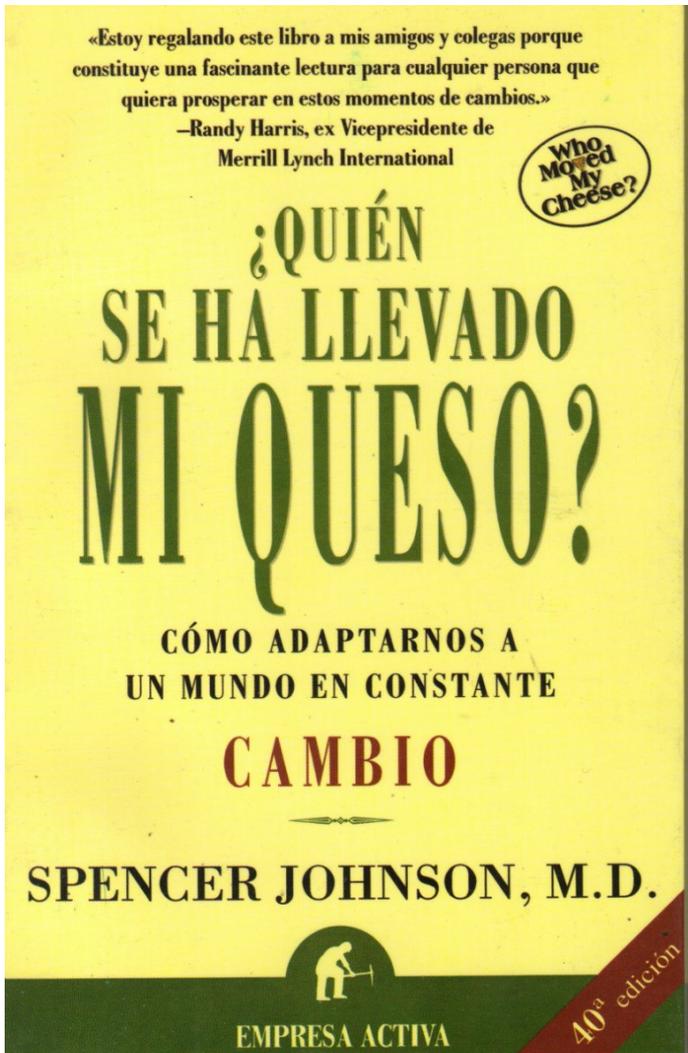


# ¿Quién se ha llevado mi queso?



*En **¿Quién se ha llevado mi queso?** Resumen, el autor, intenta darnos una explicación de cómo adaptarnos a un mundo en constante cambio.*

Una de las cosas más difíciles que debemos enfrentar en la vida es el cambio. Y, a pesar de eso, los cambios no dejan de ocurrir. Entonces, ¿cómo salir de tu zona de confort y lidiar con ellos?

“**¿Quién se ha llevado mi queso?**” es una breve fábula empresarial y [motivacional](#) donde su autor, Spencer Johnson, intenta responder esa pregunta de una forma atemporal.

Lee ¿Quién se ha llevado mi queso? Resumen y comprueba si realmente consigue hacerlo.

## ¿Quién debería leer “¿Quién se ha llevado mi queso?”? ¿Y por qué?

Si ya habías llegado al mundo en 1998 cuando “[¿Quién se ha llevado mi queso?](#)” fue publicado, probablemente recuerdas el fenómeno mundial que generó. Todas las empresas tenían por lo menos diez copias del libro y, las que no, solo estaban esperando la próxima edición para adquirirlas.

El resultado: “¿Quién se ha llevado mi queso?” permaneció como un best seller del New York Times por cinco años, vendió casi 30 millones de copias y fue traducido a más de 40 idiomas!

En otras palabras, estamos seguros de que ya leíste este libro.

Este resumen es para aquellos pocos que todavía no lo hicieron.

## Acerca de Spencer Johnson



[Spencer Johnson](#) fue un escritor

it  
or  
y  
ps  
ic  
ól  
og  
o  
es  
ta  
do  
un  
id  
en  
se  
.  
Na  
ci  
ó  
el  
24  
de  
no  
vi  
em  
br  
e  
de  
19  
38  
en  
Wa  
te  
rt  
ow  
n,  
Da

ko  
ta  
de  
l  
Su  
r.  
Su  
s  
li  
br  
os  
,  
pr  
in  
ci  
pa  
lm  
en  
te  
in  
fa  
nt  
il  
es  
y  
fá  
bu  
la  
s  
em  
pr  
es  
ar  
ia  
le  
s,  
tu

vi  
er  
on  
gr  
an  
éx  
it  
o.  
Fa  
ll  
ec  
ió  
el  
3  
de  
ju  
li  
o  
de  
20  
17  
,  
a  
lo  
s  
78  
añ  
os  
.

Además de “¿Quién se ha llevado mi queso?”, Johnson es famoso por su contribución a la serie de libros “Value Tales” y por su colaboración con Kenneth Blanchard en “El Nuevo Mánager al Minuto”.

# Resumen del Libro

Había una vez dos ratoncitos y dos hombrecillos que vivían en un laberinto. Estos cuatro personajes dependían del queso para alimentarse y ser felices. Como habían encontrado una habitación repleta de queso, vivieron durante un tiempo muy contento. Pero un buen día el queso desapareció...

Esta fábula simple e ingeniosa puede aplicarse a todos los ámbitos de la vida. Con palabras y ejemplos comprensibles, incluso para un niño, nos enseña que todo cambia, y que las fórmulas que sirvieron en su momento pueden quedar obsoletas.

Esta obra de ficción cuenta, en realidad, una [historia](#) dentro de otra.

En otras palabras, la narrativa principal forma parte de otra narrativa que funciona como marco.

En el caso de “¿Quién se ha llevado mi queso?”, la historia marco se divide entre el Prólogo y el Epílogo.

El prólogo presenta una escena: un grupo de amigos de la escuela secundaria discutían sobre cómo estaban lidiando con los cambios. Uno de ellos, llamado Michael, comentó que él no sabía qué hacer hasta que escuchó “una historia divertida que cambió todo”.

Por supuesto, todos se interesaron por la historia. Entonces, Michael reveló su título: “¿Quién se ha llevado mi queso?”. Y ahí es cuando la segunda historia comienza.

Esta, a diferencia de la anterior, es una parábola que presenta cuatro versiones alegóricas del “yo”.

Pero ya llegaremos a eso, en la sección de “Lecciones clave”.

Lo mejor es que primero contemos la historia. Es breve, memorable y efectiva.

# ¿Quién se ha llevado mi queso?: La historia

El libro narra el día a día de dos ratones, Fisgón y Escurridizo, que viven en un laberinto junto con dos enanos, Kif y Kof. Al principio, ninguno de los dúos tienen queso, alimento del que dependen para ser felices, pero ambos tienen la voluntad y dedicación para encontrarlo.

Entonces, se ponen manos a la obra. Corren alrededor del laberinto hasta que, finalmente, ambos grupos llegan a la "Estación de Queso C": un paraíso para nuestros personajes.

En ese lugar existe un amplio depósito de queso, lo suficiente para alimentar a los cuatro por un largo período de tiempo.

Los ratones, guiados por su instinto, no piensan acerca del futuro. Corren todos los días desde su casa hasta la Estación, actuando como si el queso se fuese a acabar. Los humanos, en cambio, están más relajados y establecen ciertas rutinas.

Como saben que el queso dará a basto por un tiempo, cometen el [error](#) de mantenerse en su zona de confort y hasta volverse un poco arrogantes en el proceso.

*Pero un día, el queso acabó.*

Fisgón y Escurridizo, preparados para tal momento, comienzan a buscar otro depósito casi inmediatamente. Kif y Kof, todo lo contrario.

Una vez más, actúan de una manera muy humana, preocupándose en lugar de hacer algo al respecto.

Culpan a cualquiera menos a sí mismos por su desgracia. Kif, incluso, toma una postura de negación. En un momento, llega a exclamar "¿Quién se ha llevado mi queso?". Como si fuese solo suyo.

Sintiendo que el mundo estaba siendo injusto con él, Kif no quiere salir a buscar más queso. Kof intenta motivarlo, pero no lo consigue.

Mientras tanto, Fisgón y Ecurridizo descubren la "Estación de Queso N", otro gran depósito de su comida favorita.

Kof parece ser el único capaz de seguirlos. Un día, deja de tomar la situación de forma dramática. "No es un cataclismo", piensa. "Es apenas un nuevo comienzo".

Entonces, decide avanzar. Para inspirar a su amigo, escribe un mensaje provocador en la pared de la Estación de Queso C: "Si no cambias, te puedes extinguir".

Luego, Kof se embarca en su nueva travesía.

Aunque, sin olvidarse de su amigo, va dejando un rastro de mensajes en las paredes tras su paso, al que Johnson llama "Las escrituras en la pared". Además de motivar a Kif, los mensajes sirven para clarificar los pensamientos de Kof.

Un día, Kof llega a la Estación de Queso N y encuentra un depósito de queso aún mayor que el de la Estación C. Incluso algunos son más deliciosos y exóticos que los anteriores.

Kof quiere compartir este queso con su amigo, pero decide dejar que encuentre el camino por su cuenta.

Aprendiendo de su experiencia previa, Kof explora otros caminos del laberinto constantemente, temiendo que el queso que acaba de encontrar también desaparezca.

Hasta que un día, Kof escucha movimientos cerca suyo.

Y, a medida que los pasos se acercan, espera que sean de su amigo Kif.

Quizás, finalmente, él también haya encontrado su camino.

# Lecciones clave de “¿Quién se ha llevado mi queso?”

1. ¿Porque escribimos parábolas?
2. Cuatro Tipos de Personajes
3. Las escrituras en la Pared

## ¿Por qué escribimos parábolas?

En pocas palabras, una parábola es una historia simple con una moraleja.

Intenta impartir conocimientos importantes a través de una metáfora. Una buena manera de entender por qué “¿Quién se ha llevado mi queso?” es una alegoría es pensar cómo lo leerías si uno de los cuatro personajes tuviera tu nombre y descripción.

Probablemente estarías en un estado de negación como Kif, dejando en claro que tú no actuarías así.

No te preocupes. Es una reacción normal.

Por eso tenemos parábolas y fábulas. Cuando las historias son sobre ratones y enanos, todos podemos sentirnos un poco identificados con ellas.

Y así es como cualquier historia breve y divertida puede convertirse en un best seller.

Un gran mensaje sobre este tema está en las palabras del escritor escocés A. J. Cronin:

“[La vida](#) no es ningún pasillo recto y fácil que recorreremos libres y sin obstáculos, sino un laberinto de pasadizos, en el que tenemos que buscar nuestro camino, perdidos y confusos, detenidos, de vez en cuando, por un callejón sin salida”.

“Pero, si tenemos fe, siempre se abre una puerta ante

nosotros; quizá no sea la que imaginamos, pero sí será, finalmente, la que demuestre ser buena para nosotros“.

## **Cuatro tipos de personajes**

Algunas ediciones de “¿Quién se ha llevado mi queso?” incluyen una introducción corta donde describen cada uno de los personajes.

El autor dice que representan “las partes simples y complejas de nosotros mismos” y que todos podemos ser uno de los personajes, o una combinación de más de uno.

Fisgón es el que huele los desafíos incluso antes de que aparezcan. Es proactivo y siempre está un paso adelante.

Escurridizo es el que se escurre dentro de la acción en el momento en que es llamado. Tampoco tiene una actitud pasiva y sabe que el cambio llegará inevitablemente. Entonces, busca estar preparado.

Kof es el que aprende a adaptarse cuando entiende que el cambio puede llevar a algo mejor. Está un paso atrás, pero se mueve hacia adelante de igual forma.

Finalmente, Kif es el que niega la necesidad de un cambio. Se resiste a las transformaciones de cualquier tipo, creyendo que el status quo es el estado ideal del sistema.

Él es el que será dejado atrás.

## **Las escrituras en la Pared**

Los mensajes que Kof deja para Kif en las paredes son, claramente, dirigidos a los lectores.

¡Prestarles atención!

Pueden enseñarte que los cambios son inevitables y cómo debes adaptarte a ellos, dejando todos tus miedos atrás.

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

## Frases de “¿Quién se ha llevado mi queso?”



### Nuestro análisis crítico

“¿Quién se ha llevado mi queso?” no es mucho más que lo descrito en este resumen. Cuando lo piensas, parece que no tiene mucho más para decir. El prólogo y el epílogo son superficiales, y la historia principal hasta podría contarse en un texto menor.

Sabemos que se trata de un clásico, pero sentimos que no envejeció muy bien. Existen algunos huecos en la parábola, que ni siquiera es tan completa. Porque, dejando fuera la historia en sí, su moraleja es bastante simple.

Ya lo cantó David Bowie en sus últimos años: “Ch-ch-ch-ch-changes, turn and face the strange...”.

---

# Las 48 Leyes del Poder



***Cuarenta y ocho sensatas estrategias para ganar – y mantener – poder.***

“Las 48 leyes del Poder” da una vanguardista explicación de la sociedad actual y todas sus características. Aunque Robert es consciente de la situación, invita a profundizar en aprender sobre ascender en los niveles corporativos.

**¿Quién Debería de Leer “ Las 48**

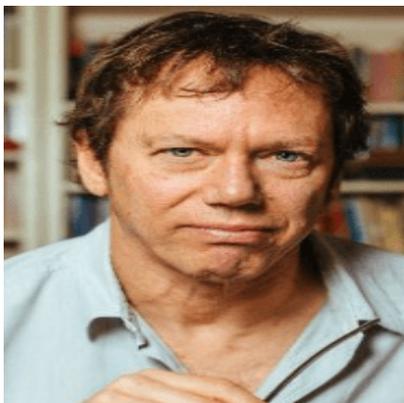
# Leyes del Poder”? ¿Y Por qué?

Robert Greene tiene una gran carrera siendo uno de los escritores que quieren compartir sus conocimientos con todos; estos autores creen que cada ser humano merece tener conocimiento universal y poder.

Con mente abierta, se acerca a la vida, separa la ignorancia de la sabiduría y hace a la audiencia consciente de la realidad del poder interior.

“El Resumen de [Las 48 Leyes del Poder](#)” habla en nombre de Greene a adultos, niños, todos los estudiantes, emprendedores, trabajadores y buscadores de poder para cambiar su mentalidad y percepción que los llevará a una forma de pensar más amplia generando felicidad y habilidad.

Greene aspira que su obra maestra te lleve a un cambio interno y despierte “el potencial dormido” que existe en la mente de cada persona.



## Acercas de Robert Greene

[Robert Greene](#) nació el 14 de Mayo de 1959, en los Ángeles, California en Estados Unidos de América.

Como estadounidense y gran aclamado escritor sobre estrategias de guerra, poder, estatus del rol en sociedad, es uno de los mejores autores de los finales del siglo 20 y principios del

21.

Antes de empezar su carrera como escritor, Robert trabajó en diferentes puestos como traductor, editor y por un muy corto tiempo en Hollywood, como escritor de películas.

## Resumen del Libro

El best seller para los que quieren obtener, estudiar o combatir el poder absoluto. Amoral, inmisericorde, despiadada y, sobre todo, muy instructiva, esta incisiva obra concentra tres mil años de historia del poder en cuarenta y ocho leyes claras y concisas. Robert Greene detalla las leyes del poder en su esencia más cruda, sintetizando el pensamiento de Maquiavelo, [Sun Tzu](#), Carl von Clausewitz y otros grandes teóricos y estrategas.

## La Lista de las 48 Leyes del Poder:

### LEY 1: NUNCA LE HAGAS SOMBRA A TU MANO

Necesitas hacer sentir a tus superiores, como superiores y puedes conseguir esto, no presumiendo en formas que los haga sentir inseguros.

[Para ganar poder](#), necesitas hacerlos ver mejor y más brillantes que tu.

### LEY 2: NUNCA CONFÍES MUCHO EN TUS AMIGOS, APRENDE A UTILIZAR TUS ENEMIGOS

Eventualmente, tus amigos te traicionan. Para Greene, este es un hecho y nunca debes de confiar demasiado.

En lugar de apoyarte en tus amigos, él sugiere que mantengas cerca a tus ex enemigos ya que tienden a ser más leales.

### LEY 3: DISIMULA TUS INTENCIONES

Para tener verdadero poder, necesitas ser capaz de dejar a la gente desinformada. La manera más fácil de hacerlo es nunca mostrando tus verdaderas intenciones.

Ellos nunca podrán anticiparse contra ti. También puedes desorientarlos para maximizar el efecto en esta ley.

#### **LEY 4: DI SIEMPRE MENOS DE LO NECESARIO**

Cuando tratas de impresionar a alguien, mientras más hables, más ordinario pareces y menos control tendrás.

Es importante ser vago y hablar lo menos posible. Aquellos que hablan poco parecen más poderosos e intimidan a la gente con su discreción.

#### **LEY 5: CASI TODO DEPENDE DE TU PRESTIGIO. DEFIENDELO A MUERTE.**

Tu reputación es la base de tu poder. Mientras más reconocido y respetado seas, más poderosos serás.

Buena reputación ya es ventaja, pero si quieres destruir a tus enemigos, hazlo atacando sus reputaciones.

Una vez que el ataque es hecho, alejate y deja que el público termine desmoralizando a tus oponentes.

#### **LEY 6: BUSCA LLAMAR LA ATENCIÓN A CUALQUIER PRECIO**

La gente es juzgada por su apariencia y si quieres tener poder, entonces no atraer la atención de la gente puede llevarte a fracasar.

Siempre debes buscar atención de la gente y no ser invisible. Sé misterioso, pero difiere de la multitud para sobresalir.

#### **LEY 7: LOGRA QUE OTROS TRABAJEN PARA TI, PERO NO DEJES DE LLEVARTE LOS LAURELES**

Si quieres ser poderosos, necesitas ser capaz de tomar el crédito por el trabajo de otros.

Usa las personas que trabajan para ti y cuando sea posible apropiate los méritos de las actividades que hacen ellos.

Nunca dejes que otros tomen el crédito por tu trabajo. Esto hará que piensen que tu eres el maestro de la eficiencia.

**LEY 8:** HAZ QUE LA GENTE VAYA HACIA TI Y DE SER NECESARIO UTILIZA LA CARNADA MÁS ADECUADA PARA LOGRARLO

Necesitas hacer que la gente te busque por que te da poder y control. Es mucho mejor si tus oponentes vienen a ti y tu nunca los buscas a ellos.

Cuando ellos viene a ti, abandonan sus propios planes y siguen el tuyo. Haz promesas de grandes ganancias y cuando los atraigas, ataca.

**LEY 9:** GANA A TRAVÉS DE TUS ACCIONES, NUNCA POR MEDIO DE ARGUMENTOS

No ganas nada con discusiones por que estas generan resentimientos al perdedor lo cual perjudica tu habilidad de influencia.

Para ganar, necesitas realizar acciones que comuniquen lo que quieres. En lugar de explicar algo, demuestra como debería de hacerse.

**LEY 10:** PELIGRO DE CONTAGIO: EVITA A LOS PERDEDORES Y A LOS DESDICHADOS

Estar alrededor de gente desagradable y triste agota tu [capacidad emocional y mental](#). Esta gente te contamina.

**LEY 11:** HAZ QUE LA GENTE DEPENDA DE TI

Para mantener el control, necesitas que la gente dependa de ti. Mientras la gente te necesite más libertad tendrás.

Haz que las personas quieran acercarse a ti. Nunca les enseñes que hacer para no depender de ti.

**LEY 12:** PARA DESARMAR A TU VICTIMA UTILIZA LA FRANQUEZA Y LA GENEROSIDAD EN FORMA SELECTIVA

Una acción sincera es capaz de esconder tus deshonestas intenciones. Cuando eres honesto, bajaras la defensa de las personas y empezaran a confiar en ti. Haz que confíen en ti antes de atacar.

**LEY 13:** CUANDO PIDAS AYUDA, NUNCA APELES A LA COMPASIÓN O A LA GRATITUD DE LA GENTE SI NO A SU EGOÍSMO

Si necesitas ayuda, no puedes ser humilde y depender de la compasión de otros.

Debes de encontrar algo que beneficiara a esa persona al ayudarte y enfatizalo para no exponerte y alcanzar tu objetivo.

**LEY 14:** MUÉSTRATE COMO UN AMIGO, PERO ACTÚA COMO UN ESPÍA

Acércate a la gente para conseguir información y preguntar cosas indiscretas.

Toma cada oportunidad para tener más información. Engaña a la gente para parecer cercano, gana su confianza y aprende lo más que puedas.

**LEY 15:** APLASTA POR COMPLETO A TU ENEMIGO

Perjudicar a tu enemigo no es suficiente. Lo importante es destruirlo, para que no se levante de nuevo. Atacalo en mente y espíritu y nunca sientas lastima hasta terminarlo.

**LEY 16:** UTILIZA LA AUSENCIA PARA INCREMENTAR RESPETO Y HONOR

Mientras más estés presente, menor será tu valor. Si eres parte de un grupo, aléjate y deja que la gente note tu distanciamiento.

**LEY 17:** MANTÉN EL SUSPENSO. MANEJA EL ARTE DE LO IMPREDECIBLE

Ser predecible, da poder a otros. Si actúas de una manera impredecible e inconsistente, la gente dejara de tratar de predecir tus movimientos.

Mientras más impredecible seas, la gente estara intimidada sobre tus proximos movimientos.

**LEY 18: NO CONSTRUYAS FORTALEZAS PARA PROTEGERTE. EL AISLAMIENTO ES PELIGROSO**

Si quieres ser poderoso, no puedes aislarte. Aislamiento no te permitirá obtener la información más importante.

Es mejor si te infiltras en el grupo. Estarás protegido de tus enemigos.

**LEY 19: CONOCE CON QUIÉN ESTÁS TRATANDO: NO OFENDAS A LA PERSONA EQUIVOCADA**

Nunca asumas que todos responderán de la misma forma a tus ofensas.

Piensa a quien quieres atacar y elige a tus víctimas cuidadosamente. Nunca dejes que tus ofensas sean mal entendidas y lleguen a un objetivo no planificado.

**LEY 20: NO TE COMPROMETAS CON NADIE**

Si hay un conflicto, tontos se apresuran a tomar lados. Debes mantenerte neutral y nunca comprometerte con otros, solo contigo mismo.

**LEY 21: FINJE CANDIDEZ PARA ATRAPAR A LOS CÁNDIDOS: MUESTRATE MÁS TONTO QUE TU VÍCTIMA**

A la gente le gusta sentirse inteligente. Haz que tus víctimas piensen que son más inteligentes que tu.

Si creen esto, nunca pensarán que tendrán motivos para desconfiar de ti.

## **LEY 22: UTILIZA LA TÁCTICA DE LA CAPITULACIÓN. TRANSFORMA LA DEBILIDAD EN PODER**

Si eres el oponente más débil, no sigas luchando, ríndete.

Cuando te rindes, tendrás más tiempo de recuperarte y esperar a que el poder de otros se disminuya. No dejes que tu oponente tenga la satisfacción de derrotarte.

Ríndete, recupérate, espera a tu oportunidad y toma venganza.

## **LEY 23: CONCENTRA TUS FORTALEZAS**

Ahora tu energía manteniéndolas concentradas es tu punto fuerte. Enfócate y no ataque diferentes puntos al mismo tiempo.

## **LEY 24: DESEMPEÑA EL PAPEL DE CORTESANO PERFECTO**

El cortesano se siente como en casa en un mundo donde todo gira alrededor de política y aptitudes.

Este halaga, se somete a sus superiores e impone su poder de forma invisible. Si alagas al rey, no hay límites a donde puedas llegar en la corte.

## **LEY 25: PROCURA RECREARTE PERMANENTEMENTE**

Recreate a ti mismo creando una nueva identidad que atrae la atención e interés de tu audiencia.

Se el arquitecto de tu imagen y no dejes que otros la definan por ti.

## **LEY 26: MANTÉN TUS MANOS LIMPIAS**

Crea una fachada ejemplar y nunca te envuelvas en actividades sospechosas. Si tienes que hacer algo malo, deja que otros lo hagan por ti.

Debes de comunicar perfección y nunca debes involucrarte en

actividades dudosas. Si lo haces culpa a alguien más y sal con las manos limpias.

**LEY 27: JUEGA CON LA NECESIDAD DE LA GENTE DE CREER EN ALGO, PARA CONSEGUIR SEGUIDORES INCONDICIONALES**

La gente necesita creer en algo. Usa esto a tu favor y dales una causa común para que te hagan su líder.

Comunícate vagamente, haz promesas, demuestra tu superioridad y no hables de un plan racional. Aprovechate de la fe de otros.

Crea rituales para tus disciplinas y pídeles que hagan sacrificios por la causa.

**LEY 28: SE AUDAZ AL ENTRAR EN ACCIÓN**

Si no estás seguro sobre algo en particular, no lo hagas. Tus dudas entorpecerán tu ejecución.

Toma acción con certeza y atrae atención. Todos admiran los valientes y audaces.

**LEY 29: PLANIFICA TUS ACCIONES DE PRINCIPIO A FIN**

El final lo es todo y debes de planear cada paso, tomando en cuenta las posibles consecuencias y obstáculos que pueden anular tus esfuerzos y arruinar tu plan.

Que no te sorprendan circunstancias y date cuenta cuando detenerte.

**LEY 30: HAZ QUE TUS LOGROS PAREZCAN NO REQUERIR ESFUERZO**

Tus hazañas deben parecer naturales y fáciles. Ignora tus esfuerzos y nunca menciones que algo te ha costado mucho trabajo.

Siempre hazlo parecer natural y simple y da el aspecto de que puedes hacer más. Sin embargo, no le muestres a nadie como lo

lograste o tus tácticas serán usadas en tu contra.

**LEY 31: CONTROLA LAS OPCIONES: HAZ QUE LOS OTROS JUEGUEN CON LAS CARTAS QUE TU REPARTES**

Baraja tus víctimas y haz que sientan que tu estas en control. Dales opciones para elegir pero asegurate de que todas las opciones cumplan tus objetivos.

**LEY 32: JUEGA CON LAS FANTASÍAS DE LA GENTE**

Nunca recurras a la verdad a menos de que estés preparado para indignación generada por la desilusión.

La gente quiere romantizar sus vidas y si tu logras engañarlos usando esto, ganarás poder.

**LEY 33: DESCUBRE EL TALÓN DE AQUILES DE LOS DEMÁS**

Cada persona tiene debilidades y esto depende de ti explorarlas.

Una debilidad puede ser miedo, una adicción o un secreto. Si conoces las debilidades de las personas, los puedes manejar como te convenga.

**LEY 34: ACTÚA COMO UN REY PARA SER TRATADO COMO TAL**

La forma en que te comportas normalmente, es como serás tratado. Tarde o temprano actuar como plebeyo te llevará a ser ignorado.

**LEY 35: DOMINA EL ARTE DE LA OPORTUNIDAD**

No te apresures, ya que anuncia la falta de control sobre ti mismo. Se paciente, como si estuvieras seguro de que las cosas saldrán como tu quieres.

Reconoce el tiempo correcto para actuar y se reservado cuando el momento no es adecuado.

**LEY 36: MENOSPRECIA LAS COSAS QUE NO PUEDES TENER: IGNORARLAS ES LA MEJOR DE LAS VENGANZAS**

Mientras más atención le des a tu enemigo, más poderoso lo harás y un pequeño error será más serio y más evidente cuando trates de arreglarlo.

Si hay algo que quieres y no puedes tenerlo, muestra desprecio por eso, pretende que no tiene valor para ti. Mientras menos interés muestres más clara será tu superioridad.

**LEY 37: ARMA ESPECTÁCULOS IMPONENTES**

Grandes gestos simbólicos con un aire dramático a la audiencia genera una brisa de poder.

Monta espectáculos para la gente alrededor de ti, lleno de imágenes y símbolos que refuercen tu presencia.

**LEY 38: PIENSA COMO QUIERAS PERO COMPORTATE COMO LOS DEMÁS**

No vale la pena mostrarle a la gente que vas en contra del *status quo*. Solo pensarán que quieres atención y que te crees superior.

Es más seguro mezclarse con la multitud y tener sentido común. Mantén tus idealismos para ti mismo y la gente más cercana a ti.

**LEY 39: REVUELVE LAS AGUAS PARA ASEGURAR UNA BUENA PESCA**

Enojo y emociones dañan tu funcionamiento, así que necesitas estar siempre calmado.

**LEY 40: MENOSPRECIA LO QUE ES GRATUITO**

Si algo es gratis, debes ser cauteloso. Esto es algo que usualmente conlleva un favor que será cobrado en el futuro.

Mantén tus bienes fluyendo, generosidad es señal de poder.

#### **LEY 41: EVITA IMITAR A LOS GRANDES HOMBRES**

Si tienes que reemplazar a un gran hombre, tendrás que hacer doble de que él logró para superar su gloria.

No te mantengas en la sombra de nadie, crea tu propio espacio.

#### **LEY 42: MUERTO EL PERRO SE ACABÓ LA RABIA**

Neutraliza la influencia del líder para dispersar al grupo. Hazlo aislandolo. Si puedes alcanzar el origen del problema, la manada se dispersara y podrás tomar el control.

#### **LEY 43: TRABAJA SOBRE LA MENTE Y EL CORAZÓN DE LOS DEMÁS**

Para hacer que otros ayuden a tus propósitos, será necesario seducirlos e influenciarlos.

La persona que seduzcas será leal y para seducir a una persona tendrás que actuar en tus debilidades y tu [mente](#). Manipula tus emociones y sé amado o temido.

Si ignoras la mente y el corazón de las personas, te odiarán.

#### **LEY 44: DESARMA Y ENFURECE CON EL EFECTO ESPEJO**

El espejo refleja realidad, pero también es la causa de ilusiones. Cuando evidencias a tus enemigos, haciendo lo que hacen, se confunden con tu estrategia.

El efecto de espejo los burla y causa que reaccionen en una forma no planeada, reflejando sus debilidades.

Pocos resisten la confusión y el caos causado por el poder del espejo.

#### **LEY 45: PREDICA LA NECESIDAD DE PRODUCIR CAMBIOS PERO NUNCA MODIFIQUES DEMASIADO A LA VEZ**

Todos entienden la necesidad de cambios. pero las personas son criaturas de hábitos.

Demasiado cambio causa revuelo. Si asumes la posición de autoridad, debes mantener el respeto por tradición y si un cambio es necesario, hazlo parecer una simple mejora, una mera mejora de una tradición.

#### **LEY 46: NUNCA TE MUESTRES DEMASIADO PERFECTO**

Lucir mejor que otros es peligroso y dar la impresión de ser perfecto es peor aún. Si causas envidia, creas enemigos silenciosos.

Ocasionalmente exhibe algún defecto o confiesa vicios inofensivos, para parecer más humano.

#### **LEY 47: NO VAYAS MÁS ALLÁ DE TU OBJETIVO ORIGINAL: AL TRIUNFAR APRENDE CUÁNDO DETENERTE**

Alcanzar la victoria es un de los momentos más peligrosos. Cuando ganas arrogancia y exceso el exceso de seguridad puedes superar tu objetivo y yendo demasiado lejos ganarás más enemigos de lo necesario.

No dejes que el éxito te domine. Ponte un objetivo y cuando lo alcances, detente.

#### **LEY 48: SE CAMBIANTE EN TU FORMA**

Tomando una forma física, clara y visible te haces vulnerable a ataques.

En lugar de tomar una forma que tu enemigo puede asimilar, mantente adaptable y fluye como agua. Nunca apuestes por estabilidad, sino en caos.

## **“Las 48 Leyes del Poder Resumen”**

Este libro es conocido como no moral y una excepcional pieza de escritura. De acuerdo a muchos, es merecidamente uno de esos libros que se encuentra en casi todas las librerías del mundo.

Representa el sentimiento de prosperidad y riqueza que estimula mejor estatus en la sociedad lo que ayudará a ascender a niveles corporativos. Cualquiera que siente la chispa dentro está en el camino correcto para crecer profesional y personalmente.

Greene cita algunas memorias de Maquiavelo; está y memorias de otros filósofos ayudaron al autor a señalar hechos con mensajes sutiles.

En ocasiones parece que cualquiera que se atreva a seguir estas leyes al pie de la letra se convertirá en una persona impulsiva.

Sin embargo, esto no es cierto, el resultado sería totalmente opuesto – el individuo que domine y entienda “Las 48 Leyes del Poder” será extremadamente alegre, con habilidad por la comunicación.

Hay un viejo dicho: “Dale poder al hombre y veras sus verdaderos colores”

## **Lecciones Clave de “Las 48 Leyes del Poder”**

1. Nunca eclipses a tus superiores
2. No confíes en aliados, entiende la ventaja de enemigos
3. Ahorra tus palabras

### **Nunca eclipses a tus superiores**

Es evidente que cada individuo está consciente de sus imperfecciones; como resultado de incompetencia, puede haber amenazas.

Al hacer ver mal a tus superiores ante los demás, estás de alguna manera firmando “una sentencia de muerte”.

Se sentirán humillados y te aplastarán gradualmente. Greene te aconseja probar que eres competente y nunca deshonrar a nadie.

## **No confíes en aliados, entiende la ventaja de enemigos**

Tus [amigos](#) posiblemente te desearán buena suerte en tus objetivos, pero tienes que darte cuenta de que te traicionarán cuando tengan una oportunidad que surja de la envidia.

No te encariñes con nadie y no contrates amigos o familia, por que no es la opción correcta. Puede ser que suene extraño, pero deberías de contratar a tus enemigos.

Un enemigo se sentirá al borde de perder su trabajo y se esforzará todo el tiempo. Si no hay un aire de competencia será difícil mantenerse motivado.

## **Ahórrate tus palabras**

Individuos influyentes caminan con autoridad y hablan raramente. Mientras más hable una persona, más revela de ella misma, expone sus debilidades y puede ser usado en su contra.

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

## **Frases de “Las 48 Leyes del Poder”**

### **Nuestro Análisis Crítico**

“El Resumen de Las 48 Leyes del Poder” representa un clásico, que ofrece información de primera clase. De acuerdo a expertos y a nosotros, este libro tiene problemas sobre el proceso de aclaración de las cosas detrás de las leyes.

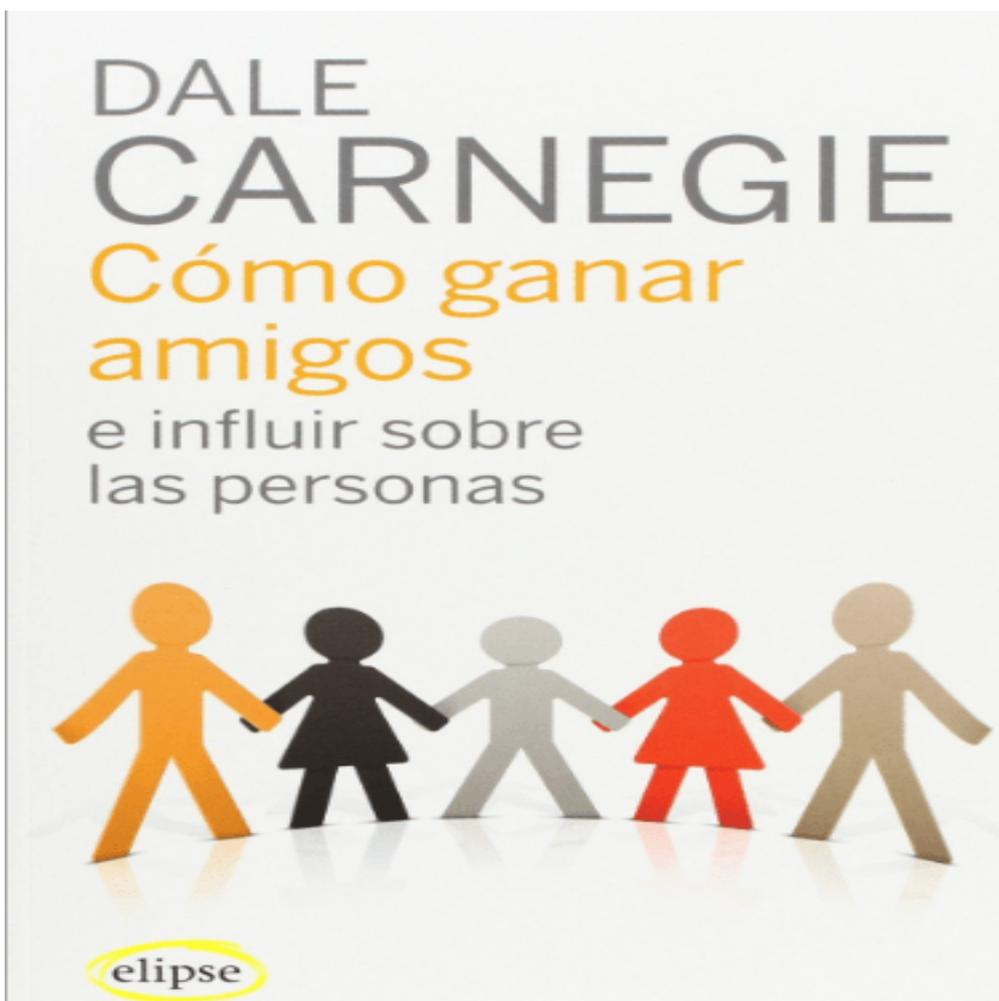
En realidad, ninguna de estas leyes puede hacer la diferencia

sin la determinación y habilidad de buscar el éxito. En el caso de confusión, mantenerte honesto a lo que crees puede actuar como un impulso.

Nunca regreses hacia atrás y muestra tu poder incluso cuando todo el mundo te de la espalda.

---

## Cómo ganar amigos e Influir sobre las personas Resumen



*¿Estás listo para una vida de prosperidad?*

Resumimos y presentamos un clásico extraordinario escrito por

el gran Dale Carnegie.

## ¿Quién debería leer “Cómo ganar amigos e influir sobre las personas”? ¿Y por qué?

Cada libro de Carnegie está repleto de soluciones para casi cualquier [problema personal](#) que existe.

A través de sus obras, el estadounidense busca que sus lectores emprendan una transformación interna.

En “[Cómo ganar amigos e influir sobre las personas](#)”, el autor los inspira a mirar dentro de sus corazones y enfrentar sus sentimientos.

Si bien esta pieza fue escrita en 1935, los principios descritos en ella son atemporales. Usando un lenguaje fácil de entender, está dirigida a todo el mundo.

## Acercade Dale Carnegie



Da  
le  
Ca  
rn  
eg  
ie  
fu  
e  
un  
o  
de  
lo  
s  
in

te  
le  
ct  
ua  
le  
s  
má  
s  
de  
st  
ac  
ad  
os  
de  
su  
ép  
oc  
a.  
Na  
ci  
ó  
y  
se  
cr  
ió  
en  
Ma  
ry  
vi  
ll  
e,  
Mi  
ss  
ou  
ri  
a  
fi

Segundo hijo de un granjero humilde, rápidamente desarrolló hábitos sólidos de trabajo y una determinación feroz.

Su reputación despuntó en la década de 1940, cuando aumentó el interés por sus libros.

Fueron estas obras las que construyeron su prestigio como autor.

Carnegie escribió muchas piezas. Entre ellas: “Cómo ganar amigos e influir sobre las personas”, “Cómo disfrutar tu vida y tu trabajo”, “Cómo dejar de preocuparse y empezar a vivir” y “La manera rápida y fácil de hablar eficazmente”.

## **“Cómo ganar amigos e Influir sobre las personas Resumen”**

La naturaleza nos provee recursos para satisfacer todas nuestras necesidades.

Pero las personas siempre buscan tener algo más. Ese es un hecho que debemos abrazar.

En este libro, Dale Carnegie introduce los principios fundamentales para ganar amigos e influenciar personas talentosas.

Si eres una persona dedicada y quieres obtener lo máximo de

cada situación, pregúntate: ¿qué tan importante es tener principios en la vida, revisarlos y aplicarlos?

El autor cree que es vital, porque “una persona sin principios, no es un individuo confiable”.

Calcula tu progreso y revisa tus hábitos. Toma notas que demuestren cuánto tiempo y energía has invertido en cada práctica en particular.

Claramente, nuestro principio más importante es tratar a todos de buena manera, ser educados y gentiles. Evitar hacer críticas y entender a los demás.

A veces, los pensamientos negativos nos superan. Pero existen muchas formas de desarrollar un autocontrol sobre ellos.

De hecho, si una persona quiere cambiar el mundo, debe comenzar por sí mismo.

Carnegie explica su método para conseguir cualquier cosa de otra persona: cambiar nuestro comportamiento y mentalidad.

## **Técnicas para tratar con las personas**

Dentro de su método, Dale presenta tres principios o actitudes a tomar para mejorar la relación con los demás.

- Nunca critiques, condenes o reclames. En lugar de eso, ponte en el lugar del otro y entiende por qué piensa de esa manera.
- Demuestra apreciación genuina. La mejor forma de desarrollar las habilidades del otro es a través de la motivación. Sin embargo, es importante que diferencies el reconocimiento de la adulación. La primera es sincera y auténtica, mientras que la segunda es falsa y fácil de desenmascarar.
- Despierta el interés en los otros. Debes darle a los otros lo que ellos quieren y no lo que tú buscas. Tienes

que hacer que tu objetivo se vea atractivo para los demás.

## **Principios para que las personas gusten de ti**

Carnegie plantea cinco reglas a seguir con este objetivo en mente.

- **Demuestra interés:** hazlo con acciones que muestren que te importa el otro. La manera más rápida de lograrlo es usar elogios.
- **Recuerda los nombres:** memorízalos y llama a los otros por su nombre siempre que puedas. Es el sonido más agradable para los oídos de los demás.
- **Escucha activamente:** a todo el mundo le gusta un buen oyente. Anima a los otros a hablar y compartir sus puntos de vista, y hazles saber que los estás escuchando y te interesan sus palabras.
- **Habla sobre sus intereses:** haz preguntas a los demás para descubrir qué les interesa. Aplicando esto, lograrás tener conversaciones entretenidas y también aprenderás cosas nuevas constantemente.
- **Hazlos sentir importantes:** reconoce la importancia del otro de una forma sincera. Sé honesto y generoso con tus elogios. Habla con ellos sobre sus vidas, sus opiniones y sus preocupaciones.

## **Cómo convencer a los demás para que piensen como ti**

En el día a día, constantemente debemos persuadir a las personas para que actúen de determinada manera. De ahí la importancia de aprender el arte de la influencia y desarrollar nuestro liderazgo. Descubre cuáles son las recomendaciones de

Carnegie respecto a esto.

- Nunca digas “¡estás equivocado!”. Cuando quieras demostrar algo, hazlo de forma sutil, y no te enfoques en el error. Porque, si lo haces, afectarás el autoestima del otro. Ten “tacto” al comentar tus opiniones y evita imponer tus creencias.
- Haz que las personas digan “¡sí!”. Si haces las preguntas correctas, será mucho más fácil obtener una respuesta positiva. En cambio, convertir un “no” en un “sí” es mucho más complicado. En estos casos, debes buscar los puntos en común con la opinión del otro y avanzar hasta llegar a un acuerdo.
- Habla menos. Escucha de forma activa y deja al otro hablar hasta que se sienta entendido. Sólo habla de ti mismo si te pregunta, para no parecer pedante.
- Deja que los otros sientan tu idea como propia. Las personas tienden a confiar más en una idea que ellos mismos desarrollaron. Por eso es más inteligente hacer sugerencias y dejar que ellos lleguen a la conclusión por su cuenta. Enfócate en el objetivo final y no en quién tuvo la idea original.
- Incentiva el éxito en los demás. Refuerza sus cualidades y puntos fuertes para que se sientan motivados a progresar. En cuanto a sus fallas, haz que las perciban como fáciles de superar, pues esa mentalidad es el primer paso para solucionarlas.
- Ponte en el lugar del otro. Busca entenderlo y sé tolerante. Acepta que pensará de forma distinta a ti e intenta entender las razones detrás de su punto de vista.
- Sé cuidadoso con los demás. Todos necesitamos solidaridad y atención. Si alguien tiene una idea negativa sobre ti, pide disculpas y demuestra que pueden pensar de la misma manera.
- Apela a causas nobles. Normalmente, las personas actúan

por dos razones: una que suena bien y otra que es su motivo real. Para dar lugar al cambio, debemos relacionarnos con causas nobles. Con esto formaremos una imagen honesta y justa de nosotros mismos, lo que facilitará obtener la contribución de otras personas.

- Apenas citar hechos no es suficiente. Si queremos captar la atención del otro, debemos contar la verdad de una forma interesante que conecte con sus sentimientos y con la que puedan identificarse.
- Desafía al otro. Todos tenemos un deseo innato de ganar, por lo que la gran mayoría adora competir. Si no logras influenciar a los demás con las ideas anteriores, plantéales un reto que les permita expresarse, demostrar sus capacidades y ganar.

## **Notas finales**

Este libro es clave para cualquier persona que busque desarrollar su habilidad para tener buenas relaciones.

Los principios de Carnegie funcionan y te vuelven mejor persona.

Con práctica, formarán parte de tu vida diaria y te convertirás en un ser más comprensivo y tolerante, capaz de relacionarte con los demás y ser influyente.

## **Lecciones clave de “Cómo ganar amigos e influir sobre las personas”**

1. Nunca discutas con nadie
2. No escuches a tu ego
3. Nunca comiences una conversación de forma agresiva

## **Nunca discutas con nadie**

La única manera de ganar una discusión es evitando las peleas.

Generalmente, las discusiones enojan a las personas y las ponen a la defensiva. A nadie le gusta perderlas. E incluso si eres el ganador, no habrás logrado nada.

Entonces, lo mejor que puedes hacer es evitar pelear en una discusión, sin importar las circunstancias.

## **No escuches a tu ego**

Todos tenemos problemas con nuestro ego. Es raro ver a una persona que acepta sus errores.

Si tú consigues aceptar los tuyos, los demás se sentirán aliviados y felices. Es mucho más fácil hablar con una persona transparente, lista para hacerse cargo de sus acciones.

Por lo tanto, sé siempre honesto y escucha a los demás.

## **Nunca comiences una conversación de forma agresiva**

En cambio, hazlo de un modo gentil y amigable.

Obviamente, es imposible ganar la confianza de alguien que te percibe como una persona negativa. Primero que nada, debes empezar por intentar entender la perspectiva del interlocutor.

Sólo después de eso lograrás persuadirlo para que cambie su punto de vista.

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

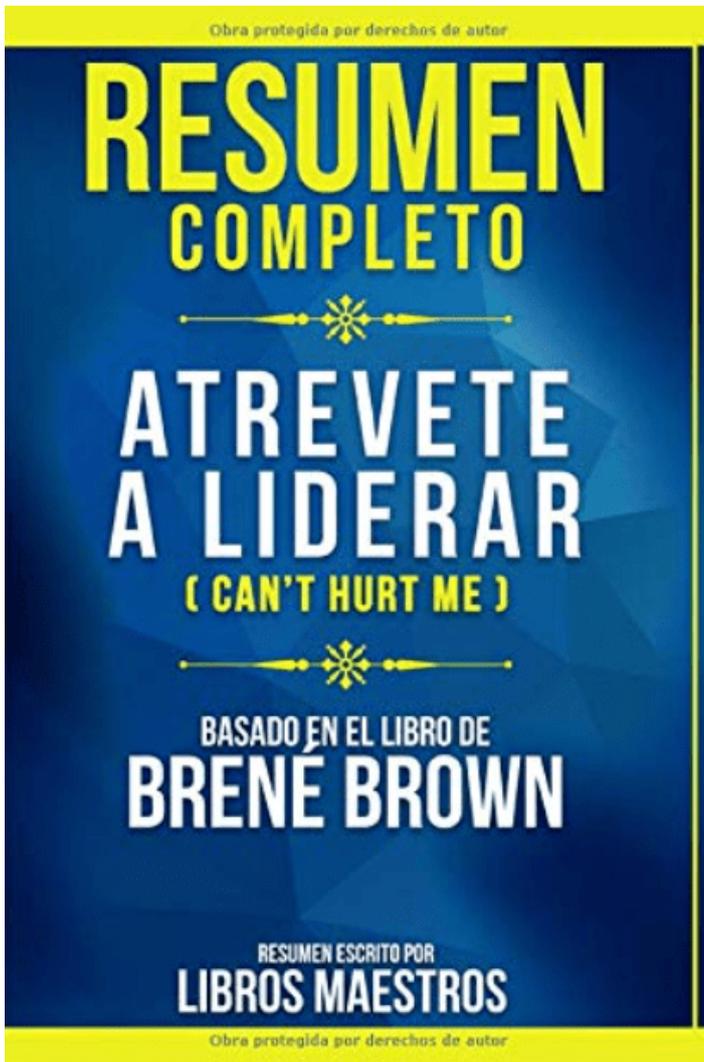
# **Frases de “Cómo ganar amigos e Influir sobre las personas”**

## **Nuestro análisis crítico**

Sin lugar a dudas, este es un clásico atemporal, una obra maestra maravillosa para muchas generaciones. En resumen, creemos firmemente que no muchos libros pueden superar el poderoso mensaje transmitido por Carnegie.

---

## **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

enseño – estos nuevos líderes comen al ultimo 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.

## Acerca 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  
ió  
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 escuchándolos.

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”.

---

## **Las Leyes de la Naturaleza Humana Resumen**

#1 NEW YORK TIMES *bestselling author of*  
THE 48 LAWS OF POWER

THE  
LAWS  
OF  
HUMAN  
NATURE

ROBERT GREENE

Los libros de Greene son indudablemente influyentes para mucha gente. Él habla de todo lo que necesitas saber para separarte de tus emociones y mantenerte alerta.

Sobre todo, aborda los problemas que todos tenemos diariamente.

Robert Greene hace suposiciones y presenta conclusiones basadas en su experiencia en la vida real e ideas de los reformadores medievales, filósofos y gente exitosa en general.

Mantente alerta y conoce el mensaje de este autor.

**¿Quién debería de leer “Las leyes**

# de la Naturaleza Humana”? ¿Y Por Qué?

A diferencia de la mayoría de los libros de motivación personal y psicología, éste aborda los problemas que aparentemente se suscitan en las masas.

Nos da una idea de como comportarnos y aún más importante – como actuar.

En otras palabras, es altamente inspirador e intuitivo, por lo que es seguro decir que [“Las Leyes de la Naturaleza Humana”](#) es recomendado para una vasta audiencia.

## Acerca de Robert Greene



Au  
nq  
ue  
[Ro](#)  
[be](#)  
[rt](#)  
[Gr](#)  
[ee](#)  
[ne](#)  
ha  
re  
ci  
bi  
do  
ma  
la  
s  
cr  
ít  
ic

as  
so  
br  
e  
el  
me  
ns  
aj  
e  
qu  
e  
tr  
at  
a  
de  
tr  
an  
sm  
it  
ir  
,  
su  
s  
li  
br  
os  
si  
gu  
en  
es  
ta  
nd  
o  
de  
nt  
ro  
de

la  
s  
li  
st  
as  
de  
lo  
s  
Be  
st  
Se  
ll  
er  
s.

Es el autor de 5 de los *Best Sellers* internacional:

- [Las 48 Leyes del Poder](#)
- El arte de la seducción
- [La ley 50](#)
- Maestría
- ataca de nuevo.

## “Las Leyes de la Naturaleza Humana Resumen”

Aclarar nuestra mente parece una tarea difícil, de hecho lo es. Sin embargo, no enfrentarnos a los pensamientos tóxicos y quedarte en tu zona de confort puede perjudicarte y dejarte al borde de la destrucción emocional. Si aún estás a tiempo, estamos aquí para ayudarte.

El autor simplemente quiere exponer estos patrones destructivos y darte completamente el control sobre tus decisiones. Es tiempo de que le pongamos un alto a los constantes pensamientos parlotos y formemos juicios basados

en el mérito y la racionalidad.

Generalmente, la carencia de humildad en el proceso, será un obstáculo en nuestra evolución. Mantente abierto a varios métodos y controla tus instintos de saltar a conclusiones. Uno puede cometer errores fácilmente, pero no debe ser la causa de profunda desmotivación o infelicidad.

Vamos a ver más de cerca estas alteraciones de la vida de **Las Leyes de la Naturaleza Humana:**

## **La Ley de la Irracionalidad**

La primera ley interpreta nuestro apego emocional a la toma de decisiones. En lugar de percibir el mundo por el lente de la racionalidad, tendemos a dirigirnos por las emociones como una forma de expresar nuestra consternación sobre los problemas que atraen nuestra atención.

Desafortunadamente, esta es una de esas cosas que no se pueden heredar o adoptar. Es una mentalidad que debe ser cultivada para poder alcanzar el efecto positivo.

## **La Ley de Narcisismo**

No necesitamos decir que todos somos narcisistas, al menos a algún grado. De cualquier manera, para disminuir la resistencia de la gente al presentar tus intenciones, debes redireccionar esa autoestima .

Además de eso, hacia afuera.

Además de eso, pon atención a los narcisistas que son pasivos o activos agresores y quieren arrastrarte a dramas sin fin. Ten cuidado de sus no tan obvias intenciones y envidias.

## **La Ley de Simular**

No necesitas que nadie te diga que a las personas les encanta

ponerse máscaras, una para cada ocasión – metafóricamente hablando. No obstante, ocasionalmente revelan sus verdaderas intenciones por varias señales no verbales tales como expresiones faciales, postura, gestos nerviosos, etcétera.

Con ser capaz de detectar estas señales de inseguridad, podrás superar sus técnicas y estar siempre un paso adelante.

Es una oportunidad que no debemos desperdiciar, por decir lo menos.

## **La Ley de Comportamiento Compulsivo**

Honestamente, el carácter de las personas es difícil de entender. Es a menudo el pilar real del proceso de conocer y repetir. Dicho de diferente forma, las personas tienden a cantar la misma vieja canción a lo largo de su vida.

Deberías de tener esto en cuenta y desarrollar aprecio por los individuos que demuestran señales de fortaleza y valor. Darte cuenta de tus patrones negativos te ayudará a mantener la gente tóxica a distancia. Si no lo ejecutas, esta ley sacará lo peor de ti.

## **La Ley de la Avaricia**

Es extraño pero, gusta más lo ajeno por ajeno que por bueno. La ilustración filosófica que demuestra por que los seres humanos se esfuerzan por algo que se les está yendo de las manos. Puedes usar este impulso para crear una misteriosa aura sobre tu presencia y aprovechar esa posición.

Es una gran forma de convertirte en una estrella y ganar respeto. A la gente le encanta explorar lo desconocido y jugar con esas reglas podría darte ventajas.

## **La Ley de Falta de Visión**

La idea de mantener una visión a largo plazo es demasiado para la mayoría de las personas. Son atraídos por tendencias

recientes y adversidades. La gente que no puede ver más allá de sus narices, constantemente cae sobre la categoría de gente con falta de visión.

Mantén tu distancia y asocíate con individuos cuyos objetivos están gobernados por la perspectiva a largo plazo. Raramente se convierten en víctimas de la arrogancia y prefieren mantener calma al reaccionar.

## **La Ley de la Defensa**

Es innecesario decir que a lo largo del tiempo las personas toman una postura defensiva y reaccionan de mala manera cuando alguien aboga por cambios. Si quieres disminuir la resistencia, debes de argumentar con un punto de vista diferente sin ofenderlos.

Si quieres tomar gigantescos pasos para alcanzar tus objetivos, debes esmerarte por la creatividad. Explica tus nobles intenciones y hazlos sentir que ellos tienen el control de sus opiniones y sus patrones.

## **La Ley de Autosabotaje**

Lo que sea que sientes, es lo que irradian. Al encomendarte solamente a la negatividad y al miedo, toda la gente con la que compartas al menos una palabra percibirá el escepticismo habitual. Esta actitud disminuirá tus [probabilidades de éxito y te hará más vulnerable](#).

Empieza a sonar un poco cliché, pero una actitud positiva es el único camino que está entre tu el éxito. Cultivando esta mentalidad te ayudará a obtener lo mejor de todo y ver oportunidades donde otros ven una trampa.

## **La ley de la Represión**

Las personas no son lo que aparentan ser. Está en su naturaleza tratar y ocultar la oscuridad que predomina en su

corazón. Antes de embarcarte en un viaje para observar la ignorancia en general, debes de volverte extremadamente consciente de tus turbios impulsos.

Al consolidar el enigmático lado en tu personalidad, llegarás a una posición de ventaja de donde puedes actuar como un observador. Esta acción ultimadamente tiene un papel fundamental en tus esfuerzos para que la gente se acerque a ti.

## **La Ley de la Envidia**

La construcción social de hoy en día respalda la disputa por posición, estatus y éxito. Esto, sin embargo, constantemente estipula una dosis de obstinación, lo cual podría ser una base fundamental de profunda envidia. Algunos individuos sólo pueden desear emular el éxito de otros, pero no todos.

Mantente en suma alerta de atención indeseada y trata de evitar cualquier posibilidad de conflicto. Compararte con otros solo reducirá tu autoestima y perjudicará tu posición en el círculo social.

Recuerda, las acciones dicen más que palabras!.

## **La Ley de Grandeza**

Sin duda, los humanos tendemos a ponderar sobre muchas cosas. Esto incluye nuestra perpetua lujuria por éxito asociado con el ascenso a un estatus social más alto. No obstante, la mayoría del tiempo estos pensamientos toman forma de grandeza – muy lejos de la realidad.

Nos esforzamos por ganar superioridad y en el proceso, perdemos contacto con la verdad. Como resultado, formamos juicios irracionales y nos restringimos únicamente a límites ficticios. Tu actitud al éxito debe estar alineado con tu contribución en general y el valor que traes a los demás.

## **La Ley de Rigidez de Género**

Verdaderamente, no es tan sencillo como usar una varita mágica para dominar todas las cualidades masculinas y femeninas. Tienes que trabajar en tus impulsos y entender como es que afecta tu mecanismo de pensamiento y te hace predecible y rígido en encuentros del día a día.

Suprimiendo estas señales de energía femenina y masculina, presentarás una versión auténtica de ti mismo al mundo. No serás obligado más a actuar en una forma específica basada en una manera particular que te fue impuesta.

En otras palabras, resistir la tentación de actuar dependiendo de tu género te pondrá en una vía más rápida al éxito.

## **La Ley de la Ausencia de Objetivos**

En la era digital, las personas tenemos que superarnos a nosotras mismas ocasionalmente para poder enfrentarnos a los decepciones temporales y retrocesos en la vida. Además de esto, fallamos en darnos cuenta de que la secuencia de derrotas es meramente el resultado final de la falta de dirección.

Nuestro juicio y decisión son formadas para situaciones a corto plazo, dejándonos expuestos a potenciales amenazas que pueden reducir nuestras posibilidades de éxito. Nos conocemos mejor que nadie y debemos usar esta información para erradicar esta percepción de no tener objetivos.

## **La Ley de la Conformidad**

La gente quiere dar la impresión de confianza y de individuos independientes, pero esto es raramente el caso. Tendemos a modelar nuestras decisiones sobre los pasos de un grupo y sus inclinaciones. Está estructura social nos hace adaptar nuestra mentalidad e imitar a la multitud.

Por mucho que queramos separarnos de este sentido de pertenecer, nuestras vidas ya están infiltradas al punto de no regreso. Al hacerlo terminamos privados de nuestra individualidad seguido por un mecanismo de pensamiento dañado.

## **La Ley de la Inconsistencia**

Cuando absorbas el papel de un líder, prepárate para tener un trato especial. Cada error que cometas será reconocido como una oportunidad para que alguien más ascienda y tome la corona. Si resistes a estos ataques, eliminarás las sospechas y mantendrás tu estatus.

La mejor herramienta para tal desempeño es la autoridad. Un portador legítimo de poder debe ayudar a la gente a verlo como el líder correcto. Líderes competentes practican este arte desde un principio por que tienen claros sus consecuencias.

## **La Ley de la Agresión**

El mundo necesita tu energía y la gente siente está dispuesta a intentar cada truco posible para sacar lo peor de ti. Ellos tratan de satisfacer sus anhelos manipulando diferentes personas y manifestar su superioridad sobre ellos.

Relacionarse con este grupo requiere un poco de experiencia y compostura. Si te mantienes como el observador de estas agresivas maniobras, serás capaz de defender tu posición cuando las cosas se salgan de control.

Agresores pasivos pueden ser descubiertos desde una milla atrás si conoces el origen de las señales las cuales van en paralelo con su comportamiento. ¡Energía agresiva de ninguna manera mala! si sabes como canalizarla, te ayudará mantenerte inamovible y determinado independientemente de las adversidades.

# **La Ley de la Miopía Generacional**

La brecha generacional no es un mito, por que cada generación crea sus propios valores e intenciones. Forma el comportamiento de sus miembros y los obliga a ejercer una poderosa influencia en el mundo.

El problema es que una vez más estamos haciendo esto a costa de nuestra esencia. Estamos limitandonos sin presentar ni una pizca de duda sobre estos conceptos.

¡Da pasos hacia la individualidad, no a la mediocridad! ¡Deja a un lado la estrecha mentalidad generacional!.

## **La Ley de Negación**

La muerte nos sonríe a todos y esa es la verdad. Darnos cuenta de la impredecibilidad y brevedad de nuestra existencia es verdaderamente una poderosa herramienta que debemos aceptar. Te ayudará a crear la sensación de urgencia que motivará tus actividades del día a día.

Entrenar tu mente a pensar y actuar en forma similar es indudablemente una gran forma de obtener resultados más rápido. No te obsesiones con eclipsar a otros; solo se muy consciente de la mortalidad como una parte integral de la vida.

## **Lecciones Clave de “Las Leyes de la Naturaleza Humana”**

1. Elimina los aspectos de la mente estrecha
2. Usa la persuasión sólo como último recurso
3. Define tus objetivos

## **Elimina Los Aspectos de la Mente Estrecha**

No es fácil cambiar tu mentalidad cuando ciertos aspectos están tan profundamente arraigados en tu corazón. Dejando los lloriqueos a un lado, es un proceso de gran significado.

Expandiendo tus horizontes, seguramente prosperaras más de lo que jamás creíste posible.

## **Usa la Persuasión Sólo Como Último Recurso**

Independientemente, de los que otros te hayan enseñado, el número de gente que ama a los persuasores agresivos e influenciadores pueden ser contados con los dedos de una mano.

Tienes que respetar la opinión de uno antes de que decidas presentar la tuya. ¡No actúes como si supieras todo!.

## **Define Tus Objetivos**

Aunque tratamos de abstenernos de compartir tips cliché, este es basado puramente en el mérito. ¿Cómo puedes alcanzar tus objetivos sin conocerte a ti mismo?

Es un proceso simple que te permite moverte con confianza y resistir posibles amenazas.

¿Te gusto este resumen? Nos gustaría invitarte a descargar nuestra app [12 minutos](#) gratis, para más increíbles resúmenes y audiobooks.

## **Citas de «Las Leyes de la Naturaleza Humana»**

# Nuestra Revisión Crítica

Ahora vemos por qué Robert Green es aclamado como uno de los mejores autores de su propio tiempo.

Sus métodos son siempre auténticos y lo más importante prácticos, lo que significa – son aplicables en la vida real.

Le debemos de dar a este, un Thumbs Up y un puntaje de 10/10. Realmente sentimos que refleja la lucha diaria de una persona promedio.