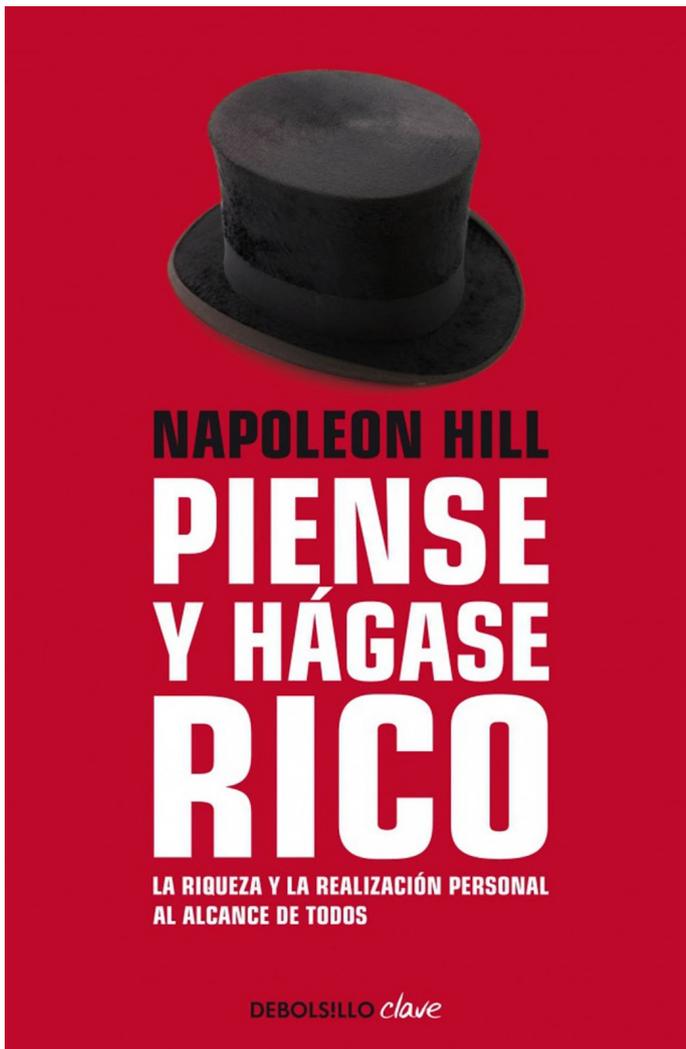


Piense y Hágase Rico



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.

Acerca 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, Napoleón 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.

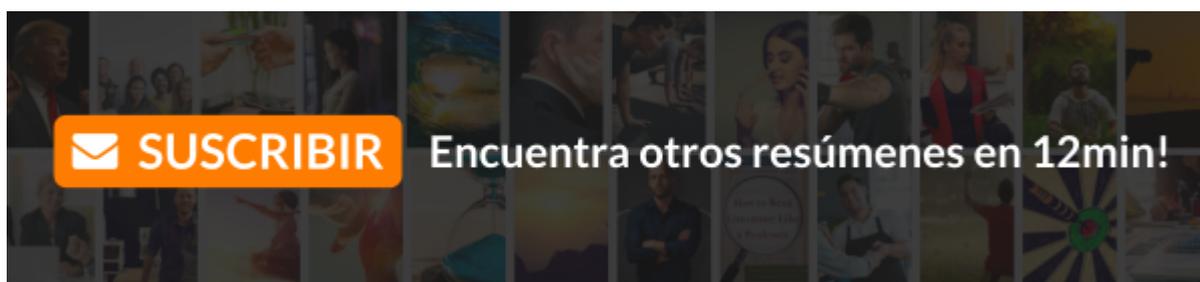
Guíate a través de la imaginación

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”



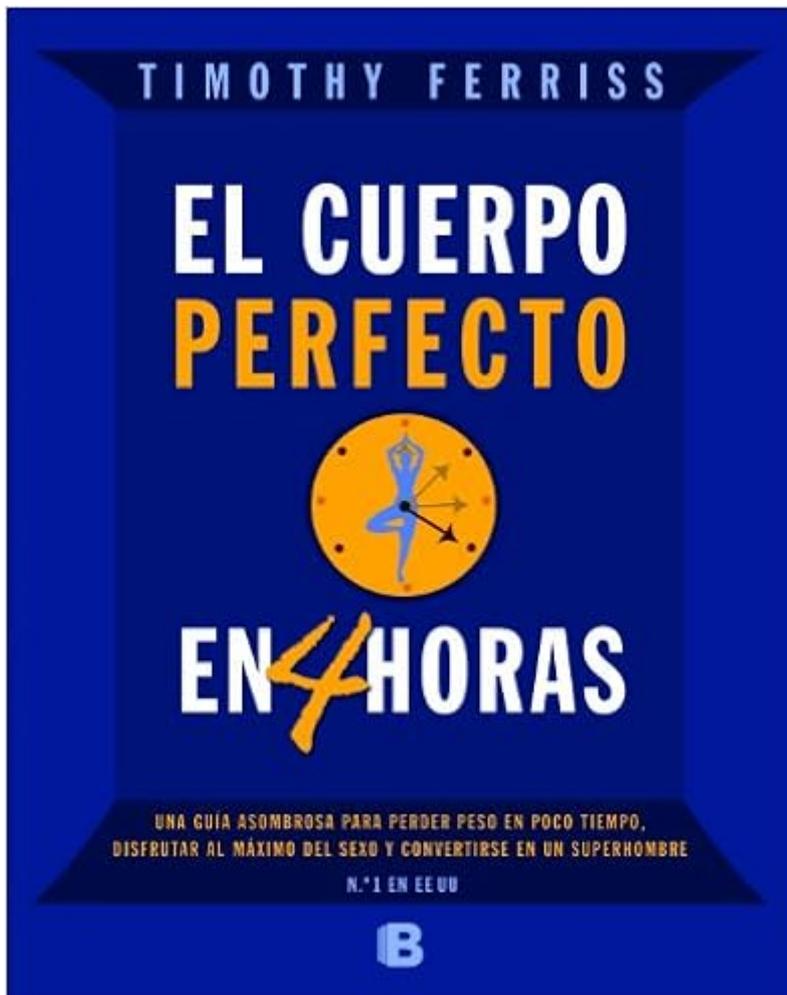
Nuestro análisis crítico

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.

4 Horas para el cuerpo Resumen



El libro ["4 Horas para el cuerpo"](#) es un clásico de nuestro querido Tim Ferris. Después de la obra prima "Trabaja 4 Horas por Semana", Tim optó por crear una guía con soluciones fáciles y eficientes para diversas cuestiones que afectan a la mayoría de las personas.

El libro aborda tópicos como adelgazamiento, ganancia de masa muscular, insomnio e incluso sexualidad. Este best-seller americano contiene una colección de resultados de diversas investigaciones y experimentos personales con atletas profesionales, médicos con el propio autor. El libro parte de la premisa de que los pequeños cambios pueden generar grandes resultados.

Si quieres aprender cómo conseguir el cuerpo deseado de manera eficiente y sin sentir hambre, como tener buenas noches de sueño, cómo correr de manera más eficiente y energética y hasta como mejorar tu vida sexual, este es el libro ideal para

eso. ¡Vamos juntos en esta aventura por la salud y el bienestar!

Los fundamentos del plan 4 horas para el cuerpo (4HC)

Las reglas de pérdida de peso siempre dicen que algunas cosas son imposibles: “no puedes perder más de 1 kg por semana”, “no puedes cambiar tu tipo muscular” o que “la única manera de perder peso es limitando la cantidad de calorías”. Pero la realidad es que esas reglas no son tan verdaderas como la mayoría de las personas piensa. ¡Tu debes trabajar bajo tus reglas!.

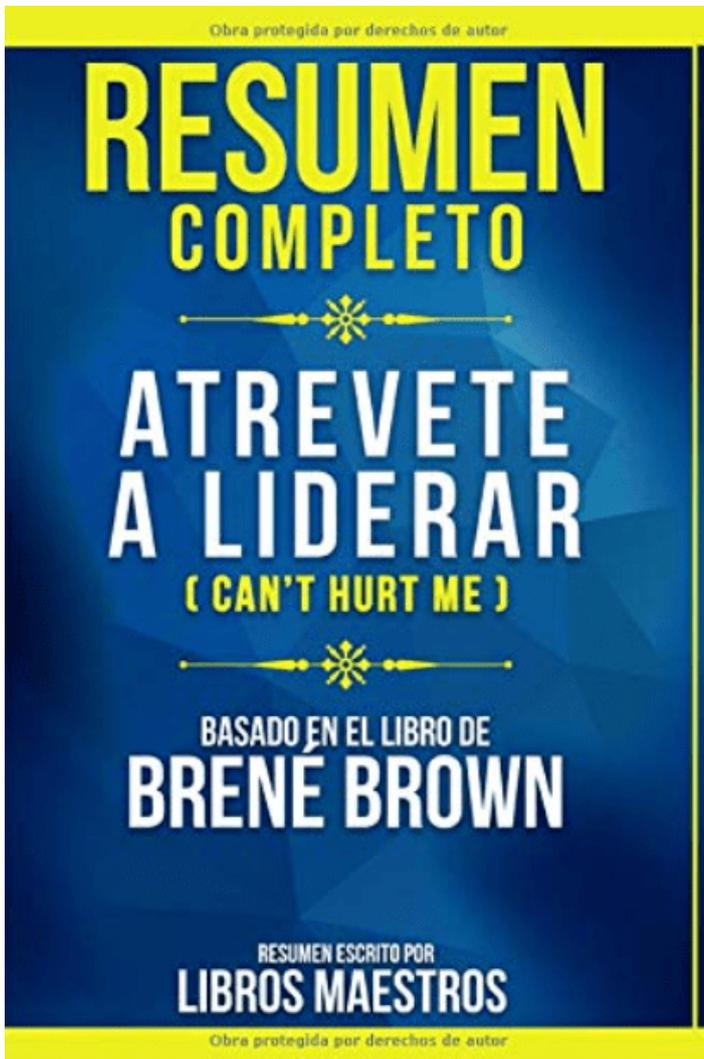
Leía Todo El Resumen

Tim nos cuenta la historia de Arthur Jones. Él fue una de las personas más influyentes del área de educación física. Jones hizo diversas investigaciones y experimentos y dejó un legado sustancial. Uno de esos legados fue la idea de una dosis mínima efectiva (DME). La DME es la menor cantidad de alguna cosa que debes hacer para lograr el resultado deseado. Por ejemplo, la cantidad mínima de ejercicio que necesitas hacer para ver resultados es el DME de ejercicios para ti. El plan 4HC se basa en encontrar tus DME

Acompañando los resultados

Cuando comienzas a seguir el plan 4HC, perderás grasa corporal y ganarás músculo. Comenzarás a notar una diferencia sustancial en tu peso durante los primeros meses. También puedes notar, que tu pérdida de peso comenzará a ser menos dramática después de los 3 meses iniciales. Mientras pierdes grasa, estás ganando músculo. La ganancia de músculo aparece en la balanza, entonces, a pesar de que aún estás perdiendo grasa, eso no aparecerá a causa de lo músculo que ganaste en el proceso. No puedes dejar que los números de la balanza impidan tu progreso en el plan.

Dare To Lead Resumen



Trabajo con Coraje. Conversaciones Honestas. Corazones Completos.

En «Dare to Lead», la autora Brené Brown es la persona correcta para enseñarte como ser un gran líder, como atreverte a hacer las cosas en grande y como sobresalir en tu trabajo. Pero sobre todo:

Atreverte a ser un líder.

Quién debería leer “Dare to Lead”? y ¿Por qué?

El siglo XXI, es ciertamente la era que necesita un nuevo tipo de líderes.

A diferencia de líderes del pasado – como Simon Sinek nos enseñó – estos nuevos líderes comen al último y te hacen sentir seguro.

Brené Brown siempre se ha interesado en temas como humildad y seguridad, por lo que no es una sorpresa que su libro recopila sus ideas pasadas para el mercado de negocios y liderazgo.

Si eres un líder que no ha leído a Brené Brown, deberías empezar con *Dare to Lead*; además, el libro parecerá emocionante e inspirador para todo aquel que quiera ser más valiente en el área de trabajo.

Sin embargo, si ya has leído el trabajo de Brené Brown anteriormente y no estás en la posición de liderar a nadie, sugerimos saltarte este.

Si tienes una buena relación con tu equipo, pero quieres leer algo de Brown, este probablemente no sea el libro para ti.

En su lugar, lee los siguientes cinco.

Acercas de Brené Brown



[Br](#)
[en](#)
[é](#)
[Br](#)
[ow](#)
[n](#)
es
un

a
su
pe
r
es
tr
el
la
de
TE
D,
au
to
ra
*Ne
w
Yo
rk
Ti
me
s
be
st
se
ll
er
y
pr
of
es
or
a
de
in
ve
st
ig*

ac
ció
n
en
la
Un
iv
er
si
da
d
de
Ho
us
to
n.

Ha dedicado su vida a estudiar temas como el coraje, vulnerabilidad, vergüenza y es considerada una experta en estos temas.

Es autora de libros, de los cuales la mayoría han alcanzado el #1 en la lista de *The New York Times Best Sellers*: [Creía que Solo me Pasaba a Mí \(pero no es así\)](#) (2007); [Los Dones de la Imperfección](#) (2010); [Daring Greatly](#) (2012); [Más Fuerte que Nunca](#) (2015); y [Braving the Wilderness](#) (2017).

La famosa charla de TED de Brown, "[El Poder de la Vulnerabilidad](#)", es una de las charlas más vistas icasi 40 millones de veces!.

“Dare to Lead Resumen»

El Coraje de ser Vulnerable

Busca en tu diccionario – o en sitios de sinonimos y antonimos – por el antonimo de “vulnerabilidad”.

Algunas palabras resaltan.

La obvia “invulnerabilidad”, la esperada “inmunidad”, “fortaleza”, “resistencia”, “fortaleza” e “invencible”.

Cuando piensas en la palabra “vulnerable”, piensas en los niños sin asilo de África; cuando piensas de sus antónimos puede que pienses en soldados con caras enlodadas dirigiéndose hacia sus enemigos.

Y aún así, cuando Brown entrevistó a tropas del propósito especial de los Estados Unidos de América en el 2014, ninguno de los militares pudo mencionar algún ejemplo en el cual su coraje no fue acompañado de vulnerabilidad.

Brown no estaba sorprendida.

Por que esto es la esencia de su filosofía.

Vulnerabilidad, por definición, es inseguridad e inseguridad significa riesgo; y ya que solo los que arriesgan ganan, vulnerabilidad no es antónimo de coraje, pero básicamente es un requisito.

“El valor de ser vulnerable no es sobre perder o ganar”, dice Brown “es sobre el valor de presentarse cuando no puedes predecir o controlar los resultados”.

En otras palabras, aceptar tu vulnerabilidad no significa ser debil; significa ser un aventurero valiente, abierto a las posibilidades del mañana.

Por ejemplo, gente que invierte dinero para emprender un negocio no conocen el futuro son algunas de las personas más vulnerables.

Aún así – estas son personas que crean e innovan y hacen del mundo un lugar mejor.

La Retroalimentación es Importante

“Todos conocemos personas que nos darán retroalimentación”, supuestamente Bill Gates dijo “Así es como mejoramos”.

Aún así, por alguna razón, líderes apenas conocen a sus empleados.

Sin embargo, esto es recíproco; líderes tienden a comunicar sólo la mitad de la verdad o mentiras a sus empleados por que creen que es lo mejor para ellos.

Brené Brown no piensa así: “Decirle a la gente verdades a la mitad o mierda para hacerlos sentir mejor (lo que es casi siempre hacernos sentir más cómodos) es cruel”.

En algún momento, tu empleado cometerá un error por el que lo culparás y lo regañarás severamente, aún cuando ese error es resultado inevitable de tu política “es lo mejor para ellos”.

¿Sabes que es mejor?

Hablar con tus empleados, comparte con ellos tu sincera opinión y espera lo mismo de ellos.

Empieza escuchandolos.

Una buena estrategia es dejando un momentos de silencio en las conversaciones que tienes con ellos. La gente trata de llenar los momentos de silencio en conversaciones e instintivamente, empezarán a hablar.

Y cuando lo hagan – no los interrumpas con respuestas preformuladas.

Espera a que terminen.

Fueron amables en compartir sus opiniones contigo.

Ahora, es tu turno de compartir la tuya con ellos.

La Mejor Forma de Construir una Cultura de Confianza

Si escuchas a tus empleados y compartes con honestidad tus pensamientos sobre ellos, entonces habrás dado el primer paso para construir una cultura de confianza.

Necesitarás dar algunos pasos más:

Límites: No hay confianza entre dos personas – ahora menos entre líderes y empleados – sin límites; o aún peor, sin el debido respeto del uno para el otro. Así que establece límites – y hazlo hasta que todos se sientan cómodos.

Confianza: Una de las peores cosas que puedes hacer es prometer más de lo que puedes dar. Se consciente de tus limitaciones y siempre trata de hacer lo que dijiste que harías. Tus empleados seguirán este ejemplo.

Responsabilidad: Todos cometen errores. El punto es admitirlos, disculparse y tratar de no repetirlos.

Guardar: Esta es la primera regla para la confianza – no compartas cosas con gente que no se supone que debas compartir; guardatelas.

Integridad: Habla pero también haz lo que dices. Es difícil mantenerse consistente a estándares, pero esto es lo que todos respetan.

Sin prejuicios: No importa que tan malo sea el error que hayas cometido, cuéntales a tus amigos, por que sabes que no te juzgarán. Ellos harán lo mismo

Generosidad: Finalmente, se generosos con otros. No regales las cosas, pero sé comprensivo.

Fracasa Pero Atrévete a Hacer las Cosas en Grande

La mejor lección que los líderes pueden aprender es paracaidismo.

Por que lo primero que aprenden los paracaidistas es llegar al suelo a salvo.

Antes de volar por el cielo, simplemente saltan de escaleras y aprenden cómo aterrizar al suelo.

Líderes, por el otro lado, pasan la mayoría de sus carreras en una burbuja, en esperanza de tener los mejores resultados y raramente preparándose en caso de las cosas salgan mal.

Cuando esto es casi inevitable, se quedan en shock y tratan de buscar soluciones *ad hoc*. A veces funciona; pero a veces no.

Enseñate – y a tus empleados – resistencia, es la mejor forma de garantizar que los fracasos siempre funcione a tu favor.

En otras palabras, que incluso en el peor de los escenarios, sigas hacia adelante.

Lecciones Clave de “Dare to Lead”

1. Sé lo Suficientemente Valiente Para ser Vulnerable
2. Construye una Cultura de Confianza
3. Descubre tus Valores y Quítate la Armadura de Perfeccionismo

Sé lo Suficientemente Valiente Para ser Vulnerable

Vulnerabilidad no es antónimo de valentía; el contrario, es casi sinónimo de esta.

Es tan simple como esto: valentía proviene de vulnerabilidad.

Un fracaso en negocios nos deja sin esperanza y comenzar una nueva empresa nos hace aún más vulnerable; pero es la única forma de hacer millones.

Personas valientes son valientes porque aceptan la vulnerabilidad de riesgos.

Construye una Cultura de Confianza

“Si queremos que la gente se muestre completamente”, escribe Brené Brown, “incluidos sus corazones sin blindaje, para que podamos innovar, resolver problemas y servir a las personas, tenemos que estar atentos a la hora de crear una cultura. en el que las personas se sienten seguras, vistas, escuchadas y respetadas «.

Construyendo una cultura de confianza es un procesos de siete pasos.

- Pon límites donde los necesite tu empresa
- Da confianza en tus promesas
- Responsabilízate de tus errores
- Guárdate las cosas que no debas compartir con otras personas
- Se consistente en tus creencias, es la única forma que puedes inspirar a empleados a respetarte
- No juzgues a otros de sus errores, porque todos los cometemos
- Se abierto con los empleados si quieres que ellos hagan lo mismo.

Descubre tus Valores y Quítate la Armadura de Perfeccionismo

Ya sabes lo que dicen: “La carga echa andar al burro”.

Porque nos damos cuenta de valores que obtenemos son más

grandes que cualquier cosa mala que nos haya pasado.

Cosas malas pasan; no importa lo que hagas. Así que aceptalas. Perfeccionismo conlleva ansiedad y depresión.

Vulnerabilidad conlleva coraje y éxito.

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

Frases de “Dare to Lead”

Nuestro Análisis Crítico

Hemos visto esto tantas veces que no nos sorprende: después de varios libros, autores tienden a reciclar sus ideas y presentarlas nuevamente en una edición de negocios.

No es como que no encontrarás algo en *Dare to Lead* que no hayas visto en los libros previos de Brown.

Sin embargo, en este libro, es específicamente dirigido a líderes.

“Con *Dare to Lead*”, escribe Sheryl Sandberg, “Brené recopila décadas de investigación para apoyar en una práctica y astuta guía de liderazgo con coraje. Este libro es un mapa para todo aquel que quiere ser un líder consciente, vivir con valor y atreverse a ser líder”.