

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

los
50
años
,
al
rede
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 huida y desertión 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.

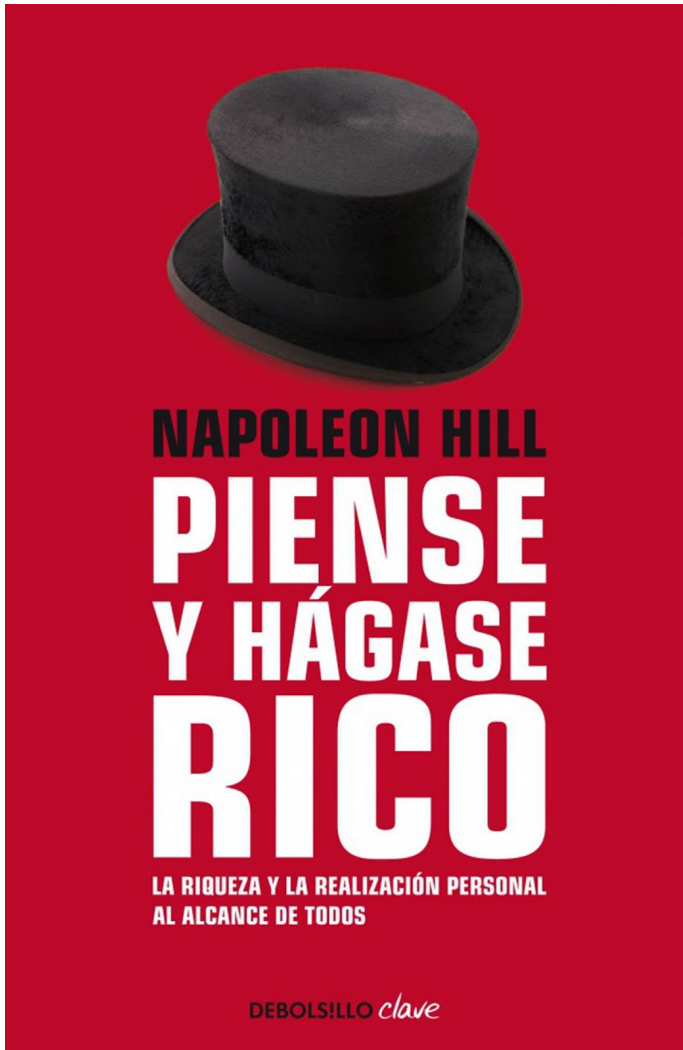
¿Te gustó este resumen? Queremos invitarte a descargar nuestra aplicación gratuita [12 min App](#), donde podrás encontrar más resúmenes y audiolibros increíbles.

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.

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, 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.

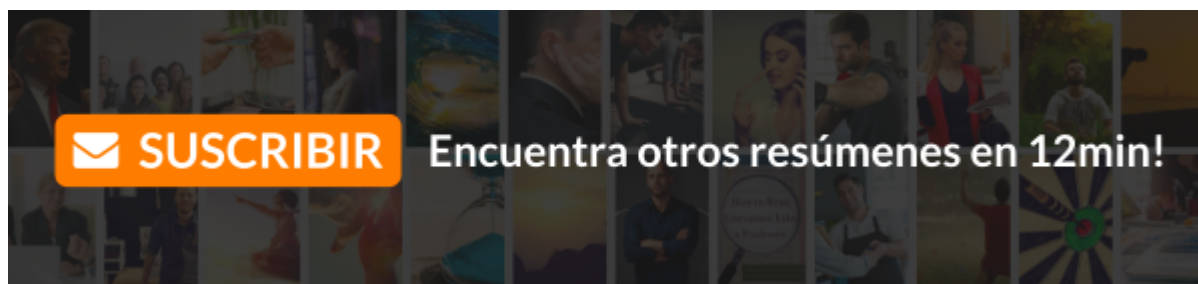
Guíate a través de la imaginación

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”



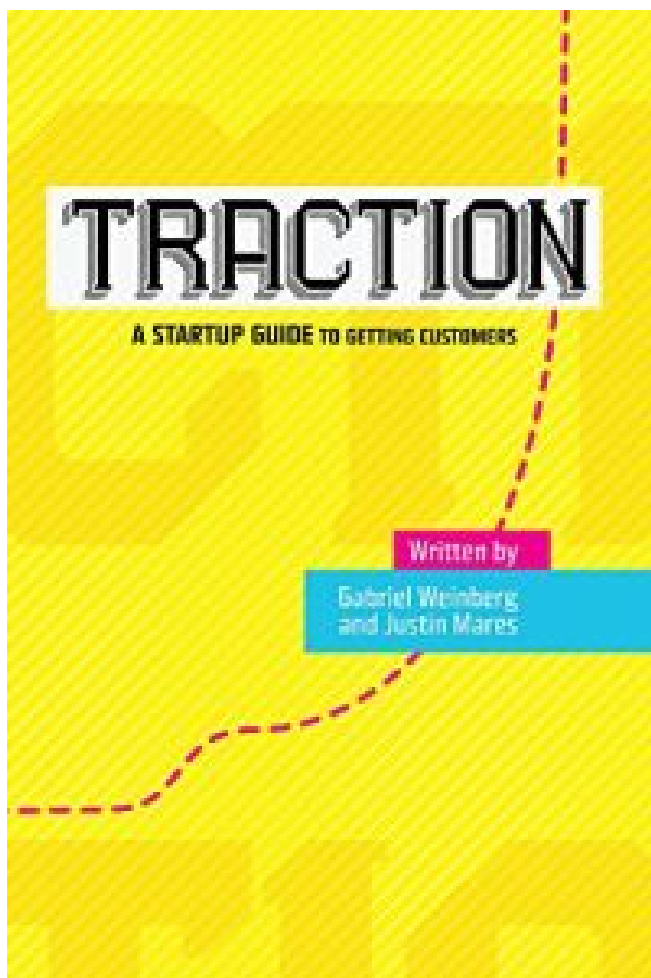
Nuestro análisis crítico

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.

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.

El Manual de Persuasión del FBI Resumen

Escrito por un ex-agente del FBI, el [“Manual de Persuasión del FBI”](#) presenta diversas herramientas para comenzar, mantener y mejorar tu capacidad de persuadir a las personas a hacer lo que desees.

En él, Jack Shafer presenta técnicas para influir, atraer y conquistar personas. Aprende a descubrir si alguien te está mintiendo, pasar los mensajes adecuados a los demás y develar las señales que las personas quieren pasarte de manera inconsciente.

El Dr. Schafer explica cómo causar una primera buena impresión y cómo interpretar señales verbales y no verbales de manera adecuada. Este microlibro te enseña a cómo prestar atención a los otros y cómo hacer que le gustes a las personas. ¡Comencemos!

Descubre los Bloques de la Amistad

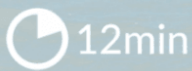
Si quieres influir a alguien, necesitas ser capaz de entender cómo una relación y una amistad se forman. Para ello, necesitas aprender que existen 4 bloques de construcción básicos de la amistad. Estos son: proximidad, frecuencia, duración e intensidad. ¿Vamos a conocerlos?

La **proximidad** es cuando 2 personas están en el mismo lugar y en el mismo espacio de tiempo. Las personas que pasan tiempo juntas, incluso cuando no conversan al comienzo, tienen grandes oportunidades de volverse cercanas.

El Manual de Persuasión del FBI

“Lo que un hombre sabe
no es importante. Es lo
que es lo que cuenta”

Jack Schaefer



La **frecuencia** representa cuantos encuentros tienen 2 personas durante un cierto período de tiempo.

La **duración** representa cuánto tiempo esos encuentros duran. La cantidad de tiempo que las personas pasan juntas tiene relación con la influencia que ejercen unas sobre las otras.

La **intensidad** tiene relación con la proximidad y con la influencia de las acciones y de las palabras de una persona en relación a las necesidades físicas y mentales de la otra. Un tipo de intensidad que funciona muy bien es demostrar su curiosidad con relación a las otras personas.

Leer Todo El Resumen

Estos 4 bloques de construcción pueden ser utilizados para desarrollar nuevas relaciones o para evaluar las ya existentes. Por ejemplo, las parejas que pasan poco tiempo juntas tienen mayor posibilidad de distanciarse. Analiza tus relaciones más próximas y mira en cuáles de los 4 bloques

esenciales están más fuertes.

Otra manera interesante de utilizar esos bloques de construcción es alejándose del otro en caso de que sea una mala relación. Si disminuyes gradualmente la proximidad, frecuencia, duración e intensidad en la relación, es más fácil tener una separación amigable.

Entiende cómo los mensajes son recibidos por el cerebro
Nuestros cerebros están constantemente recibiendo mensajes sobre los individuos a nuestro alrededor. Todo el tiempo recibimos instantáneamente señales del cerebro que dicen cosas como “amigo”, “neutro” o incluso “enemigo”. Infelizmente, algunas personas envían señales enemigas sin siquiera percibirlo. Por ejemplo, encarar a una persona es una expresión no verbal que envía una señal enemiga a los individuos desconocidos. Muchas personas aprenden esa estrategia para liderar en las situaciones difíciles, funcionando como un mecanismo de supervivencia. Es necesario saber controlarlo.

Los jóvenes de hoy no están desarrollando más habilidades sociales por causa de las nuevas tecnologías. Estos suelen aprender a entender y a enviar señales no verbales, pero ahora ya no aprenden más que eso dado que siempre están perdiendo la práctica con las situaciones interpersonales. Es necesario tener contacto con el mundo real para aprender a lidiar con las señales no verbales.

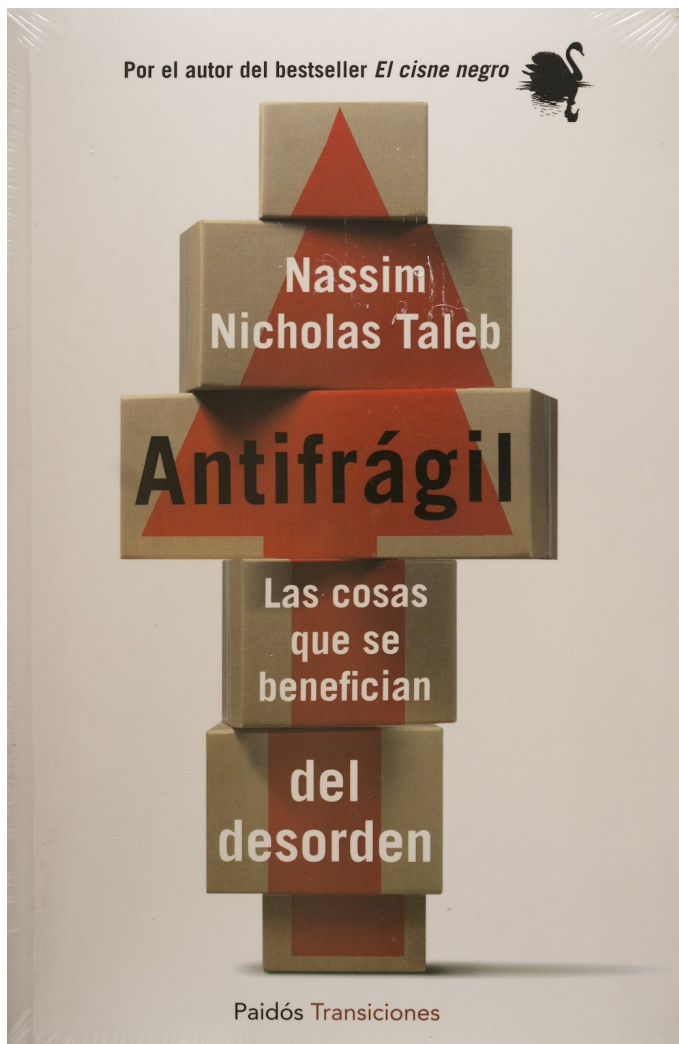
Entiende señales no verbales y verbales

Cuando te encuentres con personas nuevas es importante hacer un esfuerzo consciente para enviar las señales correctas para que ellas tengan una primera impresión positiva sobre ti. Una de esas señales es levantar las cejas, moviéndolas hacia arriba y hacia abajo por una fracción de segundo. Esa levantada de cejas repentina le dice a los otros que no eres un enemigo y que no causas amenaza alguna. Eso sucede muchas veces de manera inconsciente. Es importante notar que si una

persona no devuelve el gesto no debe estar interesado en conocerte.

El intercambio de miradas prolongadas puede significar atracción intensa o amor o pueden ser percibidas como hostilidad. Si levantas las cejas de manera exagerada puede ser visto como algo extraño. Si estás intentando enviar una señal amigable, haz contacto con tus ojos solo por algunos segundos la primera vez, de lo contrario, tu comportamiento puede ser visto como algo agresivo.

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



[Na](#)
[ss](#)
[im](#)
[Ni](#)
[ch](#)
[ol](#)
[as](#)

Ta
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 da 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 antifrágilidad.

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 antifrágilidad, 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.