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 de nacimiento de Sun Tzu va

ría entre el 540 y el 545 a. C. y, de acuerdo a numerosos historiadores, muriópor

los 50 años, alrededor del 495 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 anticípate 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 huída y deserción 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.

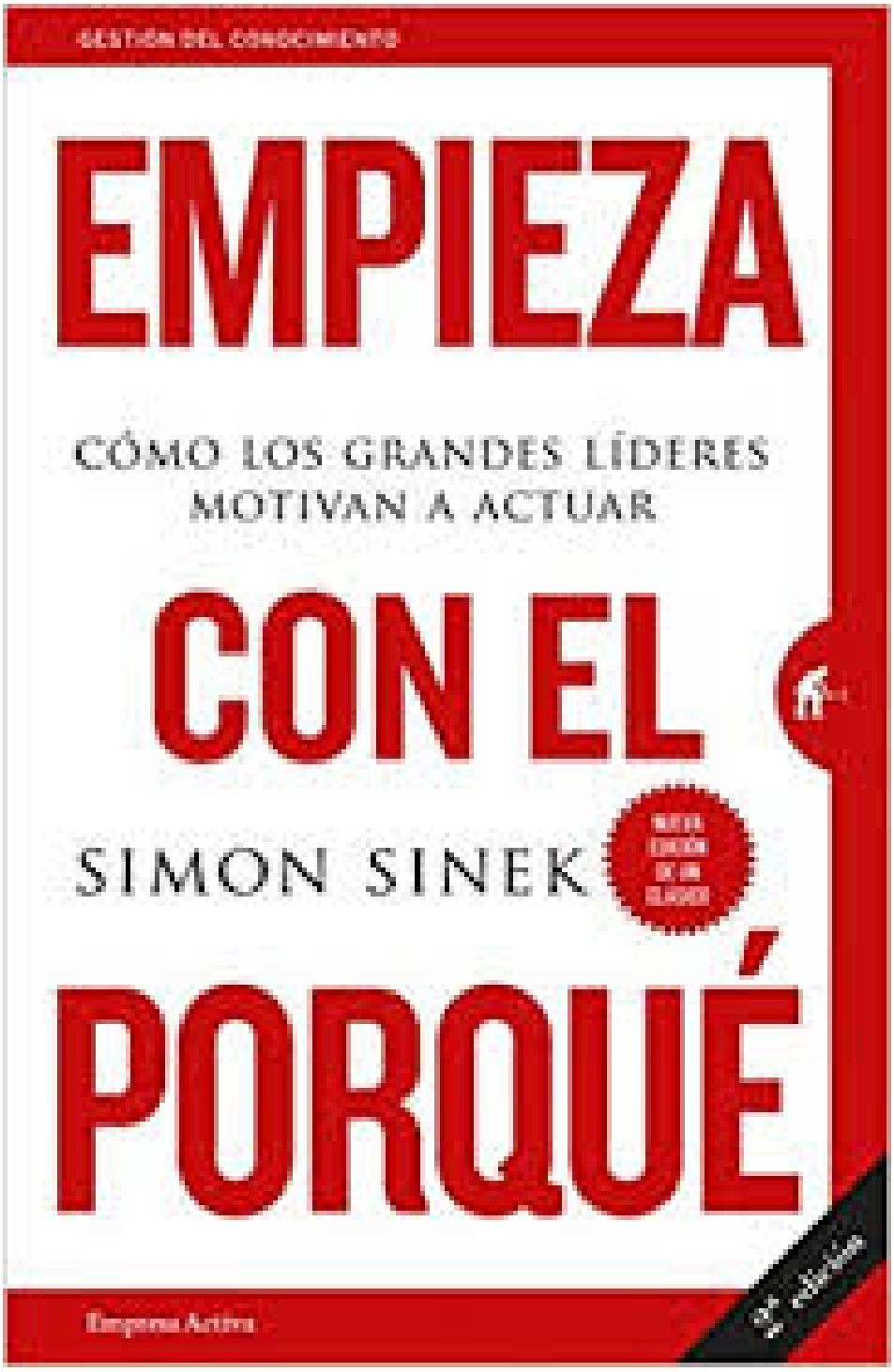
¿Te gustó este resumen? Queremos invitarte a descargar nuestra aplicación gratuita 12 min App, donde podrás encontrar más resúmenes y audiolibros increíbles.

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.

Empieza con el porqué



El resumen de «Empieza con el Porqué» representa la puerta en una gran torre; tú eres el valiente príncipe tratando de rescatar a la princesa. Sin lugar a dudas, este libro responderá a muchas de sus preguntas y le hará preguntarse «por qué, cómo y qué». Si no sabe cómo comenzar, ¡comience por aquí! – Empieza con el Porqué

Si el éxito no aparece mágicamente de la noche a la mañana, entonces, ¿cómo se logra?

¿Quién debería leer «Empieza Con El Porqué»? ¿Y Porqué?

La obra increíble de Simon Sinek fue hecha para poner fin a la lucha empresarial interminable. ¿Eso significa que serás rico tan pronto como leas este libro? – Lo dudamos mucho, pero seguro que proporcionará un buen punto de partida para futuros negocios.

Con todos estos hechos sobre la mesa, creemos que «Empieza Con El Porqué» se adapta a todos los emprendedores actuales y potenciales que tienen la intención de tomar su parte justa en el mercado global.

Acerca de Simon Sinek

Simon Sinek es un experto en marketing, autor y orador de motivación nacido en Inglaterra el 8 de octubre de 1973. Ha escrito cuatro libros de liderazgo: Los Líderes Comen al Final, Juntos Es Mejor, Encuentra tu Porqué y, por supuesto, el bestseller Empieza Con El Porqué.

Resumen del Libro

Para Sinek, lo importante no es tanto qué es lo que haces como el porqué lo haces. Lo esencial es saber por qué haces lo que haces, por qué existes.

Aprender a formular las preguntas adecuadas te permitirán tener una empresa inspiradora, proyectos innovadores y gente comprometida para desarrollarlos.Sinek explica cómo crear el marco adecuado en una organización para conseguir esos propósitos.

Simon Sinek revela una verdad interesante en su libro. Las personas exitosas como Martin Luther King Jr., Steve Jobs o los hermanos Wright tienen una cosa en común: todos comenzaron con la pregunta mágica: **¿POR QUÉ?**

Va más allá de la noción de confusión

Simon Sinek nos muestra la noción de que los líderes capaces de estimular a otras personas al enfatizar el «Por qué» (la intención) antes del «Cómo» (el procedimiento), o el «Qué» (el producto o servicio) son los mejores.

Es normal que algunas organizaciones sean capaces de lograr más que otras. La innovación es la clave; las personas influyentes lo saben muy bien; como consecuencia de esta situación, las personas se preguntan: **¿Por qué?**

Nuestro paralelo acompañado de este resumen contribuye a la investigación de grandes líderes que lograron infiltrarse en varios grupos utilizando solo su autoridad e influencia.

Simon Sinek descubrió que también piensan de manera diferente, entonces, ¿qué significa eso?. Significa que son curiosos, incluso si algunos de ellos fallan, la comunicación continúa con un poco más de entusiasmo que antes.

Confiando en una amplia gama de historias que alteran la vida real, Simon construye un imperio imaginario, construido con una visión clara y un deseo de inspirar.

¿Quieres probarlo?

Antes de presentar la evidencia concreta sobre cómo el

liderazgo de inspiración puede hacer una gran diferencia en el camino hacia el éxito, queremos que comprenda realmente la importancia de «dar todo lo que tiene».

Vamos a Empezar

El comienzo del turbulento siglo XX produjo muchos científicos y plebeyos que tenían más curiosidad que nunca por el cielo. Sin embargo, la batalla se redujo a solo dos, los hermanos Wright y Samuel Pierpont Langley.

A menos que conozca toda la historia, prepárese para sentir las olas del frente de la batalla. Los hermanos Wright, impulsados □□por la pasión, realizaron una análisis exhaustiva para descubrir qué invento pueda oponerse a la fuerza de la gravedad.

Samuel, por otro lado, un profesor universitario y matemático que había recibido una inversión de $50,000 dólares del gobierno para continuar su investigación y finalmente desarrollar una solución.

Como probablemente sepa, los inventores del primer avión son los hermanos Wright. Vencieron las probabilidades, y a pesar de la escasez de fondos, estos dos «maníacos» apasionados le dieron al mundo algo que será utilizado por generaciones.

Si piensas: esto solo funciona para los genios, pero las personas con negocios comunes, como yo, no pueden lograrlo. **¡Estás tan equivocado!**

Tomemos a los vendedores, por ejemplo: en lugar de inspirar, son más propensos a la manipulación. ¿Quieres aumentar las ventas? ¿Qué hacen? Desarrollan planes de marketing, proyectos de promoción, presionan a los compradores, transmiten fuertemente el mensaje del producto, etc.

Al final del día, terminan contentos de que sus ventas hayan subido hasta un 20%, pero ¿es eso suficiente? ¡Seguro que no!

Tales estrategias con los ojos vendados solo son útiles si simplemente estes preocupado por los resultados a corto plazo. Ninguna de estas cosas puede aumentar la base de lealtad, puede contar con eso.

Hoy en día estamos presenciando otra forma de manipulación sutil llamada aspiración. A diferencia del método anterior, ahora el vendedor o el motivador **enciende** algo en ti. Esto se logra combinando en paralelo tanto el problema como la solución, que viene del producto.

¡Hazte rico en un mes! O perder 50 kilos en solo 1 semana. En cualquier caso, una vez más, no construye una base de clientes; Estas son solo políticas a corto plazo.

Lecciones clave de «Empieza Con El Porqué»

1. El efecto dorado sobre la Sucesividad
2. El efecto entre bastidores
3. El arte de construir confianza

El efecto dorado sobre la Sucesividad

Todos los grandes líderes están familiarizados con el poder del Círculo Dorado. Es como un objetivo de tiro, pero consta de solo tres capas. El primero es el que está alrededor del centro, que representa el **Por qué**; la siguiente capa es el círculo más grande conocido como **Cómo**; y por último, pero no menos importante, **Qué**.

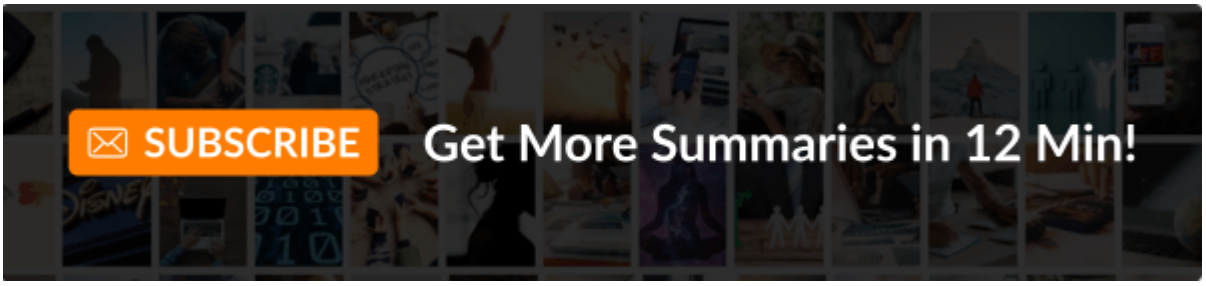
El efecto entre bastidores

Independientemente del producto o sus características, los consumidores están más preocupados por la confianza y esperan recibir valor por su lealtad. Si puede persuadir sutilmente a sus clientes potenciales y existentes, para que compren sus

productos de manera emocional, ¡tú estás bien para ir al largo plazo!

El arte de construir confianza

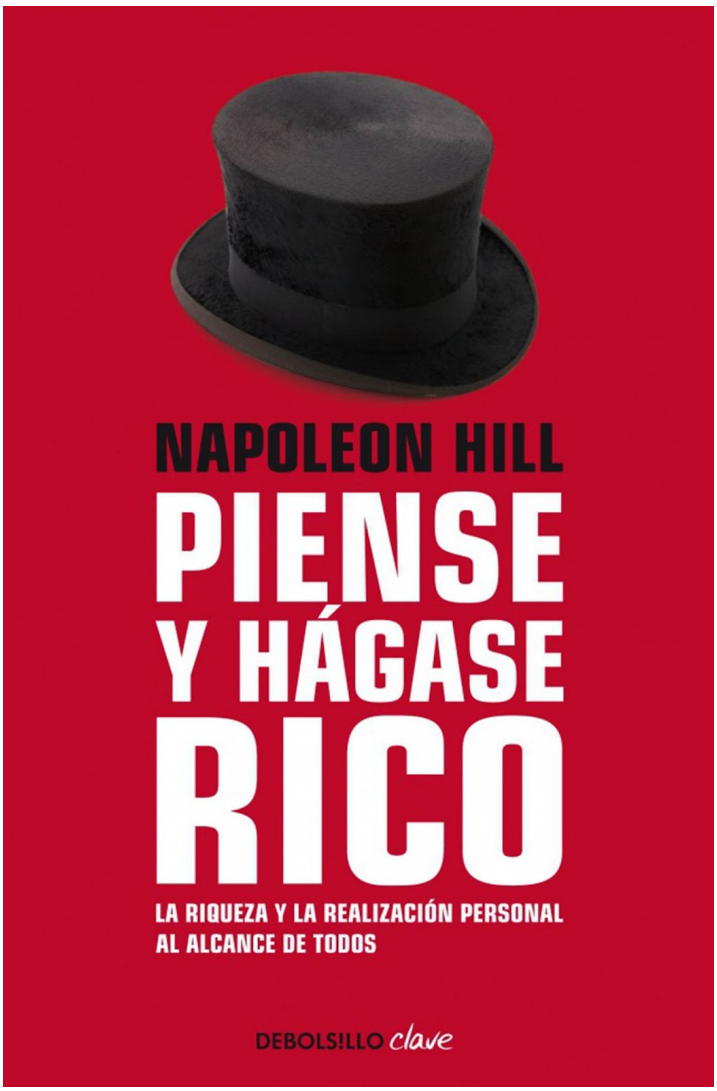
Los clientes se aburriesen por cualquier cosa hoy en día. Un pequeño error puede costarle una fortuna, por lo que **generar confianza es un imperativo**. Todo el proceso consta de dos elementos críticos. El primero, es tener un ambiente de trabajo agradable y luego las palabras se conviertan en acciones con los consumidores finales.



Nuestra Crítica

Empieza Con el Porqué de Simon Sinek explora nuestra relación con los mentores, las personas que tenemos en alta estima y en cuyos pasos tratamos constantemente de seguir. Y como estamos soñando grande, tenemos la tentación de preguntar, de vez en cuando **… ¿por qué?**

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

Napoleon Hill fue un exitoso consultor empresar

ial, además de un autor, abogado, periodista y orador de renombre. Este libro cuenta

más acerca de su historia, el enfoque de sus trabajos y su manera de pensar.

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 crean 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.

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.

La Meta

Un proceso de mejora continua : La Meta es un clásico bestseller devoto del mundo de los negocios. Su enfoque educacional es tan respetado que es una lectura obligatoria en ciertas universidades de negocios. A pesar de que es un libro de ficción, tiene una narrativa simple.

En La Meta, Eliyahu Goldratt examina práctica y realísticamente todos los principales conceptos de una industria. Siempre busca dar soluciones a los problemas a través del uso de teoría del cuello de la botella.

¿Quién debería leer “La Meta”? ¿Y por qué?

Atrasos en las producciones, bajas en los ingresos, y otros problemas a los que las empresas enfrentan a diario son gradualmente resueltos en esta parábola de la administración.

En La Meta, usted aprenderá cómo vencer los obstáculos de su compañía y poner en práctica un proceso de continua mejoría. ¿Vamos?

Acerca de Eliyahu Goldratt

Eliyahu M. Goldratt estudió física en Israel durant

e
l
o
s
19
70
s.
Ah
í
de
sa
rr
ol
ló
un
a
te
or
ía
ma
te
má
ti
ca
pa
ra
in
du
st
ri
as
pa
ra
pl
an
if
ic
ar

su producción de manera óptima.

Luego de completar sus estudios, Goldratt puso en práctica su teoría en el mercado de las compañías reales. En los 1980s expandió su idea formulando la llamada Teoría Restrictiva.

Resumen del Libro

El libro, La Meta del autor Eliyahu Goldratt, nos proporciona los conocimientos básicos sobre la teoría de las limitaciones, en una historia fácil de comprender, ayudándonos a comprender como debemos tratar las limitaciones del sistema cuellos de botellas. El libro explica 3 principios fundamentales que tienen que mejorarse dentro de la empresa: la facturación-velocidad con que se realiza el flujo de venta ; el inventario-capital invertido necesario; costos de operación-gastos de la empresa.

La Meta de la Compañía

Una compañía comercial debería buscar rentabilidad. A diferencia de otras corrientes de pensamiento, Goldratt cree que la rentabilidad no está en conflicto con la misión y la visión de la firma.

Una empresa con rentabilidad puede crecer y conseguir sustentabilidad para pelear en el mercado. Así, la misión de la compañía estará realizada.

Bienvenido al Singular Mundo de la Manufacturación

Alex Rogo es el manager de una planta de manufacturación UniCo. Su fábrica corre el riesgo de cerrar por orden de sus directivos. Está fallando en entregar los productos que los clientes quieren y eso trae pérdidas permanentes.

La producción está retrasada y los empleados están trabajando horas extra. En consecuencia, todo el mundo está cansado y estresado.

Sin alternativas, Rogo busca ayuda afuera. Contrata a un consultor llamado Jonah para salvar la fábrica.

Jugando a Ponerse al Día

Con una manufacturación lenta y la entrega de los pedidos a los clientes más aún, la firma tiene un problema. Jonah necesita reducir el tiempo entre el pedido hecho por el cliente y la entrega del producto.

A pesar de que la fábrica no genera dinero, tiene equipos que celebran éxitos rompiendo sus metas personales.

Como los equipos trabajan juntos en la fábrica, si uno responde con una alta producción genera un desequilibrio. El resto no está a la misma velocidad de trabajo. Entonces lo que hizo el primer equipo queda atascado en la línea de producción.

Dos Tipos de Recursos

Hay dos tipos de recursos en una fábrica:

- **El recurso del cuello de la botella:** Este es el tipo de recurso cuya oferta es igual o menor que su demanda. Por ejemplo, el equipo que no podía entregar y terminó paralizando el proceso de manufacturación.
- **El recurso sin cuello de la botella:** Cualquier otro recurso cuya capacidad es mayor que su demanda. Como el primer equipo que dejó más recursos en la línea de producción de las que la fábrica era capaz de seguir.

Alex Rogo implementó un cambio entendiendo dos tipos de recursos. La compañía necesitaba alinear sus procesos con la meta de ganancias. Además, los equipos tenían que cambiar el enfoque.

Componentes de la Meta de la Compañía

Juntos, Alex, Jonah, y su equipo lograron identificar cómo mejorar su proceso de producción. Para alcanzar la meta financiera final, descubrieron que hay 3 tareas por hacer:

- **Reducir los gastos operacionales:** Representan todo el dinero que el sistema usa para transformar el inventario en ganancias, en productos vendidos. Incluyeron todo el dinero que el sistema gasta en algo que no puede guardar para el futuro.
- **Reducir el inventario de productos de papelería:** Siempre debes tener en stock el mínimo de productos no entregables y gastos fijos. El inventario es todo el dinero que el sistema ha invertido en comprar cosas que la compañía tiene la intención de vender, pero todavía no vendió.
- **Aumentar las ganancias de la compañía:** Las ganancias son los productos convertidos en dinero, eso es, los ingresos generados por el trabajo de la fábrica. La ganancia corresponde al precio de venta menos el monto pagado a los proveedores por la materia prima directa.

Identificando Cuellos de Botella

Alex Rogo y Jonah luego identificaron los cuellos de botella de la compañía. Es decir, las etapas de la línea de producción donde el proceso paró.

Hay 2 equipos causando cuellos de botella. Por estos la fábrica termina produciendo de manera muy lenta.

Optimizando esos procesos, llegaron a la conclusión de que debían apuntar a los que no funcionaban. No era necesario gastar tiempo en los procesos que tenían un rendimiento positivo.

Cuellos de Botella del Mercado

Con la velocidad de la fábrica mejorando, el equipo puede entregar productos al mercado a tiempo. Por otra parte, surgen nuevos problemas.

No hay tanta demanda para comprar los productos creados por la capacidad más alta de producción de la fábrica.

Adoptando Mejoras Continuamente

Para ganar competitividad, UniCo necesita reducir el tiempo de entrega y los costos. De esta forma la planta adquirirá rentabilidad

La manera más fácil de mantenerla de manera eficiente es adoptando un método de mejoras continuas. Así, a medida que pase el tiempo, la fábrica ganará optimización.

El proceso de continuas mejoras consiste en 5 etapas principales:

- **Identificar el sistema de limitaciones:** El sistema entero debe tener al menos una limitación pero usualmente tendrá un número muy pequeño de limitaciones.

- **Decidir cómo explotar el sistema de limitaciones:** Significa sacar la mayor cantidad posible de él, sacar el mayor resultado posible dentro de esa condición. Por ejemplo, si la limitación es el mercado una manera de explotar esta limitación es entregar los pedidos a tiempo.
- **Subordinar cualquier otra cosa a la decisión previa:** Los recursos restrictivos o los cuellos de botella determinan las ganancias de la organización. Si un recurso no restrictivo trabaja a una tasa más alta que la limitación, habrá un incremento en el inventario. Por lo tanto, todos los recursos no restrictivos deben estar limitados por otro factor, y la limitación es cambiada.
- **Aumentar las restricciones del sistema:** Hay que minimizar o eliminar las restricciones. Las etapas 2 y 3 están diseñadas para mejorar la eficiencia haciendo el mejor uso de los recursos disponibles. Si, después de la 3, algunas limitaciones quedan, hay que aumentar la restricción, agregando una mayor cantidad de recursos.
- **Reevaluación:** Si la limitación rompe en las etapas previas, vuelve a la 1. Pero no dejes que la inercia quede como un sistema de limitaciones. Una nueva limitación siempre aparecerá después de la cuarta etapa, y el ciclo debe empezar otra vez desde la primera.

Lecciones Clave de “La Meta”

1. La eficiencia no garantiza ganancias
2. Tener cautela con las políticas de las organizaciones
3. No permitir que la inercia quede como un sistema de limitaciones

La eficiencia no garantiza ganancias

No siempre el monto de las ganancias de una compañía está

directamente relacionada con su eficiencia.

Ser productivo significa estar cerca del resultado esperado en la meta. Las acciones que acercan a la compañía a su objetivo son positivas.

Tener cautela con las políticas de las organizaciones

Goldratt sugiere que las políticas dentro de las organizaciones pueden estar entre las limitaciones. Sin embargo no son fáciles de identificar porque están dentro de la cultura de la organización.

No permitir que la inercia quede como un sistema de limitaciones

La inercia dentro de las organizaciones genera limitaciones políticas. Es decir, en muchas situaciones, que quizás no hay limitaciones físicas en la capacidad de producción o la demanda del mercado. No obstante, el sistema opera ineficientemente por políticas y logísticas de producción interna.

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

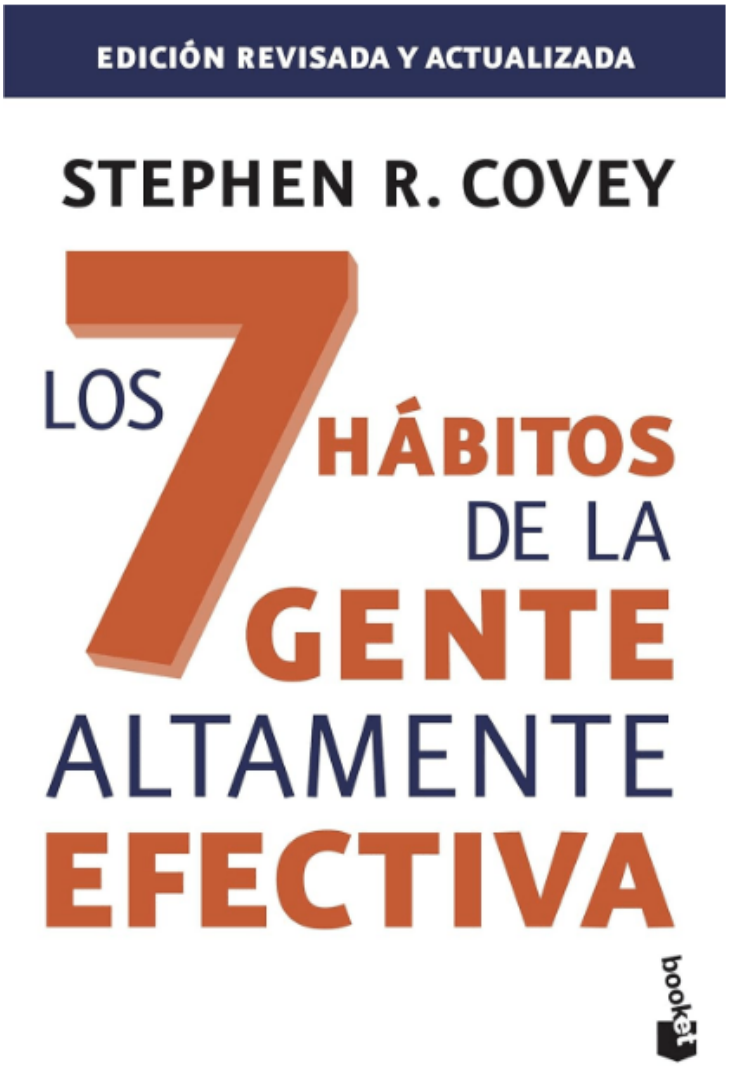
Frases de “La Meta”

Nuestro análisis crítico

En una compañía es importante que el trabajo esté organizado para identificar los cuellos de botella. Una vez hallados, necesitamos enfocarnos únicamente en resolverlos.

A través de un proceso de mejoras continuas todo esto cambiará. Este proceso tendrá que estar monitoreado y optimizado para alinear a la compañía más y más con las demandas del mercado.

Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva



¿Cómo pueden 7 hábitos cambiar tu vida?

Parece que Stephen Covey tiene la respuesta a esta pregunta. Su libro, publicado en la década de 1990, continúa siendo un bestseller.

La razón de su éxito se debe a que dá respuestas a preocupaciones que todo el mundo tiene.

Este resumen reúne las ideas principales del libro. Continúa leyendo si quieres averiguar por qué tantas personas consiguieron cambiar sus vidas a partir de su lectura.

¿Quién debería leer “Los 7 Hábitos

de la Gente Altamente Efectiva”? ¿Y por qué?

Cuando fue preguntado sobre cómo tuvo la idea de escribir “Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva”, Covey admitió que se trataba de leyes naturales para él, y que solo se limitó a reunirlas y explicarlas.

Sin embargo, su objetivo nunca fue que las personas logren el éxito profesional y material a partir de esta teoría. En lugar de eso, trató de definir el concepto de liderazgo para desarrollar el carácter de las personas y que así puedan obtener lo mejor de sí mismas.

Entonces, este libro es para todos aquellos que quieran mejorar en todos los aspectos de la vida. Si te conviertes en la mejor versión de ti mismo, el resto llegará eventualmente.

Acerca de Stephen R. Covey

Stephen R. Covey fue un empresario, autor, orador y motivador estadounidense. Nació el 24 de octubre de 1932 en Salt Lake City, Utah.

Fue el vicepresidente de Franklin Covey Corporation y el fundador y CEO del Covey Leadership Center. Luego de una carrera destacable donde realizó numerosos aportes a la sociedad. falleció el 16 de julio de 2012, a los 79 años.

Será recordado por, además de sus exitosas obras, sus enseñanzas sobre liderazgo y cómo mantener una vida basada en principios y valores personales.

Resumen del Libro

La obra maestra de Covey, si no ha cambiado el mundo, al menos ha influido en millones de lectores que pueden hacer y harán de nuestro planeta un lugar más pacífico y próspero, más preparado y dotado de mayor sentido.» Warren Bennis, autor de Líderes, profesor emérito de Negocios, Universidad de Southern California «Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva reúne principios intemporales que contribuyen a que cualquier empresa se oriente hacia el éxito.

Para dejarlo en claro: las personas competentes son las que nunca se rinden y siempre buscan mejorar.

Este resumen muestra por qué deberías buscar crecer hasta que tus acciones generen valor, tanto para ti mismo como para los demás. Y también te enseña cuál es el camino para lograrlo.

Implementando los siete hábitos, pasarás de ser una persona dependiente a una independiente, para luego llegar a un estado de interdependencia.

Antes de comenzar, el autor comenta un ejemplo de su vida personal que ayuda a entender a dónde quiere ir.

La relación con su hijo adolescente mejoró cuando Covey dejó de poner expectativas y presión sobre el muchacho. Cuando lo amó por la persona que era, el chico comenzó a encontrarse a sí mismo y progresar.

El Primer Hábito: Sé proactivo

Ser proactivo significa aceptar nuestras responsabilidades. Tomar decisiones y actuar basados en nuestros valores y no en las circunstancias que nos rodean en el momento.

La libertad a la hora de escoger está basada en el autoconocimiento, la imaginación, la conciencia sobre lo que está bien y lo que está mal y el libre albedrío, que nos permite actuar según nuestra propia voluntad.

Si tienes actitudes proactivas, nadie puede afectar negativamente tus sentimientos, a menos que tu se lo permitas.

Una vez que aceptes que tu eres el causante de tu situación actual, serás capaz de cambiar tu futuro. Concéntrate solo en las cosas que puedes cambiar.

Para colaborar con esta mentalidad positiva, puedes implementar una nueva forma de comunicarte. Por ejemplo, olvídate de las frases como “tengo que hacer algo” y cámbialas por “quiero hacer algo”.

Todo puede resumirse en hacer lo mejor con las herramientas y recursos que tenemos en lugar de quejarnos por las circunstancias.

Las cosas que no podemos controlar están en lo que Covey llama “Círculo de preocupación”, mientras que las que sí controlamos se encuentran en el “Círculo de influencia”.

Ser proactivo implica pasar más tiempo en el segundo círculo que en el primero.

El Segundo Hábito: Comienza con un fin en mente

Según el autor, todo es más fácil si conseguimos pensar cada acción, cada decisión, como parte de algo más grande. Vivir enfocados en un fin, un objetivo mayor. Y, cada día, hacer un pequeño esfuerzo que nos acerque a él.

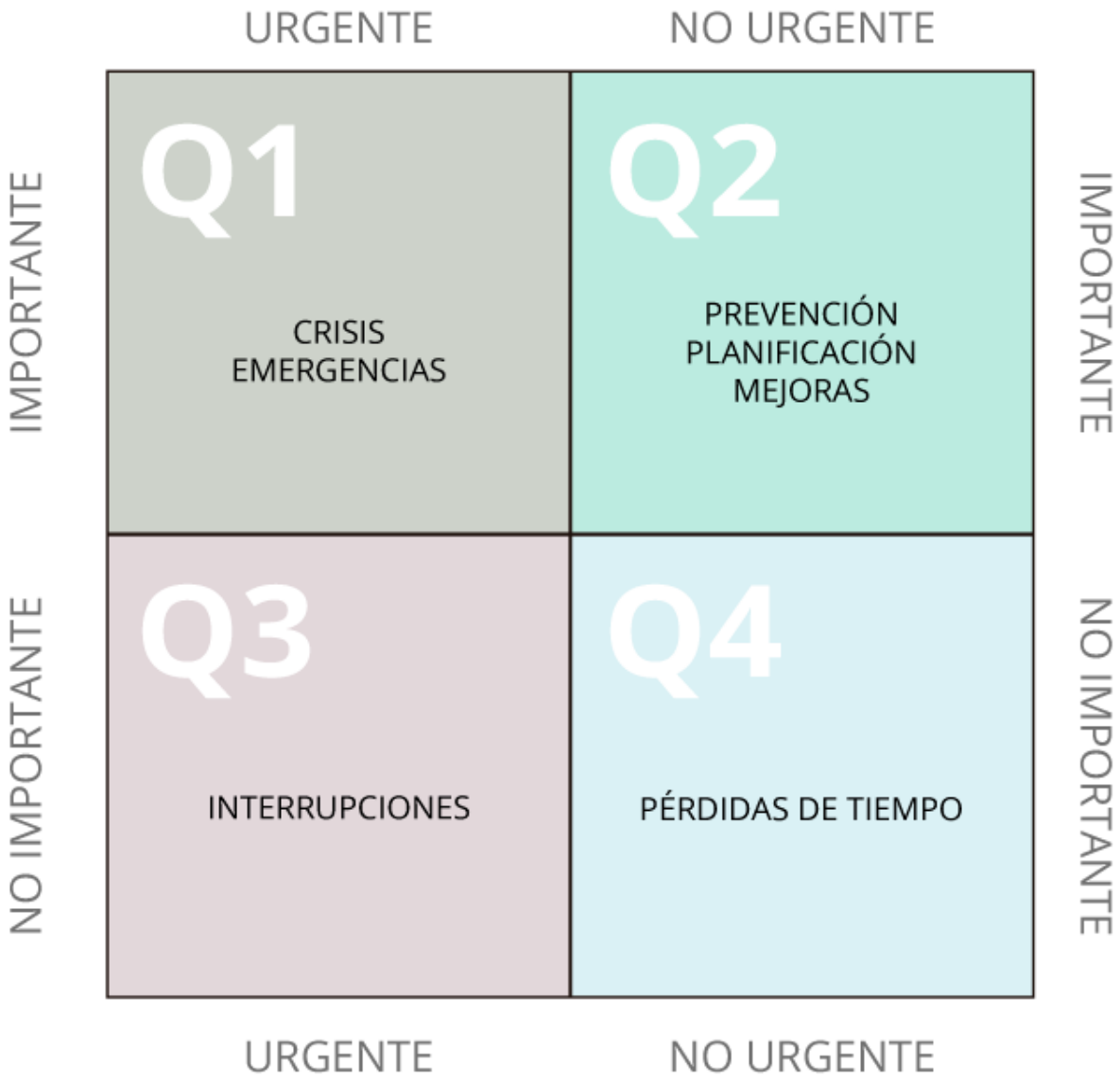
Piensa: ¿cómo quieres ser recordado? Para esto, es recomendable que planifiques tus pasos. Define qué es lo que quieres conseguir y cuál es la mejor forma de alcanzarlo.

Pero hay otro factor importante que ya mencionamos en el primer hábito: cada decisión que tomes, así como tu plan mayor, debe estar fundada sobre tus valores y principios personales. Por lo tanto, también es inteligente que puedas definirlos.

Todo este proceso te ayudará a tomar decisiones de forma más eficiente y en pos de un objetivo a largo plazo.

El Tercer Hábito: Primero lo primero

En este apartado, Covey diferencia dos conceptos: gestión y liderazgo. Según él, la gestión se trata de establecer prioridades antes de empezar a trabajar. Para esto, el Cuadro de Gestión de Tiempo puede resultar muy útil.



Si bien puede parecer que las actividades más importantes son las del primer cuadro, son las del segundo las que realmente merecen nuestra mayor atención.

Es cierto, no se trata de acciones críticas, pero sí merecen nuestro esfuerzo diario. En general, se trata de actividades de prevención. Esos pequeños pasos que debemos dar cada día para llegar a nuestros objetivos.

El Cuarto Hábito: Mentalidad Ganar/Ganar

Aquí, el autor demuestra la importancia de la comunicación efectiva. Dice que debemos entrar en cada negociación con una

mentalidad de “ganar/ganar”. O sea, una actitud colaborativa buscando tanto el beneficio propio como el de todas las partes implicadas.

Estos acuerdos cuentan con los siguientes elementos:

- Carácter: la base de todo. Debes conocer tus valores para saber qué significa “ganar” para ti.
- Relaciones: se construyen fundamentadas en el carácter de todos los involucrados.
- Acuerdos: incluyen resultados deseados, normas, reglas, recursos, métodos para medir el éxito del proceso y las consecuencias que conllevarán los objetivos una vez alcanzados.
- Sistema de regulación: para evaluar el funcionamiento del acuerdo.
- Procesos: técnicas para alcanzar los objetivos. Vale la pena comenzar pensando desde el punto de vista del otro para entender qué es lo que valora y cuáles son sus preocupaciones.

El Quinto Hábito: Busca entender primero y ser entendido después

Descubre cuáles son las necesidades de la otra persona. Haz las preguntas que sean necesarias para entender su situación.

Cuanto más interés tengas en comprender al resto, más confianza generarás. En una conversación, evita escuchar pensando en cuál va a ser tu respuesta. Desarrolla la empatía y busca entender al otro y por qué piensa de la manera que lo hace, sin juzgar.

Una vez que alcances ese nivel de entendimiento, será mucho más fácil llegar a un acuerdo de “ganar/ganar”.

El Sexto Hábito: Sinergizar

En este apartado, Covey busca que lidiemos con las diferencias que nos separan de los demás. ¿Cómo? Encontrando puntos en común.

El concepto de sinergia significa que el todo es más grande que la suma de las partes. Por lo tanto, este hábito está relacionado con la creatividad y el trabajo en equipo.

Este modo de colaboración te permite asimilar nuevos puntos de visita pero, atención: no quiere decir que todos se pongan de acuerdo en todo.

La clave es extraer lo mejor de cada uno y llegar a una solución única.

El Séptimo Hábito: Afila la sierra

El hábito final, como no podía ser de otro modo, se relaciona con todos los anteriores y se asegura de que cuides de todas

tus necesidades.

Su llamativo nombre se basa en que la mayoría de las personas viven ocupadas produciendo o “cortando madera”, en lugar de prestar atención en mantener sus medios de producción (“afilando la sierra”).

Esto genera que su producción no sea suficiente.

Dejando de lado las metáforas, es algo que se repite con tus hábitos. Si no están afilados, no conseguirás avanzar demasiado.

Para resolver esto, el autor plantea un sistema capaz de renovar tus fuerzas. Son cuatro áreas a las que debes dedicarles por lo menos una hora al día. Así, lograrás incorporar los hábitos a tu vida de manera exitosa.

- Dimensión física: incluye ejercicio físico, nutrición y manejo del estrés. Con una dieta saludable y 30 minutos de ejercicio por día, serás capaz de mejorar tu fuerza y resistencia.
- Dimensión espiritual: revisa periódicamente tus valores. La meditación, la música, literatura y el contacto con la naturaleza son pilares fundamentales de esta área.
- Dimensión mental: lectura, escritura y planificación te ayudarán a desarrollar este aspecto.
- Dimensión social/emocional: sé empático y cuida tus relaciones personales. En el ámbito profesional, mantén la mentalidad “ganar/ganar”.

Lecciones Claves de “Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva”

1. Efectividad vs. Pasividad: sé proactivo
2. Alcanza tus metas de forma efectiva: comienza con un

fin en mente
3. Conoce cuándo y cómo actuar: primero lo primero

Efectividad vs. Pasividad: sé proactivo

Las personas efectivas suelen tomar la iniciativa y mostrar una actitud de liderazgo. Quejarse y reclamar nunca son sus primeras reacciones al encontrar un obstáculo, ni mucho menos rendirse.

Los líderes perciben su fuerza interior, que se combina de forma estrecha con un sentimiento de libertad.

Para identificarse con esa libertad, primero deben ser capaces de enfrentar distintas situaciones y estar preparados para lidiar con las consecuencias de sus acciones.

Ni siquiera los líderes pueden cambiar lo que les rodea, pero sí pueden sacar lo mejor de la situación en la que se encuentran.

Alcanza tus metas de forma efectiva: comienza con un fin en mente

Analiza tus objetivos y asegúrate de que sean realistas. Muchas personas pasan su vida sin un rumbo claro, o con un plan a largo plazo imposible de realizar.

La efectividad no se trata solo de alcanzar una meta, sino también de aprovechar tus recursos durante ese proceso y evitar pagar un precio muy alto por cumplirla.

Conoce cuándo y cómo actuar: primero lo primero

A pesar de todo lo mencionado antes, no alcanza solo con ser proactivo. También es necesario saber cuándo y cómo moverte. Debes mantener la determinación y el entusiasmo incluso cuando

te enfrentes a obstáculos, adaptando tu enfoque si es necesario.

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

Frases de “Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva”

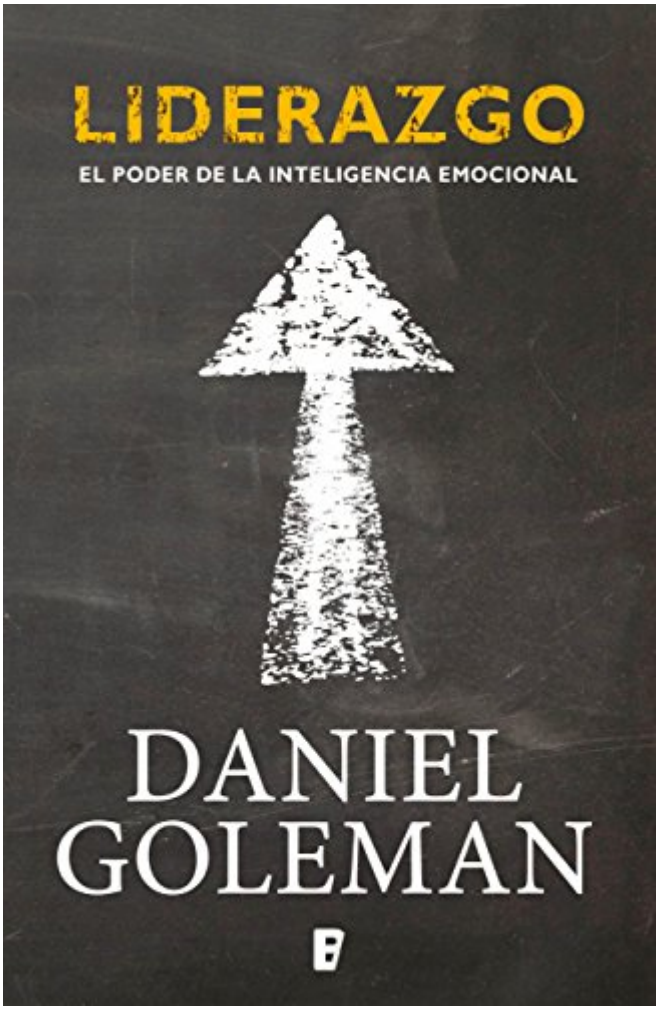
Nuestro análisis crítico

Este libro ofrece consejos para personas que ya tienen una noción de productividad y cómo mejorarla. Aunque parte del contenido puede ser repetitivo para estos lectores.

Sin embargo, si te gustan las guías y métodos para tener una vida mejor, puede que esta sea la lectura que necesitas.

Liderazgo El poder de la inteligencia emocional

Resumen



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

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

La inteligencia emocional, el puntapié inicial

Posterior al primer libro de Daniel Goleman, *La inteligencia*

emocional, en 1995, proliferaron sus aplicaciones en el entorno laboral. En especial en la criba, la selección y el desarrollo de liderazgo.

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

Leía Todo El Resumen

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

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

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

La rentabilidad de la inteligencia emocional es una idea relativamente nueva en la empresa y puede que a algunos directivos les cueste aceptarla. En un estudio realizado entre doscientos cincuenta ejecutivos comprobaron que en su mayoría tenían la impresión de que el trabajo exigía la implicación de la cabeza, no del corazón.

Los Líderes Comen Al Final Resumen

¿Por qué tan pocas personas afirmarían “Yo amo mi empleo!”? Para mucha gente, gustar de lo que hacen es casi como ganar la lotería.

Pocos tienen la oportunidad de sentirse realmente valorados en su trabajo y sentirse parte de algo más grande que ellos. Eso ocurre ya que los líderes actuales no entienden cómo la gente busca un propósito en sus trabajos.

¿Siempre quisiste volverte un líder y no sabías por dónde empezar? Si la respuesta es “sí”, el libro “Los Líderes Comen

Al Final” de Simon Sinek es el plato ideal para ti (perdón por el juego de palabras).

En él, Sinek explora temas como el origen de la jerarquía, su papel en nuestra sociedad y cómo volverse un líder realmente admirado. ¿Aprendemos juntos qué es lo que motiva a la gente y cómo crear un mejor ambiente de trabajo?

Tu biología te dice que lideres o seas liderado

Nuestra biología evolucionó a lo largo de miles de años para ayudarnos a sobrevivir. Desde nuestros ancestros, nuestras hormonas controlan nuestras emociones y nuestro comportamiento. Son 4 las principales hormonas que necesitas entender:

1. **Endorfina:** La hormona que disfraza el dolor.
2. **Dopamina:** La hormona que nos ayuda a hacer cosas.
3. **Serotonina:** La hormona del liderazgo.
4. **Oxitocina:** La hormona del amor.

Lea Todo El Resumen

Simon llama a las 2 primeras (endorfina y dopamina) las hormonas egoístas, y a las otras 2, hormonas altruistas. Un ejemplo interesante citado por Sinek está relacionado a la dopamina.

Ésta nos recompensa con una felicidad inmensa cada vez que completamos una tarea. ¿Te pones feliz cuando terminas con tu buzón de entrada? ¿Cuando terminas una carrera? Sí, es la dopamina haciendo efecto.

Otras hormonas, como la serotonina y la oxitocina, afectan nuestras vidas sociales, ayudándonos a relacionarnos con los demás. Las endorfinas disfrazan el cansancio y el dolor físico y logran engañarnos mentalmente para poder ir más lejos, incluso después de grandes esfuerzos físicos.

¿Sabes, cuando haces ejercicio y lo terminas sintiéndote bien, y al día siguiente te duele todo el cuerpo? No te dolió durante el ejercicio gracias a la endorfina que fue liberada, lo que te permitió aumentar tu desempeño.

La endorfina surgió para ayudar al hombre prehistórico a cazar, incluso cansado, y así lograr traer alimento para su tribu. Esta misma hormona hace que logres ir mucho más lejos de lo que imaginaste ser capaz en los deportes.

Personas compran personas Resumen

Estrategias efectivas para que vendas lo que quieras a quien quieras.

A través de experiencias de vida compartidas con su padre Francisco -también vendedor-, Carlos Rosales nos demuestra que en realidad todos somos vendedores, y nos enseña el camino que debemos tomar para volvernos expertos en este arte.

Anécdotas, teorías psicológicas y herramientas componen este entretenido libro de fácil lectura que incluye ejercicios para llevar a la práctica en simultáneo con la lectura.

Entonces, ¿estás listo para ser un vendedor exitoso?

¡Sigue leyendo!

¿Quién debería leer “Personas compran personas”? ¿Y por qué?

“Personas compran personas” es un best seller que se ha convertido en referencia para todos los involucrados en el ámbito comercial. Incluso, Rosales ha definido que “dignificar la profesión de las ventas” es su misión de vida y también su propósito con esta publicación.

Lo interesante es que sus enseñanzas no son sólo aplicables para los profesionales de esta área. El autor parte de la base de que todos debemos vender constantemente, porque todos somos una marca personal.

Visto desde esa perspectiva, el libro es recomendable para cualquiera que esté interesado en desarrollar su marca y mejorar su desarrollo profesional (¡e incluso el personal!).

Acerca de Carlos Rosales

Carlos Rosales es un ingeniero

encomputación, especialista en marketing, profesor universitario y autor venezo

la
no
.

Es el fundador y director de Consultores Neurosales C.A., organización especializada en formación profesional y consultoría en ventas, marketing, liderazgo y marca personal, entre otras áreas.

También actúa como facilitador internacional certificado. Ha conducido seminarios y conferencias en casi todos los países de Latinoamérica, además de España, Estados Unidos, Alemania y China.

Fue reconocido como uno de los Top Voices de Linkedin en 2018.

“Personas compran personas Resumen”

Como estructura, el autor propone tres capítulos, cada uno dividido en secciones con sus propias reflexiones, propuestas y ejercicios para que pongas cada aprendizaje en práctica a medida que lees.

A lo largo del libro, la narrativa avanza formulando las dimensiones que componen a un vendedor.

Los tres apartados consisten en diferentes perspectivas del sistema de ventas, utilizando como metáfora los niveles de altura en los que vuela un avión.

- A 50.000 pies: la dimensión del ‘yo’.
- A 20.000 pies: la dimensión del ‘tú’.
- Al ras del suelo: la dimensión del cliente.

¿Y qué sigue? Desarrollar el contenido de cada uno.

A 50.000 pies: la dimensión del ‘yo’.

Continuando con la estructura del libro, este primer capítulo está organizado en tres secciones:

1. El orgullo de la profesión de ventas

Es muy probable que tengas una impresión negativa del concepto de ventas. Después de todo, “todos amamos comprar, pero odiamos que nos vendan”.

Aunque, como Rosales se encarga de destacar constantemente, todos somos vendedores. Entonces, para rescatar la reputación del área, debemos profesionalizarla. ¿Cómo? Manteniendo una actitud de aprendizaje constante.

1. La psicología positiva

Esta teoría se basa en la idea de que, aunque no tengamos la libertad de escoger los sucesos de nuestra vida, sí podemos elegir qué hacer con ellos.

A su vez, se sostiene en tres pilares, que mencionamos a continuación.

Emociones positivas capaces de motivarnos a la acción, fortalezas personales -Rosales define seis virtudes: sabiduría, valor, amor, justicia, templanza y trascendencia, cada una con sus propias fortalezas- e instituciones positivas, que nos conectan con causas mayores que nosotros.

Por otra parte, esta rama de la psicología establece que existen tres niveles de felicidad.

- La vida placentera, que busca gratificaciones inmediatas y de corta duración.
- La vida comprometida, que se alimenta del conocimiento y

el desarrollo de virtudes.
- La trascendencia, vivir una vida con sentido.

1. Balance vida/trabajo

A pesar de destacar numerosas veces la importancia del esfuerzo y la dedicación hacia el trabajo, el autor también habla sobre lo trascendente que es mantener un equilibrio entre los diferentes aspectos de la vida.

Para ejemplificarlo, recurre a la teoría de “la rueda de la vida”. Ésta nos muestra las áreas a las que debemos prestar atención para conseguir ese balance que nos llevará al éxito.

También se ocupa de dar tips, tanto para el trabajo como para la vida personal. Por ejemplo, fijar metas diarias alcanzables, tomarse descansos, comunicarse de manera efectiva y mantenerse activo, entre otros consejos útiles.

[Tanto en la vida como en las ventas, el cómo es importante, pero más importante es el por qué.]

A 20.000 pies: la dimensión del 'tú'.

1. Psicología aplicada a las ventas

En este apartado, Rosales introduce varias teorías de

diferentes autores y coaches. Uno de ellos es Abraham Maslow con su “Pirámide de necesidades humanas”, que establece jerarquías para nuestras necesidades, conocimiento que podemos llevar a las ventas.

O Anthony Robbins, que plantea que las personas actuamos para evitar el dolor o para buscar el placer. Al reconocer cuál fuerza predomina en tu cliente, podrás tomar la empatía adecuada.

Otro de los citados es David McClelland que, con su “teoría de las necesidades”, afirmó que los individuos buscan la satisfacción de tres necesidades dominantes: de logro, de poder y de filiación. La clave es identificar cuál es la más poderosa en tu cliente.

1. El coaching aplicado a las ventas

Aquí, el autor desarrolla el concepto de coaching y las habilidades de influencia, que incluyen agudeza sensorial, indagación, flexibilidad, “rapport” (seguir el ritmo, buscar puntos en común con el otro para facilitar la negociación) y congruencia.

La narrativa define el coaching como el arte de hacer preguntas para acompañar a otras personas en el proceso de desarrollar una nueva mentalidad y así modificar su forma de actuar.

Al mismo tiempo, este concepto puede llevarse a las ventas donde el vendedor, mediante la escucha, detecta las necesidades del cliente y busca satisfacerlas. No se limita a vender, sino que facilita la compra.

Al ras del suelo: la dimensión del cliente.

Hasta este punto, vimos cómo las ventas fueron capaces de introducir otras disciplinas profesionales como coaching, psicología y antropología, por nombrar algunas.

Y las intervenciones de la ciencia no terminan ahí: está comprobado que el acto de comprar, por tratarse de una forma de poder, libera endorfinas, provocando así un sentimiento de placer al adquirir un producto.

Pero, ¿qué es lo que realmente compran las personas? Según Rosales -apoyado por diversos estudios-, primero prestan atención en, justamente, las personas. Luego, en la marca. Y, finalmente, en el producto.

Por lo tanto, el foco ya dejó de estar en el producto para centrarse definitivamente en el cliente. Y es ahí donde deberían enfocarse los esfuerzos del área de ventas.

Según el modelo propuesto por Klaus Amann, el primer paso debe ser construir “rapport”. O sea, buscar puntos en común con el cliente que establezcan un ambiente de confianza favorable para cerrar la negociación.

Esto incluye dirigirse al cliente por su nombre, preguntar sus expectativas, mostrar un interés real por sus gustos y hasta ser puntuales y causar una buena primera impresión.

Luego es momento de perfilar necesidades. Es decir, indagar en las necesidades profesionales, personales y psicológicas de tu cliente. Conéctate emocionalmente y sólo después muestra las características de tu solución.

Amann utiliza un acrónimo para resumir los aspectos fundamentales que debes conocer sobre tu cliente: “nutbaser”. Lo que se traduce como:

- Necesidad: conocer tanto las profesionales como las personales.
- Único: qué es lo que distingue a tu cliente.
- Tiempos: cuál es su ciclo de ventas, su historia.
- Budget/Presupuesto: cuál es su flujo de caja, conocer sus estados financieros.
- Autoridad: identificar si tu cliente decide la compra, o si simplemente la efectúa.
- Sistemas: conocer sus procesos internos.
- Enemigos: saber cómo tu competencia ejerce su influencia sobre el cliente.
- Relaciones: cómo organiza su estructura. Por ejemplo, tener acceso a su organigrama.

Recuerda: hoy, las empresas no buscan cerrar clientes, buscan ganar fans.

Después de conocer estos aspectos, deberás comunicar tu propuesta de valor, y deberás hacerlo con una presentación

individual y acorde a tu cliente. Luego, entrarás en la fase de negociación, donde lidiarás con el manejo de objeciones para, finalmente, concretar el cierre.

Si inviertes la mayor parte de tu tiempo en construir “rapport”, la etapa de objeciones se reducirá a responder algunas preguntas puntuales.

Una gran técnica de cierre mencionada en el libro es el ‘ABC’: “Always Be Closing”, que consiste en pensar en el cierre desde la planificación de la venta el día anterior, y mantenerlo presente durante todo el proceso de venta.

Notas finales

Es admirable la habilidad de Rosales para plasmar conceptos existenciales en pocas palabras. Aquí, una muestra que aparece casi al principio del libro, pero que también funciona como un gran cierre.

“La felicidad consiste en dos cosas:

- Primero, descubrir lo que realmente te gustaría hacer, aquello que te gusta tanto que lo harías incluso gratis.
- Segundo, encontrar quién te pagaría por hacerlo.

Si logras unir esas dos cosas, te puedes sentir una persona realizada y feliz".

En resumen, "Personas que compran personas" plantea un escenario donde todos, como auténticos vendedores, debemos estar dispuestos a aprender de cada experiencia y cada persona que nos encontramos.

Y también nos muestra cómo este camino puede ser interesante, divertido y enriquecedor.

¿Tienes ganas de saber más? Compra el libro, ¡vale mucho la pena!

Lecciones clave de "Personas compran personas"

1. Todos somos vendedores de algo
2. Motivaciones = Resultados
3. ¿Cuándo compramos las personas?

Todos somos vendedores de algo

La venta es una parte fundamental de la experiencia humana, es un rasgo de nuestra condición de "seres sociales".

Personalidades destacadas de la humanidad como Martin Luther King o Winston Churchill vendieron una idea. Los líderes mundiales llegaron a sus puestos porque supieron cómo vender un camino. E incluso los padres logran educar bien a sus hijos vendiéndoles un proyecto de vida.

Por eso, ¡deshazte de la connotación negativa de la palabra

“ventas” y comienza a vender!

Motivaciones = Resultados

Rosales importa un concepto de la psicología fundamental para las ventas: nuestros resultados se deben a conductas específicas, las cuales son precedidas por motivaciones.

O sea que: motivaciones > conductas > resultados. Y esto funciona como un círculo vicioso.

Si tu incentivo es el adecuado, tendrás los resultados que esperas. Pero si no es así, deberás revisar tu motivación para que incida de manera efectiva en tu conducta y genere así mejores consecuencias.

Por lo tanto, para modificar la conducta de alguien (o la tuya), ¡cambia sus motivaciones!

¿Cuándo compramos las personas?

En general, lo hacemos cuando se reúnen dos aspectos claves. Concretamente, cuando percibimos que:

- Recibimos un valor mayor a nuestra inversión.
- Minimizamos el riesgo personal de la decisión de compra que estamos tomando.

Y, para dejarlo aún más claro, el valor se puede definir como dinero, tiempo y seguridad. Mientras que minimizar el riesgo personal implica disminuir problemas laborales y estrés y aumentar la imagen personal y profesional.

Tu propuesta de valor debe explicar de forma clara cómo tu producto ofrecerá estas cualidades a tus clientes.

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

Frases de “Personas compran personas”

Nuestro análisis crítico

La diversidad de teorías, ideas y propuestas prácticas que nutren las hojas de este libro hacen que realmente valga la pena. Estos elementos, junto con las vivencias de Carlos Rosales y su padre nos ofrecen una pieza imperdible.

Ya sea en formato físico o digital, ¡hazte con él y da el paso definitivo hacia el éxito!

La Inteligencia Emocional Resumen

Por qué es más importante que el cociente intelectual

Probablemente escuchas el término “inteligencia emocional” constantemente.

¿Pero qué significa exactamente? ¿Y por qué es tan importante entenderlo?

Tu CI es apenas un segmento de tu inteligencia. La otra gran parte es tu CE. Es importante porque, cuanto más emocionalmente inteligente eres, más alto será tu autoestima. Sentirás que cualquier objetivo es realizable y superarás los fracasos con optimismo.

Es el ingrediente no tan secreto para obtener la felicidad.

Entonces, ¿qué estás esperando? Lee nuestro resumen de “La

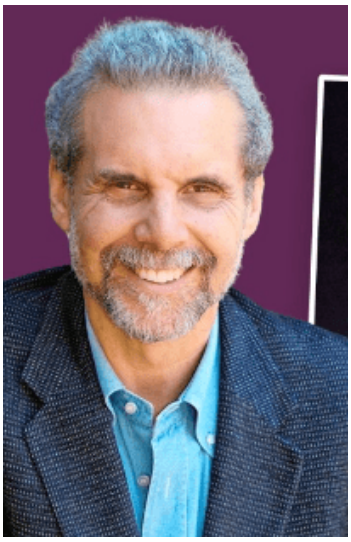
Inteligencia Emocional” de Daniel Goleman y acércate un paso más hacia una vida plena.

¿Quién debería leer “La Inteligencia Emocional”? ¿Y por qué?

“La Inteligencia Emocional” indaga sobre la habilidad de las personas para controlar sus emociones y usarlas de un modo constructivo y pacífico. Según el autor, esta es la base de los atributos que un buen líder debería tener.

Este libro está dirigido a todos aquellos dispuestos a realizar cuestionamientos internos para descubrir su inteligencia emocional. Con ella, podrán comunicarse con mayor facilidad, tomar decisiones más intuitivas e inspirar a otros a tomar el camino correcto.

Acerca de Daniel Goleman



Daniel Goleman nación el 7 de marz

o de 1946 en Stockton, California. Es un escritor, psicólogo, profesor, periodis

ta
y
mo
ti
va
do
r.

Su vida profesional está enriquecida por experiencias valorables como trabajar por más de una década en el New York Times, haciendo reportajes sobre el cerebro y las ciencias comportamentales.

Luego de recibir una beca de la Fundación Ford, se incorporó a Harvard, donde llegó a convertirse en profesor. También fue editor de la revista Psychology Today.

Además de la pieza que protagoniza este resumen, se destacan sus libros “Emociones Sanadoras”, “Mentiras Vitales, Verdades Simples” y “Los Beneficios de la Meditación”.

“La Inteligencia Emocional Resumen”

En este libro, el propósito de Goleman es introducir a millones de lectores alrededor del mundo con el término “cociente emocional” (CE).

Se trata de una combinación de elementos psicológicos que todos tenemos en nuestras mentes y, según el autor, es responsable del 80% de nuestro éxito.

Estos elementos incluyen automotivación, persistencia, control de los impulsos, regulación del humor, empatía y esperanza.

Además, están incluidos la autoconciencia y el autorespeto, conceptos que pueden desarrollarse gradualmente, algo que Goleman recomienda hacer de forma contínua.

La inteligencia emocional no es algo que debas buscar, ya

forma parte de ti mismo. Es innata, al igual que tu temperamento. Pero debes saber que puedes cambiar y desarrollar ambos elementos a través de las experiencias de tu día a día.

Nuestros cocientes

El CI y el CE no son habilidades opuestas, pero sí trabajan por separado. Es posible ser brillante intelectualmente y débil emocionalmente, y es esta combinación la que causa los mayores problemas personales.

Estudios del siglo XXI han demostrado que la inteligencia humana tiene dos partes: cociente intelectual y cociente emocional; y que la personalidad no está determinada sólo por la genética, sino también por factores externos.

A veces, los sentimientos intensos permiten que la mente emocional domine a su contraparte racional. Las emociones fuertes pueden interferir con nuestra atención.

Pero incluso así, nuestro objetivo no debe ser nunca eliminar las emociones, sino encontrar un balance entre ellas y la razón.

Los 5 aspectos de la inteligencia emocional

- Conocer tus emociones: la autoconciencia es clave en este proceso. Con un mayor autoconocimiento, estarás mejor preparado para tomar tus propias decisiones.
- Guiar y controlar tus emociones: esto te permitirá recuperarte de situaciones de fracaso y tristeza, así como controlarte en momentos de excitación.
- Automotivación: consiste en dirigir tus emociones en pos de un objetivo, lo que te hace más productivo y efectivo.

- Reconocer las emociones de los demás: la empatía es una habilidad fundamental. Básicamente, significa sentir lo mismo que el otro. Las personas que logran desarrollarla tienen un mejor desempeño en áreas como docencia, gestión y ventas.
- Saber relacionarse interpersonalmente: para alcanzar el éxito, el arte de las relaciones es invaluable, y está basado en tu habilidad para guiar las emociones de los otros.

¡Cuidado! Pueden estar escondidas…

Sí, los humanos no somos seres simples y nuestras emociones no iban a ser la excepción. Más de una vez podremos percibir que nuestros sentimientos están escondidos.

Por eso la autoconciencia emocional es tan importante. Se trata de un estado neutral de la mente que debe ser buscado incluso cuando estamos frente a las emociones más intensas.

Si estás de malhumor y quieres dejar de sentirte así, el primer paso es que sepas que estás de malhumor.

Los perfiles emocionales

Normalmente, las personas adoptan un perfil para enfrentar sus emociones. Goleman nos presenta tres tipos:

- Autoconscientes: tienden a entender sus vidas emocionales y a tener claridad sobre cómo se sienten. Son independientes, conocen sus límites y tienen una mirada positiva sobre el mundo.
- Sumergidos: inundados por sus emociones y con dificultad para entenderlas y controlarlas. Cuando están de mal humor, tienden a no percibir que se encuentran en ese estado y tienen dificultad para salir de él.
- Conformistas: entienden sus emociones, pero no tienden a

intentar cambiarlas o dominarlas.

La autoconciencia es la base del control de las emociones. ¡No seas un sumergido ni un conformista!

Ansiedad, gratificación y motivación

La motivación es crucial para alcanzar nuestros objetivos, porque afecta nuestra capacidad de pensar y planear nuestro futuro.

Por ese mismo motivo, debemos tener la sabiduría de reprimir nuestros impulsos que buscan una gratificación instantánea, siempre que eso afecte nuestro objetivo a largo plazo. Es decir, tener disciplina.

La ansiedad, por su parte, hiere nuestra mente racional, mientras que el buen humor nutre nuestra habilidad de pensar. A través del autocontrol, puedes usar la ansiedad como combustible para mantenerte motivado.

Lidiando con nuestras pasiones

Si bien la disciplina es importante, es obvio que no debemos dejar nuestras pasiones de lado. Porque una vida sin pasión no tiene mucho sentido.

Entonces, tu objetivo debería ser tener las emociones adecuadas según el momento y saber responder a cada circunstancia.

Para saber lidiar con nuestras emociones, debemos saber cómo funciona nuestro cerebro.

A diferencia de lo que se cree, nuestro cerebro no tiene control sobre cuándo ni cómo una emoción surge. Pero sí puede controlar cuánto tiempo esa emoción va a durar y cuán

susceptibles seremos a ella.

Cambiar nuestras emociones y hábitos es posible. Si, por ejemplo, estás comenzando a sentirte enojado, busca una distracción. ¿Estás deprimido? Haz actividades que te den placer para bloquear los pensamientos depresivos.

Nuestra herramienta más importante es aprender a cambiar nuestra percepción sobre la situación actual. Recuerda: ¡todo tiene su lado positivo!

Notas finales

Las demostraciones emocionales tienen consecuencias inmediatas en tus relaciones con otras personas. Empatizar, hacer críticas constructivas y evitar caer en nuestros impulsos son habilidades esenciales.

Desarrolla tu inteligencia emocional y asegúrate una vida de bienestar.

Lecciones clave de “La Inteligencia Emocional”

1. Autoconciencia: entiende tus fenómenos internos
2. ¿Deberías controlar tus emociones?
3. Las emociones no son malas, aprende a automotivarte

Autoconciencia: entiende tus fenómenos internos

Es normal que las personas escondan sus sentimientos y emociones.

Para que percibas que eres más que apenas otro ego en el mundo, debes entender que la autoconciencia emocional es un

estado absoluto e inexplicable, testigo de todos los demás fenómenos, incluídas las emociones.

La conciencia es un estado de ser neutral, capaz de entenderse a sí mismo y también a tu ego, que está construido por tus pensamientos, sentimientos y emociones.

¿Deberías controlar tus emociones?

En la antigüedad, los filósofos griegos comenzaron a cuestionar el universo, nuestra existencia y la esencia de la naturaleza humana. Veían personas que fallaban al intentar dominar sus emociones y otras que lo conseguían.

La diferencia entre ellos era que aquellos que tenían éxito no se limitaban a la inteligencia intelectual. También usaban su intuición para controlar sus conflictos emocionales. Eso abrió un mar de discusiones: ¿vale la pena vivir una vida sin pasión? ¿Sería aburrida? Descubrirlo depende de ti.

Las emociones no son malas, aprende a automotivarte

Algunas compañías contratan motivadores para encender esa llama en sus empleados y aumentar su productividad.

Una porción significativa de atletas, celebridades y empresarios de renombre se distingue por sus hábitos y disciplina.

Goleman no pretende que pienses que las emociones son malas o innecesarias, quiere que aprendas a controlarlas. De hecho, estas suelen ser la principal causa del éxito de una persona.

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

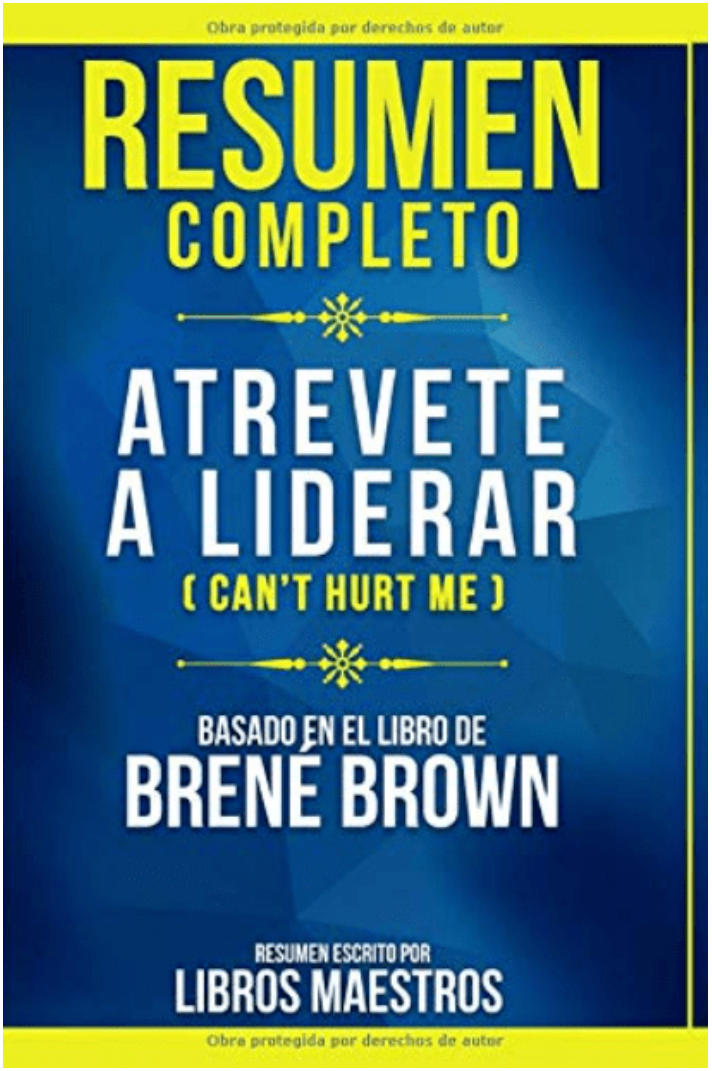
Frases de “La Inteligencia Emocional”

Nuestro análisis crítico

El libro de Goleman nos invita a introducirnos dentro del mundo de la inteligencia emocional, y lo consigue. Sus consejos y métodos simples nos permiten ver que todos podemos desarrollar esta habilidad y así lograr ser más autoconscientes.

Al final, todo se trata de aceptarnos como somos y saber lidiar con eso para poder vivir mejor. Con tal objetivo en mente, este libro se vuelve una pieza más que interesante. Agrégalo a tu lista.

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

Brené Brown es una superestrel

la de TED, autora *New York Times* best seller y profesora de investigación en la Univ

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 ¡casi 40 millones de veces!.

"Dare to Lead Resumen»

El Coraje de ser Vulnerable

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

Algunas palabras resaltan.

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

Cuando piensas en la palabra "vulnerable", piensas en los niños sin asilo de África; cuando piensas de sus antónimos

puede que pienses en soldados con caras enlodadas dirigiéndose hacia sus enemigos.

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

Brown no estaba sorprendida.

Por que esto es la esencia de su filosofía.

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

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

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

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

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

La Retroalimentación es Importante

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

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

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

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

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

¿Sabes que es mejor?

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

Empieza escuchandolos.

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

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

Espera a que terminen.

Fueron amables en compartir sus opiniones contigo.

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

La Mejor Forma de Construir una Cultura de Confianza

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

Necesitarás dar algunos pasos más:

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

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

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

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

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

Sin prejuicios: No importa que tan malo sea el error que hayas cometido, cuentales 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
- Responsabilizate 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 guia 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”.