

El Arte de la Guerra



El Arte de la Guerra fue escrita por Sun Tzu, un general del ejército chino, hace más de 2.500 años. A pesar de tratarse de un texto ancestral, sus lecciones son reconocidas como una guía práctica para la vida por empresarios, políticos y atletas alrededor del mundo.

Creemos que todos podemos coincidir con la teoría que dice que las batallas de hoy se pelean “a puertas cerradas”.

Este resumen presenta lecciones de guerra y cómo esas tácticas pueden aplicarse en la Era Digital.

¿Quién debería leer “El Arte de la Guerra”? ¿Y por qué?

Nunca es una buena opción limitar un libro a un público muy específico, prejuzgando a los demás. Realmente, “[El Arte de la Guerra](#)” es una pieza fácil de digerir que puede ser la primera opción de cualquier persona que busque técnicas para aplicar en el plano profesional y también en el personal.

Tener algún conocimiento bélico puede ayudarte, pero no es algo ni mucho menos necesario. Si lo tienes, simplemente tendrás una mayor facilidad para captar los conceptos planteados por el autor.

Negocios, deportes, filosofía, economía, psicología. Estamos seguros de que encontrarás “El Arte de la Guerra” útil en varios sentidos.

Acerca de Sun Tzu y Ralph D. Sawyer



El
año
o
de
na
ci
mi
en
to
de
[Su](#)
[n](#)
[Tz](#)
[u](#)
va

rí
a
en
tr
e
el
54
0
y
el
54
5
a.
C.
y,
de
ac
ue
rd
o
a
nu
me
ro
so
s
hi
st
or
ia
do
re
s,
mu
ri
ó
a

los
50
años
,
al
rede
do
r
de
l
49
5
a.
C.

Fue un famoso general, autor, estratega de guerra y filósofo chino que trajo un nuevo significado a la palabra “estrategia”, tanto en China como en el resto del mundo.

Reconocido como el general chino de mayor nombre, también fue el creador de “El Arte de la Guerra”, una obra maestra de la táctica militar que cambió el curso de la historia de las guerras orientales y occidentales.

El traductor e historiador estadounidense [Ralph D. Sawyer](#) fue un experto en las guerras ancestrales chinas y una eminencia entre los estudiosos de la cultura bélica china.

Resumen del Libro

El conflicto es una parte inevitable de la vida, según este antiguo clásico chino de la estrategia, pero todo lo necesario para enfrentar el conflicto con sabiduría, honorabilidad y victoria, ya está presente dentro de nosotros. Compilado hace más de dos mil años por un misterioso guerrero-filósofo y

ahora adaptado por Ralph D. Sawyer, El arte de la guerra sigue siendo quizás el libro de estrategia más prestigioso del mundo.

Sawyer logró diferenciarse del resto de autores que adaptó “El Arte de la Guerra” porque el norteamericano no se limitó a copiar las palabras de Sun Tzu, si no que se dedicó a aprender de sus lecciones y adicionó, al mismo tiempo, un enfoque militar moderno.

El libro se divide en 13 capítulos que te mantendrán atento y usando tu [capacidad mental](#) por completo. Aunque, claro, la mayor atención se enfocaría en ti mismo.

A continuación, una descripción breve de cada apartado.

1. Evaluación detallada y planificación: deberás lidiar con cinco conceptos fundamentales. **Camino, estaciones, terreno, liderazgo y gestión.**
2. Librando guerras: ten en cuenta cuál será el costo de entrar en un conflicto y aprende a tomar decisiones efectivas.
3. Ataque estratégico: como en el primer punto, intervienen cinco factores. En este caso, para tener éxito en cualquier guerra. Ataque, estrategia, alianzas, ejército y ciudades.
4. Disposición del ejército: en este capítulo se destaca la importancia de una buena defensa, y también de reconocer oportunidades estratégicas.

En cuanto a tus oponentes, aprenderás que:

“La oportunidad de vencer al enemigo nos es ofrecida por él mismo”.

1. Fuerzas: tiempo, creatividad y mentes agudas son las herramientas principales para liderar un ejército.

2. Debilidades y fortalezas: una vez más, la habilidad de percibir oportunidades se ubica en el foco del texto.

Por otro lado, también descubrirás algo sobre tu propio ejército:

“El desorden viene del orden; el miedo, del coraje; la debilidad, de la fuerza”.

1. Maniobras militares: ¿cuál sería el riesgo de un conflicto directo? ¿Cómo puedes ganar este tipo de enfrentamientos? Las respuestas, en este capítulo.
2. Variables y adaptabilidad: si hay algo que prima en las guerras es la incertidumbre. Por lo tanto, prepárate para lo [inesperado](#).

“Ganará aquel que, estando preparado, espere para sorprender al enemigo despreparado”.

1. Movimiento y desarrollo de las tropas: concéntrate en las intenciones de tus enemigos. Analiza su situación y anticipa a cualquier movimiento.
2. Terreno: descubrirás las tres áreas generales de resistencia. Distancia, peligros y barreras.
3. Los nueve campos de batalla: nueve escenarios que pueden surgir en una campaña y cómo debería actuar un comandante ante cada uno.
4. Atacando con fuego: además de las armas convencionales, el general debe considerar usar el ambiente donde se encuentra como herramienta de guerra.
5. Inteligencia y espionaje: en este capítulo final se especifican cinco fuentes de inteligencia y qué enfoque se debe utilizar en cada caso.

Estudiar la guerra en tiempos de paz

Además de tener conocimientos de guerra, también debes conocer sobre ti mismo y sobre tu enemigo. Si respondes las siguientes preguntas, podrás predecir el desenlace de cada batalla.

1. ¿Cuál es el general con tropas más obedientes?
2. ¿Cuál es el general más capaz?
3. ¿Quién tiene ventajas naturales y climáticas y mayor conocimiento sobre el terreno?
4. ¿Qué lado aplica la disciplina de forma más severa?
5. ¿Cuál es el ejército más fuerte?
6. ¿Quién tiene los soldados mejor entrenados?
7. ¿Cuál es el ejército que premia y castiga con mayor consistencia?

Para ganar, no debes ser derrotado

Como vimos, la oportunidad de obtener la victoria surge a partir de los errores del enemigo. Sun Tzu presenta reglas esenciales para asegurar el triunfo:

- Saber cuándo luchar y cuándo evitarlo.
- Conocer cómo lidiar con las fuerzas tanto superiores como inferiores de tu ejército.
- Tener un ejército con espíritu de lucha y disciplina.
- Estar preparado y atacar en momentos donde tu enemigo no lo esté.
- Tener capacidades militares y libertad para comandar tus tropas.

Superiores que llevan a la derrota

Para fracasar en una batalla, a veces lo único que se necesitan son órdenes incorrectas. Estos errores surgen cuando el general, soberano o cualquier cargo superior cumple con

algunas de las siguientes características:

- Imprudencia, que lleva a la destrucción.
- Cobardía, que lleva a ser capturado.
- Temperamento precipitado, que puede ser provocado por insultos.
- Exceso de honor, que lleva a ser sensible a la vergüenza.
- Sobreexigencia con sus soldados, que lo expone a preocupaciones y conflictos.
- Exceso de compasión con sus soldados, que lleva a tener un ejército débil.
- Indecisión, que lleva a formar un ejército desorganizado.
- Exponer su ejército frente a un contendiente mucho mayor, generando la huida y desertión de sus soldados.
- Tener soldados mucho más fuertes que sus superiores, causando insubordinación.

Otros consejos de guerra

En el transcurso de los capítulos, Sun Tzu presenta más lecciones y enseñanzas para asegurar el éxito en el campo de batalla. Aquí, los más destacados.

1. Nunca emprendas una batalla a partir de la ira. La razón por la que peleas debe ser para ganar algo.
2. Una guerra prolongada puede agotar los recursos de cualquier sociedad. Enfócate en victorias rápidas y decisivas.
3. Confunde al enemigo enmascarando tanto tus fortalezas como tus debilidades. Esto evitará que esté preparado para enfrentarte.
4. Para conseguir la victoria, necesitas aplicar disciplina sobre tus soldados. Aunque, para obtener su obediencia, primero deben admirarte y respetarte.

Conclusión

Para finalizar, una gran lección que aprendimos con este libro fue que una mente estratega deriva de una introspección compleja.

No importa qué clase de batalla enfrentes. Las reglas se mantienen. Depende de ti qué estrategia y qué armas utilizarás. Y, por sobre todo, depende de ti evitar los errores que cometiste en el pasado.

Deja de lado las metáforas bélicas y encontrarás lecciones que puedes aplicar en tu vida personal y profesional para asegurar el [éxito](#).

Lecciones clave de “El Arte de la Guerra”

1. Un comandante y estratega militar requiere habilidades esenciales
2. Los generales inteligentes siempre respetan a su enemigo, incluso si aparentan ser débiles
3. Los generales sabios ignoran los viejos hábitos y adoptan un enfoque más flexible

Un comandante y estratega militar requiere habilidades esenciales

Distintos filósofos ancestrales consideraban que el concepto de traición es una habilidad fundamental para cualquier soldado y general que desea burlar a su oponente.

Mientras persigue el triunfo, un estratega debe elegir sus batallas con cuidado para moverse con eficiencia. Y, para eso, es clave manipular al enemigo de manera sutil.

Los generales inteligentes siempre respetan a su enemigo, incluso si aparentan ser débiles

Si hay algo en común entre los generales de más experiencia es que, a la hora de enfrentar a sus rivales, se mantienen pasivos hasta percibir la oportunidad perfecta de atacar. Es decir, nunca subestiman al otro bando.

Los generales sabios ignoran los viejos hábitos y adoptan un enfoque más flexible

Un mandamás militar demuestra su inteligencia al combinar técnicas antiguas y modernas en el campo de batalla. Al mismo tiempo, es capaz de adaptarse a las circunstancias de cada situación, asumiendo una mentalidad abierta y, por tanto, un riesgo mayor a la hora de tomar decisiones.

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

Frases de “El Arte de la Guerra”

Nuestro análisis crítico

El único elemento faltante en este gran libro es un significado más profundo. Al final, aparenta que su contenido no va más allá de las simples lecciones de vida y algunos consejos empresariales. Sin embargo creemos que, a pesar de todo, se trata de un excelente clásico.

La Meta



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

En La Meta, Eliyahu Goldratt examina práctica y realísticamente todos los principales conceptos de una

industria. Siempre busca dar soluciones a los problemas a través del uso de teoría del cuello de la botella.

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

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

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

Acerca de Eliyahu Goldratt



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

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

if
ic
ar
su
pr
od
uc
ci
ón
de
ma
ne
ra
óp
ti
ma
.

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

Resumen del Libro

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

La Meta de la Compañía

Una compañía comercial debería buscar [rentabilidad](#). A

diferencia de otras corrientes de pensamiento, Goldratt cree que la rentabilidad no está en conflicto con la misión y la visión de la firma.

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

Bienvenido al Singular Mundo de la Manufacturación

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

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

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

Jugando a Ponerse al Día

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

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

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

Dos Tipos de Recursos

Hay dos tipos de recursos en una fábrica:

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

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

Componentes de la Meta de la Compañía

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

- **Reducir los gastos operacionales:** Representan todo el dinero que el sistema usa para transformar el inventario en ganancias, en productos vendidos. Incluyeron todo el dinero que el sistema gasta en algo que no puede guardar para el futuro.
- **Reducir el inventario de productos de papelería:** Siempre debes tener en stock el mínimo de productos no entregables y gastos fijos. El inventario es todo el dinero que el sistema ha invertido en comprar cosas que la compañía tiene la intención de vender, pero todavía no vendió.
- **Aumentar las ganancias de la compañía:** Las ganancias son

los productos convertidos en dinero, eso es, los ingresos generados por el trabajo de la fábrica. La ganancia corresponde al precio de venta menos el monto pagado a los proveedores por la materia prima directa.

Identificando Cuellos de Botella

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

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

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

Cuellos de Botella del Mercado

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

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

Adoptando Mejoras Continuamente

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

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

El proceso de continuas mejoras consiste en 5 etapas

principales:

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

Lecciones Clave de “La Meta”

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

limitaciones

La eficiencia no garantiza ganancias

No siempre el monto de las ganancias de una compañía está directamente relacionada con su [eficiencia](#).

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

Tener cautela con las políticas de las organizaciones

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

No permitir que la inercia quede como un sistema de limitaciones

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

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

Frases de “La Meta”



SUSCRIBIR

Encuentra otros resúmenes en 12min!

Nuestro análisis crítico

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

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

¿Quién se ha llevado mi queso?

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

—Randy Harris, ex Vicepresidente de
Merrill Lynch International



¿QUIÉN SE HA LLEVADO MI QUESO?

CÓMO ADAPTARNOS A
UN MUNDO EN CONSTANTE

CAMBIO

SPENCER JOHNSON, M.D.



EMPRESA ACTIVA

40ª edición

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Acerca de Spencer Johnson



[Spencer Johnson](#) fue un escritor y

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

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

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

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

Resumen del Libro

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

¿Quién se ha llevado mi queso?: La historia

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

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

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

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

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

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

Pero un día, el queso acabó.

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

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

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

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

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

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

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

Luego, Kof se embarca en su nueva travesía.

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

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

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

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

Hasta que un día, Kof escucha movimientos cerca suyo.

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

Quizás, finalmente, él también haya encontrado su camino.

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

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

¿Por qué escribimos parábolas?

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

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

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

No te preocupes. Es una reacción normal.

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

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

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

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

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

Cuatro tipos de personajes

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

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

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

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

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

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

Él es el que será dejado atrás.

Las escrituras en la Pared

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

¡Prestarles atención!

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

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

Frases de “¿Quién se ha llevado mi

queso?”



Nuestro análisis crítico

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

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

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

Las 48 Leyes del Poder



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

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

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

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

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

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

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



Acerca de Robert Greene

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

Como estadounidense y gran aclamado escritor sobre estrategias de guerra, poder, estatus del rol en sociedad, es uno de los mejores autores de los finales del siglo 20 y principios del 21.

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

Resumen del Libro

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

La Lista de las 48 Leyes del Poder:

LEY 1: NUNCA LE HAGAS SOMBRA A TU MANO

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

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

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

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

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

LEY 3: DISIMULA TUS INTENCIONES

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

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

LEY 4: DI SIEMPRE MENOS DE LO NECESARIO

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

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

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

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

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

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

LEY 6: BUSCA LLAMAR LA ATENCIÓN A CUALQUIER PRECIO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

LEY 11: HAZ QUE LA GENTE DEPENDA DE TI

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

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

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

Una acción sincera es capaz de esconder tus deshonestas intenciones. Cuando eres honesto, bajas la defensa de las

personas y empezaran a confiar en ti. Haz que confíen en ti antes de atacar.

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

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

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

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

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

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

LEY 15: APLASTA POR COMPLETO A TU ENEMIGO

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

LEY 16: UTILIZA LA AUSENCIA PARA INCREMENTAR RESPETO Y HONOR

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

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

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

Mientras más impredecible seas, la gente estara intimidada

sobre tus proximos movimientos.

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

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

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

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

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

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

LEY 20: NO TE COMPROMETAS CON NADIE

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

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

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

Si creen esto, nunca pensarán que tendrán motivos para desconfiar de ti.

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

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

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

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

LEY 23: CONCENTRA TUS FORTALEZAS

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

LEY 24: DESEMPEÑA EL PAPEL DE CORTESANO PERFECTO

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

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

LEY 25: PROCURA RECREARTE PERMANENTEMENTE

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

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

LEY 26: MANTÉN TUS MANOS LIMPIAS

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

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

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

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

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

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

LEY 28: SE AUDAZ AL ENTRAR EN ACCIÓN

Si no estás seguro sobre algo en particular, no lo hagas. Tus dudas entorpecerán tu ejecución.

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

LEY 29: PLANIFICA TUS ACCIONES DE PRINCIPIO A FIN

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

Que no te sorprendan circunstancias y date cuenta cuando detenerte.

LEY 30: HAZ QUE TUS LOGROS PAREZCAN NO REQUERIR ESFUERZO

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

Siempre hazlo parecer natural y simple y da el aspecto de que puedes hacer más. Sin embargo, no le muestres a nadie como lo lograste o tus tácticas serán usadas en tu contra.

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

Baraja tus víctimas y haz que sientan que tú estás en control.

Dales opciones para elegir pero asegurate de que todas las opciones cumplan tus objetivos.

LEY 32: JUEGA CON LAS FANTASÍAS DE LA GENTE

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

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

LEY 33: DESCUBRE EL TALÓN DE AQUILES DE LOS DEMÁS

Cada persona tiene debilidades y esto depende de ti explorarlas.

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

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

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

LEY 35: DOMINA EL ARTE DE LA OPORTUNIDAD

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

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

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

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

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

LEY 37: ARMA ESPECTÁCULOS IMPONENTES

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

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

LEY 38: PIENSA COMO QUIERAS PERO COMPORTATE COMO LOS DEMÁS

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

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

LEY 39: REVUELVE LAS AGUAS PARA ASEGURAR UNA BUENA PESCA

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

LEY 40: MENOSPRECIA LO QUE ES GRATUITO

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

Mantén tus bienes fluyendo, generosidad es señal de poder.

LEY 41: EVITA IMITAR A LOS GRANDES HOMBRES

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

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

LEY 42: MUERTO EL PERRO SE ACABÓ LA RABIA

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

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

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

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

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

LEY 44: DESARMA Y ENFURECE CON EL EFECTO ESPEJO

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

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

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

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

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

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

LEY 46: NUNCA TE MUESTRES DEMASIADO PERFECTO

Lucir mejor que otros es peligroso y dar la impresión de ser

perfecto es peor aún. Si causas envidia, creas enemigos silenciosos.

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

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

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

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

LEY 48: SE CAMBIANTE EN TU FORMA

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

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

“Las 48 Leyes del Poder Resumen”

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

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

Greene cita algunas memorias de Maquiavelo; está y memorias de

otros filósofos ayudaron al autor a señalar hechos con mensajes sutiles.

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

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

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

Lecciones Clave de “Las 48 Leyes del Poder”

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

Nunca eclipses a tus superiores

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

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

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

No confíes en aliados, entiende la ventaja de enemigos

Tus [amigos](#) posiblemente te desearán buena suerte en tus

objetivos, pero tienes que darte cuenta de que te traicionarán cuando tengan una oportunidad que surja de la envidia.

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

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

Ahórrate tus palabras

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

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

Frases de “Las 48 Leyes del Poder”

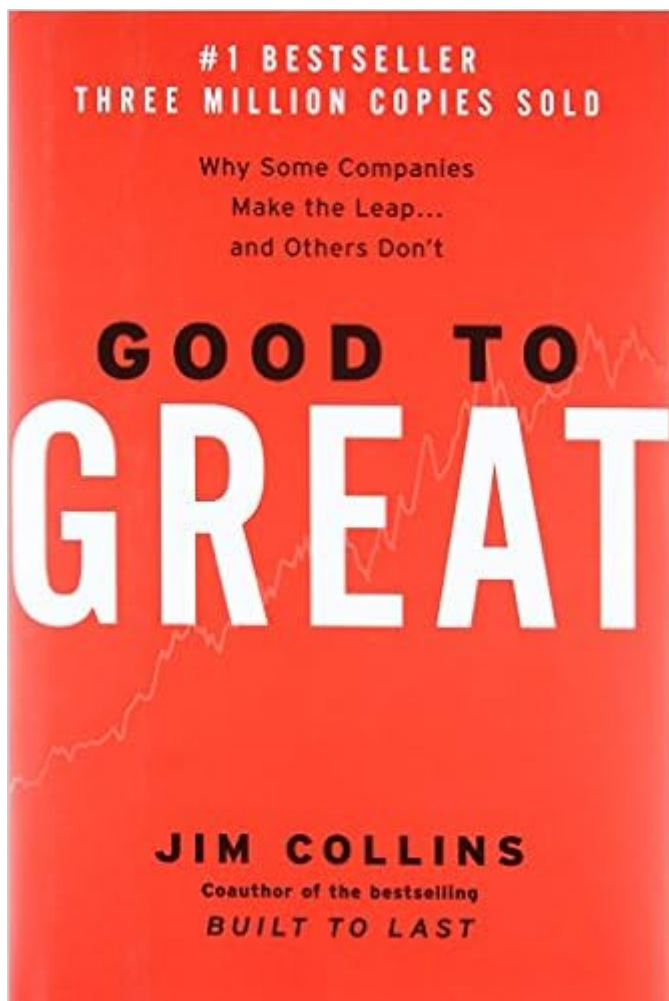
Nuestro Análisis Crítico

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

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

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

Hechas para Vencer : Por qué algunas empresas alcanzan la excelencia...Y otras no Resumen



[“Hechas para vencer”](#) o «Good to Great: Why Some Companies Make the Leap...And Others Don't» es un best-seller de Jim Collins, que se basa en los resultados de un estudio conducido en diversas empresas y presenta una gran cantidad de ejemplos reales de empresas que salieron del estatus de mediocres o incluso malas para convertirse en excelentes.

El estudio tenía como objetivo responder a la siguiente

pregunta: ¿Pueden las empresas lograr retar a la lógica y mantenerse excelentes por un periodo largo de tiempo? De ser así sí, ¿cuáles son las características comunes que llevan a esas empresas a pasar de la mediocridad al éxito? Para eso, el autor analizó datos financieros, artículos y una extensa base de datos con información corporativa de grandes empresas americanas.

Él también condujo cientos de entrevistas con ejecutivos de estas empresas y el resultado lo encuentras resumido en este microlibro. En él, Jim Collins nos muestra cómo las empresas pueden lograr una calidad duradera y mantenerse en un nivel de excelencia. ¿Vamos a descubrir los secretos de las empresas vencedoras?

Enfrenta la verdad sobre tu empresa

Cada empresa que llegó al éxito lo hizo evaluando y aceptando su situación actual, incluso si ella era mala. Collin descubrió que esas empresas no necesariamente tenían condiciones muy buenas o malas. Algunas empresas eran peores, otras mejores, pero las exitosas fueron las que evaluaron y aceptaron sus circunstancias.

Haz [Clic Aquí](#) para leer todo el texto

Un gran ejemplo es la comparación entre Kroger y A&P. Estas cadenas de supermercados enfrentaron un cambio en el mercado, en el que los consumidores querían mercados más grandes y con una mayor variedad de productos. Ambas invirtieron en mercados más pequeños y más tradicionales, que no eran compatibles con los anhelos de los nuevos consumidores. Pero mientras Kroger aceptó esa realidad y trabajó para remediar el problema, A&P se rehusó a admitir los hechos y a reaccionar.

Kroger cambió y sustituyó cada una de sus tiendas. El resultado fue el éxito para Kroger. A&P fue terca, mantuvo los modelos existentes y rápidamente salió de la cima. Para que la mejor estrategia sea aplicada, es muy importante confrontar la

verdad. Y confrontar la verdad significa promover discusiones honestas y abiertas.

Enfrentar los hechos puede ser un proceso muy difícil y desanimador, pero, si tu empresa crea el ambiente correcto para discutir los problemas y las soluciones, logrará motivar a los empleados a lograr el éxito. Los líderes necesitan estar dispuestos a hacer preguntas y promover conversaciones, sin monopolizar o rechazar las contribuciones. Además de eso, los líderes no pueden apuntar con el dedo y culpar a los otros por los problemas propios.

El Efecto Checklist Resumen

«El efecto Checklist no sólo está lleno de historias fascinantes, sino que sinceramente cambió mi forma de ver el mundo. Es el mejor libro que he leído en años.»

STEVEN LEVITT, blog de *Freakonomics*
del *New York Times*

El efecto Checklist

Cómo una simple lista de comprobación elimina errores y salva vidas



ATUL GAWANDE

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 Libro de Los Errores Resumen



Las personas inteligentes aprenden de sus errores.

Las más inteligentes incorporan los aprendizajes de los demás.

“El Libro de Los Errores Resumen” analiza nueve errores, para que tu nunca los cometas.

¿Quién debería leer “El Libro de Los Errores”? ¿Y por qué?

[“El Libro de Los Errores”](#) es otra fábula empresarial.

Si ya disfrutaste de adquirir conocimientos empresariales a partir de parábolas y metáforas motivacionales, probablemente este sea el próximo libro a comprar.

Acerca de Skip Prichard



[David “Skip” Prichard](#) es un empresario estadounidense, autor de “El Libro de Los Errores”.

CE
O
y
pr
es
id
en
te
de
OC
LC
,
co
mp
añ
ía
qu
e
fu
nd
ó
Wo
rl
dC
at
,
el
ca
tá
lo
go
de
ac
ce
so
pú
bl

ic
o
en
lí
ne
a
má
s
gr
an
de
de
l
mu
nd
o.

Graduado en la Escuela de Leyes de la Universidad de Baltimore, Skip Prichard ocupó puestos ejecutivos en LexisNexis, ProQuest e Ingram Content Group Inc.

Considerado como un «ejemplo destacado» por Harvard Business Review por su trabajo en redes sociales, Prichard escribió “El Libro de Los Errores” después de entrevistar a «más de mil personas increíblemente exitosas, desde políticos hasta presentadores de noticias y héroes deportivos».

“El Libro de Los Errores Resumen”

Esta pieza se diferencia de las demás obras motivacionales porque explica lecciones de vida personales y profesionales a través de la ficción. Se divide en tres arcos narrativos que suceden en diferentes épocas.

Inglaterra, 1425: El Prólogo

El primero de ellos es el prólogo y tiene como protagonista a un monje inglés que debe cumplir una misión: transcribir diez

copias de un libro de sabiduría ancestral, para luego distribuirlas.

¿La razón? Esta obra aumentaba las chances de tener éxito para todos aquellos que aplicaran sus enseñanzas.

Las diez copias fueron distribuidas por el monje entre el Guardián del Libro y Nueve Maestros, que estaban destinados a cuidar del conocimiento guardado en sus páginas.

Las otras dos narrativas se encuentran relacionadas. Veamos cómo.

Las Colonias Norteamericanas, años 1770s: Aria

Esta narrativa sigue la historia de Aria, una joven que, aconsejada por su tío Raymond, se encamina en un viaje de descubrimientos durante el cual aprende acerca del libro transcrito por el monje.

El dato más relevante de esta trama ocurre cuando Aria descubre las Tres Leyes del Éxito. Más tarde retomaremos este tema.

Estados Unidos, Presente: David

Este tercer y último arco narrativo nos presenta la historia de David, un joven de veintipocos años que se siente abrumado, lleno de preocupaciones y sin la mínima idea de qué hacer con su vida.

Hasta que un día recibe un mensaje de su jefe: “Necesito verte en mi oficina a las 11:00 hs”.

Con miedo de ser despedido, se toma un tiempo para leer las noticias y despejar su mente. En ese momento, lee la historia de un empresario elogiado por sus aportes a la comunidad.

Dirigiéndose a la oficina de su jefe, se choca a una mujer joven, que deja caer algunos papeles.

Luego de la reunión, que resultó ser apenas una advertencia, David se dirige su casa. Al llegar, encuentra un papel en su bolsillo: "CAFÉ NORTE 10:00 am. Viernes 14 de septiembre".

Y, del otro lado:

"Tu éxito solo es posible si evitas los nueve errores. La mayoría no se da cuenta de esto hasta que es demasiado tarde. No dejes que eso ocurra".

Estaba firmado por el empresario mencionado en las noticias. A pesar de saber que el papel pertenecía a la joven, David decide asistir a la reunión, esperando obtener algo positivo de un encuentro con una persona tan exitosa.

En la siguiente sección podrás leer las enseñanzas que David recibe a lo largo de su travesía.

Lecciones clave de "El Libro de Los Errores"

1. Los 9 errores que nunca debes cometer
2. Las 3 reglas que nunca debes romper
3. Los 9 secretos para crear un futuro exitoso

Los 9 errores que nunca debes cometer

Al llegar al café, David encuentra al empresario. Él le revela que no podía simplemente entregarle las lecciones. Eso haría que pierdan su poder.

En lugar de eso, le dijo a David que iba a encontrarse con Nueve Maestros en las semanas siguientes. Iban a aparecer en el momento exacto para compartir su conocimiento.

Error #1: Trabajar en el sueño de alguien más

La primera maestra fue la dramaturga. Previamente actriz, decidió cambiar cuando entendió que no tiene sentido trabajar

para cumplir el sueño de alguien más.

El libro nos enseña que debemos planear nuestra vida alrededor de nuestros objetivos, de nuestro propósito.

Error #2: Permitir que alguien más defina cuánto vales

El segundo maestro fue el banquero, que le demostró a David que un centavo vale más que un simple centavo. O sea, que cuesta más obtener un centavo que el valor del centavo en sí mismo.

No aceptes las limitaciones que otros te imponen y permítete ser tú mismo.

Error #3: Aceptar excusas

El maestro siguiente fue el instructor de gimnasio de David, que transformó su vida llena de excusas cuando conoció una joven que superó el cáncer y ganó un triatlón.

Las excusas detienen nuestro progreso. Debes evitarlas, así como a las personas que las incentivan.

Error #4: Rodearte de las personas equivocadas

El cuarto maestro fue el barman. Le enseñó a David que las personas de nuestro entorno afectan todos los aspectos de nuestra vida. Por eso, deben incentivarte y tener un espíritu ganador.

Error #5: Quedarte en tu zona de confort

La quinta maestra fue la vendedora de libros, que le mostró a David que “los ganadores buscan la incomodidad, los líderes cruzan límites constantemente para alcanzar nuevos niveles de éxito”.

También le dice que la mediocridad, en cambio, es el resultado del exceso de comodidad.

Error #6: Permitir que un retroceso temporal se convierta en un fracaso permanente

El sexto maestro fue el emprendedor, que consiguió demostrarle a David que sus pensamientos no controlan su destino y que no debería permitir que sus circunstancias actuales definan su rumbo.

También le muestra que las personas exitosas ven los errores como algo temporario y necesario para lograr sus objetivos.

Error #7: Intentar mezclarse entre los demás en lugar de destacar

El séptimo maestro es el director de orquesta, que le enseña a David cómo sus mejores estudiantes son aquellos que se destacan.

Buscar destacarse es buscar ser auténtico contigo mismo. Es estar en contacto con tus dotes únicos.

Error #8: Pensar que existe una cantidad limitada y fija de éxito disponible

La octava maestra es la artista. Luego de que David le cuenta que no tiene aptitudes para la pintura, ella le dice que “el mundo tiene oportunidades ilimitadas”.

El problema no está en sus capacidades de pintor, sino en su mente, que limita su potencial.

Error #9: Pensar que tienes todo el tiempo del mundo

El último maestro es el médico, ayudado por algunos de sus pacientes.

Ellos le demuestran a David que saber y entender que tu vida es limitada es lo único que puede mantenerte enfocado en tu propósito. Las personas exitosas suelen tener un sentido de

urgencia.

Las 3 reglas que nunca debes romper

Y es en ese consultorio médico donde David reencuentra a la mujer con la que se chocó el día de la reunión con su jefe, y por la cual obtuvo el papel para encontrar al empresario.

Su nombre era Aria, descendiente de la joven que vivió en las Colonias Norteamericanas. Es a través de ella que conocemos las Tres Leyes del Éxito.

La Ley del Deseo

Todas las oportunidades, logros y poderes surgen gracias a un deseo. Por eso, no debemos desperdiciar el nuestro con cosas pequeñas e insignificantes.

Es fundamental imaginarnos cómo estaremos cuando cumplamos nuestros objetivos. Ese fuego interno es lo que va a definir nuestro destino.

La Ley de la Gratitud

Un espíritu agradecido atrae personas, ideas y oportunidades. Compartir esto con los demás puede convertirse en el combustible de nuestro espíritu.

La Ley de la Fe

Tienes un propósito. Cree en ti mismo. Pensar que algo es imposible solo limita tu potencial.

Tu destino se ampliará a la par que amplíes tu fe. Ayuda a inculcar este razonamiento en otros. Aumentar tu fe en los demás hará crecer tu fe en ti mismo.

Los 9 secretos para crear un futuro

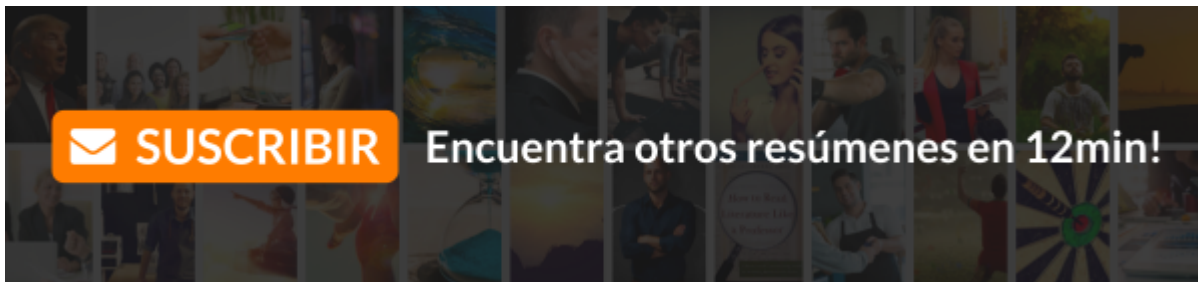
exitoso

Claramente, son los opuestos a los 9 errores. Veamos cada uno:

1. Vive tu propio sueño.
2. Reconoce cuánto vales.
3. Rechaza las excusas.
4. Rodéate de las personas correctas.
5. Explora fuera de tu zona de confort.
6. Enfrenta tus desafíos con determinación y propósito.
7. Destácate.
8. Actúa audazmente sabiendo que tu potencial es ilimitado.
9. Persigue tus objetivos con urgencia.

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

Frases de “El Libro de Los Errores”



Nuestro análisis crítico

“El Libro de Los Errores Resumen” es una lectura encantadora.

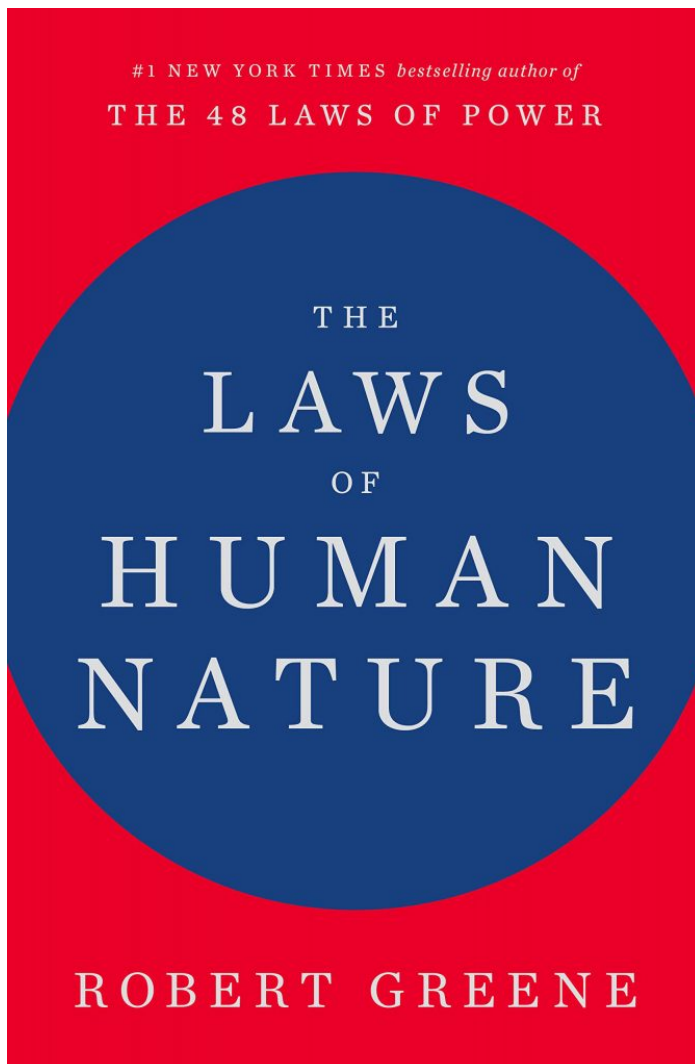
Debido al estilo literario simple y las historias paralelas, apenas notarás que has aprendido algunas de las lecciones más importantes sobre el éxito.

Entonces, incluso si piensas que algunas de las lecciones son trilladas, por lo menos disfrutarás las historias.

Y si alguna de esas lecciones te es útil, ¡aun mejor!

No tienes nada que perder.

Las Leyes de la Naturaleza Humana Resumen



Los libros de Greene son indudablemente influyentes para mucha gente. Él habla de todo lo que necesitas saber para separarte de tus emociones y mantenerte alerta.

Sobre todo, aborda los problemas que todos tenemos

diariamente.

Robert Greene hace suposiciones y presenta conclusiones basadas en su experiencia en la vida real e ideas de los reformadores medievales, filósofos y gente exitosa en general.

Mantente alerta y conoce el mensaje de este autor.

¿Quién debería de leer “Las leyes de la Naturaleza Humana”? ¿Y Por Qué?

A diferencia de la mayoría de los libros de motivación personal y psicología, éste aborda los problemas que aparentemente se suscitan en las masas.

Nos da una idea de como comportarnos y aún más importante – como actuar.

En otras palabras, es altamente inspirador e intuitivo, por lo que es seguro decir que [“Las Leyes de la Naturaleza Humana”](#) es recomendado para una vasta audiencia.

Acerca de Robert Greene



Au
nq
ue
[Ro](#)
[be](#)
[rt](#)
[Gr](#)
[ee](#)
[ne](#)
ha
re

ci
bi
do
ma
la
s
cr
ít
ic
as
so
br
e
el
me
ns
aj
e
qu
e
tr
at
a
de
tr
an
sm
it
ir
,
su
s
li
br
os
si
gu

en
es
ta
nd
o
de
nt
ro
de
la
s
li
st
as
de
lo
s
*Be
st
Se
ll
er
s.*

Es el autor de 5 de los *Best Sellers* internacional:

- [Las 48 Leyes del Poder](#)
- El arte de la seducción
- [La ley 50](#)
- Maestría
- ataca de nuevo.

“Las Leyes de la Naturaleza Humana

Resumen"

Aclarar nuestra mente parece una tarea difícil, de hecho lo es. Sin embargo, no enfrentarnos a los pensamientos tóxicos y quedarte en tu zona de confort puede perjudicarte y dejarte al borde de la destrucción emocional. Si aún estás a tiempo, estamos aquí para ayudarte.

El autor simplemente quiere exponer estos patrones destructivos y darte completamente el control sobre tus decisiones. Es tiempo de que le pongamos un alto a los constantes pensamientos parladeros y formemos juicios basados en el mérito y la racionalidad.

Generalmente, la carencia de humildad en el proceso, será un obstáculo en nuestra evolución. Mantente abierto a varios métodos y controla tus instintos de saltar a conclusiones. Uno puede cometer errores fácilmente, pero no debe ser la causa de profunda desmotivación o infelicidad.

Vamos a ver más de cerca estas alteraciones de la vida de **Las Leyes de la Naturaleza Humana:**

La Ley de la Irracionalidad

La primera ley interpreta nuestro apego emocional a la toma de decisiones. En lugar de percibir el mundo por el lente de la racionalidad, tendemos a dirigirnos por las emociones como una forma de expresar nuestra consternación sobre los problemas que atraen nuestra atención.

Desafortunadamente, esta es una de esas cosas que no se pueden heredar o adoptar. Es una mentalidad que debe ser cultivada para poder alcanzar el efecto positivo.

La Ley de Narcisismo

No necesitamos decir que todos somos narcisistas, al menos a

algún grado. De cualquier manera, para disminuir la resistencia de la gente al presentar tus intenciones, debes redireccionar esa autoestima .

Además de eso, hacia afuera.

Además de eso, pon atención a los narcisistas que son pasivos o activos agresores y quieren arrastrarte a dramas sin fin. Ten cuidado de sus no tan obvias intenciones y envidias.

La Ley de Simular

No necesitas que nadie te diga que a las personas les encanta ponerse máscaras, una para cada ocasión – metafóricamente hablando. No obstante, ocasionalmente revelan sus verdaderas intenciones por varias señales no verbales tales como expresiones faciales, postura, gestos nerviosos, etcétera.

Con ser capaz de detectar estas señales de inseguridad, podrás superar sus técnicas y estar siempre un paso adelante. Es una oportunidad que no debemos desperdiciar, por decir lo menos.

La Ley de Comportamiento Compulsivo

Honestamente, el carácter de las personas es difícil de entender. Es a menudo el pilar real del proceso de conocer y repetir. Dicho de diferente forma, las personas tienden a cantar la misma vieja canción a lo largo de su vida.

Deberías de tener esto en cuenta y desarrollar aprecio por los individuos que demuestran señales de fortaleza y valor. Darte cuenta de tus patrones negativos te ayudará a mantener la gente tóxica a distancia. Si no lo ejecutas, esta ley sacará lo peor de ti.

La Ley de la Avaricia

Es extraño pero, gusta más lo ajeno por ajeno que por bueno.

La ilustración filosófica que demuestra por que los seres humanos se esfuerzan por algo que se les está yendo de las manos. Puedes usar este impulso para crear una misteriosa aura sobre tu presencia y aprovechar esa posición.

Es una gran forma de convertirte en una estrella y ganar respeto. A la gente le encanta explorar lo desconocido y jugar con esas reglas podría darte ventajas.

La Ley de Falta de Visión

La idea de mantener una visión a largo plazo es demasiado para la mayoría de las personas. Son atraídos por tendencias recientes y adversidades. La gente que no puede ver más allá de sus narices, constantemente cae sobre la categoría de gente con falta de visión.

Mantén tu distancia y asocíate con individuos cuyos objetivos están gobernados por la perspectiva a largo plazo. Raramente se convierten en víctimas de la arrogancia y prefieren mantener calma al reaccionar.

La Ley de la Defensa

Es innecesario decir que a lo largo del tiempo las personas toman una postura defensiva y reaccionan de mala manera cuando alguien aboga por cambios. Si quieres disminuir la resistencia, debes de argumentar con un punto de vista diferente sin ofenderlos.

Si quieres tomar gigantescos pasos para alcanzar tus objetivos, debes esmerarte por la creatividad. Explica tus nobles intenciones y hazlos sentir que ellos tienen el control de sus opiniones y sus patrones.

La Ley de Autosabotaje

Lo que sea que sientes, es lo que irradian. Al encomendarte solamente a la negatividad y al miedo, toda la gente con la

que compartas al menos una palabra percibirá el escepticismo habitual. Esta actitud disminuirá tus [probabilidades de éxito y te hará más vulnerable](#).

Empieza a sonar un poco cliché, pero una actitud positiva es el único camino que está entre tu el éxito. Cultivando esta mentalidad te ayudará a obtener lo mejor de todo y ver oportunidades donde otros ven una trampa.

La ley de la Represión

Las personas no son lo que aparentan ser. Está en su naturaleza tratar y ocultar la oscuridad que predomina en su corazón. Antes de embarcarte en un viaje para observar la ignorancia en general, debes de volverte extremadamente consciente de tus turbios impulsos.

Al consolidar el enigmático lado en tu personalidad, llegarás a una posición de ventaja de donde puedes actuar como un observador. Esta acción ultimadamente tiene un papel fundamental en tus esfuerzos para que la gente se acerque a ti.

La Ley de la Envidia

La construcción social de hoy en día respalda la disputa por posición, estatus y éxito. Esto, sin embargo, constantemente estipula una dosis de obstinación, lo cual podría ser una base fundamental de profunda envidia. Algunos individuos sólo pueden desear emular el éxito de otros, pero no todos.

Mantente en suma alerta de atención indeseada y trata de evitar cualquier posibilidad de conflicto. Compararte con otros solo reducirá tu autoestima y perjudicará tu posición en el círculo social.

Recuerda, acciones dicen más que palabras!.

La Ley de Grandeza

Sin duda, los humanos tendemos a ponderar sobre muchas cosas. Esto incluye nuestra perpetua lujuria por éxito asociado con el ascenso a un estatus social más alto. No obstante, la mayoría del tiempo estos pensamientos toman forma de grandeza – muy lejos de la realidad.

Nos esforzamos por ganar superioridad y en el proceso, perdemos contacto con la verdad. Como resultado, formamos juicios irracionales y nos restringimos únicamente a límites ficticios. Tu actitud al éxito debe estar alineado con tu contribución en general y el valor que traes a los demás.

La Ley de Rigidez de Género

Verdaderamente, no es tan sencillo como una usar una varita mágica para dominar todas las cualidades masculinas y femeninas. Tienes que trabajar en tus impulsos y entender como es que afecta tu mecanismo de pensamiento y te hace predecible y rígido en encuentros del día a día.

Suprimiendo estas señales de energía femenina y masculina, presentarás una versión auténtica de ti mismo al mundo. No serás obligado más a actuar en una forma específica basada en una manera particular que te fue impuesta.

En otras palabras, resistir la tentación de actuar dependiendo de tu género te pondrá en una vía más rápida al éxito.

La Ley de la Ausencia de Objetivos

En la era digital, las personas tenemos que superarnos a nosotras mismas ocasionalmente para poder enfrentarnos a los decepciones temporales y retrocesos en la vida. Además de esto, fallamos en darnos cuenta de que la secuencia de derrotas es meramente el resultado final de la falta de dirección.

Nuestro juicio y decisión son formadas para situaciones a corto plazo, dejándonos expuestos a potenciales amenazas que pueden reducir nuestras posibilidades de éxito. Nos conocemos mejor que nadie y debemos usar esta información para erradicar esta percepción de no tener objetivos.

La Ley de la Conformidad

La gente quiere dar la impresión de confianza y de individuos independientes, pero esto es raramente el caso. Tendemos a modelar nuestras decisiones sobre los pasos de un grupo y sus inclinaciones. Esta estructura social nos hace adaptar nuestra mentalidad e imitar a la multitud.

Por mucho que queramos separarnos de este sentido de pertenecer, nuestras vidas ya están infiltradas al punto de no regreso. Al hacerlo terminamos privados de nuestra individualidad seguido por un mecanismo de pensamiento dañado.

La Ley de la Inconsistencia

Cuando absorbas el papel de un líder, prepárate para tener un trato especial. Cada error que cometas será reconocido como una oportunidad para que alguien más ascienda y tome la corona. Si resistes a estos ataques, eliminarás las sospechas y mantendrás tu estatus.

La mejor herramienta para tal desempeño es la autoridad. Un portador legítimo de poder debe ayudar a la gente a verlo como el líder correcto. Líderes competentes practican este arte desde un principio por que tienen claros sus consecuencias.

La Ley de la Agresión

El mundo necesita tu energía y la gente siente está dispuesta a intentar cada truco posible para sacar lo peor de ti. Ellos tratan de satisfacer sus anhelos manipulando diferentes personas y manifestar su superioridad sobre ellos.

Relacionarse con este grupo requiere un poco de experiencia y compostura. Si te mantienes como el observador de estas agresivas maniobras, serás capaz de defender tu posición cuando las cosas se salgan de control.

Agresores pasivos pueden ser descubiertos desde una milla atrás si conoces el origen de las señales las cuales van en paralelo con su comportamiento. ¡Energía agresiva de ninguna manera mala! si sabes como canalizarla, te ayudará mantenerte inamovible y determinado independientemente de las adversidades.

La Ley de la Miopía Generacional

La brecha generacional no es un mito, por que cada generación crea sus propios valores e intenciones. Forma el comportamiento de sus miembros y los obliga a ejercer una poderosa influencia en el mundo.

El problema es que una vez más estamos haciendo esto a costa de nuestra esencia. Estamos limitandonos sin presentar ni una pizca de duda sobre estos conceptos.

¡Da pasos hacia la individualidad, no a la mediocridad! ¡deja a un lado la estrecha mentalidad generacional!.

La Ley de Negación

La muerte nos sonríe a todos y esa es la verdad. Darnos cuenta de la impredecibilidad y brevedad de nuestra existencia es verdaderamente una poderosa herramienta que debemos aceptar. Te ayudará a crear la sensación de urgencia que motivará tus actividades del día a día.

Entrenar tu mente a pensar y actuar en forma similar es indudablemente una gran forma de obtener resultados más rápido. No te obsesiones con eclipsar a otros; solo se muy consciente de la mortalidad como una parte integral de la vida.

Lecciones Clave de “Las Leyes de la Naturaleza Humana”

1. Elimina los aspectos de la mente estrecha
2. Usa la persuasión sólo como último recurso
3. Define tus objetivos

Elimina Los Aspectos de la Mente Estrecha

No es fácil cambiar tu mentalidad cuando ciertos aspectos están tan profundamente arraigados en tu corazón. Dejando los lloriqueos a un lado, es un proceso de gran significado.

Expandiendo tus horizontes, seguramente prosperaras más de lo que jamás creíste posible.

Usa la Persuasión Sólo Como Último Recurso

Independientemente, de los que otros te hayan enseñado, el número de gente que ama a los persuasores agresivos e influenciadores pueden ser contados con los dedos de una mano.

Tienes que respetar la opinión de uno antes de que decidas presentar la tuya. ¡No actúes como si supieras todo!.

Define Tus Objetivos

Aunque tratamos de abstenernos de compartir tips cliché, este es basado puramente en el mérito. ¿Cómo puedes alcanzar tus objetivos sin conocerte a ti mismo?

Es un proceso simple que te permite moverte con confianza y resistir posibles amenazas.

¿Te gusto este resumen? Nos gustaría invitarte a descargar nuestra app [12 minutos](#) gratis, para más increíbles resúmenes y audiobooks.

Citas de «Las Leyes de la Naturaleza Humana»

Nuestra Revisión Crítica

Ahora vemos por qué Robert Green es aclamado como uno de los mejores autores de su propio tiempo.

Sus métodos son siempre auténticos y lo más importante prácticos, lo que significa – son aplicables en la vida real.

Le debemos de dar a este, un Thumbs Up y un puntaje de 10/10. Realmente sentimos que refleja la lucha diaria de una persona promedio.