

# La Semana Laboral de 4 Horas



## *No hace falta trabajar más*

Esta pieza es un libro de autoayuda que intenta cambiar la vida de quien lo lee. Inspirado en la regla Pareto 80/20, sugiere que trabajar más significa vivir menos, y que la felicidad llega cuando hacemos exactamente lo contrario.

Parece una promesa celestial en nuestra vida terrenal, ¿no? ¿Será otra farsa? O quizás sea exactamente lo que dice ser... Tal vez es mejor que lo descubras por ti mismo.

# ¿Quién debería leer “La semana laboral de 4 horas”? ¿Y por qué?

Es probable que “[La semana laboral de 4 horas](#)” sea uno de esos libros que no quieres que se acabe nunca. Cualquier persona con interés en autoconocimiento, desarrollo personal y nuevos conceptos de vida profesional debería leerlo.

El autor plantea ideas imparciales de una forma honesta, dando esperanza al lector frente a la rutina exhaustiva y frustrante del trabajo formal.

## Acercas de Timothy Ferriss



La  
me  
nt  
e  
de  
tr  
ás  
de  
es  
te  
li  
br  
o,  
[Ti](#)  
[mo](#)  
[th](#)  
[y](#)  
[Fe](#)  
[rr](#)  
[is](#)  
[s](#),  
es

un  
es  
cr  
it  
or  
y  
em  
pr  
en  
de  
do  
r  
es  
ta  
do  
un  
id  
en  
se  
,  
na  
ci  
do  
el  
20  
de  
ju  
li  
o  
de  
19  
77  
en  
Ea  
st  
Ha  
mp

Dentro de sus obras más conocidas, y además de la analizada en este resumen, se incluyen “El Cuerpo Perfecto en 4 Horas” y “Armas de Titanes: Los secretos, trucos y costumbres de aquellos que han alcanzado el éxito”.

Por otro lado, Ferriss también es conocido por su podcast, “The Tim Ferriss Show”, que se convirtió en un verdadero éxito, alcanzando más de 300 entrevistas y más de 300 millones de descargas.

## Resumen del Libro

Sorprendente y sensacional, este libro cambiará tu vida. Olvídate de la jubilación y deja de aplazar tu vida: no hay ninguna necesidad de esperar y sí un montón de razones no hacerlo, sobre todo en momentos económicamente imprevisibles.

Si tu sueño es dejar de depender de un sueldo, viajar por el mundo a todo tren, ingresar más de 10.000 euros al mes, o simplemente vivir más y trabajar menos, este libro es la brújula que necesitas.

A través de una estructura que cuenta con cuatro etapas, cada una con sus propios subtítulos, el libro presenta un nuevo método de interpretar nuestra [vida profesional](#) y también la personal.

El modelo planteado por Ferriss se basa en usar como sigla la palabra “acuerdo” en inglés (“deal”). De esa manera, el autor

plantea su teoría:

- D de Definición: define tus objetivos, decide qué es importante para ti.
- E de Eliminación: elimina las distracciones. Enfócate en el 20% de las cosas que es importante e ignora el 80% que no lo es. Aprende a decir “no”.
- A de Automatización: desarrolla un negocio que pueda generar dinero por su propia cuenta.
- L de Liberación: libérate de las expectativas tradicionales. Diseña un trabajo que te dé libertad para viajar.

## **Tiempo + Movilidad = Nueva riqueza**

La verdadera riqueza no viene sólo del dinero, sino también del tiempo y la movilidad. Tim llama a aquellos que dominan este concepto como los “nuevos ricos”.

Una de las principales verdades que expresa este libro es que las personas no quieren necesariamente ser millonarios, pero sí sueñan con vivir las experiencias que puede tener un millonario.

La prioridad está puesta en tener un estilo de vida con tiempo y libertad, sin la necesidad de tener millones de dólares en el banco.

Claramente, lograr esto depende de cuánto te esfuerces por generar este estilo de vida. Debes seguir tus propias reglas y siempre soñar en grande.



## **D de Definición**

Ser parte de los “nuevos ricos” no quiere decir trabajar para comprar cosas que no necesitas. Significa no atrasar tus sueños y tener una mentalidad enfocada en cumplir objetivos.

Requiere que reprogrames la manera en que enfrentas la vida, que adquieras una nueva actitud. Para esto, Ferriss da algunos consejos puntuales.

1. Hazlo ahora: no dejes para mañana lo que puedes hacer hoy. Mientras la mentalidad tradicional añora jubilarse joven, tú debes desear tener nuevas aventuras constantemente, junto con pequeños retiros planificados a lo largo de tu vida.
2. Escapa de lo convencional: para obtener resultados diferentes a la mayoría, debes tomar un enfoque diferente. Por ejemplo, hacer menos y ser perezoso no son lo mismo. Si bien la sociedad actual valora

demasiado el sacrificio, la prioridad la deben tener los resultados.

3. Supera tus miedos: necesitas entender cuáles son y preguntarte “¿qué es lo peor que puede pasar?”. Luego, crea un plan para enfrentarlos y recuperarte si se hacen realidad. También puedes enumerar los beneficios que tendrías si superas cada miedo. La idea es que entiendas el impacto que puede tener una vida donde sigues adelante a pesar de tus inseguridades.
4. Define una nueva realidad: la manera en que nos definimos suele ser traicionera, nos hace pensar que sólo podemos tener una parte de lo que ambicionamos y no todo. Planifica dónde quieres estar dentro de seis meses y dónde en un año, y toma acción ahora mismo para cumplir tus sueños.

## **E de Eliminación**

El próximo paso es enfocarte en lo importante y eliminar lo demás. Tu tiempo será mejor gastado si lo dedicas a tareas importantes que te acerquen a tus objetivos.

Usa el principio de Pareto (también llamado la regla 80/20) que dice que, en la mayoría de las situaciones, el 20% del trabajo produce el 80% de los resultados.

Lo siguiente es eliminar lo innecesario. Deshazte de e-mails, llamadas y reuniones sin sentido. Desactiva tus notificaciones y límitate a revisar tu e-mail algunas veces al día. Recuerda: una reunión sólo es importante cuando se necesita tomar una decisión que implica a varias personas.

## **A de Automatización**

Para trabajar pocas horas por semana, necesitas una fuente de ingresos automáticos. Algo que puede ayudarte es hacer que otras personas trabajen para ti, invirtiendo su tiempo en

lugar del tuyo.

Una manera de lograr esto es subcontratando empleados para las tareas operativas de tu negocio. Trabajando con especialistas, no será necesario que te involucres al 100%. Delega responsabilidades que consuman tiempo y que generen resultados definibles.

Luego, con más tiempo en tus manos, es momento de intentar nuevas ideas y crear nuevas fuentes de ingresos. Necesitarás un producto, ya sea existente u original. Aunque es recomendable que, antes de venderlo, analices si existe una base de clientes potenciales lo suficientemente grande para que el negocio sea rentable.



## **L de Liberación**

Una vez que tienes un producto lucrativo, el desafío pasa por desligarte de varias responsabilidades. Esto te dará la independencia para vivir tus sueños y disfrutar de tu



movilidad.

Es fundamental que conozcas los procesos de tu negocio para poder capacitar a tu personal subcontratado. Asegura que exista una buena comunicación y bríndales autonomía.

En cuanto a viajar, Ferriss recomienda que dividas los años que tendrías en un hipotético retiro en períodos de seis meses a lo largo de tu vida. No pienses en las vacaciones como un escape de tu rutina, sino como un retiro para conocer el mundo.

## Notas finales

Deja atrás la jornada de trabajo convencional de 9 a 17 y su eterno camino hacia la jubilación.

Debes redefinirte para vivir el presente, y necesitas saber que es posible crear desde cero el estilo de vida que tú quieres vivir.

Escapa de la [mediocridad](#) si no quieres tener una vida mediocre, enfócate en hacer cosas que valgan la pena. Después de todo, en la cima hay menos competencia.

## Lecciones clave de “La semana laboral de 4 horas”

1. Enfócate en tus fortalezas
2. Escapa de lo convencional
3. Más vida con menos trabajo

### Enfócate en tus fortalezas

Es mucho más lucrativo y divertido aprovechar tus fortalezas en lugar de intentar arreglar todas tus debilidades.

La elección parece estar entre multiplicar resultados usando tus puntos fuertes o mejorar tus debilidades que, en el mejor de los casos, apenas serán mediocres.

## **Escapa de lo convencional**

Entiende el “mito del retiro”: el concepto de la jubilación refuerza la idea de que las personas no disfrutan lo que hacen y quieren dejarlo. Entonces, si consigues dedicarte a algo que disfrutas y guardar tiempo para ti, ¿qué sentido tiene jubilarse?

Además, no debes pedir el permiso ni la aprobación de nadie para intentar cosas nuevas. Y, como ya fue mencionado, es importante que dejes un tiempo libre para hacer lo que tú quieras. No lo uses sólo para descansar.

## **Más vida con menos trabajo**

Si eres capaz de lograr todo lo planteado por Ferriss en su libro, puedes perderte. Incluso hasta preguntarte “¿por qué hice todo esto?”.

Cuanto más tiempo tienes, más introspectivo te vuelves y te pones más en contra de ti mismo. No permitas que tu tiempo extra sea apenas tiempo libre. Aprovechalo para hacer cosas que te hagan sentir lleno y te acerquen a cumplir tus sueños.

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

## **Frases de “La semana laboral de 4 horas”**

Vivir como un millonario implica hacer cosas interesantes y no sólo tener cosas envidiables.

Concéntrate en cómo usar mejor tus fortalezas en lugar de reparar constantemente tus fallas.



## Nuestro análisis crítico

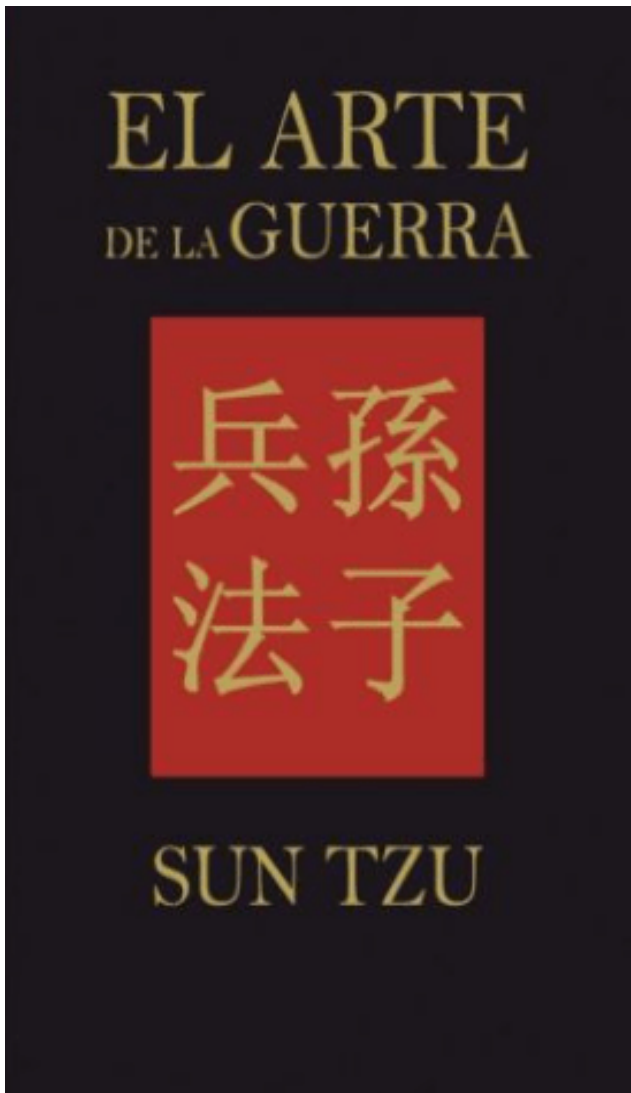
Una de las cosas que más nos gustó de este libro fue su fuerte conexión con la realidad. Sus ideas son interesantes y fácilmente aplicables a nuestro día a día.

Tim cuestiona el modelo tradicional de retiro y cree que no necesitas esperar a ese momento para crear tu propio estilo de vida.

Ya sea viajar por el mundo, escapar de un trabajo monótono, hacer mucho dinero o simplemente trabajar menos y vivir mejor, “La semana laboral de 4 horas” nos muestra que hay formas más eficientes de manejar tu trabajo y tu productividad. Lo recomendamos al 100%.

---

## 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  
lo

s  
50  
añ  
os  
,  
al  
re  
de  
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 huída y deserción 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.

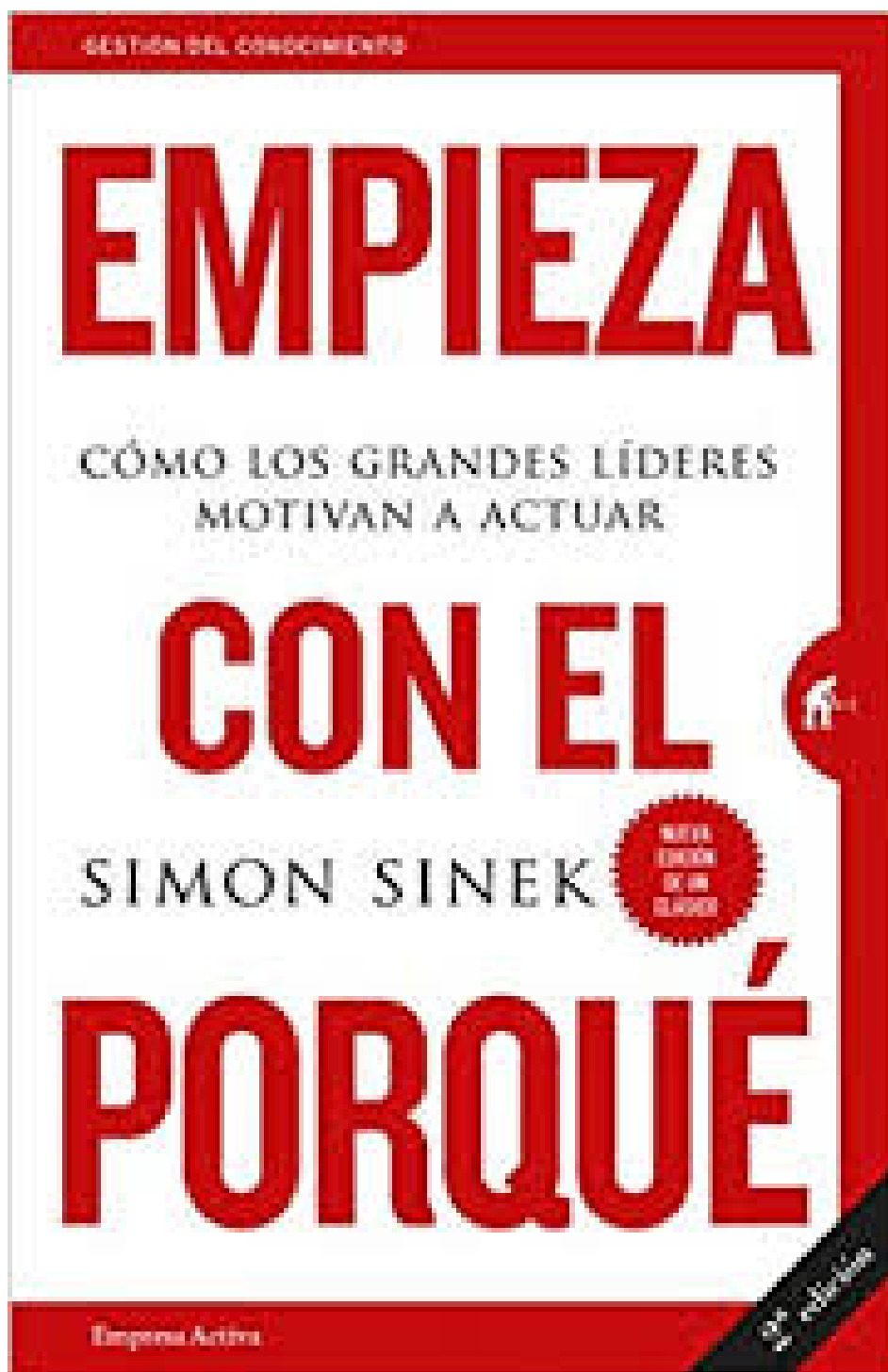
## **Frases de “El Arte de la Guerra”**

### **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.

---

# Empieza con el porqué



El resumen de «Empieza con el Porqué» representa la puerta en una gran torre; tú eres el valiente príncipe tratando de rescatar a la princesa. Sin lugar a dudas, este libro responderá a muchas de sus preguntas y le hará preguntarse «por qué, cómo y qué». Si no sabe cómo comenzar, ¡comience por aquí! – [Empieza con el Porqué](#)

Si el éxito no aparece mágicamente de la noche a la mañana, entonces, ¿cómo se logra?

## ¿Quién debería leer «Empieza Con El Porqué»? ¿Y Porqué?

La obra increíble de Simon Sinek fue hecha para poner fin a la lucha empresarial interminable. ¿Eso significa que serás rico tan pronto como leas este libro? – Lo dudamos mucho, pero seguro que proporcionará un buen punto de partida para futuros negocios.

Con todos estos hechos sobre la mesa, creemos que «Empieza Con El Porqué» se adapta a todos los emprendedores actuales y potenciales que tienen la intención de tomar su parte justa en el mercado global.

## Acerca de Simon Sinek



Simon Sinek es un experto en marketing, autor y orador de motivación nacido en Inglaterra el 8 de octubre de 1973. Ha escrito cuatro libros de liderazgo: [Los Líderes Comen al Final](#), [Juntos Es Mejor](#), Encuentra tu Porqué y, por supuesto, el bestseller Empieza Con El Porqué.

## Resumen del Libro

Para Sinek, lo importante no es tanto qué es lo que haces como el porqué lo haces. Lo esencial es saber por qué haces lo que haces, por qué existes.

Aprender a formular las preguntas adecuadas te permitirán tener una [empresa](#) inspiradora, proyectos innovadores y gente comprometida para desarrollarlos. Sinek explica cómo crear el marco adecuado en una organización para conseguir esos propósitos.

Simon Sinek revela una verdad interesante en su libro. Las personas exitosas como Martin Luther King Jr., Steve Jobs o los hermanos Wright tienen una cosa en común: todos comenzaron con la pregunta mágica: **¿POR QUÉ?**

## **Va más allá de la noción de confusión**

Simon Sinek nos muestra la noción de que los líderes capaces de estimular a otras personas al enfatizar el «Por qué» (la intención) antes del «Cómo» (el procedimiento), o el «Qué» (el producto o servicio) son los mejores.

Es normal que algunas organizaciones sean capaces de lograr más que otras. La [innovación](#) es la clave; las personas influyentes lo saben muy bien; como consecuencia de esta situación, las personas se preguntan: **¿Por qué?**

Nuestro paralelo acompañado de este resumen contribuye a la investigación de grandes líderes que lograron infiltrarse en varios grupos utilizando solo su autoridad e influencia.

Simon Sinek descubrió que también piensan de manera diferente, entonces, ¿qué significa eso?. Significa que son curiosos, incluso si algunos de ellos fallan, la comunicación continúa con un poco más de entusiasmo que antes.

Confundiendo en una amplia gama de historias que alteran la vida real, Simon construye un imperio imaginario, construido con una visión clara y un deseo de inspirar.

## **¿Quieres probarlo?**

Antes de presentar la evidencia concreta sobre cómo el



liderazgo de inspiración puede hacer una gran diferencia en el camino hacia el éxito, queremos que comprenda realmente la importancia de «dar todo lo que tiene».

## Vamos a Empezar

El comienzo del turbulento siglo XX produjo muchos científicos y plebeyos que tenían más curiosidad que nunca por el cielo. Sin embargo, la batalla se redujo a solo dos, los hermanos Wright y Samuel Pierpont Langley.

A menos que conozca toda la historia, prepárese para sentir las olas del frente de la batalla. Los hermanos Wright, impulsados por la pasión, realizaron un análisis exhaustivo para descubrir qué invento pueda oponerse a la fuerza de la gravedad.

Samuel, por otro lado, un profesor universitario y matemático que había recibido una inversión de \$50,000 dólares del gobierno para continuar su investigación y finalmente desarrollar una solución.

Como probablemente sepa, los inventores del primer avión son los hermanos Wright. Vencieron las probabilidades, y a pesar de la escasez de fondos, estos dos «maníacos» apasionados le dieron al mundo algo que será utilizado por generaciones.

Si piensas: esto solo funciona para los genios, pero las personas con negocios comunes, como yo, no pueden lograrlo. **¡Estás tan equivocado!**

Tomemos a los vendedores, por ejemplo: en lugar de inspirar, son más propensos a la manipulación. ¿Quieres aumentar las ventas? ¿Qué hacen? Desarrollan planes de marketing, proyectos de promoción, presionan a los compradores, transmiten fuertemente el mensaje del producto, etc.

Al final del día, terminan contentos de que sus ventas hayan subido hasta un 20%, pero ¿es eso suficiente? ¡Seguro que no!

Tales estrategias con los ojos vendados solo son útiles si simplemente estas preocupado por los resultados a corto plazo. Ninguna de estas cosas puede aumentar la base de lealtad, puede contar con eso.

Hoy en día estamos presenciando otra forma de manipulación sutil llamada aspiración. A diferencia del método anterior, ahora el vendedor o el motivador **enciende** algo en ti. Esto se logra combinando en paralelo tanto el problema como la solución, que viene del producto.

¡Hazte rico en un mes! O perder 50 kilos en solo 1 semana. En cualquier caso, una vez más, no construye una base de clientes; Estas son solo políticas a corto plazo.

## **Lecciones clave de «Empieza Con El Porqué»**

1. El efecto dorado sobre la Sucesividad
2. El efecto entre bastidores
3. El arte de construir confianza

### **El efecto dorado sobre la Sucesividad**

Todos los grandes líderes están familiarizados con el poder del Círculo Dorado. Es como un objetivo de tiro, pero consta de solo tres capas. El primero es el que está alrededor del centro, que representa el **Por qué**; la siguiente capa es el círculo más grande conocido como **Cómo**; y por último, pero no menos importante, **Qué**.

### **El efecto entre bastidores**

Independientemente del producto o sus características, los consumidores están más preocupados por la confianza y esperan recibir valor por su lealtad. Si puede persuadir sutilmente a sus clientes potenciales y existentes, para que compren sus

productos de manera emocional, ¡tú estás bien para ir al largo plazo!

## El arte de construir confianza

Los clientes se aburriesen por cualquier cosa hoy en día. Un pequeño error puede costarle una fortuna, por lo que **generar confianza es un imperativo**. Todo el proceso consta de dos elementos críticos. El primero, es tener un ambiente de trabajo agradable y luego las palabras se conviertan en acciones con los consumidores finales.

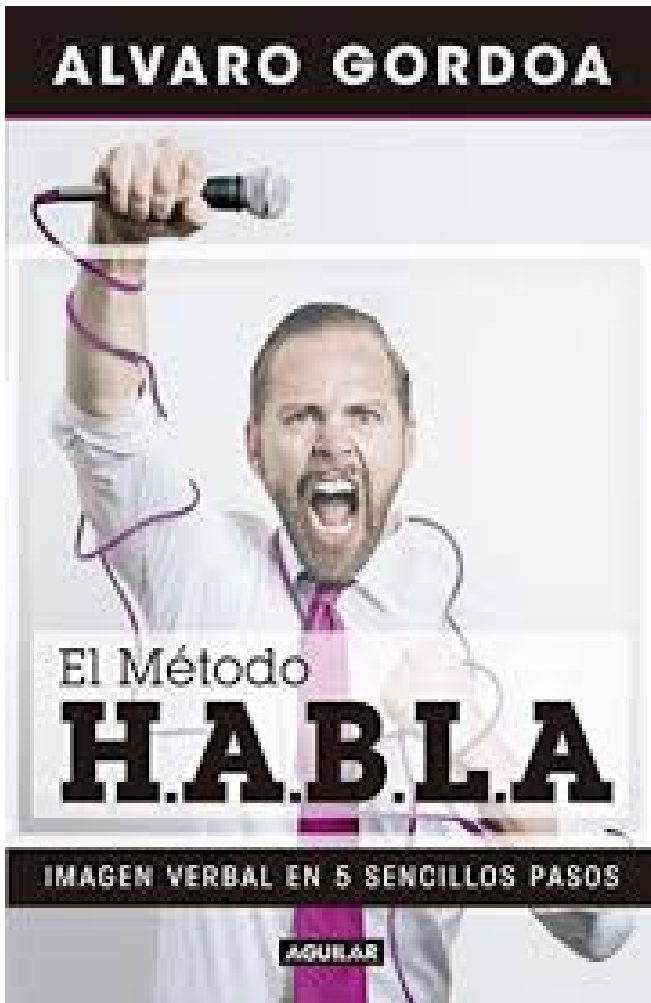


## Nuestra Crítica

Empieza Con el Porqué de Simon Sinek explora nuestra relación con los mentores, las personas que tenemos en alta estima y en cuyos pasos tratamos constantemente de seguir. Y como estamos soñando grande, tenemos la tentación de preguntar, de vez en cuando ... **¿por qué?**

---

## El Método H.A.B.L.A



Hablar es algo de todos los días. Puede hacerlo cualquiera. Sin embargo para convencer y/o influir a otros es necesario seguir unos pasos. [El Método H.A.B.L.A](#) propone un camino sencillo y divertido, con todas las claves para comunicarse en público. Al tener ese tipo recomendaciones, puedes empezar a aplicarlas hoy mismo. ¿Estás listo?

## Hábitos

Todos somos oradores y hablar en público es algo natural en nuestra especial. Sin embargo muchas veces resulta tedioso y hasta nos da miedo hacerlo. La respuesta a eso es bastante sencilla: nos tomamos demasiado en serio el momento y nos preparamos de más.

Aunque no hay que confundirse, la preparación es lo que distingue a los buenos oradores de los del montón. Al mismo tiempo unas personas hablan mejor al público que otras, sin

dudas. Esto nos lleva a la conclusión de que la gran mayoría de la gente no está capacitada para hablar en público.

La preparación y, sobre todo la práctica, nos acercarán cada vez más a la excelencia.

#### Leía Todo El Resumen

Al terminar de escuchar un discurso, la gente habrá olvidado un 98% de lo que se dijo. Dentro de lo poco que recuerdan aparece información diversa que podría catalogarse en dos grandes unidades: mensaje e imagen. Recuerdan un mensaje y se quedan con una imagen.

«Las personas olvidarán lo que dijiste, pero nunca olvidarán cómo las hiciste sentir», señala Maya Angelou. Esa frase es el mejor resumen de qué es la imagen en relación con la palabra.

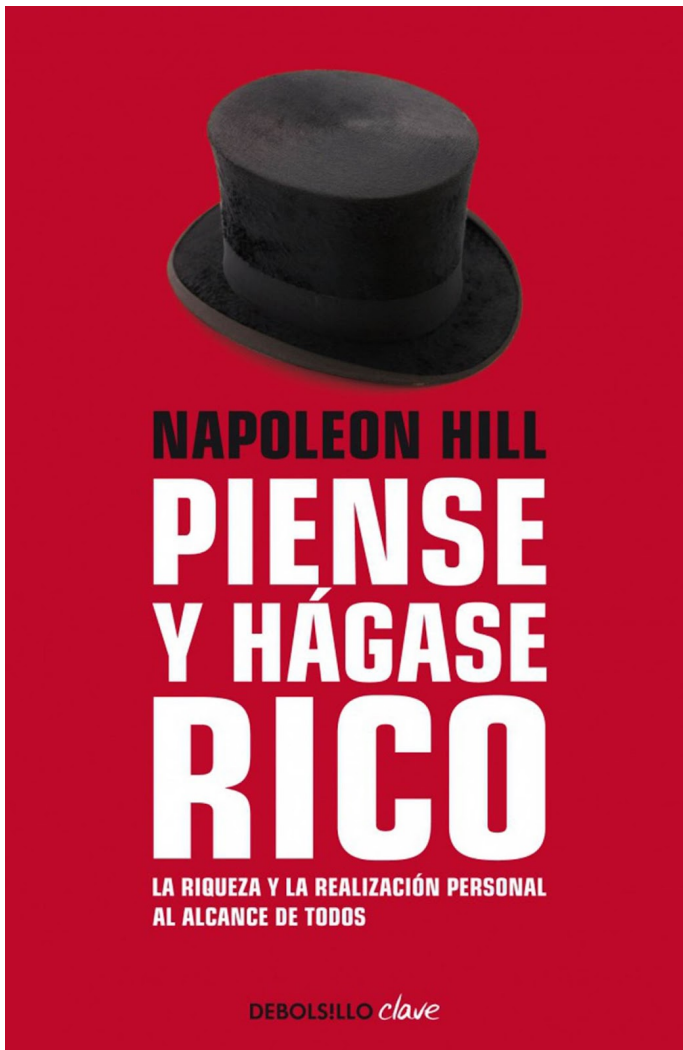
Una presentación eficaz está basada en la acumulación de pequeños detalle, por lo que tampoco es recomendable dejarlos de lado.

Asimismo hay que tener bien en claro qué quieres lograr. Mientras más definido y específico sea tu objetivo, más fácil será alcanzarlo. En resumen, debe ser medible, alcanzable, relevante y posible en el tiempo. Para eso es fundamental conocer a la audiencia.

Los requisitos que debe cumplir toda presentación son sencillez, brevedad y convicción. Si faltara alguno de ellos sería mejor no pararse a hablar.

---

## **Piense y Hágase Rico**



*La riqueza y la realización personal al alcance de todos*

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

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

Antes de comenzar la lectura, recuerda una de las máximas enseñanzas de Napoleon:

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

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

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

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

## Acercas de Napoleon Hill



Na  
po  
le  
on  
Hi  
ll  
fu  
e  
un  
ex  
it  
os  
o  
co  
ns  
ul  
to  
r  
em  
pr  
es  
ar

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



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

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

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

## Resumen del Libro

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

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

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

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

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

## Todo comienza con el deseo

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

Aunque existe una serie de pasos a seguir para desarrollar esa

clase de deseo.

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

## **Transformando el deseo en realidad a través de la fe**

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

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

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

Pero claro, como todo, hablar es más fácil que hacer. Por eso, Napoleon nos provee el método más eficaz para generar pensamientos positivos: desarrollar la autoconfianza. ¿Cómo? De la siguiente manera.

1. Sé consciente de que eres capaz de alcanzar tu objetivo si actúas con perseverancia.
2. Crea una imagen mental sobre quién quieres ser y qué

quieres alcanzar.

3. Asimila el hecho de que, a través del principio de autosugestión, cualquier deseo que se mantenga en tu mente puede dar frutos. Este principio se resume en el envío constante de pensamientos desde el consciente hacia el subconsciente. Tal práctica genera patrones y hábitos que favorecen tus esfuerzos para concretar tus deseos.
4. Involúcrate en actividades y situaciones que beneficien a los demás. Incentiva a otros para que contribuyan con tu causa, confiando en ellos para que ellos creen en ti.

## **Imaginación sintética y creativa**

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

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

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

## **El valor del conocimiento especializado**

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

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

crear un plan infalible.

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

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



## **Superando la procrastinación**

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

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

tus objetivos.

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

## **Venciendo los fantasmas del miedo**

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

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

## **Conclusión**

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

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

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

## **Lecciones clave de “Piense y Hágase Rico”**

1. Domina tu mente y siente el poder

2. La energía sexual tiene propósitos empresariales
3. Guíate a través de la imaginación

## **Domina tu mente y siente el poder**

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

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

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

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

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

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

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

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

# La energía sexual tiene propósitos empresariales

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

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

## Guíate a través de la imaginación

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

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

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

## Frases de “Piense y Hágase Rico”





# Nuestro análisis crítico

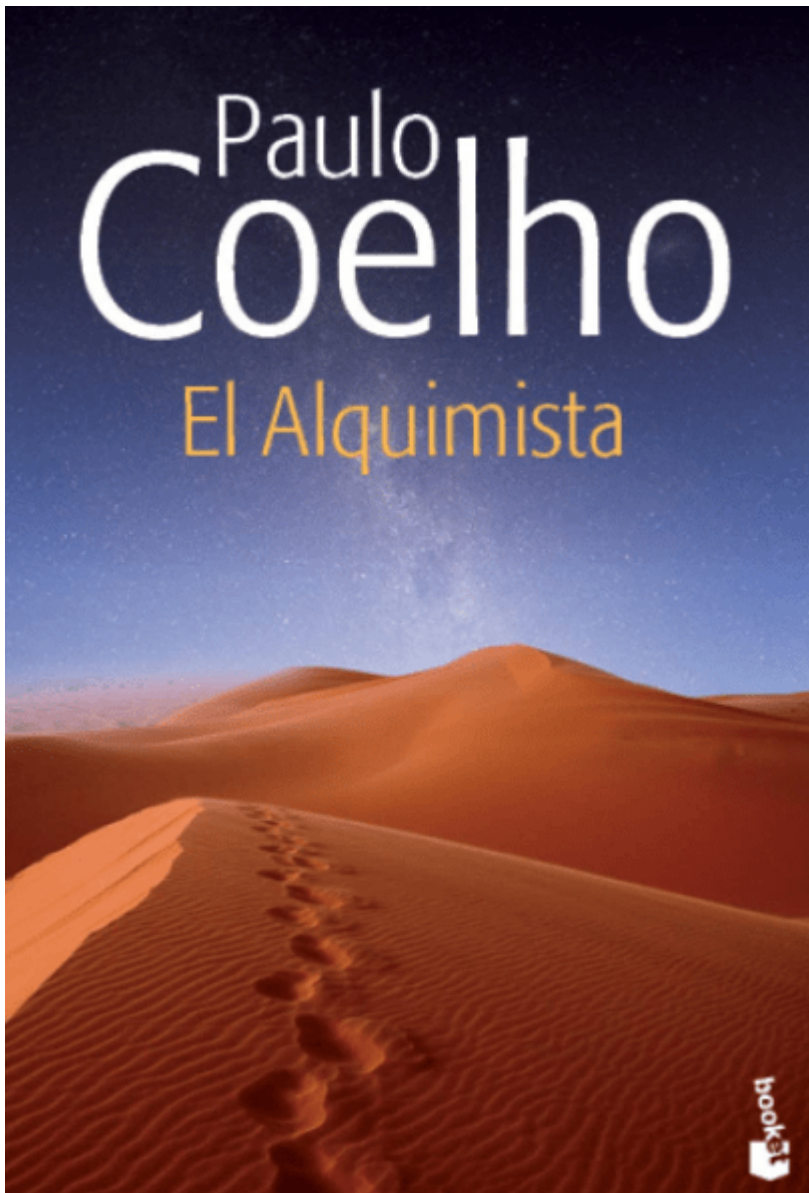
Al principio, este libro fue pensado como un experimento. Con la ayuda de Andrew Carnegie, Napoleon consiguió acceder a personas con mucho dinero.

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

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

---

# El Alquimista



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

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

### **BÚSQUEDA DE LA FELICIDAD / EL ALQUIMISTA**

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

# Resumen del Libro

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**2. El concepto:** La inevitabilidad de la fe

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

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

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

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

**3. El concepto:** El alma del universo

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

Jas a cambio de decirle como encontrar el tesoro escondido.

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

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

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

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

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

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

**4. El concepto:** La encrucijada del pensamiento

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

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

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

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

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

**5. El concepto:** El poder de un sueño

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

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

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

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

**6. El concepto:** La lección del desierto

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**10. El concepto:** El tesoro

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

regreso a ella...

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

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

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

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

## **Frases de El Alquimista**

### **Nuestro Análisis Crítico**

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

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

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

---

# Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva

EDICIÓN REVISADA Y ACTUALIZADA

STEPHEN R. COVEY

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



## *¿Cómo pueden 7 hábitos cambiar tu vida?*

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

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

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

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

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

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

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



# Acerca de Stephen R. Covey

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

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

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

## Resumen del Libro

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

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

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

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

Antes de comenzar, el autor comenta un ejemplo de su vida

personal que ayuda a entender a dónde quiere ir.

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

## **El Primer Hábito: Sé proactivo**

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

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

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

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

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

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

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

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

## **El Segundo Hábito: Comienza con un fin en mente**

Según el autor, todo es más fácil si conseguimos pensar cada acción, cada decisión, como parte de algo más grande. Vivir enfocados en un fin, un objetivo mayor. Y, cada día, hacer un pequeño esfuerzo que nos acerque a él.

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

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

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

## **El Tercer Hábito: Primero lo primero**

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



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

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

## **El Cuarto Hábito: Mentalidad Ganar/Ganar**

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



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

Estos acuerdos cuentan con los siguientes elementos:

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

## **El Quinto Hábito: Busca entender primero y ser entendido después**

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

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

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



## **El Sexto Hábito: Sinergizar**

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

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

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

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

## **El Séptimo Hábito: Afila la sierra**

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

tus necesidades.

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

Esto genera que su producción no sea suficiente.

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

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

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

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

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

fin en mente

3. Conoce cuándo y cómo actuar: primero lo primero

## **Efectividad vs. Pasividad: sé proactivo**

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

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

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

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

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

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

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

## **Conoce cuándo y cómo actuar: primero lo primero**

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

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

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

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



### Nuestro análisis crítico

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

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

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

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

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

y personal.

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

---

## La Magia de Pensar en Grande

***Aprenda los secretos del éxito y alcance lo que siempre ha querido...***

**Micro Resumen:** *La magia de pensar en grande de David J. Schwartz plantea que nuestros pensamientos pueden ayudarnos a alcanzar el máximo potencial. Las metas, conseguir satisfacción o ser exitoso pueden hacerse realidad si te lo propones. ¡Es momento de leer sus técnicas para cumplir nuestros objetivos!*

¿Te gustaría ser más exitoso? ¿Alcanzar la satisfacción y la felicidad? Según David Schwartz, tus pensamientos pueden ayudarte a conseguir eso y mucho más. En apenas 12 minutos, aprenderás principios y técnicas para impulsar el poder de tu mente. ¡Empecemos!

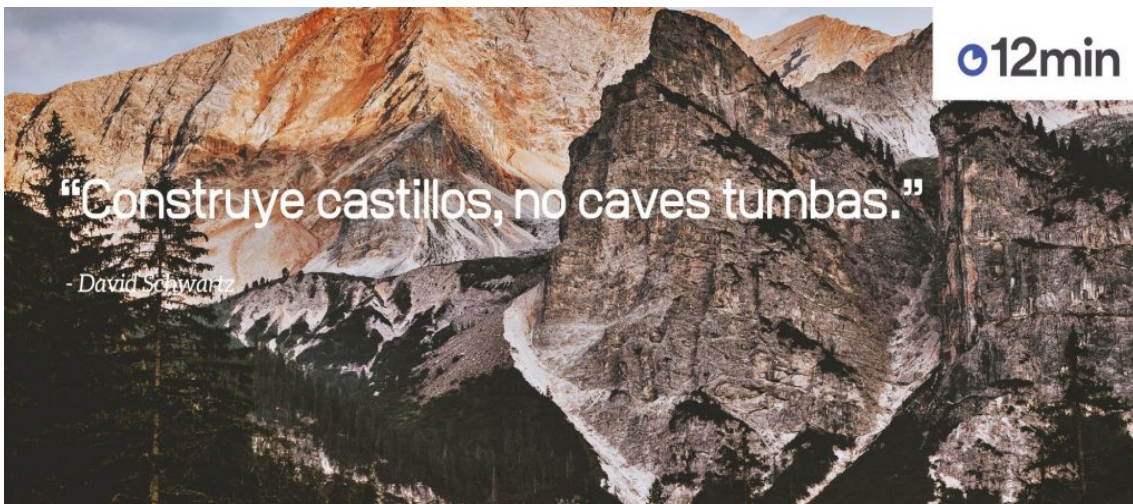
## Resumen del Libro

Uno de los factores más importantes que aumentan las probabilidades de éxito de una persona está relacionado con su forma de pensar y su confianza sobre el futuro.

Si cree en [metas](#) pequeñas, seguramente alcanzará resultados

pequeños; pero si, por el contrario, piensa en metas grandes, sus posibilidades de éxito serán mayores.

El Dr. David Schwartz, destacado como uno de los expertos mundiales en el campo del desarrollo personal, presenta en este libro un conjunto de estrategias útiles que nos ayudarán a ser mejores en nuestro trabajo, en nuestra familia y más importante aún, a encontrar nuestra propia definición de felicidad y paz mental.



## Piensa en positivo

David comienza desmitificando el poder de la creencia. Aclara que no existe algo místico. La propia actitud positiva te da la energía y la destreza necesaria para que emprendas tus objetivos. Estar predispuesto al éxito te permitirá descubrir cuál es el mejor camino para llevar a cabo tus tareas.

Y da el ejemplo de los científicos: sin la creencia firme y determinada de que el hombre podía viajar por el espacio, no se habrían reunido el interés y el entusiasmo necesarios para enviar astronautas fuera de nuestro planeta.

Para sentir esas ganas y tener iniciativa, necesitas saber que tú vales la pena. Una buena autoestima favorecerá tu voluntad de conseguir grandes cosas.

La falta de creencia, en cambio, es un poder negativo. Y se

volverá más fuerte si decides dedicarle tu tiempo y tus pensamientos. Por eso, el primer paso es pensar en positivo.

El autor identifica cuatro tipos de excusas comunes:

- **Salud:** existen personas convencidas de que están enfermas y otras que eligen vivir a pesar de sufrir alguna dolencia. Para evitar ser del primer grupo, no tengas conversaciones respecto a la salud y haz lo posible por no alimentar preocupaciones relacionadas con tu cuerpo. Agradece por la buena salud que sí tienes y aprovecha para vivir tu vida, no la malgastes.
- **Inteligencia:** se da cuando subestimas tu capacidad mental y sobrevaloras la de los demás. Lo que realmente importa, según Schwartz, no es cuánta inteligencia tienes, sino cómo la usas. El interés y el entusiasmo pueden ser mucho más poderosos que la inteligencia. Concéntrate en tus fortalezas, practica actitudes positivas y desarrolla tu capacidad de pensar en lugar de tu capacidad de recordar hechos.
- **Edad:** surge cuando sientes que eres demasiado viejo o joven para realizar una tarea. Lo importante es la actitud que tengas hacia tu edad y no el número en sí mismo. Invierte tu tiempo en lo que realmente quieres hacer.
- **Suerte:** muchas veces las personas exitosas son acusadas de sólo haber tenido suerte. En gran parte de los casos, esa "suerte" es fruto de un trabajo intenso y constante. El éxito llega haciendo cosas y desarrollando las cualidades en las que cada uno tiene interés y un poco de habilidad.

**Destruye el miedo y construye la**



# confianza

A pesar de que algunas personas puedan negarlo, el miedo es real. Es el principal enemigo del [éxito](#) y puede paralizarte si no sabes cómo lidiar con él. Se materializa en una sensación de incertidumbre, falta de confianza.

Según el autor, el mejor método para enfrentar al miedo es la acción. Te quita de ese lugar incómodo y te pone en movimiento hacia el futuro.

También es importante que sepas que toda confianza es adquirida, desarrollada. No todos nacemos con una gran confianza en nosotros mismos. Debes fomentarla.

Cuando sientas temor, intenta mantener la calma y busca estabilizarte. Luego, piensa qué clase de acción puedes emprender para avanzar. Aísla tu miedo, identifícalo y ve hacia adelante.

Existen varios tipos de miedo. Ante la inseguridad por la apariencia personal, Schwartz recomienda que la cambies hasta encontrar un estilo con el que puedas identificarte. Peinado, ropa, higiene. Las posibilidades son enormes.

Si tu temor involucra una posible derrota laboral, esfuérzate por dar lo mejor de ti en el trabajo y corrige lo que necesites mejorar. Puedes aplicar la misma lógica al estudio.

Cuando sientas miedo por algo que escapa de tu control, procura dirigir tu atención hacia otra cosa. Ante el temor del "qué dirán", asegúrate de que tus acciones son las correctas y llévalas a cabo. Réstale importancia a las críticas.

A la hora de hacer una inversión, debes analizar todos los factores involucrados para tener seguridad de tu decisión y poder aferrarte a ella. Confía en tus capacidades.

Por último, si sientes un miedo general de la gente, no

olvides ponerlas en perspectiva: todos son simples personas igual que tú.

Otros consejos prácticos del autor para ganar confianza incluyen establecer contacto visual con las personas, caminar con un 25% más de rapidez, hablar alto y tener una gran sonrisa.

## Cómo pensar en grande

Para David, pensar en grande implica usar palabras y frases acordes a tal postura. Este lenguaje produce imágenes “grandes y positivas” que pueden acercarte a tus objetivos.

Por ejemplo, frases como “no estamos vencidos todavía”, “voy a intentarlo de nuevo” o “pensemos cómo podemos mejorar”. Aplica este modo de expresarte para describir a otras personas y estimularlos.

Concéntrate en todo lo que puedes llegar a ser y conseguir, y no sólo en lo que eres hoy. Te sentirás más grande y esto favorecerá a tu mentalidad. Busca añadir valor a las cosas, a las personas y a ti mismo. Así, los medios para alcanzar esos valores potenciales llegarán.

Escoge un objetivo principal y mantente enfocado en él; nunca pierdas de vista cuáles son las cosas que realmente te importan.

Confía en que tus metas pueden lograrse. Sé receptivo a las nuevas ideas y experimenta siempre que puedas. Cuestionate para descubrir cómo puedes hacer mejor tus tareas y aumentar tu productividad.

Asóciate con personas que tengan nuevas ideas y confía en sus consejos. Tener una apariencia que luzca importante generará respeto en los demás y aumentará tu autoestima. Si adoptas posiciones positivas hacia tu trabajo y le das la importancia que merece, los demás también lo considerarán relevante.

Schwartz lo deja muy claro: para ser importante, debes pensar y estar convencido de que eres importante.

“Cómo usted piensa determinará cómo usted actúa. Cómo usted actúa a su vez determinará cómo los demás reaccionan hacia usted”.

## **Conclusión**

En «La magia de pensar en grande,» David J. Schwartz nos invita a reconsiderar nuestras creencias y a elevar nuestras expectativas para alcanzar el éxito y la felicidad.

El libro ofrece herramientas prácticas y motivadoras para romper con las barreras autoimpuestas y construir una mentalidad positiva y expansiva.

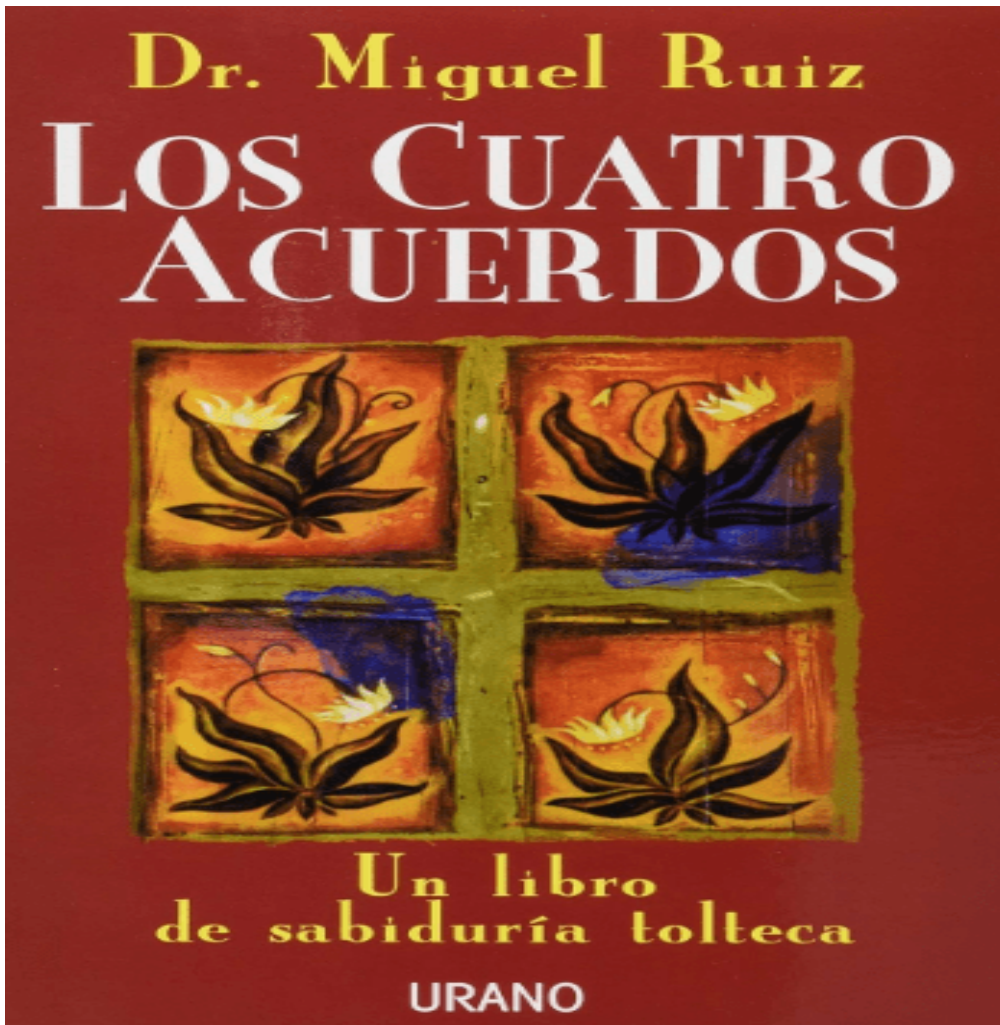
Al aplicar estas enseñanzas en nuestra vida diaria, podemos superar el miedo, aumentar nuestra confianza y fijarnos metas ambiciosas que nos permitan aprovechar al máximo nuestro potencial.

En última instancia, la verdadera magia reside en nuestra capacidad de pensar en grande, creer en nosotros mismos y tomar acciones decisivas hacia nuestros objetivos.

¡Es momento de dar el primer paso y transformar nuestra vida!

---

# **Los Cuatro Acuerdos**



*Una guía práctica para la libertad emocional*

Los Cuatro Acuerdos revela las creencias que nos limitan y nos privan de la felicidad. A través de cuatro simples pero poderosos acuerdos, este libro intenta allanar el camino hacia la realización personal.

Basado en la sabiduría tolteca, apuesta a ejemplos simples para entender que todos podemos modificar el complejo sistema de creencias que hay en cada uno.

La liberación [emocional](#) es posible.

**¿Quién debería leer “Los Cuatro Acuerdos”? ¿Y por qué?**

Si estás planeando hacer un cambio espiritual en tu vida, “[Los](#)

[Cuatro Acuerdos](#)” es el libro indicado para iniciarte. Va directo al grano para empezar a quitarnos los miedos y los males que nos persiguen y atormentan.

Nadie es libre en este mundo, pero tú puedes tomar la iniciativa y empezar a cambiarlo. ¡No pierdas tiempo!

## Acerca de Don Miguel Ruiz



Mi  
gu  
el  
Án  
ge  
l  
Ru  
iz  
Ma  
cí  
as  
,  
co  
no  
ci  
do  
po  
pu  
la  
rm  
en  
te  
co  
mo  
Do  
n  
Mi  
gu

el  
Ru  
iz  
,  
es  
un  
or  
ad  
or  
mo  
ti  
va  
ci  
on  
al  
y  
es  
cr  
it  
or  
me  
xi  
ca  
no  
de  
te  
xt  
os  
y  
te  
ma  
s  
es  
pi  
ri  
tu  
al

is  
ta  
s  
y  
ne  
oc  
ha  
ma  
ní  
st  
ic  
os  
.

Este libro es el más famoso de sus producciones, traducido a 40 idiomas y con más de 7 millones de ventas.

Nació el 27 de agosto de 1952 en Guadalajara, México, aunque se crió en Tijuana y estudió medicina en el Distrito Federal. Posteriormente se radicó en los Estados Unidos.

Su trabajo es constantemente relacionado con Carlos Castaneda, antropólogo y escritor peruano-estadounidense.

## Resumen del Libro

El conocimiento tolteca surge de la misma unidad esencial de la verdad de la que parten todas las tradiciones esotéricas sagradas del mundo. Aunque no es una religión, respeta a todos los maestros espirituales que han enseñado en la tierra, y si bien abraza el espíritu, resulta más preciso describirlo como una manera de vivir que se distingue por su fácil acceso a la felicidad y el [amor](#).

Con cuatro acuerdos sencillos, Don Miguel Ruiz intenta explicar su manera de superar las creencias que nos limitan en nuestro interior para alcanzar un equilibrio que nos lleve a la felicidad.

Habla de la “domesticación de los seres humanos”. De niños nadie tuvo la posibilidad de elegir en qué creer, pero estuvimos de acuerdo con la información que otros seres humanos nos transmitieron. La lengua, la religión o los valores morales ya estaban ahí.

Apoyándose en la sabiduría tolteca, Ruiz invita a llevar a la práctica estos cuatro acuerdos para conseguir la libertad emocional.

## **El primer acuerdo**

Más allá del idioma o el dialecto que se practique, las palabras y el modo en que las usamos indican nuestras intenciones, nuestras ideas y nuestra forma de ser. Lo que somos. Por esto el autor plantea “sé impecable con tus palabras”.

Va más allá de los sonidos o los símbolos. Tienen fuerza propia porque a partir de ellas construyes tu vida. Puedes influir en tu entorno y en los que te rodean.

Sin embargo tienen doble filo. Dependiendo de cómo las utilices, las palabras te liberarán o te esclavizarán. Con el uso erróneo nos perjudicamos los unos a los otros, hiriéndonos, generando odio y rencor.

¿Cuál es el primer paso para solucionar eso? Ser impecable con tus palabras es no utilizarlas contra ti mismo. Se trata de tener amor propio. Cambiará el miedo por el amor. Expresarás ese amor en relación con tu entorno y serás impecable con tus palabras. Se vuelve recíproco: Si amas, te amarán.

Ya no te afectarán los comentarios de los demás, volviéndote inmune. Te llevará a la [libertad personal](#), al éxito y a la abundancia.

De este acuerdo, el más elemental, nacen los otros tres.



## **El segundo acuerdo**

Según Don Miguel Ruiz, el segundo tratado consiste en no tomarse nada personalmente.

La importancia personal es la expresión máxima del egoísmo, creyendo que todo gira alrededor nuestro.

Este acuerdo es el que nos protege a nosotros mismos de las palabras de los demás. Si no te tomas todo personalmente, conseguirás inmunidad ante el resto de las personas.

La mayoría de las personas no saben lo que quieren. Tienen dilemas internos. Pero nunca eres responsable de lo que haga el resto, sólo eres responsable de ti mismo.

Una vez que no tomarse nada personalmente se transforme en un hábito, te evitarás muchos disgustos en la vida. La confianza que tienes en ti no dependerá de lo que hagan o digan los demás. Desaparecerán tu rabia, tu odio, tu envidia y hasta tu tristeza.

## **El tercer acuerdo**

No hagas suposiciones. Generalmente creemos que lo que suponemos es cierto. Al hacerlo sobre lo que los demás piensan o hacen, nos lo tomamos personal para después contestar. Eso nos crea problemas.

Acabamos haciendo un gran drama de nada.

Por ejemplo: En ocasiones suponemos que las personas con las que nos relacionamos saben lo que pensamos y lo que queremos porque nos conocen. Hacemos la suposición de cómo van a actuar y, si la respuesta no es como la esperábamos, nos sentimos heridos por lo que han hecho.

¿Cómo se evitan las suposiciones? Preguntando. En este apartado el autor nos enseña a asegurarnos de que las cosas

queden claras, en el ámbito que sea. En el trabajo, con la pareja, la familia o los amigos. Nos ahorrará dolores de cabeza.

Con una comunicación clara todas nuestra relaciones mejorarán.

## **El cuarto acuerdo**

El último de los acuerdos es el que permite que los otros tres se hagan habituales en la práctica. "Haz siempre lo máximo que puedas".

Hacer siempre lo máximo posible. Ni más ni menos. Si haces de más agotarás tus energías, haciendo que tu objetivo tarde más en ser alcanzado. Mientras que si haces de menos desperdiciarás tu potencial.

Podrá variar según el momento. No será igual cuando estés enfermo a cuando estés sano. O cuando estés descansado por la mañana a cuando estés exhausto por la noche. Pero siempre estarás haciendo lo máximo que puedas.

## **El camino hacia la libertad**

¿Somos realmente libres? No, no lo somos. La verdadera libertad está relacionada con el espíritu humano, es [la libertad](#) de ser quienes somos.

Si se presta atención a nuestras vidas se podrá ver que vivimos para complacer a otros en vez de a nosotros mismos. Buscamos ser aceptados. En las redes sociales, en la búsqueda de pareja o trabajo, en el estudio o con la familia y los amigos.

Aunque lo grave es que la mayoría de las personas no se percata de eso. Están domesticadas. Y el primer paso hacia la libertad personal es ser consciente de que no somos libres.

Según el autor la libertad que buscamos consiste en utilizar

nuestra propia mente y nuestro propio cuerpo, en vivir nuestra propia vida en lugar de la vida de nuestro sistema de creencias.

## **Conclusión**

“Los Cuatro Acuerdos” ofrece, como su nombre dice, cuatro pautas para liberarnos emocionalmente de las creencias prefijadas con las que venimos desde que nacemos.

Como se pudo ver, los cuatro acuerdos deben relacionarse entre sí para que tengan éxito. Ser impecables con las palabras para no tomarse nada personalmente ni hacer suposiciones, dando siempre lo máximo que puedas. Conseguir ese logro sólo es posible con nuestra voluntad de cambiar.

Adoptar estas enseñanzas no sólo mejorará la calidad de vida que tenemos, sino también las relaciones que desarrollamos a diario. ¡Anímate a dar el primer paso!

## **Lecciones clave de “Los Cuatro Acuerdos”**

1. Todos tenemos los mismos problemas en las relaciones humanas
2. La fuerza de las palabra
3. Ser feliz depende de cada uno

## **Todos tenemos los mismos problemas en las relaciones humanas**

A lo largo de la humanidad los problemas con la gente con la que convivimos o apreciamos han sido los mismos, sin importar raza, religión, ideología o estatus social.

La falta de [comunicación](#), la ausencia de empatía y el egoísmo

han estado desde incontables años. Eso puede cambiar si conseguimos dialogar con amor.

## **La fuerza de las palabras**

Las palabras hacen que el ser humano sea el más desarrollado de los animales. Este lenguaje evolucionado nos ha permitido alcanzar avances de toda índole.

Aunque es la forma en que las usamos lo que le da dirección a nuestra idea. Si se utilizan con respeto y amor, el resultado será recíproco. En cambio, si se usan en un sentido negativo, pueden generar odio y resentimiento.

## **Ser feliz depende de cada uno**

No importan los problemas o las situaciones a las que nos tengamos que enfrentar, cada ser humano es dueño de su propia felicidad.

Si logras controlar tus miedos para canalizarlos en una [actitud positiva](#) hacia ti mismo y luego hacia el resto, estarás en condiciones de ser feliz plenamente.

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

## **Frases de “Los Cuatro Acuerdos”**

### **Nuestro análisis crítico**

El libro explica de manera sencilla y clara cuatro ideas para aplicar en nuestra vida diaria y así alcanzar la libertad personal y la auténtica felicidad.

Con paralelismos entre la cultura tolteca y situaciones cotidianas, el autor logra ser conciso y directo para ir

directo a la práctica.

Su éxito en ventas no hace más que justificar su fama: Pautas simples para mejorar tu vida.

---

## **Sigue Avanzando Resumen**

### ***10 formas de mantenerme creativo en buenos y malos momentos***

**Micro Resumen:** *Sigue Avanzando de Austin Kleon nos invita a mantenernos creativos en cualquier momento. No importa si estás de buen humor o si pasas un trago amargo, puedes mantener una constancia creativa. ¡Empecemos a enfocarnos en lo que realmente importa!*

Austin Kleon nos regala diez formas de mantenernos creativos en buenos y malos momentos. Una lista que nos permite enfocarnos en lo que realmente importa y nos ayuda a ser verdaderos con nosotros mismos. ¡Empecemos!

## **Sigue Avanzando Resumen**



# 1. Cada día es “El Día de la Marmota”

Kleon critica la idea del creativo místico, del héroe con ideas revolucionarias. Cuando trabaja, en lugar de sentirse en una aventura épica, se ve dentro de la película “El Día de la Marmota”, protagonizada por Bill Murray. En la cinta, el personaje se ve atrapado en un *loop* donde se despierta cada mañana en el 2 de febrero, el Día de la Marmota, en un pueblo aburrido de Pennsylvania.

Para el autor, la vida creativa es un círculo en el que uno regresa a un punto de inicio después de cada proyecto. Nunca se llega realmente al final. La clave es saber en qué quieres invertir tu tiempo y trabajar en eso todos los días. Según la autora Annie Dillard, “cómo ocupamos nuestros días es, por supuesto, cómo ocupamos nuestras vidas”.

Una rutina diaria te facilitará este proceso, protegiéndote de los altibajos de la vida y ayudándote a aprovechar mejor el tiempo. Cuando no sepas qué hacer, tu rutina te lo dirá. Incluso hará que aprecies mucho más los días que no formen parte de ella.

Hacer [listas](#) es otro gran método para mantenerte enfocado. Te permite liberar tu mente -bajando tu nivel de ansiedad- y te

da la oportunidad de priorizar. El trabajo es mucho más fácil cuando tienes un punto de partida claro.

Austin también destaca la importancia de ir a dormir con la mente tranquila. Habrá días en los que las cosas no saldrán como pretendes. Las rutinas y listas son aspiraciones, no te castigues si no consigues respetarlas al pie de la letra. Concéntrate en llegar al final del día. Cuando despiertes tendrás otra oportunidad.

## **2. Construye una base de felicidad**

Para dar lugar a la creatividad es necesario conectarse con los demás, pero también saber cuándo retirarse para poder pensar, practicar tu arte y aportar algo digno de ser compartido.

Ese momento de reflexión se vuelve mucho más accesible si cuentas con una base de felicidad. Puede ser un espacio o un momento del día: un escritorio con tus cosas en una habitación de tu casa o una hora temprano durante la mañana, antes de que tus hijos despierten.

En este sentido, Kleon coincide con varios otros pensadores: es mejor comenzar el día sin recibir una catarata de noticias que invitan a la ansiedad y al caos a tu vida. Evita revisar las redes sociales o ver el noticiero como primera acción del día.

Desayuna, haz ejercicio, da un paseo, escucha música o dirígete hacia tu base de felicidad. Lo importante es conservar tu equilibrio interior y salud mental para que puedas estar mejor preparado para vivir el día.

Dosificar el tiempo que pasas usando el celular y saber decir que no al mundo y a los otros también son consejos muy útiles. Es importante que tengas tiempo para aburrirte.

### 3. Olvídate del sustantivo, haz el verbo

Este principio es simple. En lugar de concentrarte en lo que estás intentando ser, dedica tus esfuerzos al trabajo real que debes estar haciendo. Si te tomas demasiado en serio tu puesto, puede que termines enfocándote más en beneficiar al título y no al trabajo en sí.

Incluso es posible que restrinjas los tipos de trabajo que crees que eres capaz de hacer.

Nunca te olvides de jugar. Si te sientes atascado, busca herramientas o “juguetes” nuevos. Experimenta nuevos recursos y materiales. Intenta no abrumarte y disfruta más de tus procesos de trabajo.

### 4. Haz regalos

Transformar un pasatiempo o una actividad que solía relajarte en una fuente de ingresos puede ser muy complejo. No es para todos. De hecho, puede que seguir este camino te permita ver que en realidad prefieres tener un trabajo fijo convencional y dejar el arte para tu tiempo libre. Y eso es totalmente válido.

Pero si decides continuar, es fundamental que evites monetizar cada pequeña acción o producto de tu práctica creativa. Define qué tipo de [vida](#) quieres tener, sé realista y marca límites claros entre lo que vas a hacer y lo que no vas a hacer por dinero.

Si digitalizas tu trabajo, es importante que no des tanta relevancia a las métricas de las redes sociales. Es normal que el trabajo que más te guste no tenga el mismo resultado con tus seguidores. Al ignorar las medidas cuantitativas, podrás concentrarte en lo cualitativo: ¿Es un buen trabajo? ¿Te



gusta? ¿Qué puede hacer que sea imposible de medir?

Puede que llegues a un punto donde tu trabajo comience a agobiarte. En estos casos, Kleon aconseja que elijas a alguien importante en tu vida y le hagas un regalo. Ofrece tus conocimientos a los demás. El acto de regalar tiene el poder de ponernos en contacto con nuestros dones.

## **5. Lo ordinario + atención extra = lo extraordinario**

Por lo general, todos tenemos la tendencia de sentir que nos falta algo. Si tuviéramos ese producto, si viviéramos en ese lugar, si contáramos con esa cantidad de tiempo libre, nuestros trabajos y nuestras vidas serían más fáciles.

Austin quiebra estas aspiraciones y las revela como lo que son: simples ilusiones. Tienes todo lo que necesitas a tu alcance. Y apreciar la belleza en lo mundano es, en sí, un arte.

No necesitas tener una vida extraordinaria para hacer arte extraordinario. Lo que hace un artista es tan especial porque, al prestar una dosis especial de atención a su mundo, nos enseña a poner más atención al nuestro.

Para ser capaz de ver las cosas que los demás no ven, necesitas bajar el ritmo. Kleon nos recomienda el dibujo como una práctica para desacelerar y experimentar un lugar o un momento de forma más profunda. Al menos eso es lo que funciona para él.

Tu vida y tu trabajo van a estar hechos de las cosas a las que elijas ponerle atención. Por eso, gran parte del trabajo de un artista pasa por volver a mirar sus obras. Relee tus anotaciones, revisa tus fotos, vuelve a ver tus videos.

Si quieres cambiar tu vida, cambia aquello en lo que pones tu

atención. El maestro zen John Tarrant dijo que “la atención es la forma más básica del amor”. Cuando le pones atención a tu vida, puedes enamorarte de ella.

Lee todo el Resumen

## 6. Mata a los monstruos del arte

El autor cuenta que, a lo largo de la historia, piezas de arte hermosas y conmovedoras fueron creadas por imbéciles, abusadores, pervertidos y todo tipo de malvivientes. Se refiere a ellos como “monstruos del arte”.

Kleon se muestra reconfortado porque nuestra cultura los está cuestionando y derribando poco a poco. Deja en claro que estos monstruos no son necesarios ni atractivos y no merecen ser justificados, perdonados ni mucho menos imitados.

Los grandes artistas, comenta, ayudan a las personas a observar sus vidas con otra perspectiva y con un sentido de posibilidad. Y cita a la escritora Sarah Manguso: “Si la gente lee tu libro y después de eso escoge vivir, entonces estás haciendo bien tu trabajo”.

El arte existe para mejorar nuestras vidas, según Austin. Si tu arte está haciendo a alguien miserable, incluyéndote a ti, no vale la pena. “El arte es para la vida, no al revés”, sentencia.

## 7. Tienes permiso para cambiar de opinión

El autor plantea que la incertidumbre está infravalorada y que la convicción desmedida en una manera de pensar puede ser un obstáculo para el descubrimiento. Es en la falta de certezas que el arte prospera.

Entender que no sabes todo y que desconoces lo que va a pasar te dará esperanza. Esta es, para Kleon, la única manera de seguir adelante y el único modo de hacer arte: estar abierto a posibilidades y permitirte cambiar.

También aborda la cuestión desde las redes sociales, con el riesgo que implica rodearnos de círculos de personas que piensan como nosotros. Puede generarse una burbuja de la que sea difícil salir.

Para explorar nuevas ideas, es importante que pases tiempo con gente que opine diferente a ti. Siempre y cuando, claro, estas personas estén dispuestas a escucharte y también posean mentes abiertas.

8. En caso de duda, pon orden

Refiriéndose a la organización en el espacio de trabajo, Austin Kleon cree que es importante contar con cierto orden, pero que una dosis de caos también es positiva. Su propio estudio cuenta con libros y periódicos apilados y retazos de papel en el suelo.

Este desorden facilita las conexiones que pueden generar nuevas ideas. Confundir productividad y creatividad es un error común. Aunque claro, debes ser capaz de encontrar las cosas que necesitas cuando las necesitas.

Es decir, debes ser capaz de entenderte en tu propio desorden. Por otro lado, ordenar es un buen recurso cuando te sientes estancado. Te mantiene ocupado y relaja tu mente para que puedas resolver un problema o descubrir cosas interesantes en el camino. Ordena sin preocuparte demasiado por el resultado.

Además, el autor destaca la importancia de dormir para limpiar la mente. Su recomendación personal consiste en siestas de 15 minutos después de una taza de café.

Y agrega que la mejor manera de ordenar es fuera de tu espacio de trabajo: ordenando el resto de tu mundo. Intenta dejar las cosas mejor que como las encontraste.

9. Los demonios odian el aire fresco

Casi todas las mañanas, Austin Kleon sale a pasear con su compañera y sus dos hijos pequeños. Comenzar el día de esta manera le permite pensar con claridad. Caminar es una práctica simple y positiva para la salud física, espiritual y mental.

También pudo comprobar que es una manera genial de combatir demonios interiores y exteriores. Nuestra depresión y ansiedad pueden disminuir luego de una buena caminata. También nos ayuda a desarrollar nuestra propia visión de las cosas, perjudicando a quienes nos intentan controlar con miedo y desinformación a través de los medios.

Caminar incentiva nuestros cinco sentidos y nos permite estar

presentes en todo lo que hacemos. Es una manera de encontrar posibilidades en los días que creemos que no nos queda ninguna.

Sal a pasear todos los días. Lleva un anotador o una cámara. Explora el mundo a pie. Conoce a tus vecinos. Los demonios odian el aire fresco.

#### 10. Planta tu jardín

El último de los principios nos dice que es importante entender las estaciones que forman el ciclo de nuestro trabajo creativo para poder actuar en relación a ellas. No puedes pretender que todo avance siempre hacia adelante, que la vida sea sólo productividad y crecimiento.

Necesitas tiempo para reflexionar, aprender de tus errores y cambiar. Sé paciente durante estos períodos, porque forman parte de tu ciclo. La vida también funciona de esta manera.

Con el tiempo, podrás entenderte a ti mismo hasta encontrar qué es lo que te hace sentir vivo y vivir para seguir haciéndolo.

Pero no desesperes. Cada día es una semilla que puede crecer y convertirse en algo hermoso.

El autor concluye el libro con una gran frase del aclamado chef Anthony Bourdain que siempre deberías tener presente: "Hay todavía arte por hacer en este mundo".

#### Notas finales

"Sigue avanzando" cierra la hermosa trilogía de Austin Kleon, compuesta también por "Roba como un artista" y "Muestra tu trabajo". Es un libro práctico con el que podrás identificarte sin importar si estás comenzando tu carrera o ya cuentas con experiencia.

Sus principios resultarán útiles para cualquiera que intente mantener una vida productiva y significativa, sin importar su profesión.

Consejo de 12': En el primer libro de la serie, "Roba como un artista", Kleon comparte diez consejos para construir una vida creativa en la era digital. ¡Encuétralo en nuestra app!