumir los aspectos fundamentales que debes conocer sobre tu cliente: “nutbaser”. Lo que se traduce como:

- Necesidad: conocer tanto las profesionales como las personales.
- Único: qué es lo que distingue a tu cliente.
- Tiempos: cuál es su ciclo de ventas, su historia.
- Budget/Presupuesto: cuál es su flujo de caja, conocer sus estados financieros.
- Autoridad: identificar si tu cliente decide la compra, o si simplemente la efectúa.
- Sistemas: conocer sus procesos internos.
- Enemigos: saber cómo tu competencia ejerce su influencia sobre el cliente.
- Relaciones: cómo organiza su estructura. Por ejemplo, tener acceso a su organigrama.

Recuerda: hoy, las empresas no buscan cerrar clientes, buscan ganar fans.

Después de conocer estos aspectos, deberás comunicar tu propuesta de valor, y deberás hacerlo con una presentación

individual y acorde a tu cliente. Luego, entrarás en la fase de negociación, donde lidiarás con el manejo de objeciones para, finalmente, concretar el cierre.

Si inviertes la mayor parte de tu tiempo en construir “rapport”, la etapa de objeciones se reducirá a responder algunas preguntas puntuales.

Una gran técnica de cierre mencionada en el libro es el ‘ABC’: “Always Be Closing”, que consiste en pensar en el cierre desde la planificación de la venta el día anterior, y mantenerlo presente durante todo el proceso de venta.



Notas finales

Es admirable la habilidad de Rosales para plasmar conceptos existenciales en pocas palabras. Aquí, una muestra que aparece casi al principio del libro, pero que también funciona como un gran cierre.

“La [felicidad](#) consiste en dos cosas:

- Primero, descubrir lo que realmente te gustaría hacer, aquello que te gusta tanto que lo harías incluso gratis.
- Segundo, encontrar quién te pagaría por hacerlo.

Si logras unir esas dos cosas, te puedes sentir una persona realizada y feliz”.

En resumen, “Personas que compran personas” plantea un escenario donde todos, como auténticos vendedores, debemos estar dispuestos a aprender de cada experiencia y cada persona que nos encontramos.

Y también nos muestra cómo este camino puede ser interesante, divertido y enriquecedor.

¿Tienes ganas de saber más? Compra el libro, ¡vale mucho la pena!

Lecciones clave de “Personas compran personas”

1. Todos somos vendedores de algo
2. Motivaciones = Resultados
3. ¿Cuándo compramos las personas?

Todos somos vendedores de algo

La venta es una parte fundamental de la experiencia humana, es un rasgo de nuestra condición de “seres sociales”.

Personalidades destacadas de la humanidad como Martin Luther King o Winston Churchill vendieron una idea. Los líderes mundiales llegaron a sus puestos porque supieron cómo vender un camino. E incluso los padres logran educar bien a sus hijos vendiéndoles un proyecto de vida.

Por eso, ¡desahazte de la connotación negativa de la palabra

“ventas” y comienza a vender!

Motivaciones = Resultados

Rosales importa un concepto de la psicología fundamental para las ventas: nuestros resultados se deben a conductas específicas, las cuales son precedidas por motivaciones.

O sea que: motivaciones > conductas > resultados. Y esto funciona como un círculo vicioso.

Si tu incentivo es el adecuado, tendrás los resultados que esperas. Pero si no es así, deberás revisar tu motivación para que incida de manera efectiva en tu conducta y genere así mejores consecuencias.

Por lo tanto, para modificar la conducta de alguien (o la tuya), icambia sus motivaciones!

¿Cuándo compramos las personas?

En general, lo hacemos cuando se reúnen dos aspectos claves. Concretamente, cuando percibimos que:

- Recibimos un valor mayor a nuestra inversión.
- Minimizamos el riesgo personal de la decisión de compra que estamos tomando.

Y, para dejarlo aún más claro, el valor se puede definir como dinero, tiempo y seguridad. Mientras que minimizar el riesgo personal implica disminuir problemas laborales y estrés y aumentar la imagen personal y profesional.

Tu propuesta de valor debe explicar de forma clara cómo tu producto ofrecerá estas cualidades a tus clientes.

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

Frases de “Personas compran personas”

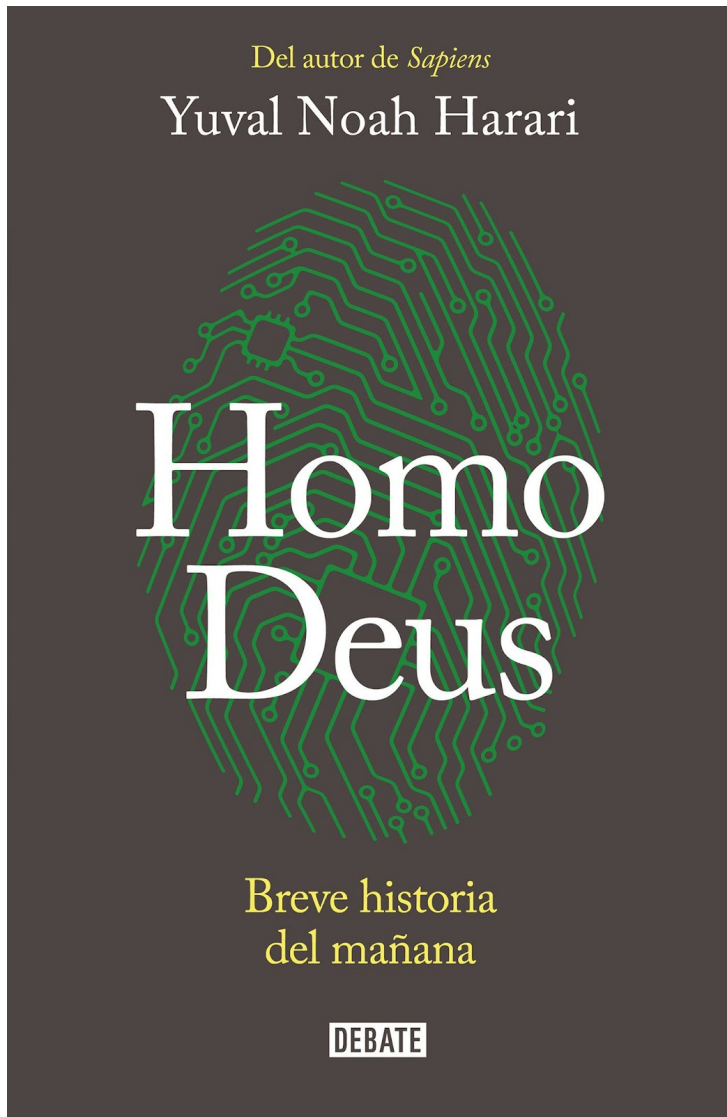


Nuestro análisis crítico

La diversidad de teorías, ideas y propuestas prácticas que nutren las hojas de este libro hacen que realmente valga la pena. Estos elementos, junto con las vivencias de Carlos Rosales y su padre nos ofrecen una pieza imperdible.

Ya sea en formato físico o digital, ¡hazte con él y da el paso definitivo hacia el éxito!

Homo Deus Resumen



Breve historia del mañana

En [“Sapiens: De animales a dioses”](#) leímos la historia de Yuval Noah Harari sobre el pasado de la humanidad. Por lo tanto, era sólo cuestión de tiempo antes de que nos embarquemos en un viaje acerca del futuro de nuestra especie.

Señoras y señores: “Homo Deus”.

¿Quién debería leer “Homo Deus”? ¿Y por qué?

“Homo Deus” investiga la historia de nuestra especie, tratando nuestro pasado, presente y futuro, y la relaciona con

conceptos como evolución, significado de la vida y algoritmos inteligentes.

Este libro es recomendable para cualquiera que esté interesado en saber más sobre nosotros como humanidad y descubrir qué podemos esperar sobre nuestra existencia en el futuro.

Acerca de Yuval Noah Harari



Yu
va
l
No
ah
Ha
ra
ri
es
un
pr
of
es
or
de
hi
st
or
ia
is
ra
el
í
qu
e
im
pa
rt

Nació el 24 de febrero de 1976 en Kiryat Atta, Israel. También es historiador y, claramente, escritor.

Publicó cinco libros, aunque alcanzó su gran reputación sólo después del cuarto: “Sapiens”. “Homo Deus” fue el siguiente y, por el momento, también el último. Además, otra de sus obras tuvo un cierto reconocimiento: “21 lecciones para el siglo XXI”.

“Homo Deus Resumen”

Cuando “Sapiens” apareció, alcanzó “explosivamente la fama de bestseller internacional”.

El hombre que escribió esas palabras no fue otro que Jared Diamond, autor de “¿Por qué el sexo es divertido?” y una de

las personas vivas más inteligentes.

Diamond también explicó el por qué de su declaración: “[el libro] enfrenta las preguntas más importantes de la historia y del mundo moderno, y está escrito en un lenguaje inolvidable”.

Lo mismo puede ser dicho sobre “Homo Deus”, el volumen que continúa la obra de “Sapiens”.

Y, de hecho, muchos opinaron lo mismo. Uno de ellos fue el ganador del Premio Nobel y autor de “[Pensar rápido, pensar despacio](#)”, Daniel Kahneman.

¿Sus palabras?

“‘Homo Deus’ te dejará shockeado, te entretendrá. Y, sobre todo, te hará pensar de maneras en las que nunca lo hiciste antes”.

Cuando Diamond y Kahneman dicen que vale la pena leer algo, el resto de nosotros no tiene otra opción que hacerlo.

Si bien “Homo Deus” es el ‘mañana’ del ‘ayer’ planteado en “Sapiens”, también trata -de muchas formas- sobre lo que ya está pasando hoy. Y sobre lo que se está convirtiendo en algo, como diría Kevin Kelly, cada vez más inevitable.

En sí mismo, el libro se divide en tres partes, precedidas por un capítulo introductorio.

Este último, titulado “La nueva agenda humana”, apunta a entender qué nos depara el futuro de la humanidad. Una pregunta muy interesante, de acuerdo a las estadísticas que presenta Harari.

Por ejemplo, ¿sabías que, hoy en día y por primera vez en la historia, tienes más chances de suicidarte de que ser asesinado en un conflicto bélico? ¿O de morir de obesidad y no de hambre?

Incluso las enfermedades no son tan graves como imaginas: la crisis del ébola resultó en 11.000 muertes. ¡Compara eso con la pandémica peste bubónica que mató a cerca de 200 millones de personas en el 1330!

En otras palabras: ¡hemos llegado lejos! Y finalmente tenemos la libertad para pensar sobre cosas que nuestros antepasados no pudieron siquiera soñar. Sí, estamos hablando de conceptos como inmortalidad, colonias espaciales, omnisciencia.

O, para decirlo tan claro como es posible: ¡convertirnos en dioses!

¿Pero cómo llegamos hasta aquí?

En la primera sección de “Homo Deus”, titulada “El Homo sapiens conquista el mundo”, el autor lidia con el hecho de que una única especie animal consiguió ser “la especie más poderosa en el mundo”.

Para ser breves, la explicación no es que los humanos seamos inherentemente más capaces que los animales, sino que hemos aprendido a cooperar a gran escala.

Eso fue posible a través del uso de algo que Harari llama “realidad intersubjetiva”.

La segunda parte de “Homo Deus”, “El Homo sapiens da sentido al mundo”, explora este fenómeno en cuatro capítulos de forma fascinante y atractiva.

Y es posible que ya lo sepas de manera intuitiva si has leído nuestro resumen de «La sociedad de los sueños» de Rolf Jensen.

En él, Jensen declara que el storytelling es el pasado de la humanidad, y también su futuro. En esto se basa la realidad intersubjetiva.

En pocas palabras: la realidad actual es infinitamente más

compleja de lo que creemos. Sin embargo, nos hemos puesto de acuerdo en silencio para creer que formamos parte de una realidad compartida y así poder cooperar más fácilmente.

Sólo piénsalo:

La religión, los países y fronteras, el dinero: todos son, técnicamente, mentiras. Son historias que nos ayudan a encontrar sentido en nuestra realidad y nos permiten organizarla mejor.

Y nuestra evolución ha reflejado la evolución de nuestras historias (y viceversa). Donde antes teníamos «Dios» y «religión», actualmente tenemos «ciencia» y «humanismo».

Para bien o para mal.

De hecho, eso es exactamente lo que la tercera parte de “Homo Deus” -“El Homo sapiens pierde el control”- intenta abordar.

Ganamos mucho cuando decidimos reemplazar la historia principal de nuestra existencia. Hasta el siglo XIX, estábamos seguros de que algún tipo de Dios controlaba nuestras vidas y considerábamos que la hambruna y las enfermedades eran castigos por nuestras acciones.

Pero luego, la ciencia introdujo una nueva realidad intersubjetiva. Una en la que éramos capaces de actuar por nuestra cuenta. Y, consecuentemente, una en la que la hambruna y las enfermedades quedaron obsoletas.

Sin embargo, también es una realidad en la que sacrificamos cosas importantes como la empatía y el sentido de la vida, y comenzamos a vivir guiados por algoritmos. Resolvimos numerosos problemas, e incluso conseguimos crear vida. ¡Evolucionamos de títeres de Dios a titiriteros divinos!

La próxima fase, según Harari, es Homo Deus: un ser inmortal capaz de usar el big data para responder casi cualquier

pregunta.

El autor plantea tres interrogantes en la última página del libro que son tan impactantes e invitan tanto a la reflexión, que no podíamos hacer otra cosa que citarlos:

1. ¿Los organismos son sólo algoritmos y la vida es apenas procesamiento de datos?
2. ¿Qué vale más, la inteligencia o la consciencia?
3. ¿Qué sucederá con la sociedad, la política y la vida diaria cuando algoritmos de alta inteligencia pero carentes de consciencia nos conozcan mejor que nosotros mismos?

Lecciones clave de “Homo Deus”

1. Ayer: el Homo sapiens conquistó el mundo
2. Hoy: el Homo sapiens da sentido al mundo
3. Mañana: el Homo sapiens perderá el control

Ayer: el Homo sapiens conquistó el mundo

En esencia, el Homo sapiens es meramente una especie animal, no muy distinta a los osos y elefantes e incluso menos diferente a los chimpancés y bonobos.

Sin embargo, no pensarías eso si tuvieras en cuenta que te alimentas de la mayoría de los otros animales diariamente.

Y puedes hacerlo porque el Homo sapiens fue más listo y cooperativo que cualquier otra especie. Así, trepó a la cima de la escala evolutiva, donde ha permanecido por siglos.

Hoy: el Homo sapiens da sentido al mundo

Somos tan especiales porque tenemos la capacidad de darle un

significado al mundo, que naturalmente carece de él.

Alguna vez, lo hicimos a través de mitos. Luego, los cambiamos por la religión. Más tarde siguieron las naciones, economías e ideologías.

Hoy en día, la narrativa dominante es el humanismo (o, más precisamente, liberalismo), que cree en el valor de la vida de cada uno y en nuestra libertad de elección.

Pero esta narrativa se encuentra amenazada por los mismos avances que ha producido.

Mañana: el Homo sapiens perderá el control

La ciencia nos ha convertido en seres casi todopoderosos. Aunque, en la búsqueda por más poder, olvidamos que formamos parte de un mundo donde todavía somos apenas una especie. Por lo que no sólo provocamos la desaparición de otros seres, sino que también comenzamos nuestra propia extinción.

Como Homo sapiens, estamos creando algo nuevo: el Homo Deus. El problema es que, una vez que el proceso esté terminado, dejaremos de estar en la cima de la escala evolutiva.

Estamos renunciando voluntariamente al control.

Y quién sabe cuál puede ser el resultado de esa pérdida.

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

Frases de “Homo Deus”



SUSCRIBIR

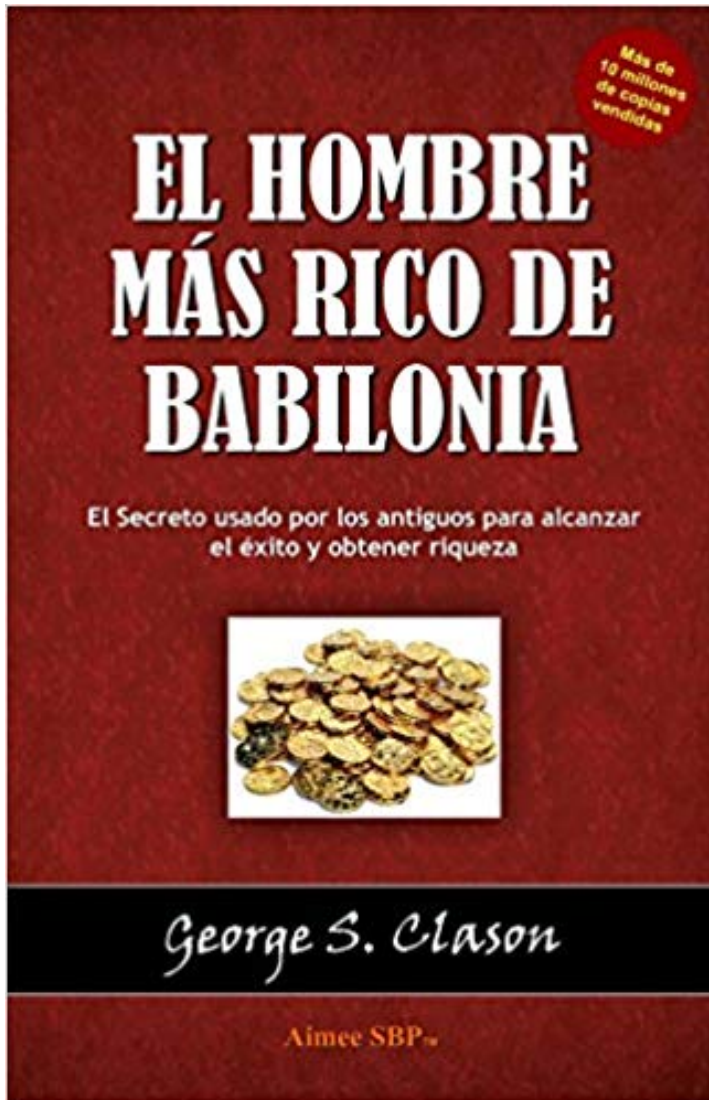
Encuentra otros resúmenes en 12min!

Nuestro análisis crítico

El autor amplía la obra comenzada en “[Sapiens](#)” y, como en su predecesor, aborda preguntas existenciales y de gran interés que nos permiten descubrir más acerca de nuestra historia, entender nuestro presente e imaginar nuestro futuro como especie.

Si cualquiera de estas interrogantes y temáticas te genera interés, la lectura de este libro es casi obligatoria.

El Hombre Más Rico de Babilonia Resumen



El Secreto usado por los antiguos para alcanzar el éxito y obtener riqueza

Publicado por primera vez hace casi un siglo, “*El Hombre Más Rico de Babilonia*” por George Clason es una colección de fábulas y parábolas. Establecidos en la antigua Babilonia, son aplicables en los negocios modernos y el mundo financiero.

En la Antigüedad, la ciudad de Babilonia era representada como el símbolo de riqueza y prosperidad. Era la más rica, moderna y bella en aquellos tiempos.

Incluso hoy, la gente de Babilonia está familiarizada con los

secretos de sus antepasados.

Para resumir, subrayamos algunas claves, detalles esenciales que podrías encontrar en este emocionante y excitante clásico.

¿Quién debería leer “El Hombre Más Rico de Babilonia”? ¿Y por qué?

[*“El Hombre Más Rico de Babilonia”*](#) es un libro integral, único y perspicaz. A primera vista, algunas historias personales sobre la gente de Babilonia pueden parecer un poco confusas. Sus esfuerzos y viajes por la vida son los ejemplos perfectos de la civilización de Babilonia en ese momento.

Estas historias son ricas en información sobre la superación de dificultades financieras y situaciones potencialmente mortales. Entonces logran llegar al objetivo deseado como resultado del trabajo duro.

¿Cuál era la intención de George?

George S. Clason tenía una visión. Su idea no era hablar de la riqueza de Babilonia. Sino compilar técnicas antiguas para adquirir y mantener la riqueza en los tiempos modernos.

Este libro está destinado a todos los individuos listos para aprender más sobre dinero e inversiones sabias.

Consistentemente explica cómo ahorrar dinero a través de la vida. Guarda por lo menos un 10% de tus ingresos anuales o mensuales. Aprende a invertir tu dinero entendiendo el antiguo secreto de Babilonia. Si te pones a pensar, no es algo difícil de realizar.

George sugiere varias cosas importantes: No trabajes por el dinero, deja que el [dinero](#) venga hacia tí y siempre gasta sólo en necesidades.

Acerca de George S. Clason



Ge
or
ge
Sa
mu
el
Cl
as
on
fu
e
un
em
pr
en
de
do
r,
au
to
r
y
fi
lá
nt
ro
po
am
er
ic
an
o.
Em
pe

zó
es
cr
ib
ie
nd
o
pa
nf
le
to
s
in
fo
rm
at
iv
os
ac
er
ca
de
se
r
ah
or
ra
ti
vo
e
in
ve
rt
ir
ra
ci
on

Nació el 7 de Noviembre de 1874 en Louisiana, Missouri. Además sirvió en el Ejército de los Estados Unidos durante la Guerra Hispano-Estadounidense.

A mediados del siglo 20, falleció dejando atrás una tremenda carrera como escritor y emprendedor.

Todos sus folletos fueron la fundación de este conocido, poderoso y famoso libro.

El libro fue originalmente publicado en 1926; dos millones de copias fueron vendidas en todo el mundo desde entonces.

“El Hombre Más Rico de Babilonia Resumen”

A fines de los años 20, uno de los escritores y hombre de negocios más grande de sus tiempos, George S. Clason, inventó una serie de parábolas simples que revelaron los secretos comerciales de la Antigua Babilonia.

De alguna forma unió todos estos cuentos que fueron escritos en Babilonia hace 8000 años atrás. Como resultado, los convirtió en una guía informativa y emocionante basado en el secreto de la riqueza.

¿Qué pasó entonces?

Durante los años 30 del siglo 20, la gran crisis económica causó una oleada de desempleo masivo. Incluso décadas después, la gente no pudo recuperarse del todo.

Las cautivadoras, sencillas y transparentes ideas de Clason examinaron la causa de la misma y proporcionaron directrices para las próximas generaciones.

A lo largo de su obra presenta conceptos que son realmente básicos. Sin embargo, al mismo tiempo, son concisos y han sido aplicados por muchas personas durante siglos.

A través de un formato similar a un cuento, Clason logra llegar al grano de manera fácil.

Aquí hay una gran historia

El mundo está cada vez más familiarizado con la historia de Arkad, el hombre más rico de Babilonia.



Probablemente el nombre de Dabasir haga sonar cualquier campana – Seguro que sí.

Un pobre esclavo que superó dificultades y pasó a ser uno de los comerciantes más ricos en su propio tiempo. Y de Sharru Nada, el hombre que había establecido buenos hábitos. Desde una edad temprana entendía la importancia del trabajo duro.

Siga leyendo para aprender más sobre el imperio secreto de Babilonia

Cada parábola presentada en el libro enseña una lección valiosa diferente acerca de la riqueza. Cómo ganarla, encontrarla, sostenerla y merecerla.

Algunas historias en *“El Hombre Más Rico de Babilonia”* tienen toneladas de ideas significativas. Además, claro, de consejos sobre cómo tener una vida mejor.

Muchos autores y economistas entienden por qué la asombrosa obra de Clason pasó a ser un clásico que sigue inspirando.

El escritor lo anima no sólo a escanearlo sino a emplear sus ideas y métodos que valen la pena leer.

De vez en cuando declara que sus palabras son un parte integral de la “sabiduría antigua”. Es capaz de captar la atención del lector.

Asimismo, no puede confiarse en el consejo de nadie. Aquí todos los métodos y consejos tienen un fondo vigoroso y fiable compuesto de hechos y teorías.

¿Qué es lo exactamente misterioso acerca de esta antigua metrópoli?

Babilonia no era una ciudad ordinaria; era notable en todos los sentidos.

Usted puede tomar en consideración este hecho increíble. Cuando el resto del mundo utilizaba hachas de piedra para la caza, los sumerios poseían un armamento avanzado de metal.

¿Estás sorprendido?

A pesar de su ejército y arquitectura superiores, los antiguos babilonios gobernaban el mundo en otro campo.

Según muchos historiadores, Babilonia fue una de las primeras naciones antiguas que inventó el dinero y las obras de propiedad. Dejaron atrás miles de años de trueque e intercambio de bienes.

La historia de Babilonia tiene sus raíces arraigadas en la civilización [humana](#) incluso antes de los romanos.

Además esta civilización logró grandes e importantes avances en la medicina natural, como con la miel o las plantas medicinales. Tenían un correcto uso de la higiene personal como así también un sistema de prevención de enfermedades.

Tuvieron conocimiento de la distancia de la Tierra y el Sol, pudiendo precisar solsticios y equinoccios. Asimismo, dividieron el año en 12 meses y la semana en 7 días, calendario que heredamos hasta la actualidad.

Hoy en día Irak es el hogar de la antigua civilización, arquitectura y cultura de Babilonia. Justo al lado del gran río Éufrates, en la región central y sur de la Mesopotamia.

Los habitantes creativos de hoy en día todavía están tratando de replicar lo mejor de esta misteriosamente antigua ciudad.

Lecciones Clave de “El Hombre Más Rico de Babilonia”

1. La Historia del Rey Sargon

2. Amigo entre la gente – Arkad
3. Dabasir – el comerciante de camellos más rico de la Antigua Babilonia

La Historia del Rey Sargon

En aquel tiempo Arkad aconsejó a muchas personas sobre cómo incrementar su riqueza. Incluido el Rey, que le exigió enseñarle a sus babilonios técnicas ancestrales sobre cómo ganar dinero y manejar los ingresos.

Sargon no quería que su población fuera poco inteligente y con falta de culto. Para beneficiar a toda la población con las grandes riquezas de Babilonia, le pidió al hombre más rico de la ciudad que enseñe a otras personas a ser ricas.

Además esperaba que el consejero le enseñara a su gente la importancia de la riqueza.

Si los súbditos del Rey lograran ser ricos, Babilonia sería aún más rica.

Amigo entre la gente – Arkad

Arkad era un hombre excepcional en la Antigua Babilonia.

No sólo era un individuo rico, sino que también compartía todos sus secretos con la gente.

En cualquier momento Arkad hablaba con los babilonios sobre numerosos temas, como resolver sus preocupaciones.

Siempre hablaba de una cosa en particular. Una persona no puede hacerse más rica si ignora las antiguas leyes de hacer negocios.

Dabasir – el comerciante de camellos más

rico de la Antigua Babilonia

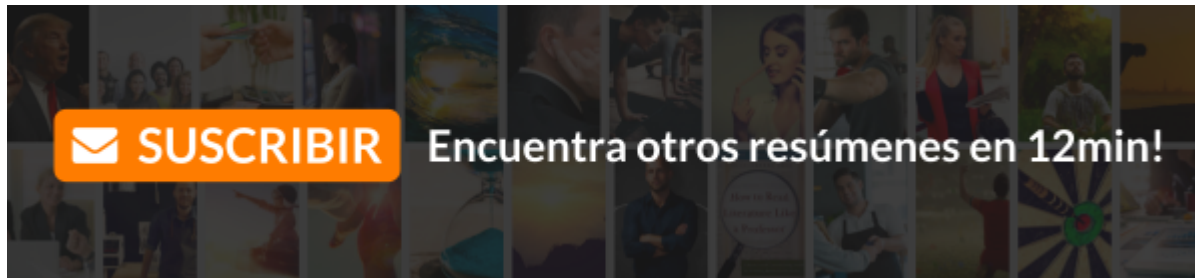
El rey del comercio, Dabasis, explicó cómo pudo transformarse en una persona rica. A pesar de que creció en un entorno empobrecido.

Cuando finalmente decidió cambiar su vida, Dabasis creó una fortuna. Siempre miró hacia el futuro, sin importar los desafíos que trataban de sofocar su progreso.

Ese era su único secreto.

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

Frases de “El Hombre Más Rico de Babilonia”



Nuestro análisis crítico

En estos días, usualmente escuchamos la palabra “único”. Pero ahora estás a punto de embarcar en una aventura real, porque ningún otro libro logra parecerse a este.

En otras palabras, no hay nada para agregar. Espera leer este clásico y aprende sobre los antiguos babilonios.

El monje que vendió su Ferrari Resumen



Una fábula espiritual

La vida que estás viviendo probablemente no sea la que soñabas. Robin Sharma cree que puede ayudarte para que finalmente comiences a vivir, al contarte una fábula de negocios llamada “El monje que vendió su Ferrari”.

¿Quién debería leer “El monje que vendió su Ferrari”? ¿Y por qué?

Si eres un fanático de los libros de autoayuda, ¡lo más probable es que lo ames! E incluso decidas comprar más copias para regalar.

Respondiendo a la pregunta del título: “[El monje que vendió su Ferrari](#)” es un libro para adictos al trabajo. Robin Sharma era uno, y se dio cuenta de que estaba en el camino equivocado. Cuanto antes lo percibas tú también, mejor.

Y puede que este libro sea la forma ideal de hacerlo.

Acerca de Robin Sharma



Ro
bi
n
Sh
ar
ma
es
un
or
ad
or
mo
ti
va
ci
on
al
y
es
cr

it
or
ca
na
di
en
se
,
co
ns
id
er
ad
o
un
o
de
lo
s
di
ez
me
jo
re
s
gu
rú
s
de
l
li
de
ra
zg
o
du
ra

Se convirtió en una eminencia en 1997 después de publicar el libro que protagoniza este resumen, el cual luego fue seguido por una docena de obras relacionadas, como “Lecciones sobre la vida del monje que vendió su Ferrari” y “Una inspiración cada día del monje que vendió su Ferrari”.

Sus otros libros incluyen “El santo, el surfista y el ejecutivo” y “El líder que no tenía cargo”, entre varios más.

“El monje que vendió su Ferrari Resumen”

Este libro que -según la crítica- puede cambiar tu vida, es simplemente una fábula de [negocios](#).

Pero, ¿será tan simple?

La historia trata sobre Julian Mantle, una versión semi-autobiográfica de Robin Sharma: graduado de Harvard que vive en una mansión, conduce una Ferrari y gana millones de dólares.

Sin embargo, no es feliz.

Su trabajo es demasiado estresante y no tiene tiempo para disfrutar su vida. Hasta que un día, llega a su límite y sufre un infarto.

Luego de recuperarse, no regresa a su trabajo de abogado. Sino

que desaparece. Tres años más tarde, se presenta sin avisar en la oficina de su mejor amigo y ex colega laboral, John. Y le cuenta su historia.

Julian le comenta que vendió su mansión y su Ferrari para viajar por la India. Allí, conoció la leyenda de los Grandes Sabios de Sivana, a quienes eventualmente encontró en los Himalayas.

Uno de ellos, el Yogui Raman, le contó una fábula para enseñarle las siete virtudes del Sistema Sivana.



El relato comienza contigo en un hermoso jardín verde. Todo está en silencio y puedes ver muchas flores coloridas y radiantes.

En el centro del jardín, ves un faro rojo que te llama la atención por un momento.

Pero luego escuchas cómo, en la base del faro, se abre una puerta. Y un luchador de sumo semidesnudo de casi 3 metros de altura y más de 400 kg de peso sale dando zancadas.

Sólo tiene un cable de alambre rosa que cubre sus partes. Mientras lo observas atónito, el luchador comienza a vagar por el jardín.

Poco tiempo después, encuentra un reluciente reloj dorado. Lo mira curiosamente y lo desliza en su mano. Y sucede algo inesperado: icae al suelo inconsciente!

Cuando estabas a punto de acercarte para ver si continuaba con vida, ves como sus fosas nasales se mueven. Te das cuenta de que está oliendo la fragancia de las rosas amarillas a su alrededor.

Repentinamente, el luchador se levanta, lleno de energía voraz y aparentemente ilimitada.

Para el asombro de ambos, tu compañero de jardín descubre un sendero cubierto por millones de diamantes brillantes.

Algo hace que él siga este camino. Y algo te dice que lo llevará hacia la dicha y felicidad eterna.

Fin.

Esa es la fábula.

¿No entendiste nada?

Pues para eso estamos aquí. Para revelarte los siete significados de esta historia que, convenientemente, también son las siete lecciones clave que deberías tomar de “El monje que vendió su Ferrari”.

Lecciones clave de “El monje que vendió su Ferrari”

1. El jardín es tu mente: cultívala
2. El faro te enseña el camino: vive una vida con

propósito

3. El luchador de sumo es la superación personal: practica el antiguo arte japonés de Kaizen
4. El cable de alambre rosa representa la disciplina: sé disciplinado
5. El reloj de oro dice: respeta tus tiempos
6. Huele las rosas amarillas y sirve a otros desinteresadamente
7. Camina por el sendero de diamantes: vive el momento presente

El jardín es tu mente: cultívala

Aprender cómo controlar tu [mente](#) es la virtud fundamental del Sistema Sivana. Piensa en ella como un jardín, donde tu consciencia es el cuidador.

Proteger el jardín de insectos y bestias significa protegerla de pensamientos negativos.

Comienza practicando el arte de la concentración. Toma una rosa e intenta disfrutar su belleza. Dedica unos minutos para repetir esta acción cada día. Luego de un tiempo, tu mente habrá adquirido la disciplina para realizarla, bloqueando toda distracción.

El faro te enseña el camino: vive una vida con propósito

Este faro es un símbolo de tu objetivo.

En el idioma sánscrito, la traducción de 'propósito' es compleja: "dharma", que en realidad significa mucho más. Su premisa básica dice que tienes una misión en este mundo, y es tu deber cumplirla.

Existe un método de cinco pasos para lograrlo.

Primero, visualiza el resultado. Luego, pon presión en ti mismo, pero en un buen sentido. Por ejemplo, cuenta a otros sobre tus planes. Después, crea un cronograma. El cuarto paso es la “Regla Mágica del 21”, que son los días que necesitarás para crear un nuevo hábito.

Por último, pero no menos importante, ¡diviértete!

El luchador de sumo es la superación personal: practica el antiguo arte japonés de Kaizen

En japonés, “Kaizen” significa “superación continua”. Para explicar el concepto a Julian Mantle, el Yogui Raman le enseña los “Diez Rituales de la Vida Radiante”.

El primero es el Ritual de la Soledad, o sea, aprende a estar solo. El segundo, el Ritual de la Fisicalidad: mueve tu cuerpo. El Ritual de la Nutrición Viva significa seguir una dieta vegetariana. El cuarto es el Ritual del Conocimiento Abundante, que puede resumirse en “aprende algo nuevo todos los días”. El quinto es el de la Reflexión Personal. Antes de dormir, pregúntate si hiciste algo bueno en el día.

Sigue el sexto ritual, el del Despertar Temprano: no necesitas más de seis horas de sueño. Pero si necesitas bellas melodías, que se incluyen en el séptimo, el Ritual de la Música. El Ritual de la Palabra Hablada trata sobre mantras. El penúltimo es el Ritual del Personaje Congruente, que habla sobre ser consistente y seguir tus principios en todo momento.

Finalmente, el Ritual de la Sencillez: vive tu vida tan simple como sea posible.

El cable de alambre rosa representa la

disciplina: sé disciplinado

Este cable representa los límites. Siempre deberías tener algunos, pero lo ideal es que tú mismo los definas.

Porque la autodisciplina estricta tiene un inmenso poder.

El Yogui Raman le sugiere a Julian que comience a adquirirla tomando un voto de silencio: “si logras mantenerlo por un tiempo, sabrás que tienes control sobre ti mismo”.

El reloj de oro dice: respeta tus tiempos

Se trata de un símbolo del tiempo. Si no le prestas atención, puede ponerte en un estado de sueño eterno.

Tal vez pensarás que, si vives en los Himalayas, no necesitas preocuparte por el tiempo.

Pues piénsalo de nuevo. Una de las prácticas diarias de los Sabios consiste en pasar los últimos 15 minutos de cada día planeando el día siguiente.

Porque, si este fuera el último día de tu vida, no querrías desperdiciar ni un segundo, mucho menos durmiendo. Recuerda: no vivirás para siempre.

Entonces, es momento de que planifiques tu tiempo.

Huele las rosas amarillas y sirve a otros desinteresadamente

La fragancia de las rosas amarillas es el aroma de la bondad y el desinterés.

No eres una isla: formas parte de la humanidad. Por eso es tu deber ayudar a otros cuando lo necesitan. Y, como el Dalai Lama explica en su libro “El Arte de la Felicidad”, servir sin esperar nada a cambio es tan bueno para los otros como lo es

para ti.

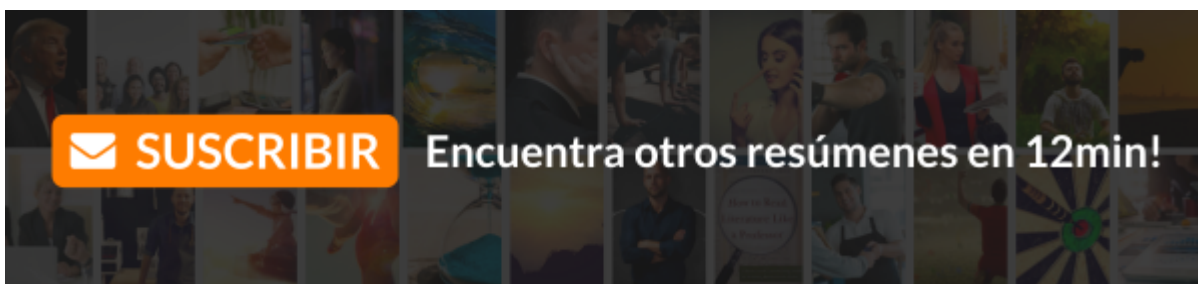
Camina por el sendero de diamantes: vive el momento presente

La séptima y última virtud: vivir en el ahora. Porque ahí es hacia donde el camino de diamantes te llevará.

Y porque, después de todo, el ahora es todo lo que tienes en este momento.

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

Frases de “El monje que vendió su Ferrari”



Nuestro análisis crítico

Cuando fue publicado por primera vez, el libro se convirtió en un éxito instantáneo. Vendió más de un millón de copias e inspiró a muchos a seguir el camino de su autor: vender sus Ferraris y cambiar sus mansiones por algunos momentos de paz.

Es un manual para la vida de fácil lectura que resume sus lecciones en siete pasos. Y está envuelto en una historia mística, encantadora y, sobre todo, memorable.

Quizás esa sea la mejor parte: ¡siempre puedes volver a la fábula para revivir sus enseñanzas!

El Efecto Checklist Resumen



Cómo una simple lista de comprobación elimina errores y salva vidas

«El Efecto Checklist Resumen» nos muestra cómo una tarea simple, como crear una lista de verificación, puede ahorrar dinero y tiempo y, además, evitar errores.

Durante sus páginas, nos presenta formas de aplicar las checklists a nuestros trabajos, para evitar desde accidentes aéreos hasta malas inversiones y malos diagnósticos médicos; e incluso cómo adoptarlas en nuestras vidas personales.

Si quieres saber cómo optimizar tus tareas y evitar equivocaciones comunes e innecesarias, ¡lee este libro con nosotros!

¿Quién debería leer “El Efecto Checklist”? ¿Y por qué?

“[El Efecto Checklist](#)” es recomendable para cualquier persona que esté consciente de sus capacidades y dispuesta a mejorarlas, ya sea aplicando las técnicas del libro en su vida profesional o en la personal.

Acerca de Atul Gawande



Ad
em
ás
de
se
r
au
to
r
de
l
li
br
o
en
cu
es
ti
ón
,
[At](#)
[ul](#)

[Ga](#)
[wa](#)
[nd](#)
[e](#)
es
un
ci
ru
ja
no
e
in
ve
st
ig
ad
or
de
sa
lu
d
pú
bl
ic
a
es
ta
do
un
id
en
se
.
Hi
jo
de
in

mi
gr
an
te
s
hi
nd
úe
s,
na
ci
ó
el
5
de
no
vi
em
br
e
de
19
65
en
Br
oo
kl
yn
,
Nu
ev
a
Yo
rk
.

Durante su carrera también escribió otras obras exitosas, como

“Ser Mortal” y “Complicaciones: confesiones de un cirujano sobre una ciencia imperfecta”. Esta última fue su primer libro, que llegó a ser publicado en más de 100 países.

En 2004 fue nombrado uno de los “20 Sud Asiáticos de Mayor Influencia” por Newsweek. Y en 2010 fue incluido en la prestigiosa Time 100, en la categoría de pensadores.

“El Efecto Checklist Resumen”

Un mundo en creciente complejidad

Puede parecer una afirmación un tanto obvia pero, en este momento, muchas industrias han llegado a un punto de extrema complejidad. Como la medicina, la aviación y los mercados financieros, por nombrar algunas.

Tomando el ejemplo particular de la medicina, es posible ver que los médicos se están especializando cada vez más en sus áreas de competencia. Gracias a esto y a los avances tecnológicos, hoy se pueden salvar muchísimas vidas que antes tenían un destino trágico asegurado.

Desgraciadamente, las muertes por errores humanos continúan sucediendo. Para las 13.000 enfermedades y síndromes que reconoce actualmente la Organización Mundial de la Salud existen cerca de 6.000 medicamentos y 4.000 procedimientos médicos entre los cuales elegir.

Incluso para alguien entrenado, las equivocaciones son una posibilidad.

Checklists en la medicina

Como ya fue mencionado, las listas absorben las acciones rutinarias y dejan la mente libre para enfocarse en los aspectos complejos. Funcionan en todas las industrias, y lo harán aún más en el futuro.

En 2001, Peter Pronovost, un especialista en cuidados intensivos del Hospital John Hopkins, estaba frustrado por la incidencia que tenían las infecciones del torrente sanguíneo en esta área del hospital. Por eso, creó una lista de verificación que debía cumplirse para prevenirlas.

A pesar de parecer una medida simple, las enfermeras notaron que los doctores, en medio del apuro, ignoraban uno o dos pasos. Con esa información, Pronovost persuadió a la administración del hospital para permitir que las enfermeras adviertan a los doctores sobre anomalías en el torrente sanguíneo.

Este pequeño paso redujo la probabilidad de dolor no tratado de un 41% al 3%. Pronovost tuvo la idea de integrar esta checklist dentro de la rutina diaria de todos los trabajadores de cuidados intensivos.

Checklists en la aviación

En la actualidad, los pilotos comerciales llevan consigo una guía de bolsillo que incluye varias checklists. Abarcan desde procedimientos de rutina hasta cualquier emergencia imaginable.

El 17 de enero de 2008, cuando un vuelo de British Airways estaba por aterrizar en Londres luego de 11 horas de viaje, ambos motores fallaron, a unos 200 metros de altura y a tres kilómetros de distancia del aeropuerto.

Al aterrizar, las ruedas colapsaron y el tren de aterrizaje principal fue arrancado e introducido en el compartimiento de pasajeros. Afortunadamente, no hubo heridos.

En las investigaciones posteriores no se hallaron fallas en el motor ni en el sistema de combustible. Luego de meses, se desarrolló la teoría de que la causante fue una mala decisión respecto al camino que tomó el avión.

El problema podría haberse evitado con algunas maniobras durante el vuelo.

En septiembre de 2008, la Administración Federal de Aviación publicó un documento con los nuevos procedimientos a tomar por los pilotos. Incluso fue incorporado en las academias de vuelo.

Apenas dos semanas después, Boeing dividió este documento para crear checklists que sus pilotos usarían alrededor del mundo.

Treinta días más tarde, todas las compañías aéreas habían incorporado los nuevos procesos.

Checklists en los mercados financieros

El mundo empresarial no podía quedar exento de las listas de verificación.

Con los inversores bajo presión para comprar las acciones correctas y, al mismo tiempo, cegados por los millones que pueden conseguir, es fácil deducir que los [errores](#) son moneda corriente.

Aunque existen inversores que están mejorando su trabajo a partir de checklists que describen todo lo que se debe hacer antes de empezar a invertir.

Estas listas funcionan porque fuerzan al inversor a ser sistemático y no dejarse llevar por el calor del momento. Entre las preguntas que la forman, se encuentran:

- ¿Se examinaron los estados financieros de los últimos diez años de la empresa?
- ¿Se investigaron los riesgos de la empresa?
- ¿Se analizó el historial de los directores?
- ¿Se conocen sus competidores?
- ¿Se consideró el futuro del mercado donde actúa la compañía?

- ¿Se ha revisado si los empleados están vendiendo sus acciones?
- ¿Se leyeron todas las anotaciones de los estados financieros?
- ¿Se analizó si el flujo de efectivo y los costos coinciden con los datos informados?

Gracias a estas checklists, los inversores descubrieron que podían realizar sus tareas de una forma más eficiente.

Desarrollando soluciones con checklists

En enero de 2007, la Organización Mundial de la Salud llevó a cabo una reunión para tomar decisiones que redujeran las complicaciones durante las más de 230 millones de operaciones que se realizaban cada año en todo el mundo.

Fue así como desarrollaron una checklist de cirugías seguras integrada por 19 pasos, divididos en antes y después de la anestesia, y medidas a tomar antes de que el paciente deje la sala.

En 2008, la checklist fue implementada en ocho hospitales para su estudio, con los siguientes resultados:

- Las complicaciones mayores se redujeron en un 36%.
- Las muertes se redujeron en un 47%, de 435 a 277.
- Las infecciones se redujeron casi por la mitad.

Luego de esta prueba, más de 12 países se comprometieron a implementar la checklist en sus hospitales.

Notas finales

Es fácil percibir que, en los últimos años, los sistemas han aumentado su complejidad. Y, lejos de detenerse, esta tendencia irá en aumento y podrá aplicarse a todos los

mercados.

Con tal incremento de la complejidad, es difícil para el ser humano memorizar todos los caminos y posibilidades que debe seguir en sus tareas diarias sin fallar.

Por eso, las checklists sirven para ayudar a los profesionales en diversas áreas, o incluso en sus vidas personales, contribuyendo a reducir los errores.

No importa en qué mercado trabajes, las checklists funcionan para tareas rutinarias e incluso para las más inesperadas. ¡Comienza a escribir listas ahora y cumple con tus responsabilidades con [éxito](#)!

Lecciones clave de “El Efecto Checklist”

1. Las checklists ayudan en ambientes complejos
2. Su uso en la toma de decisiones
3. Abarcando todo lo importante

Las checklists ayudan en ambientes complejos

Las listas de verificación surgen a partir de la existencia de dos dificultades principales:

- La memoria humana no es perfecta y puede fallar en situaciones bajo presión.
- Solemos olvidar algunos pasos de un proceso porque no siempre son importantes. No vemos el error hasta que la acción en cuestión se torna crítica.

Al enumerar los pasos básicos de forma explícita en una

checklist, se ejercita la disciplina para mejorar el desempeño en cualquier área.

Su uso en la toma de decisiones

Es una realidad que las cadenas de toma de decisiones centralizadas no funcionan muy bien en situaciones de presión. Pero si se planea lo que tiene que suceder en una checklist y luego se da autonomía a los individuos para adaptarse a las circunstancias y actuar, los resultados mejorarán.

Abarcando todo lo importante

Las listas aseguran que tanto lo esencial como lo crítico es abordado y, al mismo tiempo, contribuyen en la concreción de objetivos. Además, sirven para coordinar el trabajo de varios equipos en simultáneo.

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

Frases de “El Efecto Checklist”



Nuestro análisis crítico

El libro de Gawande se centra en sólo un elemento: las checklists. Y, gracias a eso, consigue ofrecer un análisis de esta técnica en profundidad, repleto de ejemplos reales.

Si te interesa este método y la posibilidad de optimizar los

procesos de tu trabajo y, por qué no, de tu vida personal, ¡hazte con este libro cuanto antes!

El Sutil Arte De Que (Casi Todo) Te Importe Una Mi*rda Resumen



Un Enfoque Rompedor Para Alcanzar La

Felicidad y El Éxito

Hemos escuchado por décadas que el pensamiento positivo es la llave para ser rico y feliz.

Mark Manson parece no estar de acuerdo. En [El Sutil Arte De Que \(Casi Todo\) Te Importe Una Mi*rda](#), nos muestra que para mejorar nuestras vidas debemos aceptar que somos limitados y que nos equivocamos todo el tiempo.

No todos pueden ser extraordinarios o excepcionales en todo, ¡y no hay problema con eso! Manson nos aconseja a aceptar nuestras limitaciones y nuestros miedos para encontrar coraje y perseverancia.

¿Quién debería leer “El Sutil Arte De Que (Casi Todo) Te Importe Una Mi*erda”? ¿Y por qué?

Debemos hallar lo que realmente nos importa y cuáles son nuestros valores. Si alguna vez leíste libros de autoayuda que prometen que puedes mejorar tu vida si sólo piensas de manera positiva y encuentras todo muy estúpido, ¡este libro es para tí!

A veces las cosas salen mal, ¡y debemos aprender a tratar con ello!

El autor nos muestra cómo usar nuestros fracasos a favor nuestro. Si estás buscando algo nuevo e ideas completamente diferentes, ¡lee este libro!

Acerca de Mark Manson



[Ma](#)
[rk](#)
[Ma](#)

[ns](#)

[on](#)

es

un

au

to

r,

pe

ns

ad

or

,

bl

og

ue

ro

y

em

pr

en

de

do

r

es

ta

do

un

id

en

se

.

Na

ci

ó

en

Au

st

in
,
Te
xa
s,
y
es
tu
di
ó
en
la
Un
iv
er
si
da
d
de
Bo
st
on
.

Su libro “El Sutil Arte De Que (Casi Todo) Te Importe Una Mi*rda” es considerado budismo para millennials. Fue publicado en 2016 y alcanzó la lista de bestsellers del New York Time.

En su blog, MarkManson.com, escribe acerca de temas de actualidad. Sus textos han abarcado temas diversos como cultura, citas y relaciones, elecciones de vida y psicología.

También es CEO y fundador de Infinity Squared Media LLC. Actualmente da charlas y presentaciones en diversas ciudades de Estados Unidos y Canadá.

“El Sutil Arte De Que (Casi Todo) Te Importe Una Mi*rda Resumen”

Preocúpate por cosas que valen tu tiempo

Manson deja en claro que una persona no debe ser indiferente a todo, a las cuales califica como psicópatas. Sino que lo que recomienda es aprender a cómo sentirse cómodo con la diferencia, en vez de ser indiferente.

Es decir, defender tus elecciones ante la adversidad. Tenemos el control sobre las cosas que elegimos, y debemos elegir las cosas que nos importan.

Tienes que elegir si las situaciones que suceden en tu vida importan o no. Así que debes preocuparte sólo por las cosas importantes.

Elige La Felicidad Todos Los Días

A través de un ejemplo, una historia entre un príncipe y su padre, Manson revela una idea importante.

Elige la felicidad todos los días en vez de imaginar que algún día serás feliz. Entonces detente por un momento y toma una decisión que te hará feliz en este mismo instante.

Deja de decir “algún día seré feliz para alcanzar X o Y”. Escoge la felicidad sin importar qué está pasando en tu vida.

Deja De Pensar Que Eres Excepcional

Sentirte bien contigo mismo no significa nada si no tienes una buena razón para estarlo

Durante mucho tiempo estuvo instalada la creencia de que a la gente con gran autoestima le iba mejor en la vida. El problema fue que muchos siguieron ese dictamen sin hacer nada

extraordinario o excepcional. Tan es así que lograron volverse narcisistas y autodestructivos.

Algo similar pasa en el caso contrario, cuando una persona sufrió una experiencia traumática o frustraciones. Empezaron a creerse especiales por su dolor.

La simple idea de que todos pueden ser extraordinarios es inaceptable. Ser extraordinario no es algo fácil, simple. Muchas veces es algo inalcanzable.

Tu esfuerzo constante para ser así es malo para tu [salud mental](#). Cuando aceptas que no todo lo que haces necesita ser perfecto, puedes disfrutar de las pequeñas cosas de la vida.

Los Problemas Pueden Ser Buenos O Malos, Los Valores También

Los buenos valores incluyen cosas como la honestidad, creatividad y caridad. Mientras que los malos abarcan deseos de convertirse en rico o ser mejor que alguien.

Elegir buenos valores significa elegir buenos problemas.

Valorar la honestidad puede acarrear confrontaciones dolorosas o indeseadas. Pero esas confrontaciones te permitirán crecer, mientras que las mentiras te llevarán a la destrucción y la pérdida de confianza.

Tienes El Control Sobre Tu Vida

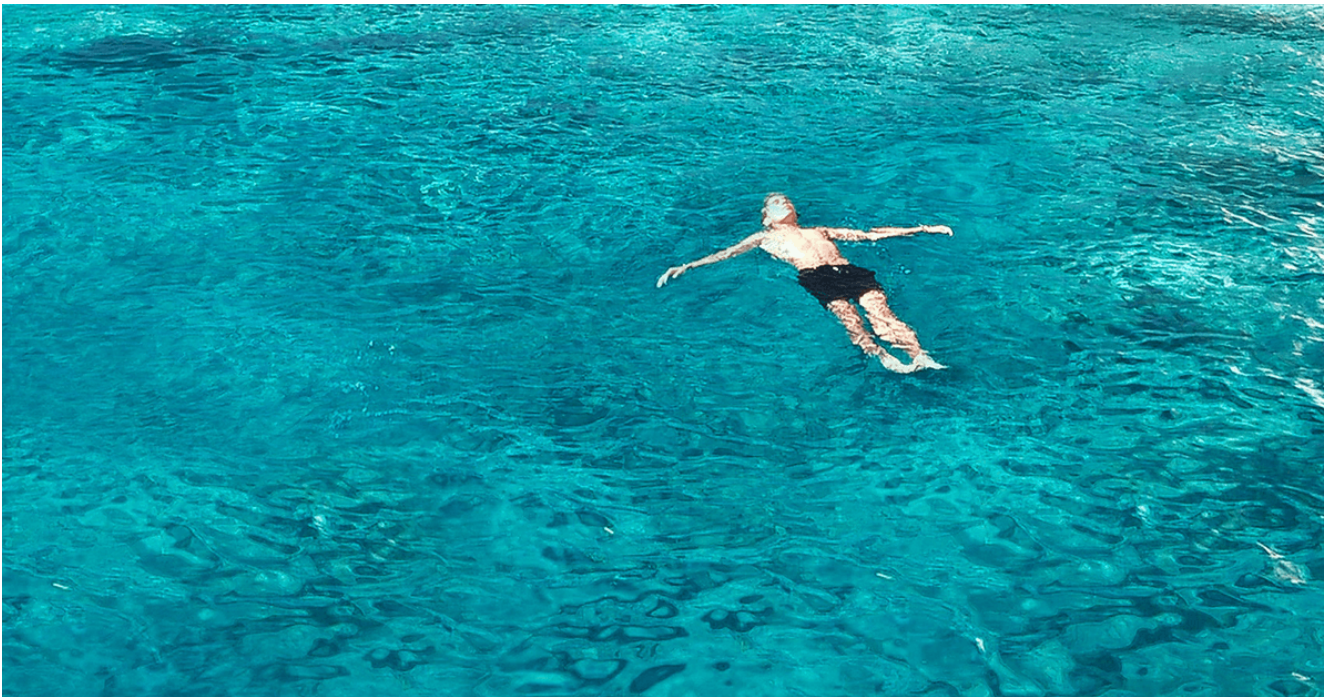
A veces las cosas que están fuera de nuestro control suceden. No obstante Manson nos recuerda que la interpretación de estas cosas está bajo nuestro control. Tomar responsabilidades por nuestras propias experiencias nos da poder.

También ayuda darnos cuenta que no podemos controlar a nadie. Sólo podemos controlar cómo actuamos.

Reconoce En Qué Estás Equivocado

El consejo de Manson es duro: Debes matarte. No físicamente, sino [psicológicamente](#).

Cambiamos quiénes somos todos los días mientras procesamos las nuevas informaciones de nuestras experiencias. Si una persona tiene miedo de dejar atrás su viejo yo, no podrá desarrollar una nueva forma.



Y crear un mejor yo que el anterior es esencial para reinventarse continuamente y ser feliz.

Acepta El Fracaso Y El Miedo

Puedes ser tu propia fuente de inspiración. También puedes ser tu propia fuente de motivación. Cuando quieras, puedes actuar.

Y hacer algo, actuar, es tu única medida del éxito. Es decir, significa que hasta los fracasos te hacen avanzar.

No hay felicidad sin problemas, no hay crecimiento sin contar algunas pequeñas frustraciones.

Cuando tienes un problema, no te quedes quieto. Haz algo. Las respuestas aparecerán. Las actitudes no son el efecto de la

motivación, sino la causa.

Toma Las Decisiones Correctas

Desear siempre tener todo puede llevarte a no tener nada.

Esto descubrió Manson después de viajar durante años por el mundo, pensando que vivía una buena vida. Pero lo que él creía que era la libertad terminó en nada. Renunciar a esa idea le sirvió para tener una familia y una comunidad que le dieron sentido a su vida.

Esto significa que en algún momento de tu vida debes elegir qué es importante para tí. Y olvidarte de lo que no.

Rechazar ciertas elecciones definieron al autor del libro y le permitieron crear una nueva identidad.

Acepta El Hecho De Que Todos Vamos A Morir

Una de las cosas más difíciles para los seres humanos es aceptar el hecho de que todos vamos a morir. En especial, porque las personas le tienen un miedo inexplicable a la muerte.

Pero, paradójicamente, esto nos hace perder el tiempo. Sólo cuando aceptamos la muerte podemos aprender a cómo disfrutar el tiempo que tenemos.

Y la única forma de sentirse cómodo con la muerte es concentrarse en el legado que queremos dejar. Cómo queremos que el mundo cambie con nuestra presencia.

Lecciones Clave de “El Sutil Arte

De Que (Casi Todo) Te Importe Una Mi*rda”

1. Debemos Acostumbrarnos a Nuestras Limitaciones
2. No Seas Egoísta, No Eres el Centro del Mundo
3. ¡Actúa!

Debemos Acostumbrarnos a Nuestras Limitaciones

Familiarizarnos con nuestras limitaciones y nuestros fracasos no es algo sencillo. No estamos acostumbrados.

Pero hacerlo nos traerá experiencias positivas. Cuando ya no nos preocupamos por el dolor de nuestras experiencias negativas, nos volvemos capaces de desafiarnos a nosotros mismos. Claro, sin dejar que nada nos detenga.

No Seas Egoísta, No Eres el Centro del Mundo

La gente malinterpretó el concepto de la autoestima, que supuestamente llevaría a sentirse bien consigo mismo. Y, también, a tener menos problemas y ser feliz.

Pero estos comportamientos llevaron a varios a tener una postura egoísta. Creen que el mundo gira alrededor de ellos.

Como dice Manson, “la idea de que todos pueden ser extraordinarios o excepcionales es imposible”.

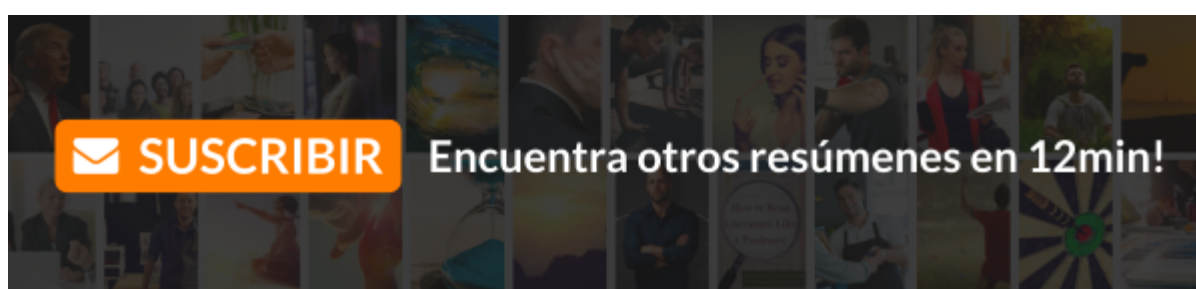
¡Actúa!

Ante cualquier eventualidad que aparezca en tu camino, la mejor opción es hacer algo al respecto.

Esto nos permitirá crecer enfrentando los miedos que nos paralizan o detienen. Tarde o temprano, las respuestas saldrán a la luz. Lo importante es actuar para superarnos a diario.

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

Frases de “El Sutil Arte De Que (Casi Todo) Te Importe Una Mi*rda”



Nuestro análisis crítico

La llave para ser feliz está en construir una base de mejores valores. Cuando tus valores son reales, constructivos y están bajo tu control, puedes llevar tu vida llena de desafíos sanos.

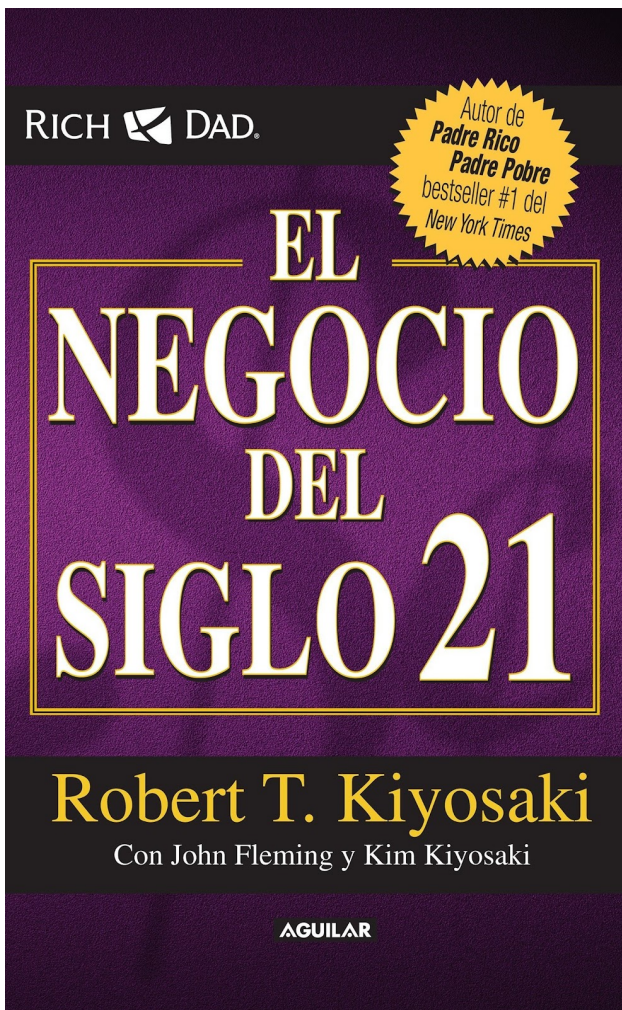
Haz una lista de tus valores y piensa en cuáles son malos y cuáles son buenos. Siempre trata de que esos malos terminen siendo buenos.

¿Te estás engañando a tí mismo pensando que eres extraordinario o excepcional cuando en realidad no has hecho nada brillante? Piensa al respecto y transforma tus pensamientos en acciones.

La próxima vez que te enfrentes a un problema difícil, no te quedes de brazos cruzados, haz algo al respecto. Deja que tus actitudes te den inspiración y motivación en vez de esperar a que algo pase.

El Negocio del Siglo 21

Resumen



¿Todavía sigues viviendo en el siglo 20, tratando de escalar puestos en la compañía?

Permite que Robert T. Kiyosaki y su esposa te presenten una alternativa:

El Negocio del Siglo 21

¿Quién debería leer “El Negocio del Siglo 21”? ¿Y por qué?

Si eres un empleado y sueñas con escalar puestos en tu empresa, autónomo o dueño de una pequeña empresa, entonces todavía vives en el siglo 20. Debes leer *El Negocio del Siglo 21* si quieres lograr el muy necesario paso hacia delante (y arriba).

Sin embargo, si eres dueño de un gran negocio o un inversor, no necesitas el libro de Kiyosaki: Ya lo estás viviendo.

Acerca de Robert T. Kiyosaki



Ro
be
rt
T.
Ki
yo
sa
ki
es
un
in
ve
rs
or
am
er
ic
an
o,
em
pr
es

ar
io
y
ed
uc
ad
or
,
má
s
fa
mo
so
po
r
su
se
rie
e
“p
ad
re
Ri
co
”.

El libro original de la serie, “Padre Rico Padre Pobre”, estuvo seis años entre los bestsellers del New York Times. Además fue nombrado “Libro de Dinero N°1” por el USA Today dos años consecutivos.

Esto inspiró a Kiyosaki a agregar otros títulos a la serie que, combinados, han vendido 30 millones de copias. Asimismo fueron traducidos a 50 idiomas en cerca de 110 países.

Coescribió *El Negocio del Siglo 21* con su mujer, Kim Kiyosaki, y John Fleming, un arquitecto, diseñar y editor jefe de *Direct Selling News*.

“El Negocio del Siglo 21 Resumen”

El Cuadrante del Flujo del Dinero

Robert Kiyosaki reconoce que el “escrito más importante” que realizó es el Cuadrante del Flujo del Dinero. Considera que “va al corazón de los temas cruciales que involucran personas que están listas para cambiar sus vidas”.

Son cuatro letras dentro de un cuadro:

E	D
A	I

Estas letras representan sólo cuatro categorías de personas que existen en este mundo:

- E = Empleados
- A = Autónomos
- D = Dueños de negocios
- I = Inversores

El Cuadrante E

Eres parte de este grupo si perteneces a la mayoría de la población. Es decir, prefieres eso a estar desempleado.

Trabajas duro en una mediana empresa para que, algún día, tu carrera te permita ganar suficiente dinero como para retirarte.

El Cuadrante A

Quizás ya migraste a este cuadrante.

Por tu urgencia para ganar dinero y tener más libertad, creaste tu start-up y te convertiste en tu propio jefe.

Desafortunadamente, tienes menos tiempo libre (tomarse un día libre significa ganar menos). Además, no te puedes quejar con tu jefe por tus problemas (el jefe eres tú).

De todos modos, te sientes que estás mejor que en el Cuadrante E.

El Cuadrante D

Por supuesto, tanto los dueños de los negocios pequeños como los de los grandes son independientes.

Sin embargo, la diferencia entre el Cuadrante A y el D es sencilla: En el último caso no trabajas para tu compañía, ésta trabaja para tí.

El Cuadrante I

Finalmente, el Cuadrante I, en el que no es tu negocio el que trabaja para tí, sino tu dinero.

A pesar de que parece algo difícil para los Cuadrantes E y A, Kiyosaki sostiene que invertir “no es una ciencia espacial”.

Lo sabes por el Monopoly y su esencia: “Cuatro casas verdes, un hotel rojo”. Todo lo que necesitas son un par de libros para mejorarlo.

E y A, Este Libro Es para Ustedes

Este texto está pensado para los integrantes de los Cuadrantes E y A.

Especialmente, esos jóvenes que aún no deciden si vivirán en la izquierda o la derecha del cuadro.

En palabras de Kiyosaki:

“El mito de la corporación terminó. Si pasas años subiendo en la escala de la empresa, ¿alguna vez te detuviste a contemplar

la vista? ¿Qué vista?, preguntará. El trasero de la persona que está delante. Eso es lo que tienes. Si eso es lo que quieres ver el resto de tu vida, entonces este libro probablemente no sea para tí. Pero si estás cansado de ver eso, entonces sigue leyendo”.

Culpa a Prusia por tus Problemas

Si simplemente sólo [trabajas](#) con el fin de retirarte algún día, lo haces mal. Estás viviendo el pasado, precisamente entre fines del Siglo XIX y los 1980s.

El mito del “empleo de por vida” no existía hasta la Revolución Industrial. Esta sirvió para demandar más empleados, por lo que los gobiernos europeos adoptaron la educación en masa.

La idea del sistema era generar la mayor cantidad de Es posibles: “Gente que siguiera ideas e hiciera lo que le dijeran”. A cambio, tendrían el paraíso del retiro.

¿Cuál fue el modelo adoptado en todos lados? El prusiano.

Más Allá de los Ingresos

“No se trata de los ingresos”, escribe Kiyosaki en el capítulo 8, “se trata de los activos que generan ingresos”.

Esto significa que ganar dinero de manera activa no te llevará a ningún lado; e incluso si lo hace, será a costa de tu propia libertad.

Sin embargo, si eres capaz de producir dinero de manera pasiva, entonces puedes relajarte. Piensa que alguien está corriendo por tí.

Red de Comercialización

Es fácil decirlo pero algo más difícil llevarlo a cabo.

¿Por qué? Para ganar dinero, necesitas un gran negocio; sin embargo, necesitas dinero para generar ese gran negocio. Lo mismo pasa para invertir.

Pero hay una gran forma de evitar ese problema.

Kiyosaki señala que hay algo muy importante a tener en cuenta si estás considerando construir tu propio negocio. “Debes ser sumamente consciente con quién compartes tu tiempo y quiénes serán tus profesores. Es crucial”, comenta.

La red de comercialización es entender el poder de las conexiones poderosas.

El punto es conocer personas, ayudarlas y conectar con ellas. Todo eso para vender tu idea antes de tener el dinero para ponerla en práctica.

“Tu trabajo es comunicar información, contar una gran historia, y construir una red de comercialización”.

Lecciones Clave de “El Negocio del Siglo 21”

1. El Cuadrante del Flujo del Dinero
2. 1 Negocio – 8 Activos para Construir Riqueza
3. El Futuro son las Redes de Comercialización

El Cuadrante del Flujo del Dinero

Este Cuadrante es la esencia de la filosofía de Kiyosaki, lo que significa que es la base de todos sus libros.

Sostiene que, al menos en términos de dinero, sólo existen cuatro categorías para las personas. Empleados, autónomos, dueños de grandes negocios e inversores.

Los primeros dos pertenecen al cuadrante izquierdo; los otros dos al derecho.

También: Los dos primeros pertenecen al pasado; los otros dos al futuro.

Elige sabiamente porque *puedes* elegir.

1 Negocio – 8 Activos para Construir Riqueza

El punto es no quedar atascado en ganar dinero de manera activa, sino en tratar y empezar a ganar. No es acerca de los ingresos, dice Kiyosaki. Sino de los activos que traen los ingresos por cuenta propia.

Y estos son, según él, los ocho activos para construir riqueza:

1. Educación de negocios del mundo real.
2. Un camino rentable de desarrollo personal.
3. Tener un círculo de amistades que comparta tus sueños y valores.
4. El poder de tu propia red.
5. Un negocio totalmente escalable, duplicable.
6. Habilidades de liderazgo incomparables.
7. Un mecanismo para la creación de riqueza genuina.
8. Sueños grandes y la capacidad de vivirlos.

Dedica tanto tiempo como puedas a desarrollar estos activos en tu juventud. Te lo agradecerás cuando envejezcas.

El Futuro son las Redes de Comercialización

La esencia de que te conviertas en una D o una I es una red de comercialización.

Eso es, encontrar personas que la que compartas tus sueños e ideas. Gente que también desee ser una D o una I. Personas que puedan comprar tus visiones cuando la falta de dinero te impida realizarlas o aquellas en cuyas visiones puedas invertir.

Esa es toda la inteligencia que necesitas para convertirte en una persona exitosa.

Recuerda:

“No son los bienes inmuebles, el oro, los inventarios, el trabajo duro, o el dinero lo que te hace rico. Es lo que sabes de los bienes inmuebles, el oro, los inventarios, el trabajo duro, o el dinero lo que te hace rico. Últimamente, es tu inteligencia financiera lo que te hace rico”.

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

Frases de “El Negocio del Siglo 21”



Nuestro análisis crítico

El Negocio del Siglo 21 fue publicado poco después de la caída financiera de 2008. Aborda a los americanos a través del prisma de esta crisis.

Sin embargo, su mensaje -si quieres riqueza, créala haciéndote cargo de los activos- suena a verdad tras una década.

Suena un poco simplificador acá y allá, pero hay algunos puntos de vista interesantes. Si te gustó *Padre Rico Padre Pobre*, éste te gustará también.

Si no, no te preocupes.

Perdiendo la Virginidad Resumen



Cómo he sobrevivido, me he divertido y he ganado dinero haciendo negocios a mi manera

¿Has oído hablar de Richard Branson?

Sí, el fundador del Virgin Group que vio cómo varias de sus compañías marcaron un antes y un después en sus respectivos rubros.

¿Quieres conocer la increíble historia sobre cómo se volvió [billonario](#)?

Si es así, ¡continúa leyendo!

¿Quién debería leer “Perdiendo la Virginidad”? ¿Y por qué?

“[Perdiendo la Virginidad](#)” cuenta la historia de cómo Richard Branson se volvió exitoso: de ser un niño aventurero y competitivo, a crear negocios siendo estudiante, para finalmente revolucionar el mundo de la música y las aerolíneas.

Recomendamos este libro a todos los lectores que pretenden comenzar un negocio, y que piensan que seguir las reglas es la única forma de lograr el éxito (al contrario, no lo es).

Acerca de Richard Branson



Richard Branson es un empresario inglés, nacido el 18 de julio de 1950 en Londres.

Fundó el Virgin Group, uno de los grupos empresariales más exitosos y famosos del último siglo.

Dentro de las más de 360 empresas que supieron componerlo se encuentran Virgin Records, una cadena de tienda de discos, y Virgin Atlantic Airways, una aerolínea. Ambas tuvieron un gran impacto en sus respectivas industrias.

El grupo aún cuenta con empresas como Virgin Mobile, un proveedor de telefonía móvil, y Virgin Australia, otra aerolínea, aunque en este caso se trata de una low-cost.

“Perdiendo la Virginidad Resumen”

A lo largo del libro, el autor va comentando su historia desde su vida familiar en Blackleath, Londres, período donde desarrolló gran parte de su personalidad; hasta sus éxitos empresariales en varios rubros a nivel internacional.

Sigue leyendo para descubrir las experiencias que formaron a este gran personaje.

Infancia competitiva

Richard Branson nació en los cincuenta. Tuvo suerte: su familia le enseñó a reconocer y romper los límites de lo considerado como posible.

Como resultado, desarrolló un sentido aventurero desde una edad muy temprana.

Cuando tenía once, su madre le pidió que visite a unos parientes que vivían muy lejos. Debía ir con su bicicleta y sin direcciones.

¿Por qué? Porque quería enseñarle el sentido de la orientación, y quería que se vuelva fuerte.

Al día siguiente, Branson regresó. Aunque no fue recibido como

si hubiera conseguido algo importante. Simplemente, le dieron otra tarea.

Esto puede parecer algo duro para un niño, pero no era la primera vez que su familia actuaba así.

Cuando tenía cuatro años, su tía le apostó que no podría aprender a nadar antes de que vuelvan de las vacaciones. Le apostó diez chelines (moneda usada en el Reino Unido anterior a la libra esterlina).

Branson no retrocedió: aceptó el desafío y pasó las vacaciones tratando de nadar. Desafortunadamente, el tiempo no le alcanzó, y se fueron sin que él hubiera aprendido.

Sin embargo, la historia no terminó ahí.

En el viaje de vuelta a casa, vio un río y le pidió a su padre que detenga el auto. Así lo hizo. Branson, entonces, se quitó la ropa y saltó al río.

Comenzó a hundirse, pero no podía rendirse de esa manera.

Pateó y se movió hasta que, finalmente, consiguió flotar. Cuando miró a su familia, estaban aplaudiendo y alentándolo, mientras su tía le mostraba el billete de diez chelines.

El método de enseñanza de sus padres puede parecer demasiado duro, pero también parece que funcionó. Branson desarrolló competitividad, fortaleza y persistencia en su infancia temprana.

Vida de estudiante y negocios

A pesar de sus numerosas cualidades, esta independencia junto con su dislexia no le permitieron ser un buen estudiante universitario.

Pero claro, esto no quería decir que no iba a conseguir algo. Rápidamente, comenzó a buscar alternativas.

Poco después, fundó “Student” con otro estudiante, una revista que pretendía ser un espacio de crítica de las problemáticas escolares. Sin embargo, terminó convirtiéndose en una celebración de temáticas contemporáneas y cultura pop.

El camino hasta publicarla no fue fácil. Como era de imaginar, el problema principal fue el dinero.

En esa época, las publicidades en las revistas no eran comunes. Pero Branson no se rindió y pensó una manera para [atraer](#) empresas a su proyecto.

Priorizó su trabajo en Student por encima de sus estudios, y dejó Stowe junto con su socio para mudarse a Londres. También consiguieron incorporar más estudiantes para ayudarlos con el trabajo, que estaba incrementando cada vez más.

La pasión de Branson por su revista era tan grande que se esforzó mucho para poder escribir y editar a pesar de su dislexia, algo que no hizo con sus estudios.

Su revista se enfocaba en leyendas de la escena musical e incluía reportajes de eventos relacionados a este ambiente. Al estar rodeado de tal entorno, Branson se dio cuenta de que las personas amaban los discos y que eran capaces de dar el poco dinero que tenían para comprarlos.

Los discos eran caros, pero no existían alternativas.

Los primeros pasos del Virgin Group

En ese momento fue cuando decidió que era tiempo de desarrollar un sistema de entrega de discos por correo. Y así, surgió Virgin Mail Order.

El negocio floreció hasta que la Oficina de Correos entró en huelga a principios de los setenta y Branson se vio incapaz de aceptar órdenes y hacer envíos.

Pero este obstáculo no lo desanimó. De hecho, decidió abrir su

propia tienda de discos. Al poco tiempo, ya había abierto 14 tiendas en todo Londres.

Si bien sus proyectos estaban explotando y estaba haciendo suficiente dinero para su edad, Branson seguía buscando negocios alternativos. No le gustaba la manera en que la mayoría de los estudios trabajaban, por eso también decidió abrir un estudio de grabación.

A pesar de tener algunos problemas con el alquiler de un lugar, consiguió un préstamo del banco y otro de su tía, lo que le permitió abrir el estudio, junto con el sello musical Virgin Records.

Con el sistema que armó, los artistas podían grabar sus canciones, publicarlas y promoverlas; todo a través de los negocios Virgin. Branson ofrecía un servicio completo y obtenía dinero en cada etapa del proceso.

Todo esto fue apenas el comienzo de la vasta trayectoria del empresario inglés.

Lee “Perdiendo la virginidad” y descubre el camino exacto sobre cómo se volvió billonario y llegó a ser el dueño de una de las compañías aéreas más famosas del mundo.

Lecciones clave de “Perdiendo la Virginidad”

1. Tú estableces tus propios límites
2. Los problemas surgirán, depende de ti cambiar el rumbo del viaje
3. Siempre busca algo más

Tú estableces tus propios límites

Ninguna condición en la vida es un límite para tus posibilidades. A pesar de luchar contra la dislexia, Branson fue un editor y escritor de revistas muy dedicado. Esto prueba que la pasión es más poderosa que cualquier defecto.

Los problemas surgirán, depende de ti cambiar el rumbo del viaje

Siempre habrá problemas a la vuelta de la esquina, pero no debes parar cuando los enfrentes. En lugar de eso, debes percibirlos como oportunidades para cambiar el rumbo de tu travesía. Quién sabe, quizás obtengas algo positivo de la experiencia.

Todos los emprendimientos de Branson no tuvieron el mismo éxito ya descrito. Otros proyectos del Virgin Group como Virgin Cola, Virgin Cars y Virgin Brides fueron fracasos rotundos.

Sin embargo, el billonario tiene una visión optimista sobre estas experiencias: “No hay nada malo con cometer errores, siempre y cuando no cometas los mismos una y otra vez”.

Siempre busca algo más

Aunque lo que estés haciendo parezca estar excelente, mantente siempre en la búsqueda de nuevas oportunidades para mejorar. Desafíate y expande tus límites.

Sigue el ejemplo de Branson y descubrirás que eres capaz de mucho más de lo que te imaginas.

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

Frases de “Perdiendo la Virginidad”



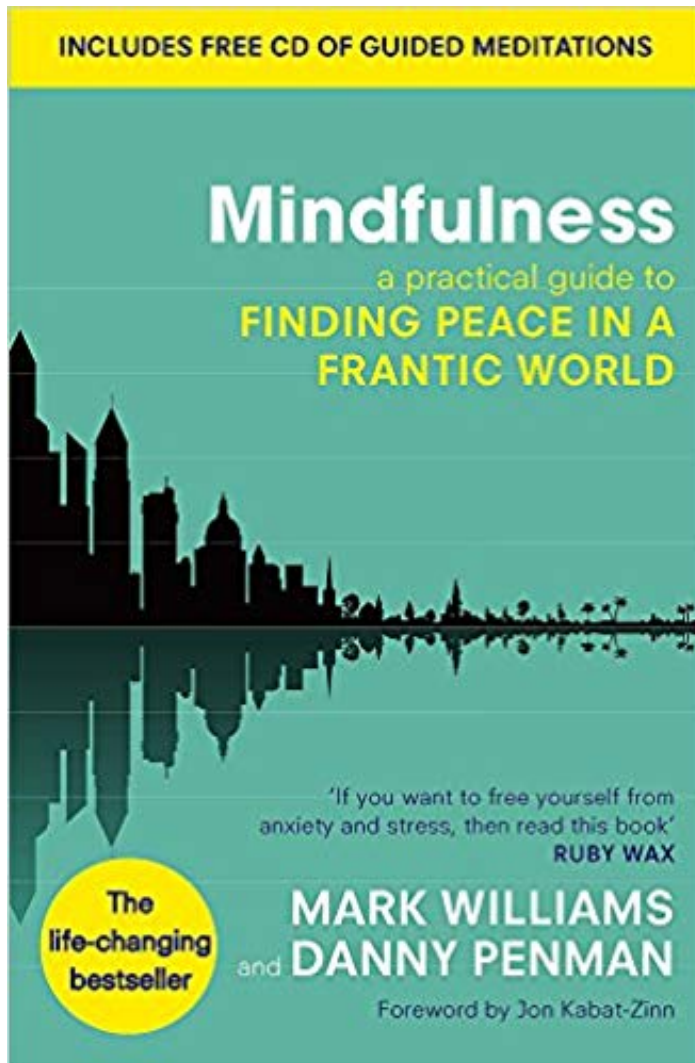
Nuestro análisis crítico

“Perdiendo la Virginidad” es un gran libro. Demuestra que todos podemos vencer las posibilidades y alcanzar el éxito si somos creativos, persistentes y tenemos un espíritu innovador.

Consigue transmitir la vida de Branson y contagiar su mentalidad, al igual que su pasión por el autoconocimiento y la mejora constante.

Si llegaste hasta aquí, quiere decir que compartes varios intereses con el autor. Por eso, no podemos hacer otra cosa que recomendarte su libro.

Mindfulness Resumen



Una Guía Práctica para Encontrar la Paz en un Mundo Frenético: Mindfulness Resumen

¿Alguna vez has escuchado sobre la Mindfulness? Probablemente lo hiciste. Así que elegimos un libro súper popular acerca del tema a 12 Min. Mindfulness, el libro de Mark Williams y Danny Penman, es una guía que enseña a cómo enfocarte mejor.

El propósito es revelar un conjunto de simples pero poderosas prácticas que puedes incorporar en tu vida diaria para vivir con menos estrés, miedo y ansiedad.

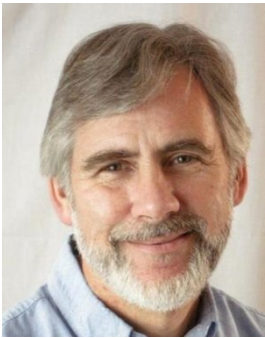
¿Quién debería leer “Mindfulness”? **¿Y por qué?**

Trabajar demasiado, sobre dimensionar las situaciones o el

desgaste que generan las relaciones humanas son problemas comunes entre las personas.

En [Mindfulness](#), usted aprenderá a lidiar con sus pensamientos y a tener un tiempo durante el día para poner en práctica algunos ejercicios. Si te sientes deprimido, infeliz o estresado, usar las técnicas de este libro te puede ayudar. ¡Compruébelas!

Acerca de Mark Williams y Danny Penman



El
do
ct
or
[Ma](#)
[rk](#)
[Wi](#)
[ll](#)
[ia](#)
[ms](#)
es
pr
of
es
or
de
ps
ic
ol
og
ía
cl
ín
ic

a
y
mi
em
br
o
in
ve
st
ig
ad
or
pr
in
ci
pa
l
de
l
We
ll
co
me
Tr
us
t
en
la
Un
iv
er
si
da
d
de
Ox
fo

Junto con el Dr. Segal y el Dr. Teasdale, es autor de Terapia cognitiva de la depresión basada en la conciencia plena, un best seller dentro del ámbito de los profesionales de la salud mental.

El también doctor Danny Penman es profesor de meditación titulado, aclamado escritor y periodista.

Ha sido galardonado con el premio de la RSPCA y el de la Humane Society of the United States. Sus libros han sido traducidos a 30 lenguas.

“Mindfulness Resumen”

En su libro “Mindfulness”, los autores Mark Williams y Danny Penman presentan una serie de prácticas diarias para alcanzar la [felicidad](#) y la paz interior.

Es acerca de seis técnicas relacionadas a la mente y el cuerpo para controlar las emociones. Limitar cómo nos afectan de manera negativa los pensamientos y los sentimientos nos dejará más cerca del objetivo final.

No será sencillo, pero la recompensa es muy grande.

Aprende a Cómo Enfocarte

Mindfulness es una forma simple de meditación que consiste en enfocar toda tu atención en tu respiración. Es un estado mental de conciencia plena.

Pero llegar ahí es difícil. La primera técnica está enfocada en la respiración, que es una gran herramienta para mejorar tus habilidades para enfocarte. Te vas a concentrar tanto en tu respiración que guiarás tus pensamientos.

Para eso debes tener una postura relajada y cerrar los ojos. Enfócate en los lugares que tu cuerpo está tocando la silla donde te sientas. Mientras te relajas completamente, piensa en cómo te sientes convirtiendo cualquier sensación que atrape tu atención.

Mientras practiques traer tus pensamientos a tu respiración, te enseñas a ti mismo cómo lidiar con pensamientos negativos. Con tus pensamientos bajo control, puedes dejar afuera tus sentimientos de ansiedad y estrés.

Se Consciente De Tu Cuerpo

Para mejorar la sensibilidad de tu cuerpo, puedes practicar una meditación de escaneo corporal. Empezarás a enfocarte en tu sensibilidad en partes específicas de tu cuerpo, prestando atención a cualquier sensación.

El objetivo es ayudarte a entender mejor y aceptar los sentimientos y las reacciones físicas de tu cuerpo aprendiendo a respirar.

Enfócate en tu abdomen, prestando atención a cómo expande y contrae. Luego traslada tu foco a tus pies, viendo cualquier sensación. Imagina a tu respiración entrando por tus pies. Mientras exhalas, imagina que el aire sale por tus pies dejándolos vacíos.

Estira para Simular Atención

La meditación mindfulness involucra una serie de estiramientos simples que dejan a tu cuerpo unido a tu mente. Necesitas estirar lo suficiente para que tu cuerpo sienta tu esfuerzo, pero no dolor o molestias.

Si tienes algún problema físico, consulta tu médico antes de realizar este estiramiento.

Presta atención a las sensaciones que causa el estiramiento en tu cuerpo. Siente cualquier cambio; observa y acepta sus límites.

La meta es ser consciente de tu cuerpo, en especial de áreas que pueden verse afectadas por el estrés diario.

Escucha los Sonidos y los Pensamientos

El cuarto ejercicio implica un énfasis en tus pensamientos con una meditación llamada “Pensamientos y Sonidos”. Eso te ayudará a entender mejor la fugacidad de tus pensamientos. Además te hará aceptarlos, dejándolos desaparecer antes de que impacten negativamente en tu cuerpo y tus emociones.

Tienes que hacer una meditación de 8 minutos. Enfócate en lo que escuchas. Abre tu mente a los sonidos de alrededor y fíjate cómo los etiquetas y los juzgas.

Después, deja que los sonidos desaparezcan y enfócate en tus pensamientos. Pueden ser felices, neutrales o tristes. No tienes que controlarlos, sólo observarlos. Son similares a los sonidos que escuchaste anteriormente: Innumerables, constantemente en movimiento en tu conciencia.

Ahora puedes aceptarlos por lo que son y dejarlos pasar. Puedes compararlos con nubes pasajeras.

Aprender que los pensamientos y los sentimientos son estados temporales que pasarán te ayudará a aceptarlos sin juzgarlos. Van y vienen, sin impactar negativamente en tu vida.

Explora Tus Dificultades

El quinto ejercicio es la meditación “explorando la dificultad”. Traerás una pregunta difícil a la mente y

practicarás tu sensibilidad, aceptando las reacciones, sin preocuparte o solucionar el problema.

Puedes usar las técnicas anteriores o incluso provocar intencionalmente un pensamiento de ese estilo.

Cuando identificas los sentimientos causados por tus pensamientos, enfócate en el área donde eres fuerte. No trates de cambiar lo que estás pensando, sólo explóralo hasta que lo veas de manera clara.

Lidiar con tus pensamientos y hasta entenderlos y aceptarlos te da un poder sobre ellos. Eso prevendrá que terminen quedando como una carga y es la clave para conseguir una existencia pacífica de satisfacción contigo mismo.

Sea Bueno Consigo Mismo

La sexta técnica es una meditación “amistosa” de 10 minutos. Puedes prepararla con cualquiera de las otras técnicas de meditación. No sólo aceptarás quién eres sino que también te ofrecerás amor propio, sin importar cómo te sientes o qué piensas.

Cuando estés listo para empezar, préstale atención a algunas oraciones:

- “Ojalá me libre del sufrimiento”.
- “Ojalá sea lo más feliz y sano posible”.
- “Ojalá tenga propensión a ser”.

Quédate con esas oraciones en tu cabeza y escucha a cualquier respuesta posible. La idea es traer un sentimiento no sólo de aceptación, sino también amistoso hacia usted. Trate de amarse a usted mismo.

Después trae a su mente a alguien querido. Deseale las mismas oraciones que antes te dijiste a ti a mismo. Pide felicidad,

salud y bienestar para ellos. Luego escucha tus respuestas y tus sentimientos. Respira y sigue.

La siguiente persona debería ser un extraño, y la siguiente a ella alguien que te cause problemas. Piensa en estas personas y repite las mismas oraciones. Finaliza el ejercicio repitiendo la frase para todos una vez más. Este proceso es difícil.

Si puedes ofrecerte amor propio, puedes enfrentar cualquier dificultad y ser capaz de tener paz y felicidad interior.

Lecciones Clave de “Mindfulness”

1. Aprender a respirar es fundamental
2. Conoce tu cuerpo
3. Trata de familiarizarte con tu mente

Aprender a respirar es fundamental

Todos respiramos por inercia, por nuestra condición de seres vivos. Sin embargo lograr hacerlo de manera correcta es más difícil.

Respirar inhalando y exhalando con las pausas y los tiempos necesarios trae calma al cuerpo y la mente. Sirve para pensar con claridad en momentos tensos o negativos.

Conoce tu cuerpo

Los autores Williams y Penman sugieren que es clave conocer tu cuerpo para saber cómo reacciona ante situaciones felices, inesperadas o malas.

Entender cómo responde tu cuerpo implica respirar profundo, estirar y estar atento a los sonidos de alrededor, entre otras cosas.

Trata de familiarizarte con tu mente

Estar en sintonía con tu [mente](#), con todo lo que ello implica, te ayudará a guiar tus pensamientos y sentimientos. Ese paso te permitirá alcanzar la realización personal, con felicidad y paz interior.

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

Frases de “Mindfulness”



Nuestro análisis crítico

Vuelve atrás y practica cualquier ejercicio que encuentres más desafiante y también disfruta los que más te gusten. Cuanto más practiques, más atento te volverás. El camino para vivir con mindfulness es continuar usando estas técnicas de meditación. La perfección no es la meta aquí.

Finalmente, lo más importante es aceptarte y ser amable contigo mismo. Debes aceptar tus sentimientos y pensamientos, sin importar nada más. Tu recompensa será la felicidad y la paz interior.