

Había Una Vez Mexicanas Que Hicieron Historia Resumen



En [Había Una Vez Mexicanas Que Hicieron Historia](#), Pedro J. Fernández te invita a conocer la vida de cincuenta mexicanas que dejaron una huella en la historia.

Desde su papel en la política, la educación, el activismo, la ciencia, el arte o el deporte, desafiaron al sistema preestablecido que siempre las colocó en un lugar secundario. Decidieron reinventarse y cambiar el status quo, abriendo paso para las mujeres mexicanas, latinas y del resto del mundo.

Aprende e inspírate con las palabras en primera persona de Frida Kahlo, La Malinche, Juana Cata, Rosario Ibarra de Piedra y otras cuarenta y seis mujeres que hicieron historia.

Mujeres nacidas antes del siglo XX

La primera de las mujeres destacadas es Macuilxochitzin, una poetisa que vivió durante el siglo XV en la ciudad de Tenochtitlan. Si bien existe poca información sobre su vida, se sabe que, en una época tan remota, consiguió expresarse a través de la escritura e incluso escribió versos sobre sí misma.

En el siglo siguiente surge la figura de La Malinche, hija de un cacique mexicano (azteca) y una mujer noble. Tuvo una gran importancia para Hernán Cortés, quien lideró las fuerzas españolas en la invasión del continente americano. Comenzó siendo sólo una esclava de los conquistadores, pero tuvo un papel importante en la historia porque hablaba maya, náhuatl y castellano. Cortés la utilizaba como traductora en sus negociaciones con el imperio mexicano.

Actuó como diplomática durante la guerra en la que los españoles ayudaron a los pueblos indígenas a liberarse de los mexicas. Fue una interlocutora esencial en el choque cultural entre los antiguos mexicanos y los europeos. Es considerada la madre de la raza mestiza y su imagen permanece viva hasta hoy.

Lea Todo El Resumen

Otra personalidad conocida por su escritura fue Sor Juana Inés de la Cruz, monja que vivió durante el siglo XVII. Apasionada por la lectura y la poesía desde pequeña, dedicó su vida a la religión como un acto de rebeldía para no casarse. Su objetivo era estudiar. Eso la llevó a escribir obras de teatro y publicar libros que se hicieron conocidos también en España. Se encuentra entre las grandes escritoras de la historia.

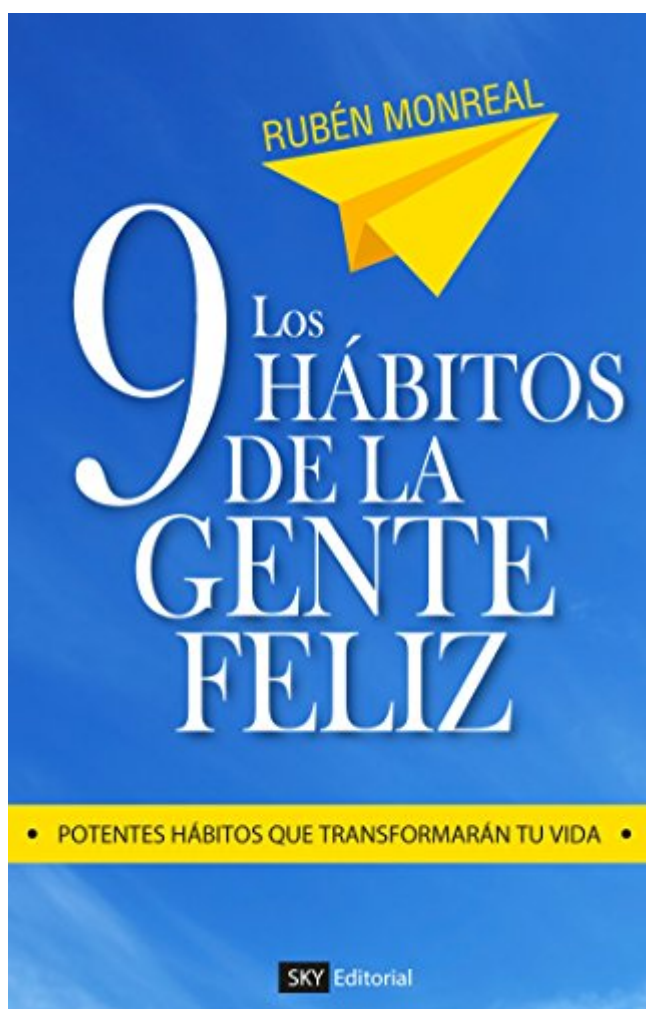
Durante la etapa en la que México se llamaba Nueva España, se destacaron varias mujeres. Una de ellas fue Josefa Ortíz de Domínguez, reconocida como uno de los pilares de la libertad mexicana. Colaboró con Miguel Hidalgo e Ignacio Allende para lograr la revolución e iniciando la Guerra de Independencia el 16 de septiembre de 1810.

En el mismo bando se encontraba Leona Vicario, que fue espía infiltrada en contra de la corona española. Formó parte de un grupo revolucionario llamado Las Guadalupes y acabó siendo arrestada. Pero incluso en esta situación, no reveló los secretos que guardaba. Fue recluida a un convento hasta que su marido, Andrés Quintana Roo, la rescató. Escribió artículos sobre la libertad del pueblo mexicano que fueron publicados en distintos periódicos, convirtiéndose en una de las primeras periodistas mexicanas.

Todo el mundo sabe que cualquier revolución necesita recursos para sustentarse. Aunque Leona Vicario aportó mucho dinero a la causa, hubo otra mujer de clase alta que proporcionó más: La Güera Rodríguez. Se negaba a cumplir su lugar de señorita rica en la sociedad, buscó instruirse y demostró que la inteligencia no tiene género. Estudió ciencia y política y

ayudó al capitán Agustín de Iturbide a conseguir la independencia de México, que fue firmada el 27 de septiembre de 1821.

Los 9 Hábitos de La Gente Feliz Resumen



Debes leer «Los 9 Hábitos de La Gente Feliz Resumen» para realizar una acción sobre tu propia vida, para que tenga una transformación que te permitirá mejorar tus días.

Para que veas nuevas formas de seguir adelante necesitas instaurar estos nueve hábitos en tu vida. Debes seguirlos a la

velocidad que quieras, sin prisa o pausa.

Sólo necesitas tener la debida disposición para ponerlos en práctica. La acción te lleva a la motivación. Esta no es una obra de autoayuda, sino de cambio de actitud.

Reserva los próximos 12 minutos para poner en práctica las lecciones que Rubén González nos da en [Los 9 hábitos de la gente feliz](#): Potentes hábitos que transformarán tu vida.

¿Qué es la felicidad y por qué la deseamos?

Según el filósofo Sören Aabye Kierkegaard, «la puerta de la felicidad se abre hacia dentro, hay que retirarse un poco para abrirla: si uno la empuja, la cierra cada vez más».

Todos nosotros queremos ser felices, pero para buscar la felicidad debemos saber primero que es. Necesitamos saber qué estamos buscando.

Esto no es algo sencillo, pues existen diversas maneras de definirla. Algunas son más objetivas que otras.

Lea Todo El Resumen

El diccionario define la felicidad como un estado de ánimo en el que una persona se siente plenamente satisfecha por disfrutar de lo que desea o de algo bueno.

La deseamos porque el mundo actual nos exige muchas fuerzas para seguir. La felicidad puede no estar presente todo el tiempo, pero cuanto más tiempo lo esté, mejor.

Los nueve hábitos de la gente feliz

Para el escritor Gustave Flaubert, «ser estúpido, egoísta y tener buena salud, he aquí las tres condiciones que se requieren para ser feliz. Pero si os falta la primera, estáis perdidos.»

Todos pasamos épocas en las que no nos sentimos muy felices. Pero estos momentos pasan y si deseamos las cosas con fuerza, llegaremos a comprender la vida como ella es realmente.

La felicidad no está en lo que los demás piensan de nosotros pero nos esforzamos para que la gente que nos rodea nos quiera y cuando lo conseguimos nos sentimos más felices.

Esforzarte para cambiar la manera de ver la vida es fundamental, necesitas seguir con rigor, con dedicación, los hábitos de la gente feliz.

Mejora Tus Relaciones Personales en 5 Pasos Resumen

Para empezar nuestro resumen de «[Mejora Tus Relaciones Personales en 5 Pasos](#)» debemos acordarnos que no estamos solos en la vida, vivimos rodeados de personas, conscientemente o no.

Hay nuestra familia, nuestros amigos, vecinos y aquellos que pasan desapercibidos en nuestra rutina diaria, pero la sociedad en que vivimos nos hace creer que solamente podemos realizar nuestros sueños solos y esto no es verdad.

Siempre vamos a necesitar de una mano amiga para ayudarnos a conquistar algo. La vida depende de las relaciones que tenemos, por tanto, todo lo que logramos es producto de nuestras relaciones.

Primer Paso

Debemos tener en cuenta que las relaciones personales son de gran importancia para nosotros, entretanto hay estos refranes que nos hacen creer que no podemos confiar en nadie y de esa manera no conseguimos tener relaciones sanas.


Para que esto cambie tienes que empezar por ti: Amarte ante de los otros; pensar en ti antes de los otros, esto no es egoísmo, pues el egoísmo en realidad es colocar los demás ante de nosotros y cuando lo hacemos, tenemos la expectativa de que ellos hagan lo mismo a cambio, pero ni siempre es lo que ocurre.

En consecuencia la situación nos transforma en personas rencorosas.

Mejora Tus Relaciones Personales en 5 Pasos

“La vida es un juego de relaciones. Todo lo que consigas a lo largo de tu existencia será fruto de tus relaciones y de la forma en la que conectas con ellas.”

Ana Belén Mena

 12min

Otro punto importante es que cuando ayudamos a alguien, somos

vistos como los salvadores y la persona ayudada la víctima, eso nos coloca en una posición superior que no es buena ni para quien necesitó el auxilio y ni para nosotros.

Otra cuestión es que cuando ayudamos una persona varias veces no estamos dejando que la persona evolucione por sí misma y es importante aprender con los equívocos.

Lea Todo El Resumen

De esa forma es necesario que te ames, que te aceptes, que te respetes y solo así serás feliz. Sin embargo, eso no quiere decir que no debas ayudar a la gente, pero para ayudar a los demás tienes que ayudarte a ti primero, ya que no puedes dar lo que no posees. Así tendrás relaciones personales fantásticas.

Mientras tanto, no debes juzgar a los demás, porque no sabes qué batallas ellos están enfrentando. Si alguien hace algo que no te guste tienes que mirar para ti mismo y pensar si no haces lo mismo antes de criticar el otro, esto también vale para las cualidades.

Cuando notamos alguna virtud en alguien tal vez sea porque poseemos la misma virtud y no lo creemos.

Recuerda que cosechas lo que siembras, o sea, si eres una persona negativa vas a atraer negatividad, en cambio, si eres una persona alegre atraerás positividad. En otras palabras, trata las personas como quieres ser tratado. Entonces comprometa a dar al mundo lo mejor de ti y recibirás lo mejor en cambio.

Segundo Paso

La comunicación es el medio para que las personas se entiendan y se relacionen entre sí. Para una buena comunicación es necesario que lo que digas sea lo que realmente quieres decir, para que no haya malentendidos.

Pero comunicar ni siempre quiere decir hablar, podemos comunicarnos con una sonrisa, por ejemplo. Además, lo más importante que hablar es escuchar, más aún, oír. Por eso tenemos dos orejas y una boca.

Cuando alguien te hablar, oír con las orejas, con la mirada, con los gestos y el corazón, así podrás aprender algo que no conoces.

Esto significa escuchar de manera activa. El principal es no hacer suposiciones; si algo no está claro, pregunta y así aclara malentendidos.

!El Poder de los Libros!



Hola amigos, ¿que tal?

Me llamo Guilherme, o solo Guil. !Saludos de un brasileño viviendo en México!

Cerca de **6 años** atrás (cuando yo tenía 21), yo empecé a leer muchos y muchos libros sobre todo. Entonces, yo decidí escribir este texto para compartir con ustedes algunas cosas que aprendí hasta ahora. Espero que les gusten (:

Yo nunca fue un bueno estudiante. Nunca me he gustado la escuela y por cierto yo siempre odie el fato de tener de ir a la escuela todos los días por la mañana. Estaba totalmente perdido y no sabía lo que hacer con mi vida (hasta hoy no estoy seguro de que se jaja). Puedo decirte que las cosas solo empezaran a mejorar en mi vida cuando **empece a leer libros** – la mayoría de no ficción, pero he leído unos u otros de ficción también.

Pero Claro, no solo apenas leer, leer y no implementar no sirve para nada. Tal vez una de las mejores sensaciones es: leer aquel libro que está muy padre y realmente sentir que tú puedes hacer las cosas que acabara de aprender. Tú tienes que sentir eso. Mismo que tú no puedas hacerlo ahorita, eso es una cosa que siempre tiene que estar en tu pensamiento y cuando la oportunidad llegar (ellas van a llegar), tu estará atento para agarrarla.

Leer y no implementar no sirve para nada

Me recordó que empecé a leer cuando yo volví de Vancouver, Canada. Yo viví allá por 6 meses y mi principal misión seria: Aprender Ingles. Yo tubo mi primera experiencia de trabajo allá también y fue como: **Ayudante para Mudanzas**. Sí. Básicamente, yo trabajaba en una empresa que hacia mudanzas de casas, oficinas, etc. Esos son llamados *entry level jobs* – sirvientes, babas, construcción, ayudantes para mudanzas, etc – y son particularmente comunes para personas que están

llegando al país o se la persona no tiene ninguna experiencia en el mercado de trabajo.

Todavía, tú puedes hacer un bueno dinero con eso, pero yo no quería permanecer como ayudante para mudanzas el restante de mi vida.

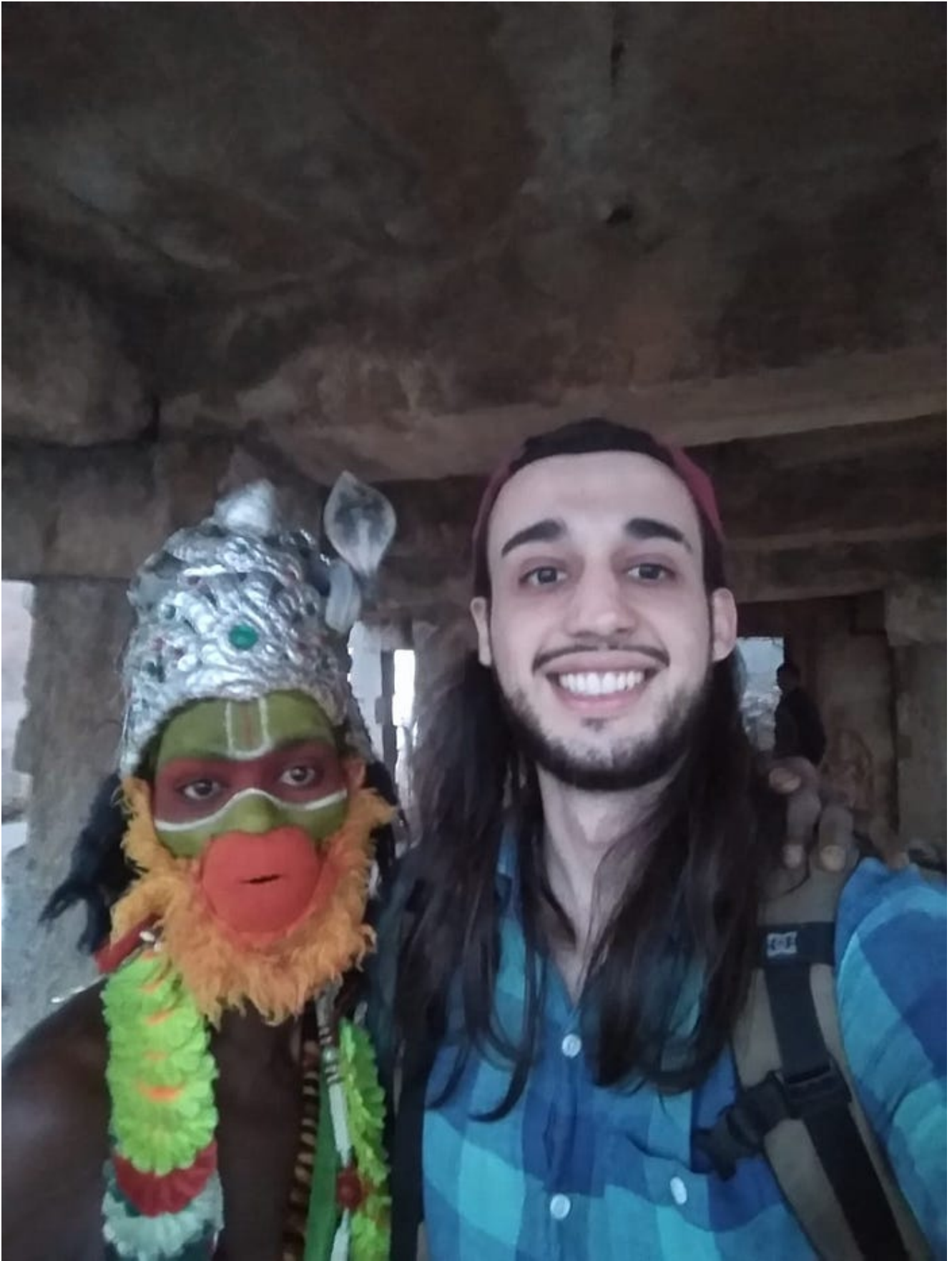


Vancouver, Canada

Luego que llegue de Vancouver, empecé a leer. Recuerdo que uno de los primeros libros que he leído fue: [Empresas Hechas para vencer de Jim Collins](#). Yo he leído este libro dos veces y

estaba convencido de que podría hacer más de mi vida. Empece a pensar grande y descubrí una cosa: Sé tu continúa diciendo que va a hacer alguna cosa y realmente acredita que tu es capaz de hacerla, eventualmente, va a acontecer. Cedo o tarde, pero ira acontecer.

Empece a viajar el mundo. Deje mi zona de confort y fue para el desconocido. Tú sabes, hay diversas maneras de sé aprender en la vida. Libros son apenas una de las maneras. Viví un año y medio en la India. Fue una experiencia increíble donde viví momentos muy desafiadores. Pero ahora mirando lo que he pasado, solo agradezco. Porque hoy soy más fuerte, debido a las dificultades enfrentadas allá.



Hampi, India

Sé tu continúa diciendo que va a hacer alguna cosa y realmente acredita que tu es capaz de hacerla, eventualmente,

va a acontecer. Cedo o tarde, pero ira acontecer.

Hablar con diferentes personas es optimo para sé aprender más en la vida. Es importante escuchar más y hablar menos. Tu aprende mucho más con preguntas do que respuestas. Libros ciertamente ayudaran – y continúan ayudando – en el proceso para desarrollar la habilidad de escuchar a las personas. Una sugestión de libro seria: Ego es el Enemigo de Ryan Holiday.

Empatía es la palabra y libros te ayudan a desarrollar su empatía. El momento que tu entendés porque algo funciona de tal manera, tu automáticamente para de juzgar eso. Tú no necesitas concordar, pero vas a empezar a respetar mucho más.

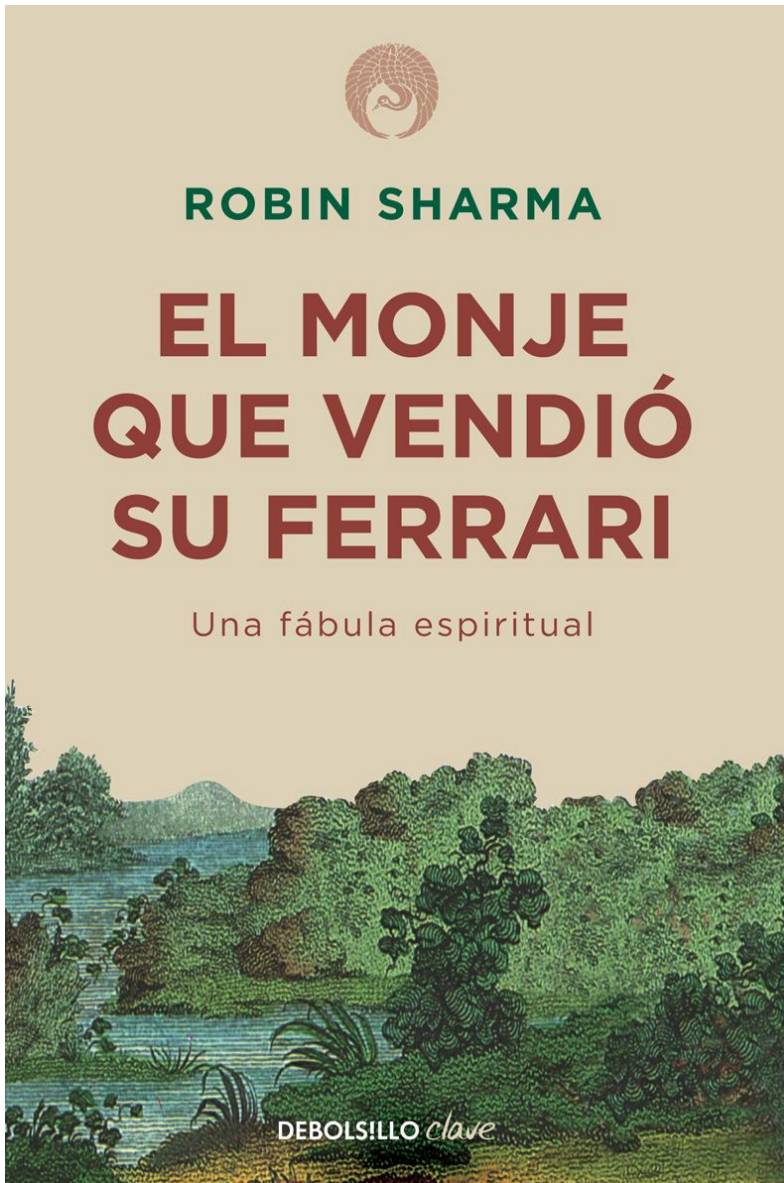
Hace 4 meses que vivo en México. Estaba en Guadalajara y hace dos días que llegue a una de las mayores ciudad del mundo: La ciudad de México. Estoy muy entusiasmado. Los desafíos son grandes, pero mi voluntad de vencerlos es muy mayor.

Te digo que no podría ter encontrado un mejor trabajo que [12min](#). Nosotros hacemos resúmenes de libros de no ficción en aproximadamente 12 minutos, en audio y texto, tú escoges. Yo sinceramente acredito que el conocimiento el la fuerza que puede cambiar el mundo. Descarga 12min app, estamos disponibles para [Android](#) y [IOS](#).

Saludos!

FRASES

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

nt
e
do
s
dé
ca
da
s.

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. Dedicar 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



[Mark Manson](#) es un autor, pensador, bloguero y emprendedor estadounidense. Nació

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

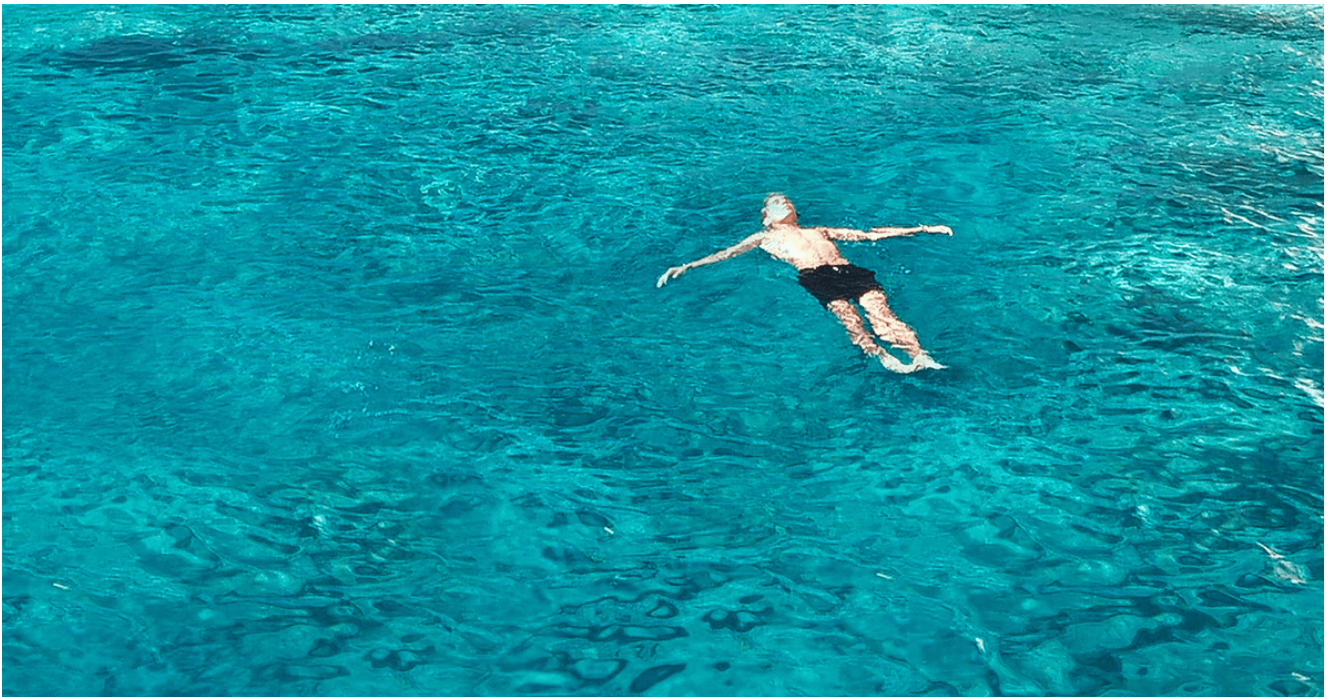
A veces las cosas que están fuera de nuestro control suceden. No obstante Manson nos recuerda que la interpretación de estas cosas está bajo nuestro control. Tomar responsabilidades por nuestras propias experiencias nos da poder.

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”.

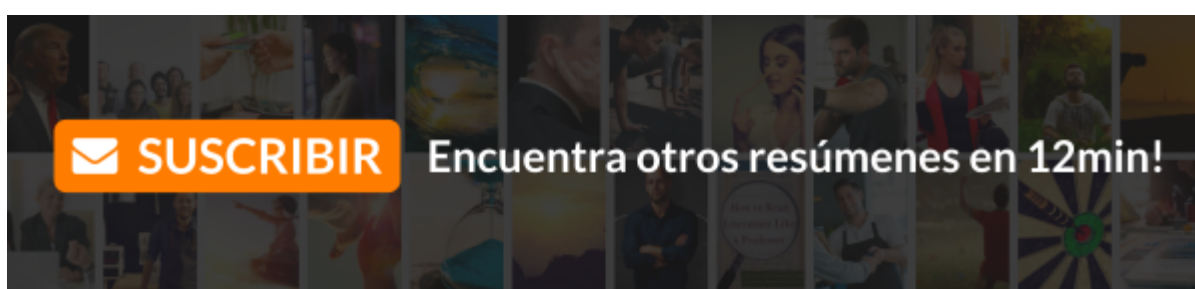
¡Actúa!

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

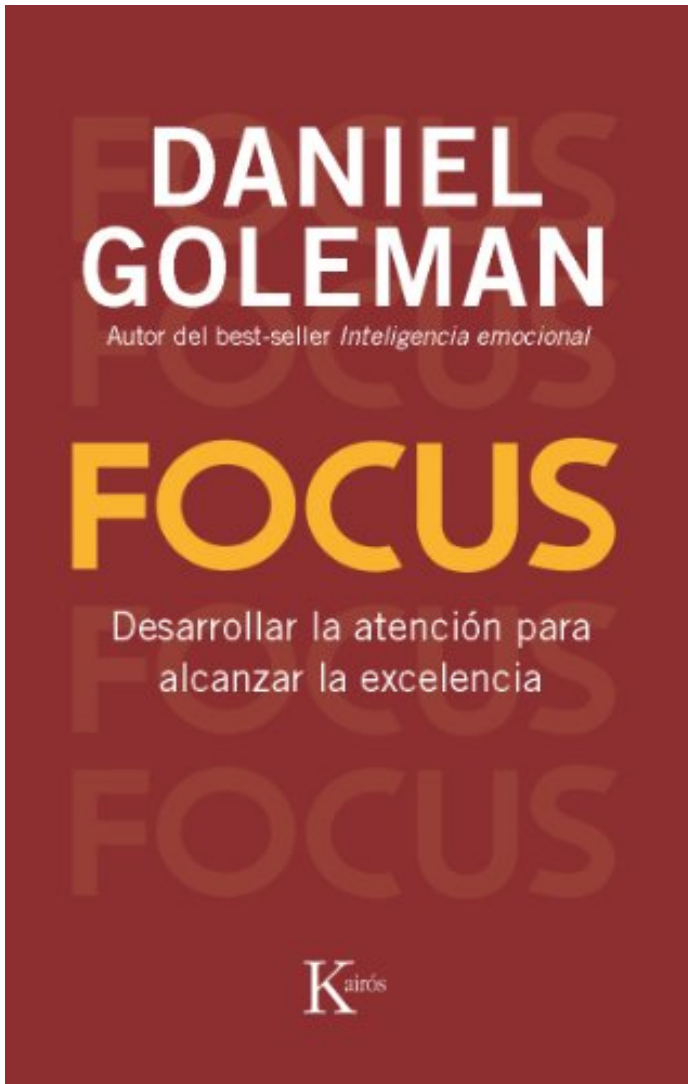
La llave para ser feliz está en construir una base de mejores valores. Cuando tus valores son reales, constructivos y están bajo tu control, puedes llevar tu vida llena de desafíos sanos.

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.

Focus Resumen



Desarrollar la atención para alcanzar la excelencia

Sí, prestar atención es una habilidad que está quedando en el olvido.

Hoy tenemos un flujo de información constante e interminable al alcance de nuestra mano, accesible en todo momento y lugar. Es muy fácil distraernos, aislarnos y sentirnos perdidos.

En Focus resumen volvemos a las bases de nuestra capacidad de enfoque y revelamos algunos consejos para evitar quedar a la

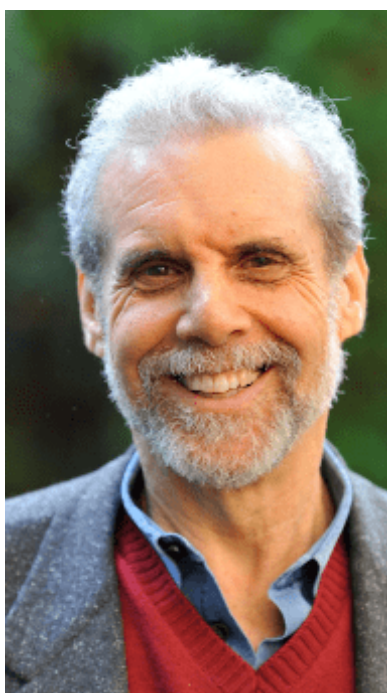
merced del caos de información actual.

¿Quién debería leer “Focus”? ¿Y por qué?

Cuando un libro como “[Focus](#)” enfatiza de tal manera en el secreto de la paz interior, es virtualmente imposible definir un público objetivo.

Creemos firmemente que ninguna persona se arrepentiría de invertir varias horas con este clásico moderno de Goleman.

Acerca de Daniel Goleman



Da
ni
el
Go
le
ma
n
no
ne
ce
si
ta
in
tr
od
uc
ción
en
tr
e

lo
s
am
an
te
s
de
lo
s
li
br
os
.
Su
no
mb
re
es
tá
en
tr
el
az
ad
o
pr
of
un
da
me
nt
e
en
la
nu
ev
a

cu
lt
ur
a
de
au
to
ay
ud
a
gr
ac
ia
s
a
va
ri
as
de
su
s
ob
ra
s.

Entre ellas, “Inteligencia Emocional”, “Inteligencia Social”, “Liderazgo” y “Cómo ser un líder”.

“Focus Resumen”

El autor esboza algunas habilidades prácticas que te ayudarán a salir de tu propia “celda” de dispersión. Y no, todo no se trata de productividad y dinero. Porque si desperdicias tu atención, estarás malgastando tu recurso más limitado.

Cuando la mente no está dispuesta a interpretar tendencias psicológicas, tiende a encontrar el lugar perfecto para

dispersarse en otra “aventura”. En este estado, la atención suele caer en imaginar sobre el futuro, juzgarse a uno mismo, hacer predicciones y observar pensamientos.

Pero entonces, ¿qué se necesita para alcanzar el dominio sobre nuestro foco? Autoconocimiento y productividad. Conoce más sobre estas habilidades y tus procesos mentales en este resumen.

Prestar atención, una cualidad clave

Según Goleman, tenemos que acostumbrarnos a vivir en un mundo acelerado.

En realidad, la atención funciona como un músculo. Se atrofia al no usarla y crece al ponerla en práctica.

Y algo aún más importante: la atención da forma a nuestra realidad. Es un filtro a través del cual vemos el mundo y aprendemos de él.

Dave cita al Gran Maestro Yoda de “Star Wars”: “Tu atención es tu realidad”. Es esencial, entonces, que elijamos con cautela a qué vamos a dedicar nuestra atención, para determinar qué queremos ver y ser.

Tipos de distracción

Existen dos categorías principales.

- **Sensorial:** factores externos que estimulan nuestro cerebro como ruidos, colores, gustos, aromas y sensaciones. Con el tiempo, este se acostumbra a ellos y los interpreta naturalmente.
- **Emocionales:** suceden cuando, por ejemplo, nos llaman por nuestro nombre o tenemos un problema personal en nuestras vidas. Podemos desarrollar la habilidad para que nuestro cerebro no se sienta afectado por estas

distracciones.

¡No vivas en piloto automático!

El cerebro tiene dos sistemas mentales semi independientes.

Uno que trabaja desde la base hacia la cima (bottom-up mind, en su traducción al inglés) y otro que trabaja a la inversa (top-down mind). Entender este funcionamiento es importante para identificar qué área está trabajando en cada momento.

Mente Bottom-up: capacidad de procesamiento y resolución automática de problemas, no percibimos cuando está funcionando. Otras características, a continuación.

- Rápida y necesita poca energía para funcionar.
- Gestiona los modelos mentales que determinan cómo percibimos el mundo.
- Intuitiva, procesa información por asociación.
- Impulsiva, está dirigida por emociones.
- Trabaja realizando varias tareas a la vez.
- Aporta pensamientos a corto plazo y decisiones rápidas.

Mente Top-down: aquí reside nuestra conciencia y autocontrol, que manejamos en favor de nuestras intenciones. Además, los siguientes puntos:

- Lenta y consume esfuerzos voluntarios y energía. Necesita pausas.
- Capaz de aprender nuevos modelos y planes.
- Solo procesa una pieza de información a la vez.
- Aporta la habilidad de reflexionar, conocer, decidir y planificar.

El propósito de tu cerebro, al enfrentar un nuevo estímulo, es distribuir tareas mentales entre los dos sistemas con el menor

esfuerzo y el mejor resultado posibles.

Cuanto más desarrollamos una habilidad y la convertimos en un hábito, la transferimos desde la mente top-down hacia la bottom-up, liberando nuestra atención para aprender nuevas cosas y desarrollar nuestro potencial.

Aunque ten cuidado, porque si tienes una rutina de hábitos negativos y distracciones, tu cerebro los asimilará con la misma rapidez que incorpora los positivos.



Foco y liderazgo

Cuando hablamos de estos dos conceptos, nos referimos tanto a la habilidad de enfoque del líder como a su capacidad de dirigir a sus seguidores en el camino correcto.

Algo fundamental es tener un modelo claro y estratégico de foco organizacional. Para crearlo, debes generar una tensión constante entre dos estrategias, y saber cuándo intercambiarlas:

- Tener un enfoque más eficiente: la habilidad de aprender y evolucionar.

- Explorar fuera del foco actual: para buscar nuevas posibilidades.

Perfecto pero, ¿qué me hace un buen líder?

Una vez que has desarrollado tu empatía, autoconocimiento y capacidad de influenciar a los demás, debes poner en práctica tu habilidad para ser mentor y aconsejar a tus aprendices con sabiduría.

Además, es importante que:

- Seas capaz de fundamentar las razones que expliquen la dirección que elegiste para tu equipo, al igual que mantener sus expectativas claras desde el primer momento.
- Entiendas a tu gente y te importe lo que quieren para sí mismos, para así, poder aconsejarlos.
- Colabores siempre con el equipo y sepas cuándo recurrir al consenso.
- Sepas que celebrar las victorias, el buen humor y la diversión son grandes herramientas que hacen al funcionamiento del equipo.

Desarrollando estas prácticas, lograrás liderar personas con objetivos claros y de alto rendimiento.

Otros consejos útiles

Existen varias habilidades y aspectos que debemos entender y poner en práctica para lograr un mayor desarrollo de nuestra atención.

Por ejemplo, la resiliencia, de gran utilidad para saber afrontar los problemas que la vida nos pone enfrente. Para desarrollarla, tienes dos caminos.

- Autoconocimiento: al saber cuáles son tus puntos fuertes y débiles, sabrás en qué debes mejorar.
- Metacognición: si entiendes los procesos que te llevan a aprender cosas nuevas y cuáles no, serás capaz de detener los malos hábitos.

Otra gran cualidad es la empatía. Tiene dos formas.

- Cognitiva: nos permite ver el mundo a través de los ojos de otra persona. Podemos entenderla, pero no necesariamente simpatizar con sus sentimientos.
- Emocional: nos deja sentir lo mismo que el otro, y se basa literalmente en compartir los sentimientos con esa persona.

Por último, es fundamental que nos enfoquemos en el largo plazo y en el contexto total de cada problema. De esta forma, lograremos prevenir futuros desenlaces inesperados.

Todos estos aspectos desarrollarán nuestra atención y nuestra habilidad para resolver conflictos.

Notas finales

Intentando hacer un “resumen del resumen”, creemos que las enseñanzas más importantes, son:

- Entiende cómo funciona tu cerebro. Conoce cuándo estás en control y cuándo no lo estás para obtener un mejor enfoque.
- Divagar es importante. Por más que pretendamos que estés enfocado diariamente, es esencial contar con tiempo libre para pensar acerca de nuevos problemas y formas para ser creativo.
- La empatía es fundamental, pero debes saber cómo aislarte y usarla de acuerdo a tus intenciones.

- Un buen líder logra dirigir a su equipo para alcanzar objetivos audaces y significativos. Para esto, necesita autoconocimiento y realmente interesarse por su gente.

Lecciones clave de “Focus”

1. Divaga sin preocupaciones por la vida
2. El enfoque y la absorción de energía
3. Piensa y luego conviértete

Divaga sin preocupaciones por la vida

Mantener tu atención abierta y tus pensamientos a la deriva también tiene un rol importante. Pero, en lugar de hacerlo hacia cualquier cosa, deja que fluyan hacia cosas que tengan valor para ti.

Para desarrollar tu [creatividad](#), debes pasar por tres etapas.

1. Guía: mirar hacia afuera para buscar información útil.
2. Atención selectiva: enfocarnos específicamente en un objetivo.
3. Comprensión: asociar la información libremente para dejar que aparezca una solución.

El enfoque y la absorción de energía

Para convertirte en el maestro de todas las creaciones y raramente perder tu balance emocional, necesitas ser consciente sobre cuándo tu atención se desvía.

Si bien es más fácil decirlo que hacerlo, es un proceso factible que te dará una ventaja en cualquier entorno.

Piensa y luego conviértete

Probablemente no sea una sorpresa, pero tu mundo interno refleja o manifiesta todo lo que expresas en el exterior.

Tu desbalance mental es la causa de tu falta de [concentración](#) y, al poner en peligro tu creatividad, también peligran tus esfuerzos diarios.

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

Frases de “Focus”



Nuestro análisis crítico

En nuestra opinión, este es uno de los libros sobre atención y liderazgo más fantásticos que se hayan escrito. Nos presenta conceptos, herramientas y prácticas útiles que podemos implementar en el día a día.

Si te interesa desarrollar tu productividad y convertirte en un mejor líder, no dudes en leerlo!

Cómo ganar amigos e Influir sobre las personas Resumen



¿Estás listo para una vida de prosperidad?

Resumimos y presentamos un clásico extraordinario escrito por el gran Dale Carnegie.

¿Quién debería leer “Cómo ganar amigos e influir sobre las personas”? ¿Y por qué?

Cada libro de Carnegie está repleto de soluciones para casi cualquier [problema personal](#) que existe.

A través de sus obras, el estadounidense busca que sus lectores emprendan una transformación interna.

En "[Cómo ganar amigos e influir sobre las personas](#)", el autor los inspira a mirar dentro de sus corazones y enfrentar sus sentimientos.

Si bien esta pieza fue escrita en 1935, los principios descritos en ella son atemporales. Usando un lenguaje fácil de entender, está dirigida a todo el mundo.

Acerca de Dale Carnegie



Da
le
Ca
rn
eg
ie
fu
e
un
o
de
lo
s
in
te
le
ct
ua
le
s
má
s
de
st

ac
ad
os
de
su
ép
oc
a.
Na
ci
ó
y
se
cr
ió
en
Ma
ry
vi
ll
e,
Mi
ss
ou
ri
a
fi
ne
s
de
l
si
gl
o
XI
X.

Segundo hijo de un granjero humilde, rápidamente desarrolló hábitos sólidos de trabajo y una determinación feroz.

Su reputación despuntó en la década de 1940, cuando aumentó el interés por sus libros.

Fueron estas obras las que construyeron su prestigio como autor.

Carnegie escribió muchas piezas. Entre ellas: “Cómo ganar amigos e influir sobre las personas”, “Cómo disfrutar tu vida y tu trabajo”, “Cómo dejar de preocuparse y empezar a vivir” y “La manera rápida y fácil de hablar eficazmente”.

“Cómo ganar amigos e Influir sobre las personas Resumen”

La naturaleza nos provee recursos para satisfacer todas nuestras necesidades.

Pero las personas siempre buscan tener algo más. Ese es un hecho que debemos abrazar.

En este libro, Dale Carnegie introduce los principios fundamentales para ganar amigos e influenciar personas talentosas.

Si eres una persona dedicada y quieres obtener lo máximo de cada situación, pregúntate: ¿qué tan importante es tener principios en la vida, revisarlos y aplicarlos?

El autor cree que es vital, porque “una persona sin principios, no es un individuo confiable”.

Calcula tu progreso y revisa tus hábitos. Toma notas que demuestren cuánto tiempo y energía has invertido en cada práctica en particular.

Claramente, nuestro principio más importante es tratar a todos

de buena manera, ser educados y gentiles. Evitar hacer críticas y entender a los demás.

A veces, los pensamientos negativos nos superan. Pero existen muchas formas de desarrollar un autocontrol sobre ellos.

De hecho, si una persona quiere cambiar el mundo, debe comenzar por sí mismo.

Carnegie explica su método para conseguir cualquier cosa de otra persona: cambiar nuestro comportamiento y mentalidad.

Técnicas para tratar con las personas

Dentro de su método, Dale presenta tres principios o actitudes a tomar para mejorar la relación con los demás.

- Nunca critiques, condenes o reclames. En lugar de eso, ponte en el lugar del otro y entiende por qué piensa de esa manera.
- Demuestra apreciación genuina. La mejor forma de desarrollar las habilidades del otro es a través de la motivación. Sin embargo, es importante que diferencies el reconocimiento de la adulación. La primera es sincera y auténtica, mientras que la segunda es falsa y fácil de desenmascarar.
- Despierta el interés en los otros. Debes darle a los otros lo que ellos quieren y no lo que tú buscas. Tienes que hacer que tu objetivo se vea atractivo para los demás.

Principios para que las personas gusten de ti

Carnegie plantea cinco reglas a seguir con este objetivo en mente.

- **Demuestra interés:** hazlo con acciones que muestren que te importa el otro. La manera más rápida de lograrlo es usar elogios.
- **Recuerda los nombres:** memorízalos y llama a los otros por su nombre siempre que puedas. Es el sonido más agradable para los oídos de los demás.
- **Escucha activamente:** a todo el mundo le gusta un buen oyente. Anima a los otros a hablar y compartir sus puntos de vista, y hazles saber que los estás escuchando y te interesan sus palabras.
- **Habla sobre sus intereses:** haz preguntas a los demás para descubrir qué les interesa. Aplicando esto, lograrás tener conversaciones entretenidas y también aprenderás cosas nuevas constantemente.
- **Hazlos sentir importantes:** reconoce la importancia del otro de una forma sincera. Sé honesto y generoso con tus elogios. Habla con ellos sobre sus vidas, sus opiniones y sus preocupaciones.

Cómo convencer a los demás para que piensen como ti

En el día a día, constantemente debemos persuadir a las personas para que actúen de determinada manera. De ahí la importancia de aprender el arte de la influencia y desarrollar nuestro liderazgo. Descubre cuáles son las recomendaciones de Carnegie respecto a esto.

- **Nunca digas “¡estás equivocado!”.** Cuando quieras demostrar algo, hazlo de forma sutil, y no te enfoques en el error. Porque, si lo haces, afectarás el autoestima del otro. Ten “tacto” al comentar tus opiniones y evita imponer tus creencias.
- **Haz que las personas digan “¡sí!”.** Si haces las preguntas correctas, será mucho más fácil obtener una respuesta positiva. En cambio, convertir un “no” en un

“sí” es mucho más complicado. En estos casos, debes buscar los puntos en común con la opinión del otro y avanzar hasta llegar a un acuerdo.

- Habla menos. Escucha de forma activa y deja al otro hablar hasta que se sienta entendido. Sólo habla de ti mismo si te pregunta, para no parecer pedante.
- Deja que los otros sientan tu idea como propia. Las personas tienden a confiar más en una idea que ellos mismos desarrollaron. Por eso es más inteligente hacer sugerencias y dejar que ellos lleguen a la conclusión por su cuenta. Enfócate en el objetivo final y no en quién tuvo la idea original.
- Incentiva el éxito en los demás. Refuerza sus cualidades y puntos fuertes para que se sientan motivados a progresar. En cuanto a sus fallas, haz que las perciban como fáciles de superar, pues esa mentalidad es el primer paso para solucionarlas.
- Ponte en el lugar del otro. Busca entenderlo y sé tolerante. Acepta que pensará de forma distinta a ti e intenta entender las razones detrás de su punto de vista.
- Sé cuidadoso con los demás. Todos necesitamos solidaridad y atención. Si alguien tiene una idea negativa sobre ti, pide disculpas y demuestra que pueden pensar de la misma manera.
- Apela a causas nobles. Normalmente, las personas actúan por dos razones: una que suena bien y otra que es su motivo real. Para dar lugar al cambio, debemos relacionarnos con causas nobles. Con esto formaremos una imagen honesta y justa de nosotros mismos, lo que facilitará obtener la contribución de otras personas.
- Apenas citar hechos no es suficiente. Si queremos captar la atención del otro, debemos contar la verdad de una forma interesante que conecte con sus sentimientos y con la que puedan identificarse.
- Desafía al otro. Todos tenemos un deseo innato de ganar, por lo que la gran mayoría adora competir. Si no logras

influenciar a los demás con las ideas anteriores, plantéales un reto que les permita expresarse, demostrar sus capacidades y ganar.

Notas finales

Este libro es clave para cualquier persona que busque desarrollar su habilidad para tener buenas relaciones.

Los principios de Carnegie funcionan y te vuelven mejor persona.

Con práctica, formarán parte de tu vida diaria y te convertirás en un ser más comprensivo y tolerante, capaz de relacionarte con los demás y ser influyente.

Lecciones clave de “Cómo ganar amigos e influir sobre las personas”

1. Nunca discutas con nadie
2. No escuches a tu ego
3. Nunca comiences una conversación de forma agresiva

Nunca discutas con nadie

La única manera de ganar una discusión es evitando las peleas.

Generalmente, las discusiones enojan a las personas y las ponen a la defensiva. A nadie le gusta perderlas. E incluso si eres el ganador, no habrás logrado nada.

Entonces, lo mejor que puedes hacer es evitar pelear en una discusión, sin importar las circunstancias.

No escuches a tu ego

Todos tenemos problemas con nuestro ego. Es raro ver a una persona que acepta sus errores.

Si tú consigues aceptar los tuyos, los demás se sentirán aliviados y felices. Es mucho más fácil hablar con una persona transparente, lista para hacerse cargo de sus acciones.

Por lo tanto, sé siempre honesto y escucha a los demás.

Nunca comiences una conversación de forma agresiva

En cambio, hazlo de un modo gentil y amigable.

Obviamente, es imposible ganar la confianza de alguien que te percibe como una persona negativa. Primero que nada, debes empezar por intentar entender la perspectiva del interlocutor.

Sólo después de eso lograrás persuadirlo para que cambie su punto de vista.

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

Frases de “Cómo ganar amigos e influir sobre las personas”

Nuestro análisis crítico

Sin lugar a dudas, este es un clásico atemporal, una obra maestra maravillosa para muchas generaciones. En resumen, creemos firmemente que no muchos libros pueden superar el poderoso mensaje transmitido por Carnegie.

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 cometes.

¿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 esta do un id en se ,

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

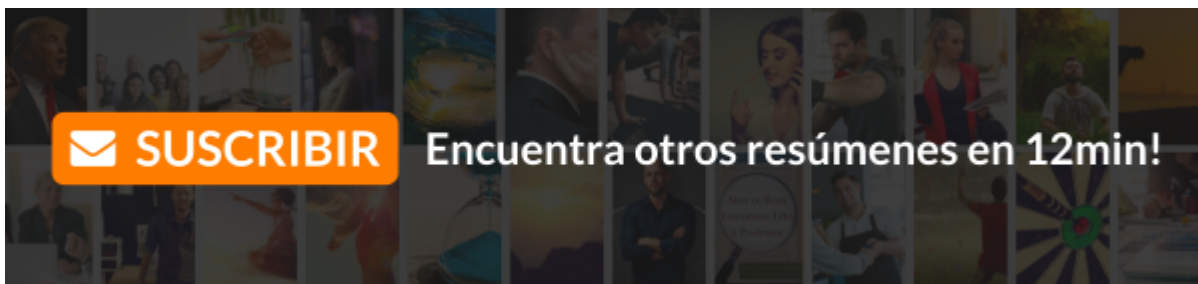
exitoso

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.