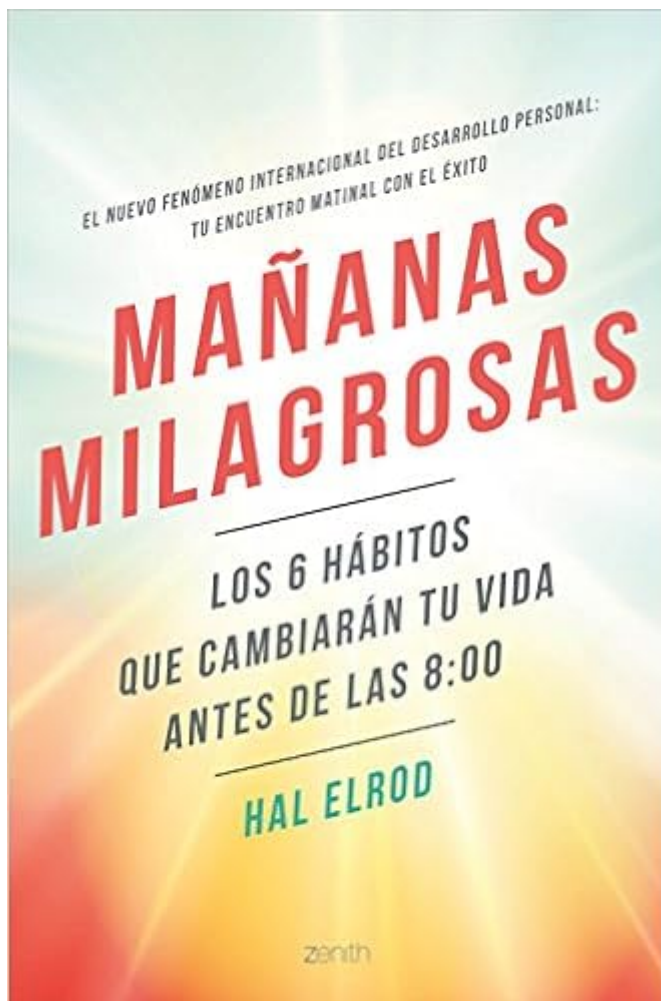


Mañanas Milagrosas Resumen



Alcanzar todo lo que queremos. Este es el sueño de 10 de cada 10 personas. Muchos creen que esta realidad sólo es posible para media docena de afortunados. Sin embargo, Hal Elrod en [Mañanas Milagrosas](#) muestra, entre altos y bajos, que alcanzar su máximo potencial y, como consecuencia, alcanzar sus sueños nada tiene que ver con la suerte.

Con una trayectoria que inició con éxito como representante de ventas, seguida por un grave accidente que lo sacudió física y psicológicamente, Hal aprendió a mirar la vida a desafiar las dificultades y construir posibilidades. Se convirtió en un coach de éxito, ayudando a las personas a conquistar sus objetivos, nuevamente encontró un obstáculo frente a él: la crisis de 2008, que lo derribó, haciéndole conocer de nuevo y a profundidad el fondo del pozo.

Una mañana, decidió seguir un consejo de un amigo y fue a correr. Fue en este momento que todo cambió y Hal inició su propio «milagro de la mañana».

Lea los siguientes capítulos, cuente hasta 12 y comience su milagro.

Responsabilizarse por su vida

Crear la vida que siempre soñamos y superar limitaciones sólo depende de nosotros mismos. Independientemente de las circunstancias, todo es superable y el primer paso para iniciar el día es aceptar la total responsabilidad por todos los niveles de nuestra vida.

Leía Todo El Resumen

Perciba el momento actual como cierto, como el lugar donde usted debería estar para aprender, madurar y prepararse para algo mayor. Encare el presente como una oportunidad de crecimiento.

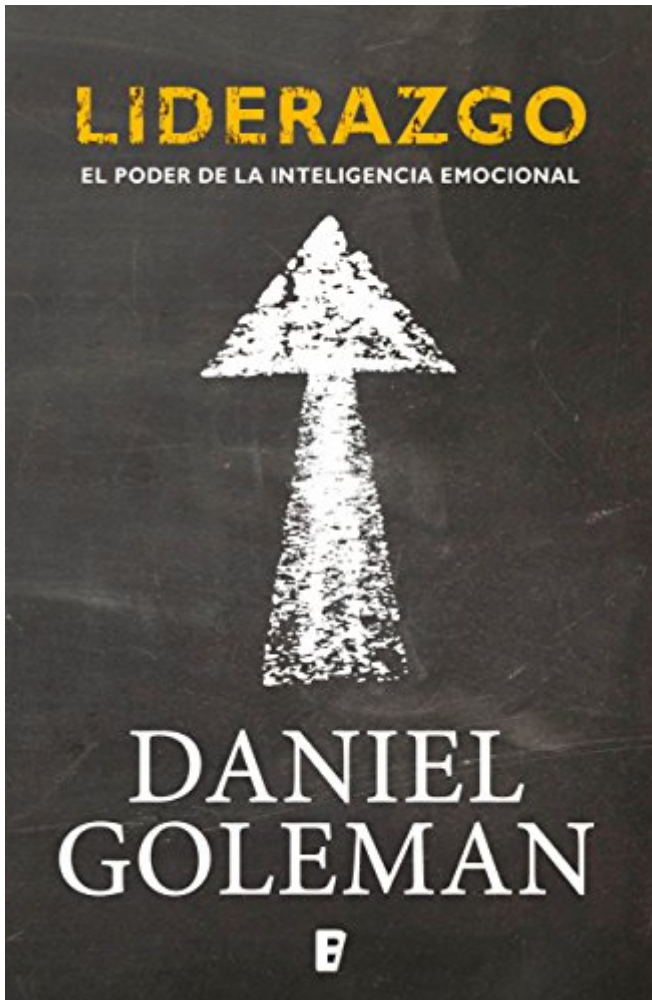
Este es su proceso para escribir su historia, no hay trayectoria sin desafíos. El futuro pasa a ser una pantalla en blanco. ¿Qué esperas de él? Defina y podrá seguir hacia el futuro que soñó a partir de hoy.

“Usted puede ser lo que quiera en la vida”.

Recuerda un poco tu infancia y recuerda una frase que probablemente has escuchado: «Puedes ser lo que quieras en la vida». ¿Qué pasó con el entusiasmo infantil? ¿Con los sueños allí contruidos? ¿Por qué, cuando nos volvemos adultos, aceptamos el mediocre y la vida más o menos? ¿En qué momento desistimos de nuestros sueños?

Liderazgo El poder de la inteligencia emocional

Resumen



El padre de la inteligencia emocional regresa con un nuevo libro. En [Liderazgo El poder de la inteligencia emocional](#), Daniel Goleman reúne una primera selección exhaustiva de sus hallazgos relacionados con el concepto de liderazgo.

Redefine el concepto de líder y da consejos de cómo ser un jefe ideal. Con este material te ayudará a desarrollar tu capacidad de dirección, ejecución e innovación. ¿Estás preparado para recibir sus lecciones?

La inteligencia emocional, el puntapié inicial

Posterior al primer libro de Daniel Goleman, *La inteligencia emocional*, en 1995, proliferaron sus aplicaciones en el entorno laboral. En especial en la criba, la selección y el desarrollo de liderazgo.

En la actualidad son tres los modelos principales de IE, con docenas de variaciones. Cada uno de ellos refleja una perspectiva distinta. El de Peter Salovey y John Mayer se asienta claramente en la tradición de la inteligencia perfilada por el trabajo original sobre el coeficiente intelectual de hace un siglo.

Leía Todo El Resumen

El propuesto por Reuven Bar-On surge de sus investigaciones sobre el bienestar. Y el de Goleman se centra en la conducta, en el rendimiento laboral y en el liderazgo en la empresa, fusionando la teoría de la IE con décadas de investigaciones sobre las competencias que hacen que los trabajadores estrella destaquen por encima de la media.

Si bien la inteligencia emocional determina el potencial de aprendizaje de los principios básicos del autodomínio. Por ejemplo, la competencia emocional nos muestra qué parte de ese potencial hemos dominado, de modo que se traduzca en capacidades laborales.

Estas competencias emocionales se adquieren: no basta con tener conciencia social o facilidad de gestión de las relaciones para que una persona supere el aprendizaje adicional necesario para tratar adecuadamente a un cliente o para resolver un conflicto. Sencillamente cuenta con el potencial de dominar esas competencias.

La rentabilidad de la inteligencia emocional es una idea relativamente nueva en la empresa y puede que a algunos

directivos les cueste aceptarla. En un estudio realizado entre doscientos cincuenta ejecutivos comprobaron que en su mayoría tenían la impresión de que el trabajo exigía la implicación de la cabeza, no del corazón.

Deja de ser tú Resumen



El cerebro es uno de los órganos más vitales del ser humano. Tener una buena vida depende en gran parte del buen uso que le demos a este impresionante órgano. En : [Deja de ser tú](#), el doctor Joe Dispenza te guiará para que obtengas un nuevo estado mental.

Renovará el hardware y el software de tu cerebro para que tengas una vida óptima. En él encontrarás una visión transversal, incluyendo lo que piensas, lo que sientes y lo que realizas, tanto en tu vida íntima como en los demás aspectos de la vida. ¿Te encuentras preparado para dar un paso adelante?

Primera parte: La ciencia de tu ser

El autor habla de la teoría según la cual mente y materia son dos cosas distintas. También del modelo cuántico, que afirma que son lo mismo. La mente es materia, y la materia es mente.

Debemos entender que cambiar nuestra mente no es más que una cuestión de dejar el hábito de ser el mismo de siempre. Para eso hay que tener nuevas experiencias y percepciones.

Cuando trasciendes tus sentidos, cuando entiendes que no estás limitado por las cadenas de tu pasado, todo es posible. La inteligencia universal que anima todo cuanto existe te sorprenderá y deleitará. Lo único que desea es ofrecerte lo que tú quieres.

Leía Todo El Resumen

Es decir, cuando cambias tu mente, cambia tu vida.

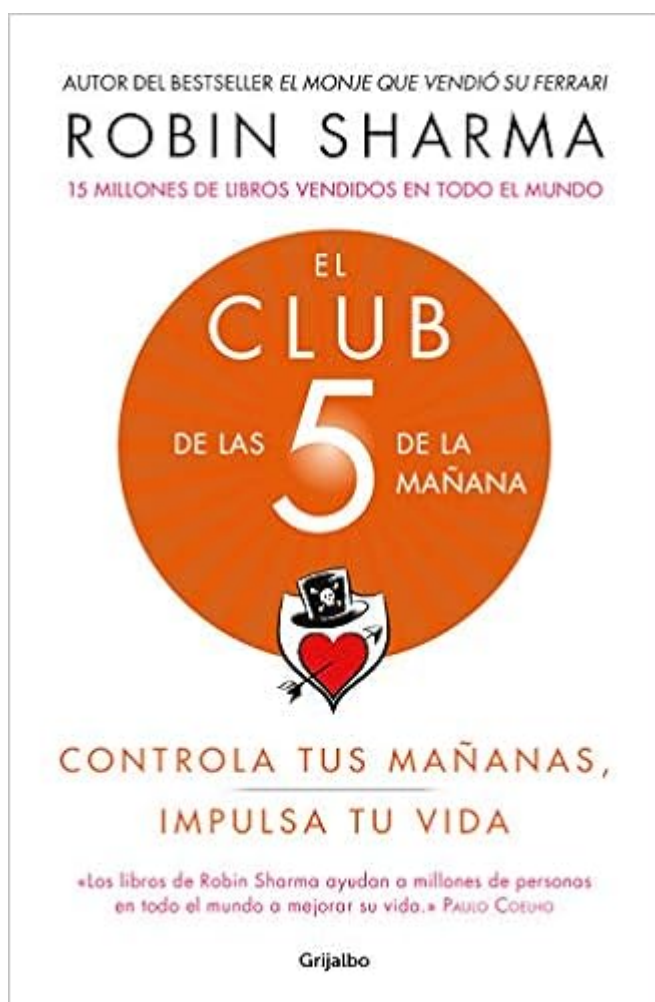
La neurociencia ha demostrado que cambiamos nuestro cerebro -y por lo tanto de conductas, actitudes y creencias- al pensar de distinta manera (o sea, sin que cambie nada de nuestro entorno). Por medio del repaso mental (imaginar repetidamente que realizamos una acción), los circuitos del cerebro son reorganizados para reflejar nuestros objetivos.

Podemos hacer que nuestros pensamientos sean tan reales que el cerebro cambia como si la situación ya fuera una realidad física. Tú también puedes cambiarlo para adelantarte a cualquier experiencia del mundo exterior.

Si sigues instalando, reforzando y mejorando la configuración

neurológica del cerebro, esta repetición acaba creando una red neuronal: un nuevo programa informático. Y este programa, al igual que el software de un ordenador, funciona de manera automática.

El Club de las 5 de la Mañana Resumen



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

consciente, plena y feliz.

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

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

Inicio del viaje

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

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

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

Leía Todo El Resumen

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

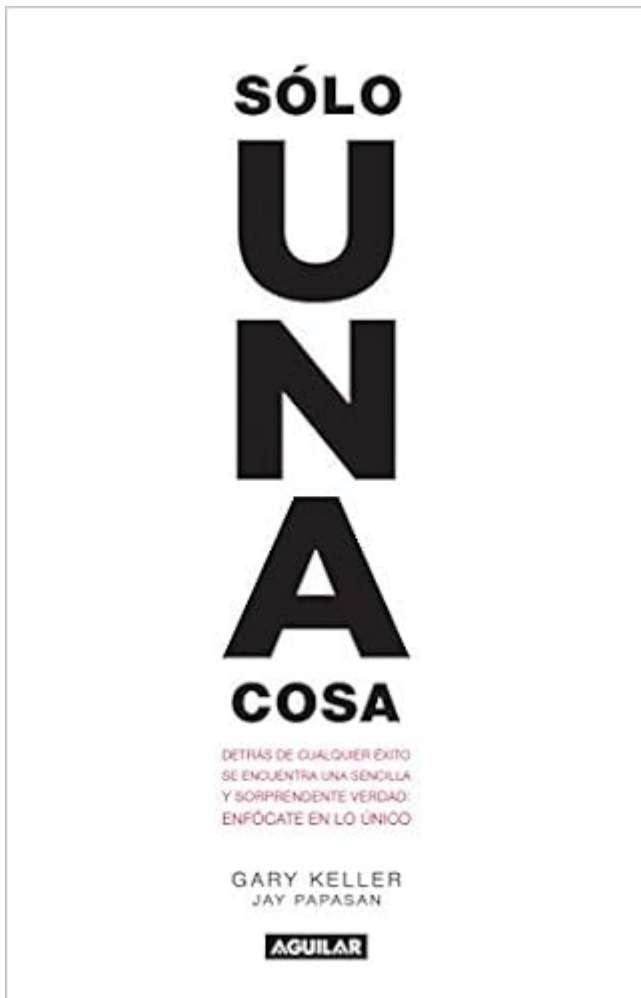
por completo.

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

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

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

La Única Cosa Resumen



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

¿Te has enfocado en diversas cosas y posees incontables objetivos de vida? Los autores de este libro, Gary Keller y Jay Papasan , van a mostrarte que tener muchos objetivos no siempre es la mejor salida para lograr el éxito.

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

El mito de la productividad

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

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

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

Leía Todo El Resumen

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

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

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

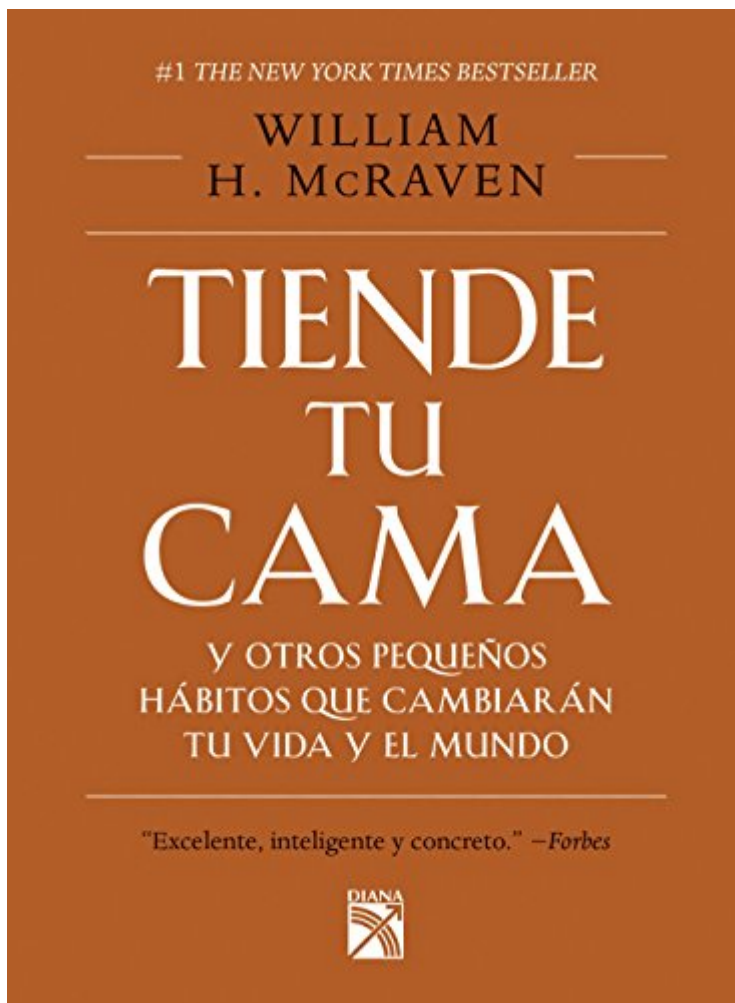
De acuerdo con sus cálculos, 80% de las tierras italianas era propiedad de solo el 20% de los italianos. Un famoso ejecutivo de la General Motors en 1930, Joseph Juran, describió este principio como “los pocos vitales y los muy triviales”.

La lección más importante sobre este principio es que debes

ser capaz de enfocarte en solo una cosa.

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

Resumen



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

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

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

Así fue como McRaven, según sus palabras, vivió “una vida entera de retos comprimida en un período de seis meses”, que le proporcionó diez lecciones fundamentales. A pesar de no formar parte del ejército, los nuevos profesionales pueden interpretar estos consejos para enfrentar los desafíos de sus propias vidas. Y tú también podrás hacerlo. ¿Comenzamos?

Empieza tu día con una tarea cumplida

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

Leía Todo El Resumen

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

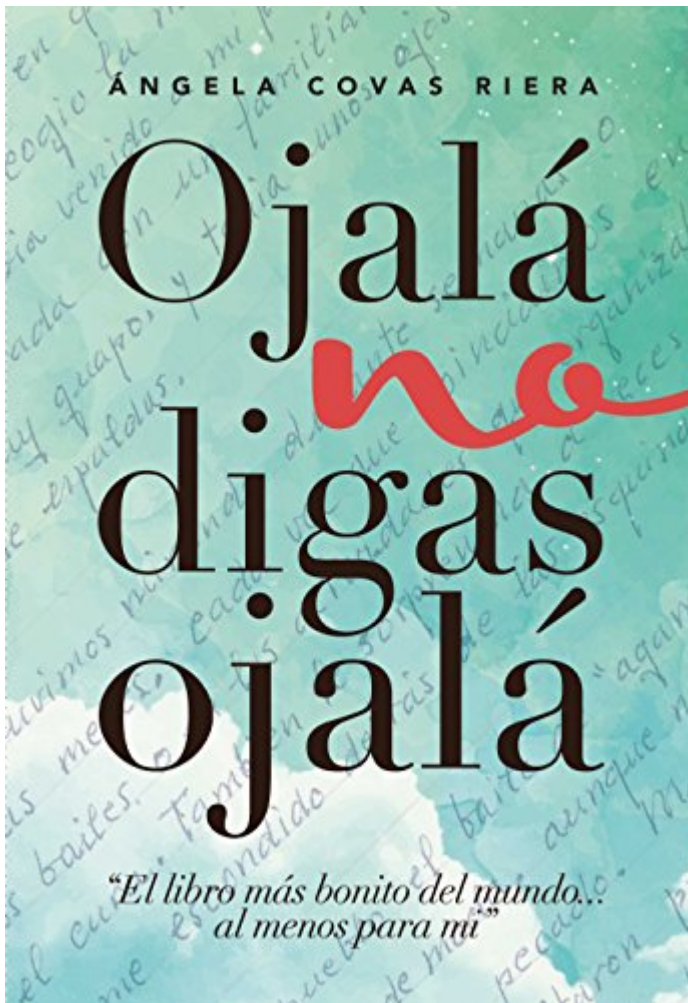
Cuando, en cambio, su trabajo era perfecto, no recibía elogios. Simplemente había cumplido con su trabajo. Demostraba

disciplina y atención a los detalles y, al final del día, sería un recordatorio de que había hecho algo bien. Esta pequeña acción era la única constante de la que podía depender todos los días.

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

McRaven advierte que no siempre vamos a poder controlar lo que pasa en nuestra vida, pero sí podemos otorgarle a nuestra rutina una estructura que nos beneficie. Comenzar el día cumpliendo una tarea tan simple como hacer nuestra cama nos motivará para cumplir otra tarea. Y otra luego de esa, otra, y así sucesivamente. Y además cuando tengamos un mal día por lo menos podremos volver a dormir en una cama arreglada, hecha por nosotros mismos.

Ojalá no digas Ojalá Resumen



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

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

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

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

La muerte

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

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

Leía Todo El Resumen

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

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

Pensar en la muerte nos enseña tres lecciones:

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

Toda tu vida puede cambiar en un instante

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

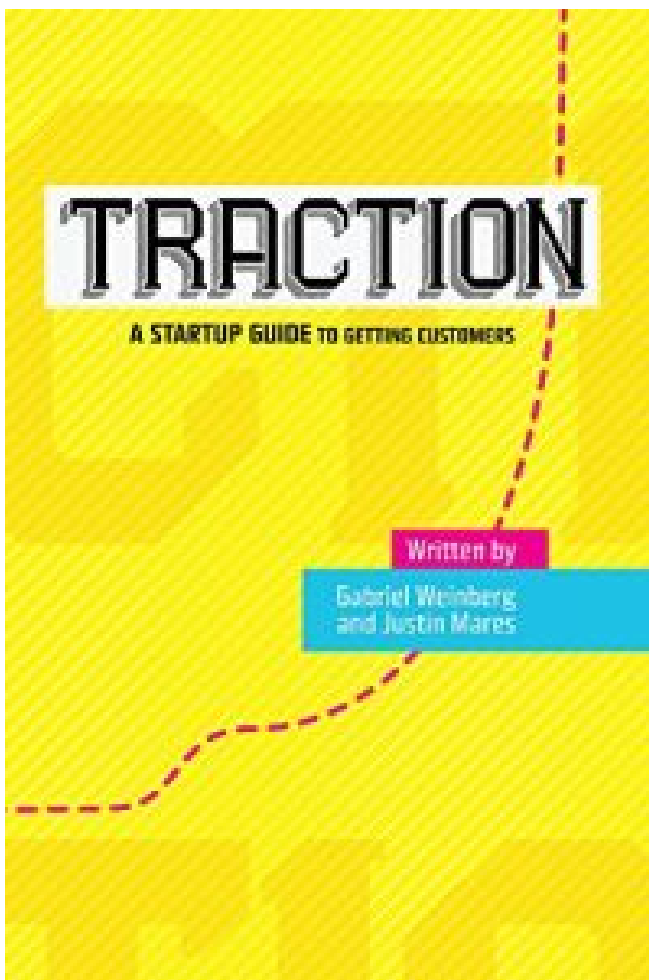
Pensamos que todo va a seguir igual y la rutina siempre será así. Pero esto no es una realidad.

Creemos en un orden correcto de las cosas, pero un accidente o muchas otras cosas pueden hacer que todo cambie. Estar

preparado psicológicamente para los posibles cambios no es fácil, es algo casi imposible de alcanzar.

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

Tracción Resumen



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

En general, el asesoramiento dado a las startups tiende a contener generalidades llenas de palabras clave y esto hace

que sea fácil para nosotros perderse en un océano de consejos sin fin.

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

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

Lo más importante es llegar al cliente

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

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

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

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

Lea Todo El Resumen

Entender sus canales de tracción

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

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

Si usted vende a las empresas (B2B), por ejemplo, los primeros grandes contratos cerrados pueden ser un indicador de tracción. Si su enfoque está en llegar al consumidor final, la tracción puede significar tener que adquirir mil o cientos de miles de usuarios.

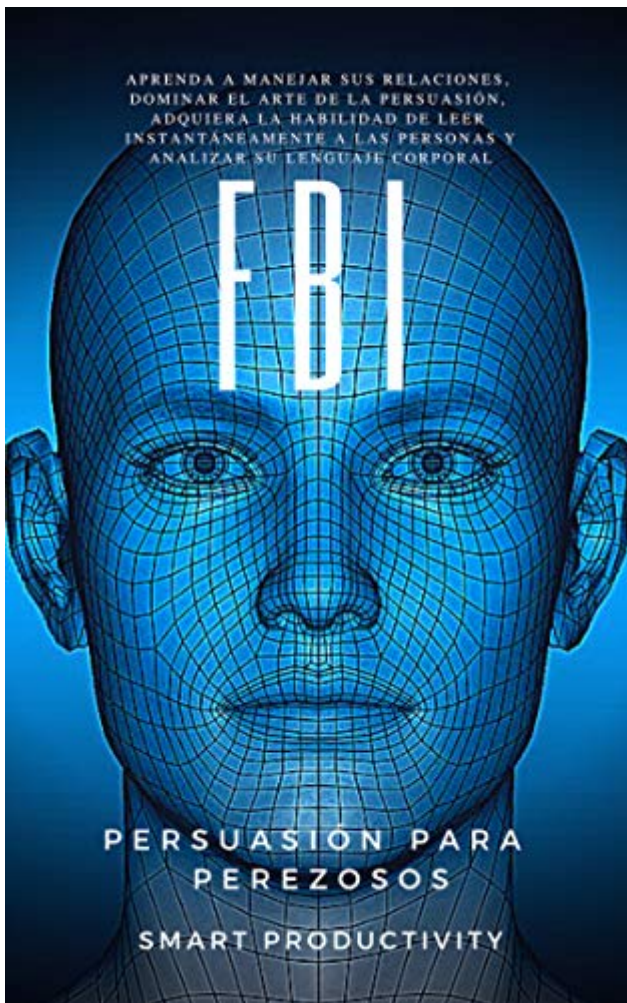
Su tracción debe ser medida por un indicador fácil de seguir y claro que siempre debe estar apuntando hacia arriba y a la derecha, después de todo, una startup existe para crecer.

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

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

Persuasión para Perezosos

Resumen



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

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

Podemos analizar a una persona por medio del lenguaje corporal y por sus gestos. Esta lectura te proporcionará un apoyo

incondicional para comprender mejor la persuasión y te permitirá tener otra visión sobre las personas que te rodean.

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

Como analizar a las personas

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

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

Lea Todo El Resumen

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

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

Los 5 errores más comunes al valorar a otros

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

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

La atención a estos errores comunes te permitirá seguir

adelante.

Había Una Vez Mexicanas Que Hicieron Historia Resumen



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

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

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

Mujeres nacidas antes del siglo XX

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

En el siglo siguiente surge la figura de La Malinche, hija de un cacique mexicano (azteca) y una mujer noble. Tuvo una gran importancia para Hernán Cortés, quien lideró las fuerzas

españolas en la invasión del continente americano. Comenzó siendo sólo una esclava de los conquistadores, pero tuvo un papel importante en la historia porque hablaba maya, náhuatl y castellano. Cortés la utilizaba como traductora en sus negociaciones con el imperio mexicana.

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

Lea Todo El Resumen

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

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

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

Todo el mundo sabe que cualquier revolución necesita recursos para sustentarse. Aunque Leona Vicario aportó mucho dinero a la causa, hubo otra mujer de clase alta que proporcionó más: La Güera Rodríguez. Se negaba a cumplir su lugar de señorita rica en la sociedad, buscó instruirse y demostró que la inteligencia no tiene género. Estudió ciencia y política y ayudó al capitán Agustín de Iturbide a conseguir la independencia de México, que fue firmada el 27 de septiembre de 1821.