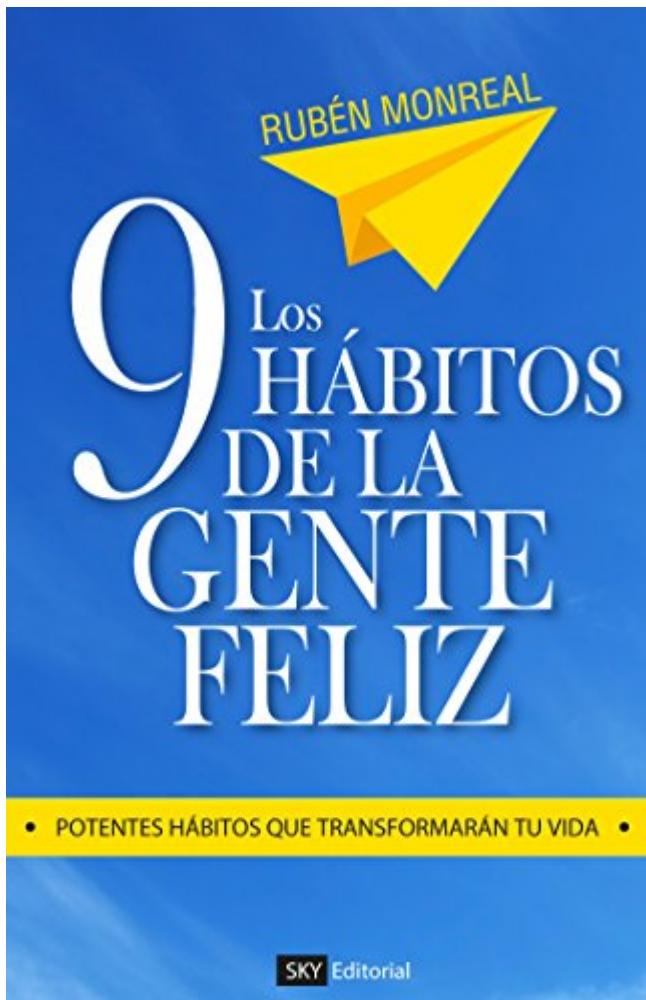


Los 9 Hábitos de La Gente Feliz Resumen



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

Para que veas nuevas formas de seguir adelante necesitas instaurar estos nueve hábitos en tu vida. Debes seguirlos a la velocidad que quieras, sin prisa o pausa.

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

Reserva los próximos 12 minutos para poner en práctica las lecciones que Rubén González nos da en [Los 9 hábitos de la](#)

[gente feliz](#): Potentes hábitos que transformarán tu vida.

¿Qué es la felicidad y por qué la deseamos?

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

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

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

Lea Todo El Resumen

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

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

Los nueve hábitos de la gente feliz

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

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

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

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

Haz Que Funcione Resumen

Pocos libros son capaces de cambiar la vida de las personas. “Getting Things Done” (con el título en español de “[Haz Que Funcione](#)”) de David Allen, es uno de los que más nos transformaron y nos ayudaron a volvemos más productivos aquí en 12’.

Siempre fuimos un equipo que tomaba muchos proyectos, muchas tareas y muchas veces terminábamos envueltos en no conocer los fundamentos de la productividad.

Este libro nos enseñó y te va a enseñar a mantener la vida organizada y a volverte en una persona 10 veces más productiva. Más que un libro, GTD es un método y, en este resumen, te ayudaremos a ponerlo en práctica.

¿Zeigar qué?

En la década de los 20, Bluma Zeigarnik se dispuso a observar un restaurante y a entender cómo funciona. En sus observaciones, la psicóloga rusa percibió que los meseros tenían la habilidad de acordarse de órdenes complejas, lo que permitía que entregaran la comida correcta a las mesas correctas con alta eficiencia.



Haz Que Funcione

Puedes hacer mucha cosa en la vida pero no todo

David Allen

12min

Además de eso, tenían la facilidad de cerrar cuentas con velocidad, justo después de que el cliente terminara su cena. Sin embargo, ella observó un fenómeno interesante, llamado posteriormente, el efecto Zeigarnik.

Justo después de pagar la cuenta de una mesa era como si esta hubiera salido de la cabeza del mesero. Si un cliente regresaba con una duda sobre su cena, los meseros necesitaban esforzarse mucho para recordar y, la mayoría de las veces, se equivocaban de una manera fea.

A partir de esas observaciones, Zeigarnik desarrolló una teoría: nuestra energía mental es atraída por las tareas incompletas y, una vez que una tarea concluye sale nuestra cabeza. Años después, diversos investigadores confirmaron la tesis de Zeigarnik en diversos experimentos.

[Leer Todo El Resumen](#)

Habemus GTD

David Allen, al desarrollar su famoso método, llamó a este efecto “circuitos abiertos”, que lo define como “cualquier cosa que atrae nuestra atención por no estar en su debido lugar”.

Los circuitos abiertos, según Allen, pueden ser cosas complejas como “terminar con el hambre de África” o tan pequeñas como “poner un sobre en el correo”. El punto central del libro es que incluso personas que no están conscientemente “estresadas”, siempre estarán más relajadas, enfocadas y productivas si aprenden a lidiar con sus circuitos abiertos de manera eficiente.

Para eso, propone un método al que llamó GTD o Getting Things Done (en una libre traducción, “Dejando las cosas listas” o “concluyendo tareas”). El GTD es un sistema para controlar esos circuitos abiertos, para que puedas enfocarte en tu tarea actual siempre, sin distracciones.

De acuerdo con David Allen, cada circuito abierto en tu vida debe tener un lugar propio, organizado y archivado, para que puedas sacarlo de la cabeza temporalmente, con la tranquilidad de que cuando necesites visitarlo nuevamente esté debidamente catalogado.

Además de eso, el GTD también presenta un sistema de priorización de tareas, para garantizar que siempre estés actuando en la actividad más importante en aquel momento. El sistema está dividido en etapas. Conócelas a continuación:

Etapa 1: recolectando información

El primer paso para adoptar el GTD es reunir las tareas que te están sacando de tu enfoque. Puedes usar papel, una herramienta como Evernote o incluso un email para hacer esto (nuestro favorito es el Inbox de Google).

Las tareas que necesitas colectar en esta lista irán desde tus actividades del día a día hasta solicitudes de colegas de

trabajo, amigos y familiares.

!El Poder de los Libros!



Hola amigos, ¿que tal?

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

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

Yo nunca fue un bueno estudiante. Nunca me he gustado la

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

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

Leer y no implementar no sirve para nada

Me recordó que empecé a leer cuando yo volví de Vancouver, Canada. Yo viví allá por 6 meses y mi principal misión seria: Aprender Ingles. Yo tube mi primera experiencia de trabajo allá también y fue como: **Ayudante para Mudanzas**. Sí. Básicamente, yo trabajaba en una empresa que hacia mudanzas de casas, oficinas, etc. Esos son llamados *entry level jobs* – sirvientes, babas, construcción, ayudantes para mudanzas, etc – y son particularmente comunes para personas que están llegando al país o se la persona no tiene ninguna experiencia en el mercado de trabajo.

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



Vancouver, Canada

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

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

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



Hampi, India

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

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

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

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

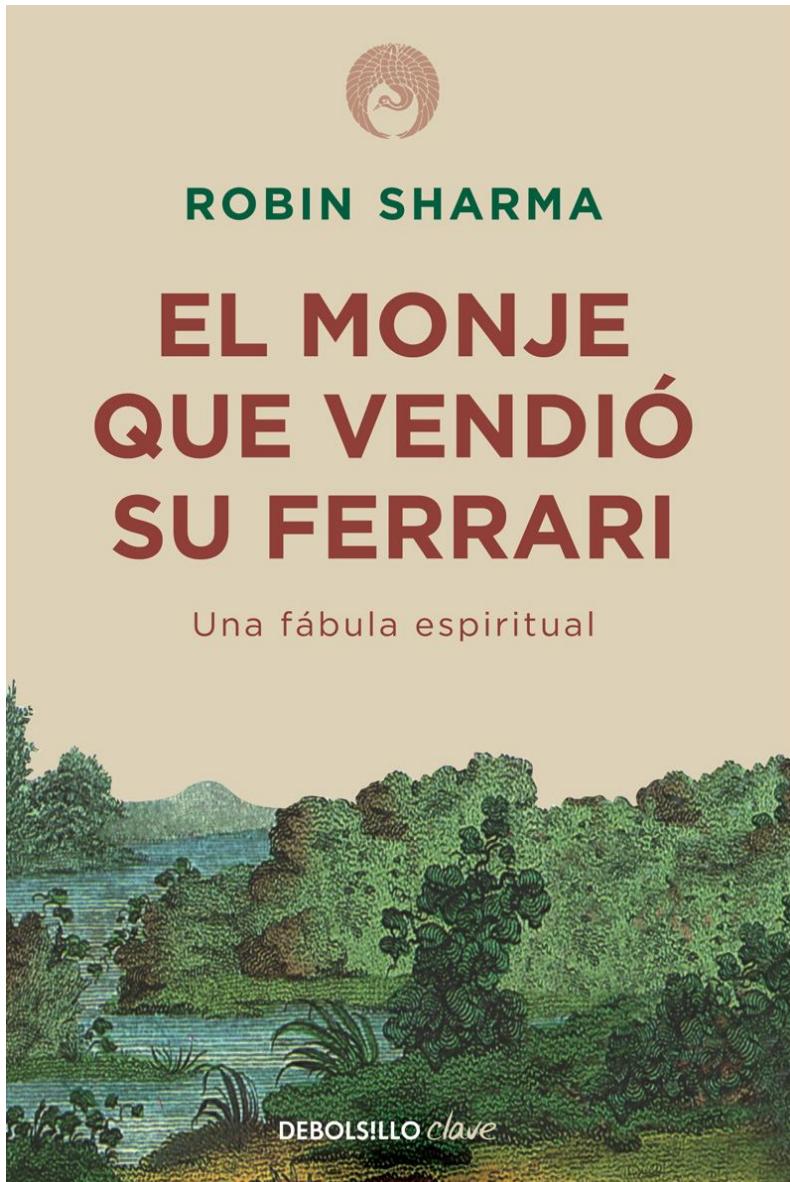
Hace 4 meses que vivo en México. Estaba en Guadalajara y hace dos días que llegue a una de las mayores ciudad del mundo: La ciudad de México. Estoy muy entusiasmado. Los desafíos son grandes, pero mi voluntad de vencerlos es muy mayor.

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

Saludos !

FRASES

El monje que vendió su Ferrari Resumen



Una fábula espiritual

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

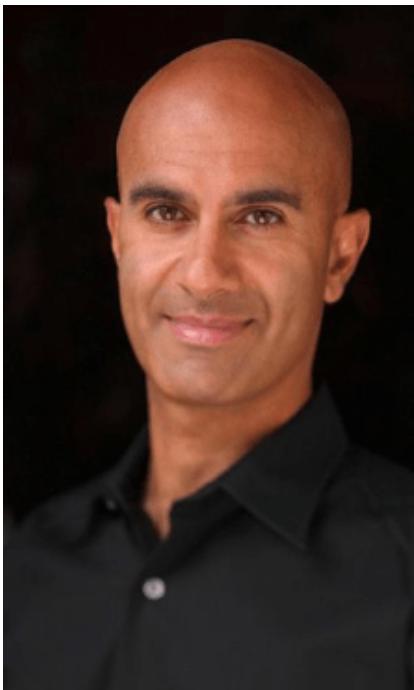
¿Quién debería leer “El monje que vendió su Ferrari”? ¿Y por qué?

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

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

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

Acerca de Robin Sharma



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

it
or
ca
na
di
en
se
,

co
ns
id
er
ad
o
un
o
de
lo
s
di
ez
me
jo
re
s
gu
rú
s
de
l
li
de
ra
zg
o
du
ra

n
t
e
d
o
s
d
é
c
a
d
a
s.

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

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

“El monje que vendió su Ferrari Resumen”

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

Pero, ¿será tan simple?

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

Sin embargo, no es feliz.

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

Fin.

Esa es la fábula.

¿No entendiste nada?

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

Lecciones clave de “El monje que vendió su Ferrari”

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

propósito

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

El jardín es tu mente: cultívala

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

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

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

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

Este faro es un símbolo de tu objetivo.

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

Existe un método de cinco pasos para lograrlo.

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

Por último, pero no menos importante, ¡diviértete!

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

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

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

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

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

El cable de alambre rosa representa la

disciplina: sé disciplinado

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

Porque la autodisciplina estricta tiene un inmenso poder.

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

El reloj de oro dice: respeta tus tiempos

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

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

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

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

Entonces, es momento de que planifiques tu tiempo.

Huele las rosas amarillas y sirve a otros desinteresadamente

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

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

para ti.

Camina por el sendero de diamantes: vive el momento presente

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

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

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

Frases de “El monje que vendió su Ferrari”



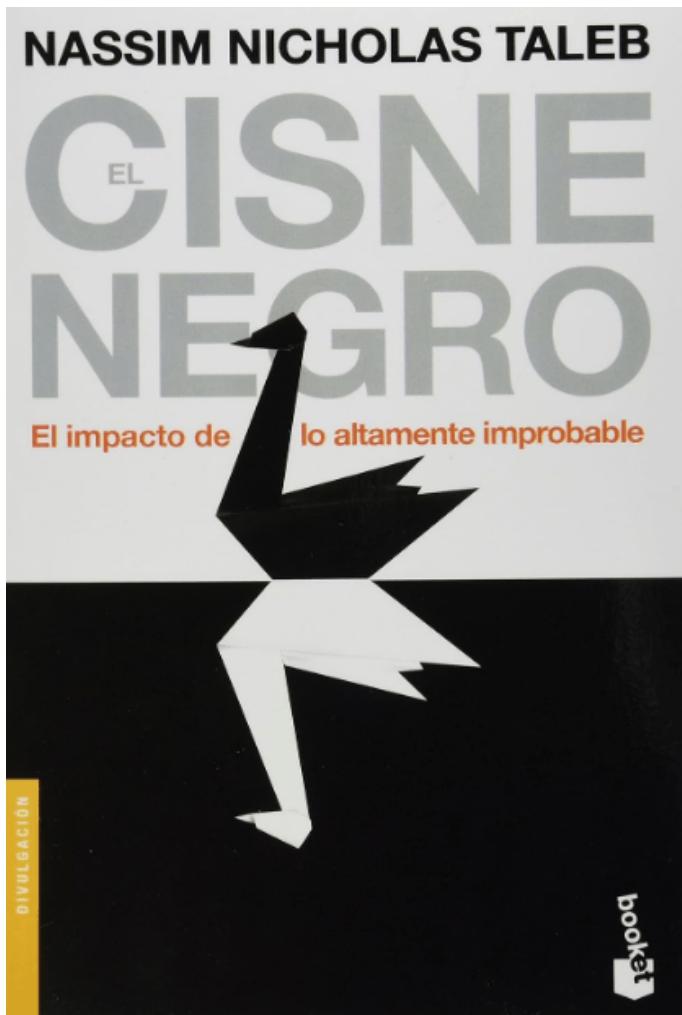
Nuestro análisis crítico

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

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

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

El Cisne Negro Resumen



Micro-resumen: Nissan Nicholas Taleb explora en el *Cisne Negro* los problemas de percepción causados en la gente por eventos inesperados, como el 11 de Septiembre, el cual tuvo un enorme impacto en la humanidad y el cual la gente trata de explicar sin éxito. Es un libro para ayudarte a conocernos mejor y prevenir que caigas trampas irracionales las que tratamos de explicar situaciones impredecibles y aprender de ellas. Eventos al azar, junto con nuestras fallas cognitivas, crean retos de lógica que si no entendemos cómo funciona nuestro cerebro y como manejarlos, nos pueden traer problemas.

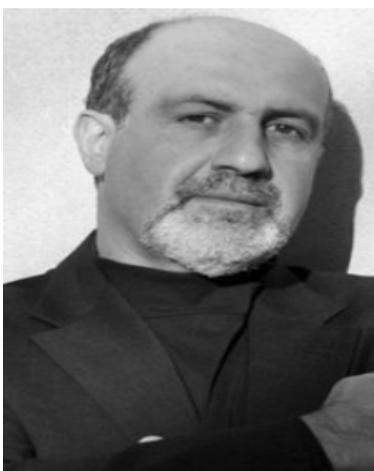
¿Quién debería de leer “El Cisne Negro”? ¿Y Por Qué?

“El Cisne Negro” no tiene un grupo de lectores con características específicas, al que el libro está dirigido.

Escrito y diseñado para toda audiencia, especialmente para entusiastas que están inquietos y hambrientos de nuevos conocimientos que la forma tradicional de predecir, prevenir, analizar, calcular y estimar diferentes eventos que pasaron o tal vez pasarán en el futuro.

Taleb como filósofo trata de confrontar la visión impuesta por la sociedad con una perspectiva más amplia y compartirla con el público concisamente.

Acerca de Nassim Nicholas Taleb



N
a
s
s
i
m
N
i
c
h
o
l
a
s
T
a
l
e
b

n
a
c
í
ó
e
n
19
60
e
A
m

io
un
,

Lí
ba
no
. Es
un
no
rt
ea
me
ri
ca
no
— li
ba
né
s
en
sa
yi
st
a,
in
ve
st
ig
ad
or
fi
ló
so
fo
,

co
me
rc
ia
nt
e
y
fi
na
nc
is
ta
qu
e
tr
ab
aj
a
en
dw
el
ls
en
lo
s
Es
ta
do
s
Un
id
os
Am
er
ic
an
os

Taleb habla cinco idiomas: Inglés, Francés, Árabe, Italiano, Español y también es capaz de leer escrituras en latín y griego.

Actualmente, es profesor de decano en el departamento de ciencia en la Universidad de Massachusetts y profesor en el Instituto de Ciencias Matemáticas en la Universidad de Nueva York.

Taleb enfatiza la importancia de aleatoriedad y como un “escéptico empírico” cree que todos los científicos exageran el valor de explicaciones lógicas y analíticas de información del pasado y devalúan la relevancia real de causalidad en esa información.

Su punto de vista – el pasado no puede y no debe usarse para predecir el futuro – lo comparten muchos otros filósofos escépticos como Montaigne, Algazel y David Hume.

Su trabajo más celebrado son: “[Fooled by Randomness](#)”, “El Cisne Negro”, “[El Lecho de Procusto](#)”, “[AntiFragile](#)” y “[Jugarse la Piel](#)”.

“El Cisne Negro” Resumen

“Cisnes Negros” representan eventos profundamente significativos, a veces consecuentes e increíbles que puede o no que sucedan en algún punto.

Los cisnes negros están etiquetados como un desafortunado giro de los acontecimientos, que no sólo pueden ser explicados sino también comprensibles. Tienes que mostrar flexibilidad y una mentalidad abierta para aceptar esa dosis de incertidumbre sin caer en la desesperación.

La Curva de la Campana es uno de los factores de estadísticas de pronóstico, que hacen la vista gorda a los efectos

derivados de los cisnes negros.

Cisnes Negros son una Trampa de Lógica

Hay muchas cosas que no sabemos, creamos historias “Inventamos” explicaciones del porqué cosas pasan, después de todo esto es más placentero que sentirse estúpido e ignorante cuando algo súbito sucede.

El conocimiento humano está creciendo y evolucionando constantemente y el enfoque dogmático que tendemos a tomar no tiene sentido.

Dos Tipos de Improbabilidad

Para entender el impacto de lo improbable, Nassim Taleb divide el conocimiento humano en dos áreas principales de aleatoriedad, separando los dos grandes grupos de efectos improbables en nuestras vidas.

El primer grupo es denominado por Taleb Mediocristán, describiendo la tierra donde el promedio es la regla.

En Mediocristán nuestra muestra de información y datos disponibles es muy grande y ningún hecho cambiará la forma en la que el modelo trabaja.

Los datos en este contexto no son escalables, ya que se ha definido un mínimo y máximo límite.

Ejemplos de información Mediocristán son, características físicas como la altura, el peso e incluso el IQ.

La dimensión como el peso de las personas no es considerada escalable ya que hay limitaciones físicas con respecto a cuánto una persona puede pesar: mientras que una persona puede pesar 300 kg, es prácticamente imposible que una persona pueda pesar 1000 kg.

Ya que las propiedades de dicha información no es escalable es

ciertamente limitada, es posible hacer predicciones relativamente precisas sobre los medio.

El segundo territorio es el Extremistán, es donde estaremos vivien.

En Extremistán, la información es tan desproporcionada que una sola observación puede impactar dramáticamente nuestras observaciones y puede entorpecer nuestra habilidad de hacer predicciones.

Extremistán conlleva el lado no físico, fundamentalmente las cosas abstractas.

Un ejemplo es la [riqueza](#), la cual es altamente escalable: es posible para un pequeño porcentaje de la población tener una increíblemente grande porción de riqueza.

Y si analizas los datos viendo al promedio, puedes ser engañado con una representación del ingreso distribuido que no refleja la realidad exacta de la gente.

La Parte Más Grande de los Eventos Aleatorios, del Cisne Negro, Sobresalieron en los Escenarios Extremistán.

Ten cuidado de no ser el pavo en el Día de Acción de Gracias ... imagina el siguiente escenario. Eres el pavo, el cual es alimentado diariamente, bien cuidado, por años y tu vida va muy bien.

Pero en el Día de Acción de Gracias, hay una sorpresa. No eres alimentado, eres asesinado y alimentas a la gente que te alimento.

Esta es la metáfora que Taleb usa para ilustrar cómo observar el pasado para predecir el futuro.

También prueba que los Cisnes Negros son relativos. Para ti (el pavo), la Cena de Acción de Gracias es definitivamente el Cisne Negro, pero para el cocinero, no hay sorpresa en este evento.

!No Confíes en tu Cerebro!

Nuestros cerebros nos tienden trampas. Tendemos a concluir que frases con sonidos similares tienen significado absurdamente similares.

Por ejemplo, si decimos “no hay evidencia de que hay cisnes negros”, mucha gente entenderá que no hay cisnes negros. La falta de prueba de que algo existe no significa que algo no exista.

Está también la tendencia de nuestro cerebro de buscar evidencia.

Nuestro cerebro está acostumbrado a buscar evidencia de que cosas existen o que ocurrirán.

Pero dada nuestra ignorancia, de buscar evidencia de lo que creemos es real, puede limitar enormemente nuestra línea de pensamiento y ignorar la información que no apoya nuestras creencias.

A menudo es mejor buscar hechos que van en contra de nuestras creencias, que aquellos que las apoyan. Esto lleva a descubrimientos más poderosos y te permite no cegarte.

Lecciones clave de “El Cisne Negro”

1. Confronta hechos, investiga por tu cuenta y expande tus conocimientos.
2. La suerte importa
3. Diferentes fenómenos naturales

4. Pronosticar es actividad opcional u obligatoria para negocios.

Confronta Hechos, Investiga por tu Cuenta y Expande tus Conocimientos.

En el siglo XVII, los maestros de las escuelas europeas les enseñaron que los cisnes son blancos.

Willem de Vlamingh, un explorador holandés, fue uno de los primeros europeos que pisó el desierto de Australia.

Poco después descubrió criaturas que no le eran familiares ni a su tripulación, como canguros, koalas y un ave de plumas negras que se parecía exactamente a los cisnes blancos en Europa.

Se hicieron observaciones e investigaciones detalladas antes de que Willem de Vlamingh se diera cuenta de que eran cisnes como los que había visto en su tierra natal.

La Suerte Importa

Si piensas sobre cualquier historia de negocios, lo primero que se nos viene a la mente son los retos que la persona promedio de negocios enfrenta durante su camino.

Después, la historia retrocede un paso al recordarnos sus inicios humildes y sin dinero.

Nassim Nicholas Taleb desafía este concepto idiota de crear una historia al proporcionar una muestra simple como cuando alguien se convierte en un ganador de lotería y declara que es un genio para elegir ese número en particular y negar el hecho de que el número que eligió fue mera suerte.

Diferentes Fenómenos Naturales

Hay un dicho: Hay una Tierra, pero 7 mil millones de mundos.

Más tarde, los humanos se dieron cuenta de que nuestras mentes podían ver diferentes realidades de percepción de una situación.

¿Eres un «Mediocristán» o «Extremistán»? Estos dos representan metáforas para recordar y percibir dos clasificaciones de fenómenos muy diferentes.

Los fenómenos que se pueden describir se encuentran en la categoría Mediocristán, mientras que los fenómenos en los que un solo evento o una persona que no se puede explicar se denominan Extremistán.

Pronosticar es Actividad Opcional u Obligatoria para negocios.

Si puedes predecir cuándo cometerás un error y qué impacto tendrá, entonces la orientación de Extremistán no es tan mala.

El problema es que nadie puede calcular con precisión estos fenómenos.

Por ejemplo, un guionista o un autor pueden estar 100% seguros con su trabajo. Sin embargo, esto no es suficiente para garantizarles [fama y éxito](#).

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

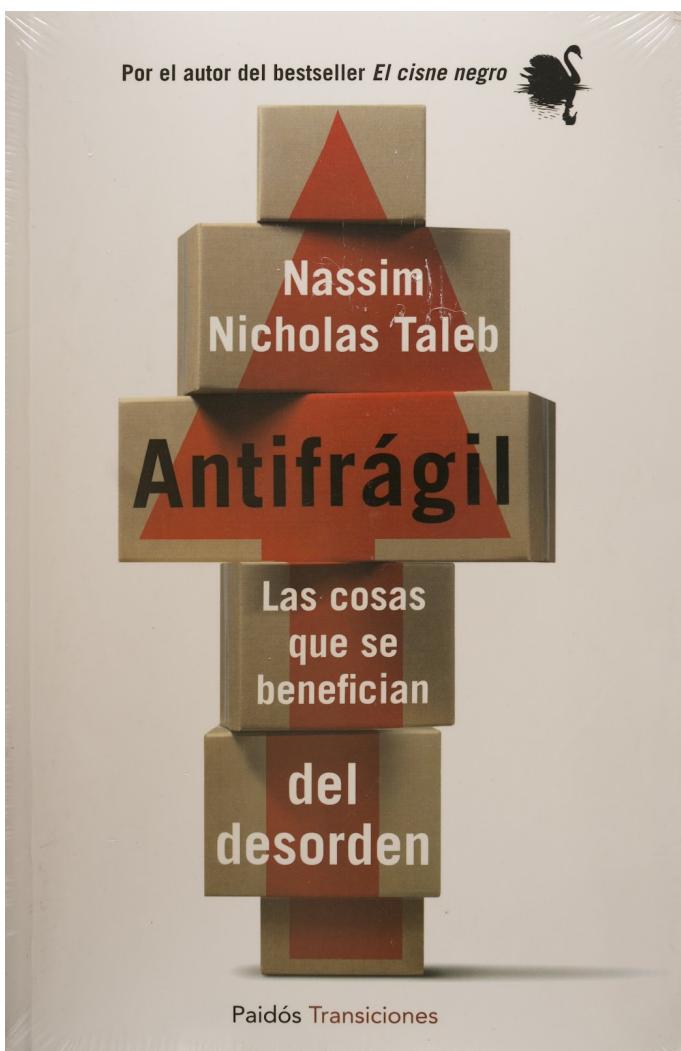
Frases de “El Cisne Negro”

Nuestro Análisis Crítico

El Cisne Negro está dirigido a gente que tienden a creer en datos no comprobados.

También les enseña a aceptar espontaneidad y aleatoriedad como parte de la vida y como superar “cisnes negros” si lo necesitan.

Antifrágil Resumen



Las cosas que se benefician del desorden

En **Antifrágil**, Nassim Taleb propone un nuevo concepto filosófico: la “antifragilidad”. Se trata de la propiedad de un sistema para progresar al ser expuesto a shocks, fallas y la aleatoriedad que caracteriza a nuestro mundo.

Al desarrollar esta capacidad a nivel personal, según el autor, conseguimos prosperar en la sociedad actual: incierta, llena de posibilidades, antifrágil. En un entorno así, la incertidumbre se vuelve necesaria, porque solo lo que es antifrágil puede crecer y desarrollarse.

En este resumen podrás ver los conceptos claves de “Antifrágil”.

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

No tengas miedo de ser esa persona que prospera en cada desafío que asume. “Antifrágil” consigue expandir tus puntos de vista y puede dejarte nuevos aprendizajes.

Como un libro que indaga en los problemas del pasado, entendemos que cualquier persona puede encontrarlo interesante e inspirador.

Acerca de Nassim Nicholas Taleb



[N](#)
[a](#)
[s](#)
[s](#)
[i](#)
[m](#)
[N](#)
[i](#)
[c](#)
[h](#)
[o](#)
[l](#)
[a](#)
[T](#)

le
b
es
un
a
pe
rs
on
al
id
ad
de
re
no
mb
re
y
un
es
cr
it
or
in
cr
eí
bl
e.

Además de ser el autor de varios éxitos como “El Cisne Negro”, “¿Existe la suerte?” y “El lecho de Procusto”, es profesor de ingeniería de riesgos en la Escuela Politécnica de Ingeniería de la Universidad de Nueva York.

Nació en 1960 en Amioun, Líbano y, desde una edad temprana, se interesó en actividades que no eran típicas para un niño de 10 años.

De cualquier modo, más tarde se convirtió en un genio y dominó

el arte del azar, la posibilidad y la incertidumbre.

“Antifrágil Resumen”

Para comenzar, es interesante partir de cómo el autor llegó al concepto que dá título al libro.

Los objetos frágiles necesitan de un cuidado mayor. Debemos saber cómo lidiar con esta fragilidad y así estar preparados para posibles quiebres y fallas.

Pero, cuando nos referimos al concepto opuesto, se vuelve difícil encontrar una palabra exacta. Algunos podrían decir “robustez”, pero este término no sirve para definir lo contrario de débil.

Por estos motivos, Taleb plantea el uso de “antifrágil” como antítesis de la fragilidad. Lo usa para referirse a cosas que, cuanto menos cuidado reciben, más fuertes se vuelven.

Y, para ejemplificar el concepto, se refiere a la Hidra de la mitología griega: una serpiente con varias cabezas que se creía indestructible. Cada vez que le cortaban una cabeza, otras dos surgían del mismo lugar. Era la definición de antifragilidad.

Entendiendo la Antifragilidad

Nuestra mayor [fortaleza](#) es lograr no ser afectados por otras personas, eventos o circunstancias. De hecho, la principal idea que llevó a Taleb a escribir esta obra consiste en que la “revolución” debe empezar desde dentro de cada uno, enfrentar las dificultades y salir adelante.

El término antifragilidad, entonces, indica que es posible superar cualquier obstáculo a pesar del estrés, los giros y las interrupciones que puedan suceder en el camino.

Sin embargo, este fantástico libro nos recuerda que, como

sociedad, nos estamos volviendo demasiado “frágiles”. Más adelante veremos cómo.

La antifragilidad y sus elementos frágiles

Una regla importante de los sistemas antifrágiles dice que estos deben estar compuestos en su mayoría por elementos frágiles. Es decir, el sistema necesita que partes de sí mismo fallen para aprender de ellas y progresar.

Para entender mejor esta característica, Nassim dá el ejemplo de la evolución natural. Cuando surgía una dificultad, la evolución forzaba a la vida a ajustarse para adaptarse al nuevo ambiente.

De esta forma, los individuos que “colaboraron” en este cambio desaparecieron para permitir el progreso de su especie.

Por lo tanto, deducimos que las fallas son partes cruciales de cada proceso, y que estos funcionan a base del método de prueba y error.

Parece correcto decir que la antifragilidad se encuentra más fácilmente en la naturaleza y los sistemas biológicos. De hecho, es casi imposible que el hombre haya creado un sistema antifrágil, debido a que nuestros sistemas son artificiales e incapaces de mejorar a través de errores por sí mismos.

Sin embargo, sí existen. Un gran ejemplo de esto es el sistema económico global. Las personas y empresas que lo componen son frágiles, pero la economía usa sus experiencias para volverse cada vez más antifrágil.

Una de las razones que justifican su antifragilidad es su complejidad. Pero esto no es suficiente. El sistema también necesita inconsistencia. Es decir, shocks y factores estresantes que ejerzan presión para que este obtenga lo mejor de sí.

El exceso de control genera debilidad

Taleb cree que cometemos un error fundamental al intentar entender nuestra sociedad.

Pensamos que nuestra comunidad debe ser lo más tranquila y consistente posible. Y nuestros sistemas antifrágiles, tan controlados como podamos.

Como no podemos predecir la inconsistencia, la evitamos y reducimos al máximo. Creamos sistemas que se caracterizan por ser predecibles, buscando controlar cada aspecto.

Pero, como ya vimos, el progreso necesita del caos. Sin aprendizajes no hay mejoras. Por eso cuando, por ejemplo, un gobierno interviene en su sistema económico a través de regulaciones y medidas controladoras, este se debilita.

A través del control excesivo, lo único que logramos es crear sistemas frágiles y débiles. Les robamos la volatilidad que necesitan para sobrevivir y evolucionar.

Prepárate para lo peor y minimiza tus riesgos

Ya sabemos que los períodos de incertidumbre e inconsistencia son inevitables. Debemos limitarnos a entenderlos y aceptarlos para convertirnos en personas antifrágiles.

Lo que sí podemos hacer es conocer cuáles son los peores escenarios posibles y prepararnos para reducir los riesgos al máximo.

Por ejemplo, para prepararte para una posible crisis económica, puedes invertir parte de tu dinero en inversiones de bajo riesgo. Así, te asegurarás un “colchón” de reserva para tiempos difíciles.

Luego de que la probable consecuencia negativa está

contemplada, puedes concentrarte en el desenlace positivo.

Siguiendo el mismo ejemplo, invierte un porcentaje menor en una inversión de alto riesgo (por tanto, que genera mayores ganancias). Si las cosas van mal, las consecuencias no serán tan duras.

Lo fundamental es siempre tener opciones. Si no las tienes, te ves obligado a aceptar cualquier trato, cualquier condición. Y el costo de esta situación límite puede ser muy alto.



Los pronósticos no sirven

Tenemos el mal hábito de hacer predicciones basados en conocimientos y puntos de vista del pasado.

Siempre creemos que lo peor que presenciamos es lo peor que puede pasar. Las emergencias son impredecibles y, según el autor, debemos estar preparados siempre para un caso peor que el que ya conocemos.

El ejemplo dado en este caso es la planta nuclear japonesa de Fukushima. Estaba preparada para soportar el terremoto más fuerte del que se tenía conocimiento.

Lamentablemente, sus ingenieros no la prepararon para un terremoto aún mayor, como el que sucedió en 2011 y destruyó el reactor de la planta, generando un desastre fatal.

La antifragilidad es el motor de cada proceso

El concepto planteado por Nassim, como pudimos ver, se encuentra presente a lo largo de nuestra historia. Incluso en la Revolución Industrial que, según lo que nos enseñaron, fue generada a partir del progreso científico.

En realidad, los responsables de llevarla a cabo fueron individuos sin educación formal que experimentaron con tecnologías e ideas nuevas para crear herramientas útiles. Y, como no podía ser de otra forma, el método universal fue el de prueba y error, formando un sistema antifrágil.

Con esto en mente, podemos comprobar que es posible alcanzar el progreso con sólo una teoría: la aleatoriedad y la antifragilidad del caos son necesarias para el surgimiento de cambios e innovaciones reales.

Conclusión

Para terminar, rescatamos algunas notas finales:

- No debemos intentar calmar los ambientes volátiles y antifrágiles, porque esto solo los debilita.
- No necesitamos entender desde la teoría las oportunidades que se nos presentan, es mejor enfocarnos en cómo podemos aprovechar sus ventajas.
- Debemos controlar nuestros riesgos para sacar lo mejor de los sistemas impredecibles.

Lecciones clave de “Antifrágil”

1. Las leyes básicas
2. Entender el vínculo sólido
3. Fe en la historia

Las leyes básicas

Una vez más, Taleb demuestra su capacidad al explicar algunos principios fundamentales que deben reforzarse en la era digital.

Además, cuestiona a los individuos que creen que la educación formal surgió como cualquier otro elemento práctico.

También admira la sociedad estadounidense por tomar una mentalidad de arriesgarse, mientras que desconfía de las culturas que escapan al conflicto.

Entender el vínculo sólido

Para entender completamente el impacto de la antifragilidad, debemos comprender su significado y su relación con la modernidad.

Según Taleb, la modernidad es un modelo que contribuye con la fragilidad al intentar controlar todo.

Para contrarrestar este método, el libanés presenta un personaje ficticio que, en lugar de tomar los fracasos de manera personal, los interpreta como datos e información.

Fe en la Historia

El autor mantiene y abraza algunos conceptos tradicionales e históricos y siempre busca actuar de una manera que le otorgue un «retorno seguro».

Pero no te confundas porque, al mismo tiempo, Taleb siempre

promueve y promoverá el riesgo.

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

Frases de “Antifrágil”



Nuestro análisis crítico

Este libro definitivamente entra en la categoría de “obra maestra”. Sentirás inmediatamente cómo surge la tensión al leerlo, y un cierto alivio al terminarlo.