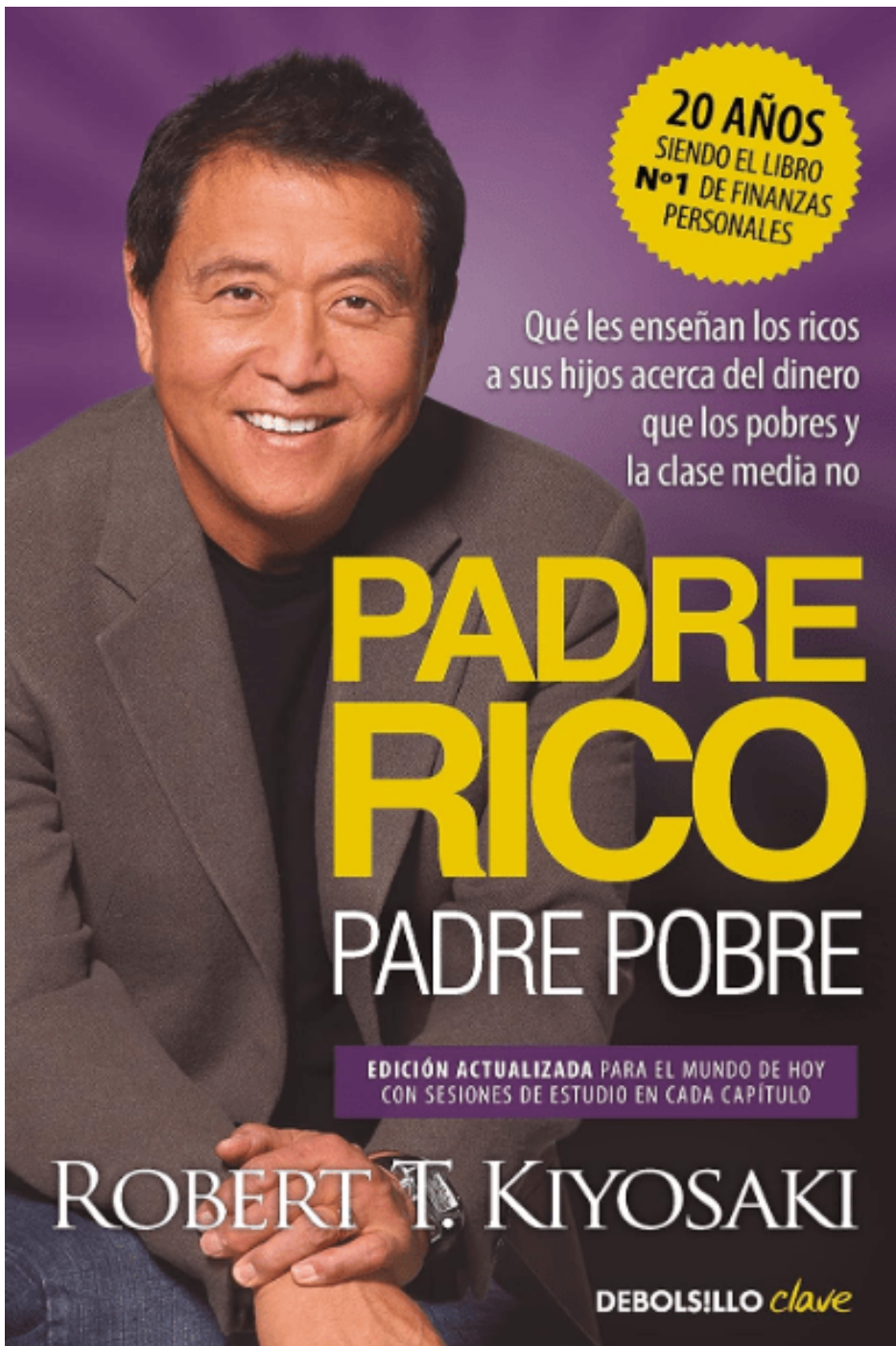


Padre Rico, Padre Pobre



Qué les enseñan los ricos a sus hijos acerca del dinero, ique los pobres y la clase media no!

«Padre Rico, Padre Pobre»es destacado por el New York Times, Robert Kiyosaki desafía la manera en que las personas piensan acerca del dinero y las inversiones.

El autor comparte la historia de sus dos padres: el verdadero,

el “pobre”, y el padre de su amigo, el “rico”.

El primero pasó por la educación formal y trabajó como empleado toda su vida.

Mientras que el segundo se formó “en la calle” y se convirtió en uno de los empresarios más adinerados de Hawaii, además de ser el mentor de Kiyosaki.

“Las personas que evitan el fracaso también están evitando el éxito”.

¿Quién debería leer “Padre Rico, Padre Pobre”? ¿Y por qué?

Esta obra es recomendable para cualquier persona con interés en comenzar a invertir su dinero y expandir sus conocimientos financieros.

¿Piensas que necesitas ingresos altos para volverte rico? ¿Crees que tener una casa es un capital? ¿Sabes la diferencia entre deudas “buenas” y “malas”?

¿Quién controla tu temperamento? ¿Cómo tu trasfondo cultural puede infligirte dolor y de qué forma puede encender la llama de tu pasión interior?

Considera estos aspectos, lee “Padre Rico, Padre Pobre” y comienza a invertir tu dinero en lugar de guardarlo debajo del colchón.

Acerca de Robert T. Kiyosaki



Robert Kiyosaki es un empresario, inversor, escritor y orador motivacional. Este

un
id
en
se
na
ci
do
el
8
de
ab
ri
l
de
19
47
.

Fundó Rich Dad Company, una consultora financiera que provee servicios a individuos y otras empresas.

Además, escribió un total de 20 libros, siendo el de este resumen uno de los más destacados.

Resumen del Libro

Este libro enseña por qué la adquisición y la construcción de activos puede ser mucho más importante para el futuro que un gran cheque de pago, así como las ventajas fiscales que los inversionistas y los dueños de negocios disfrutan.

También nos recuerda por qué no podemos contar con el sistema escolar para enseñar a los hijos sobre el dinero, y por qué esta habilidad en la vida es tan crucial hoy más que nunca.

Explica qué es importante enseñar a los hijos acerca del dinero para que puedan enfrentar los retos y oportunidades del mundo moderno y disfrutar de la vida millonaria que merecen.

Actualmente, existe la creencia de que, para ser rico, necesitas ganar un buen salario. Este libro desmiente tal falacia y desafía a sus lectores a [pensar](#) acerca del control que tienen sobre su vida financiera.

Acompañado por Kiyosaki, aprenderás sobre finanzas personales y cómo identificar las características que las personas adineradas tienen en común. Debes cuestionar la creencia de que, por ejemplo, tu casa es un capital activo y que tu salario es suficiente para comprar cosas innecesarias.

Los niños necesitan educación financiera

La falta de educación financiera en las escuelas tampoco ayuda a cambiar la mentalidad de la población. En este momento, los colegios contribuyen a criar jóvenes financieramente irresponsables.

Mientras los 'padres ricos' incentivan a sus hijos para que tomen riesgos y decisiones que los acerquen a la independencia financiera, los 'pobres' prefieren que escojan el camino seguro, dentro de un trabajo en relación de dependencia y sin salir de su zona de confort.

Debemos asegurarnos de que nuestros hijos entiendan cómo funciona el dinero desde una edad temprana. Así, serán capaces de sobrevivir y progresar en ambientes inciertos durante su etapa adulta.

Pierde el miedo y asume riesgos

Según el autor, la visión sobre la vida que tienen los 'padres pobres' se debe a dos razones: miedo y codicia. Normalmente, se refugian en un sueldo que les da estabilidad, satisfacción y los mantiene funcionando en esa rutina de comer, beber, pagar deudas y tomar vacaciones.

Es verdad que nuestras compras pueden traernos felicidad. Pero es una alegría efímera. Si queremos elevar nuestro estilo de

vida, es fundamental cambiar nuestra perspectiva.

Y aquí está lo importante: esto no significa conseguir un mejor trabajo con un ingreso mayor, si no que debemos tener el coraje para invertir. Los ricos no llegaron hasta donde están sólo con trabajo duro: también supieron ver oportunidades donde otros no.

Aprendiendo sobre finanzas

Tener una mente abierta, capaz de captar estas oportunidades de inversión, es vital para adquirir práctica dentro del área financiera.

En cuanto a conceptos, entendemos un capital o “activo” como cualquier cosa que produce dinero, y una carga o “pasivo”, cualquiera que lo gasta. Los ricos compran activos mientras que, por lo general, la clase media compra pasivos creyendo que son activos.

Volviendo al ejemplo de la casa, Kiyosaki opina que no se trata de un capital porque no produce un flujo de dinero. Más bien, todo lo contrario: es un pasivo. ¿Por qué? Principalmente por impuestos, hipotecas, y la depreciación del valor del inmueble.

La respuesta a tus problemas financieros no es “hacer más dinero”, si no desarrollar tu autoconocimiento y aprender sobre finanzas para poder realizar inversiones.

El autor recomienda invertir en, por ejemplo, acciones, bonos, propiedades (aunque para colocarlas en alquiler) y cualquier negocio que produzca ganancias sin la necesidad de trabajo activo.

Concéntrate en construir activos sólidos

Nuestra profesión es diferente a nuestro negocio. La mayoría de nosotros trabajamos aplicando nuestra profesión para hacer

dinero que no durará y hará a los dueños de los negocios aún más ricos.

En el proceso, olvidamos nuestro negocio. Este debería ser acerca de nuestros activos y no sobre nuestros ingresos.

Esto no quiere decir que debemos renunciar a nuestros trabajos, pero sí que debemos dedicar tiempo a invertir en activos.

Valora tu mente y no el dinero

Muchas personas tienen miedo de intentar cosas nuevas y arriesgarse. Y, muchas veces, este miedo se disipa cuando esas personas estudian sobre ese tema, lo entienden y actúan con conocimiento.

Las finanzas no son diferentes. Evita tus miedos estudiando y conociendo los procesos.

Nuestra mente es nuestro principal activo. Sé creativo para percibir oportunidades de negocios, trabaja con personas más listas que tú y elige a tus mentores con sabiduría.

Frecuentemente vemos cómo las personas más talentosas no son necesariamente las que hacen más dinero. Desarrollar una buena comunicación, acciones de marketing y habilidades de negociación es fundamental para vender nuestras ideas y mejorar en la gestión de personas y sistemas.

Actitudes que no nos permiten ser ricos

El autor enumera cinco razones:

- **Miedo:** para enfrentarlo, planifica tus movimientos con tiempo y utiliza tus fallas como oportunidades de aprendizaje.
- **Cinismo:** deja de sospechar de todas las oportunidades de inversión, porque corres el riesgo de dejar pasar

ocasiones importantes.

- Pereza: la evitarás si logras responderte qué ganarás con la inversión en cuestión.
- Hábitos negativos: por ejemplo, pagar a tus acreedores antes que a ti mismo. Si eres el primero en recibir su parte, te verás obligado a pensar en maneras creativas de ganar un dinero extra para pagar a los demás.
- Arrogancia: sé humilde, lograrás aprender mucho más.

Actúa ahora

Fuera de los consejos ya vistos, existen cosas que puedes hacer en este momento:

- Examina tu vida para ver qué está funcionando y qué no.
- Identifica qué es lo que te motiva para ser rico.
- Busca nuevas ideas, lee nuevos libros y aprende sobre nuevos temas.
- Encuentra a alguien exitoso en tu área de interés.
- Invierte en tu formación.
- Piensa en grande, invierte en oportunidades grandes.
- Cuando encuentres esas oportunidades, actúa rápido.
- Forma un equilibrio entre tiempo, dinero y amor. La ley de la reciprocidad hará que cualquier persona que ayudes estará ahí cuando la necesites.

Notas finales

La mayoría de nosotros depende de su profesión para tener un ingreso y pagar las cuentas. Sin embargo, esta dinámica no es imposible de cambiar.

“Padre Rico, Padre Pobre” está repleto de consejos para que consigas volverte financieramente estable y construyas tus propios activos que generen un dinero adicional. Aprende sobre finanzas para convertirte en un inversor cada vez más

capacitado.

Haz que el dinero trabaje para ti, y no a la inversa.

Lecciones clave de “Padre Rico, Padre Pobre”

1. Ayuda de la vida real
2. La fórmula de los ricos
3. El empujón hacia el éxito

Ayuda de la vida real

Con tantas fluctuaciones económicas, lo único que te permitirá guardar tu dinero en el lugar adecuado es la experiencia financiera.

Si pretendemos generar ganancias, es mejor que comencemos con ayuda externa.

Por ejemplo, contratar consultores financieros para analizar tus inversiones y recibir consejos sobre cómo actuar. Desarrolla una mentalidad enfocada en ganar, pero sin miedo a perder!

La fórmula de los ricos

Conocer los atributos que amas sobre ti mismo es fundamental al invertir. Esto te permitirá elegir, con la ayuda del conocimiento financiero, inversiones clave que encajen con tus planes a largo plazo.

Todos debemos trabajar hasta dominar el proceso de inversiones. Aunque también hay que ser cuidadosos a la hora de gastar en cosas innecesarias.

El empujón hacia el éxito

Estar lleno de dudas y no tener autoconfianza es la receta perfecta para construir una pared entre tu potencial y las oportunidades del mercado.

Si no tienes [coraje y tenacidad](#), incluso el conocimiento técnico será de poca ayuda.

El mejor método para escapar de este problema es aprender y expandir tus conocimientos sobre diversos aspectos económicos.

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

Frases de “Padre Rico, Padre Pobre”

Nuestro análisis crítico

Quedamos maravillados con el mensaje que transmite este libro. Transparencia, claridad y honestidad son características difíciles de encontrar al buscar consejos, y las lecciones de Kiyosaki las reúnen todas!

En conclusión, no dejes de agregar “Padre Rico, Padre Pobre” a tu lista.

La Meta

Ahora incluye la historia personal de Eli Goldratt "Mi Saga"

Eliyahu M. Goldratt y Jeff Cox

LA META

UN PROCESO DE MEJORA CONTINUA



Eli Goldratt ha sido descrito por **Fortune** como un "guru de la industria" y por **Business Week** como "un genio". Su libro *La Meta*, es una cautivante y ágil novela de negocios.

"Los Lectores de *La Meta* ahora están haciendo el mejor trabajo de sus vidas."
Success Magazine

"Una fábrica puede ser un escenario extraño para una novela, pero el libro ha sido sumamente eficaz..."
Tom Peters

EL BESTSELLER DE NEGOCIOS EN FORMA DE NOVELA QUE INTRODUJO

LA TEORIA DE RESTRICCIONES

Y CAMBIÓ EL MODO DE MANEJAR LOS NEGOCIOS EN AMERICA

MÁS DE 2 MILLONES DE EJEMPLARES VENDIDOS

SEGUNDA EDICION CORREGIDA

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



El
iy
ah
u
M.
Go
ld
ra
tt
es
tu
di
ó
fí
si
ca
en
Is
ra
el
du
ra
nt

e
lo
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
pr
od
uc
ción
de
ma
ne
ra
ópti
ma
.

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.

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.



Acerca 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 hagan 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 CAPITULACIÓ. 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 tú estás 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 deshonorar 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”

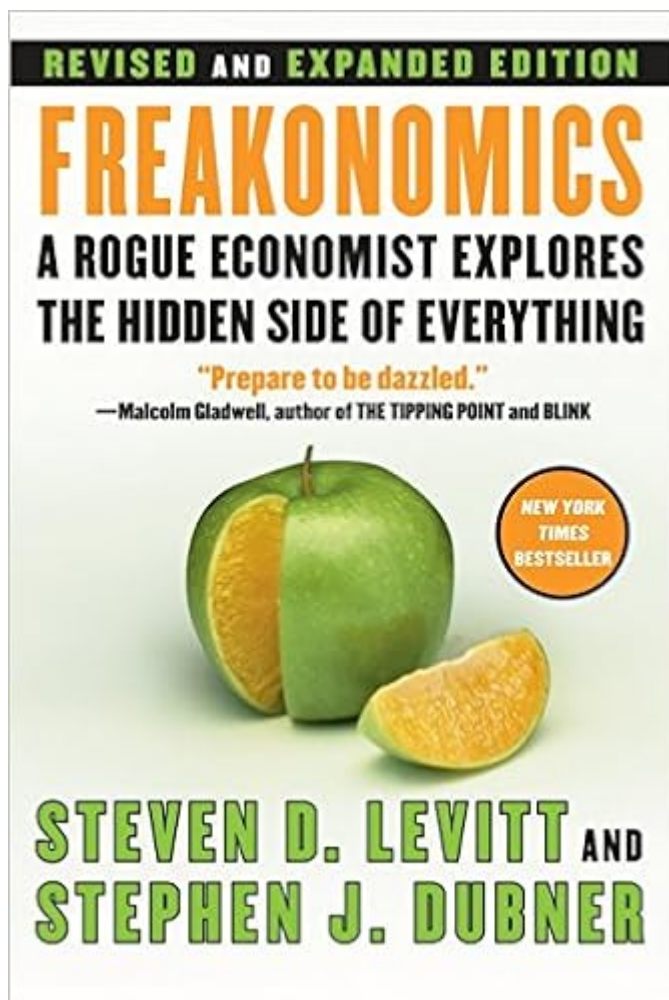
Nuestro Análisis Crítico

“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.

Freakonomics Resumen



[Freakonomics](#) es una colaboración de los autores Steven Levitt y Stephen J. Dubner, periodistas y ganadores de innúmeros premios. En el libro, los autores buscan encontrar respuestas simples para las preguntas difíciles del mundo.

Freakonomics trata de descifrar los eventos del día a día, usando la perspectiva económica, explorando diversos acontecimientos, como la vida de los traficantes de drogas, la verdad sobre los corredores inmobiliarios y la influencia de la crianza de los padres en el futuro de los hijos.

Contando diferentes historias con una mirada irónica, los

autores Levitt y Dubner presentan la economía de las situaciones. Los autores muestran, a través del estudio de los incentivos, cómo la economía influye en la manera en que la gente consigue lo que quiere.

Exploran también el lado secreto de las cosas, y además de eso, cuestionan la validez de diversas sabidurías populares, presentando una perspectiva valiosa y diferente, usando datos concretos.

Freakonomics presenta una premisa nada convencional: si la moral te dice cómo debería funcionar el mundo, la economía te dice cómo realmente funciona. Freakonomics va a redefinir la forma en la que ves al mundo y te hará cuestionar diversas suposiciones comunes en el mundo.

¿Por qué las personas hacen trampa? ¿Tu nombre influye sobre tus éxitos? ¿Cómo la legalización del aborto afecta las tasas de criminalidad de un país? Este libro busca traer las respuestas a esas preguntas de una manera jamás vista, ayudándote también a pensar en otros cuestionamientos de la humanidad a través de otra perspectiva.

Entiende el poder de los incentivos

Las personas engañan a otras todo el tiempo, incluso las que dicen que no lo hacen. Gente de todas las culturas y de todos los tipos, que no son normalmente honestas, recurren al engaño para progresar en sus carreras o ganar más dinero cuando el incentivo para engañar es grande. Las cosas aparentemente bobas, como saltarse una fila o robar puntos en un juego de fútbol por ejemplo pueden ser recurrentes si los incentivos colaboran a la trampa.

Leía Todo El Resumen

Los economistas creen en el poder de los incentivos. De hecho, la economía se basa en el estudio de los incentivos. Un incentivo es cualquier cosa que induce a una persona a hacer

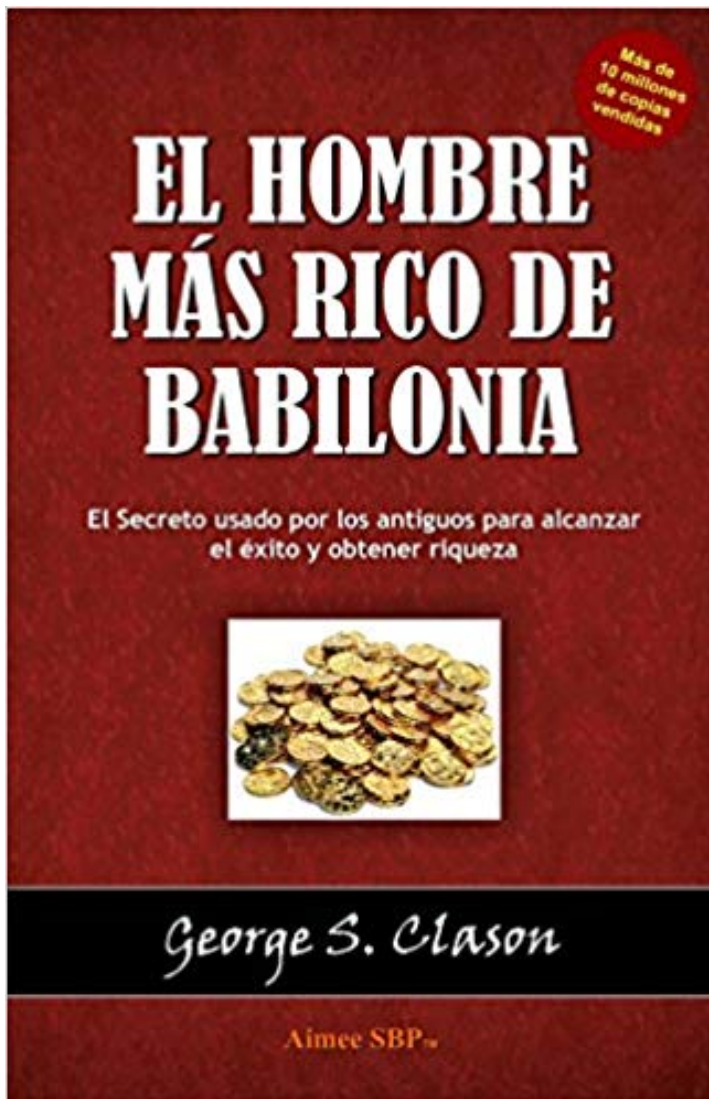
una tarea o tomar una actitud.

Los economistas creen que todos los problemas económicos pueden ser resueltos a través de estos incentivos. Pero ellos te dirán también que la solución no puede agradar a todo el mundo. Por ejemplo, una solución común al estacionamiento ilegal en las calles es dar multas de tránsito. Estas multas de tránsito no son nada populares, pero resuelven el problema dando un incentivo para que los conductores no se estacionen ilegalmente. Entonces, un incentivo puede existir de diversas maneras, no todas ellas positivas.

Sin embargo, así como el incentivo correcto puede hacer que las personas obedezcan a las reglas, el incentivo equivocado puede alentarlas a hacer trampa. Por ejemplo, en los Estados Unidos, los exámenes escolares estandarizados ese volvieron una práctica común en las escuelas.

Con el objetivo de promover la mejoría en la educación, un concurso llamado "No Child Left Behind" (Ningún niño olvidado) premia a las escuelas que mejoran sus resultados en los exámenes escolares y sanciona a las escuelas que les fue peor. Por existir un beneficio tangible al lograr buenos.

El Hombre Más Rico de Babilonia Resumen



El Secreto usado por los antiguos para alcanzar el éxito y obtener riqueza

Publicado por primera vez hace casi un siglo, “*El Hombre Más Rico de Babilonia*” por George Clason es una colección de fábulas y parábolas. Establecidos en la antigua Babilonia, son aplicables en los negocios modernos y el mundo financiero.

En la Antigüedad, la ciudad de Babilonia era representada como el símbolo de riqueza y prosperidad. Era la más rica, moderna y bella en aquellos tiempos.

Incluso hoy, la gente de Babilonia está familiarizada con los

secretos de sus antepasados.

Para resumir, subrayamos algunas claves, detalles esenciales que podrías encontrar en este emocionante y excitante clásico.

¿Quién debería leer “El Hombre Más Rico de Babilonia”? ¿Y por qué?

[“El Hombre Más Rico de Babilonia”](#) es un libro integral, único y perspicaz. A primera vista, algunas historias personales sobre la gente de Babilonia pueden parecer un poco confusas. Sus esfuerzos y viajes por la vida son los ejemplos perfectos de la civilización de Babilonia en ese momento.

Estas historias son ricas en información sobre la superación de dificultades financieras y situaciones potencialmente mortales. Entonces logran llegar al objetivo deseado como resultado del trabajo duro.

¿Cuál era la intención de George?

George S. Clason tenía una visión. Su idea no era hablar de la riqueza de Babilonia. Sino compilar técnicas antiguas para adquirir y mantener la riqueza en los tiempos modernos.

Este libro está destinado a todos los individuos listos para aprender más sobre dinero e inversiones sabias.

Consistentemente explica cómo ahorrar dinero a través de la vida. Guarda por lo menos un 10% de tus ingresos anuales o mensuales. Aprende a invertir tu dinero entendiendo el antiguo secreto de Babilonia. Si te pones a pensar, no es algo difícil de realizar.

George sugiere varias cosas importantes: No trabajes por el dinero, deja que el [dinero](#) venga hacia tí y siempre gasta sólo en necesidades.

Acerca de George S. Clason



George Samuel Clason fue un emprendedor, autor y filántropo americano. Empe

zó
es
cr
ib
ie
nd
o
pa
nf
le
to
s
in
fo
rm
at
iv
os
ac
er
ca
de
se
r
ah
or
ra
ti
vo
e
in
ve
rt
ir
ra
ci
on

al
me
nt
e
en
la
vi
da
.

Nació el 7 de Noviembre de 1874 en Louisiana, Missouri. Además sirvió en el Ejército de los Estados Unidos durante la Guerra Hispano-Estadounidense.

A mediados del siglo 20, falleció dejando atrás una tremenda carrera como escritor y emprendedor.

Todos sus folletos fueron la fundación de este conocido, poderoso y famoso libro.

El libro fue originalmente publicado en 1926; dos millones de copias fueron vendidas en todo el mundo desde entonces.

“El Hombre Más Rico de Babilonia Resumen”

A fines de los años 20, uno de los escritores y hombre de negocios más grande de sus tiempos, George S. Clason, inventó una serie de parábolas simples que revelaron los secretos comerciales de la Antigua Babilonia.

De alguna forma unió todos estos cuentos que fueron escritos en Babilonia hace 8000 años atrás. Como resultado, los convirtió en una guía informativa y emocionante basado en el secreto de la riqueza.

¿Qué pasó entonces?

Durante los años 30 del siglo 20, la gran crisis económica causó una oleada de desempleo masivo. Incluso décadas después, la gente no pudo recuperarse del todo.

Las cautivadoras, sencillas y transparentes ideas de Clason examinaron la causa de la misma y proporcionaron directrices para las próximas generaciones.

A lo largo de su obra presenta conceptos que son realmente básicos. Sin embargo, al mismo tiempo, son concisos y han sido aplicados por muchas personas durante siglos.

A través de un formato similar a un cuento, Clason logra llegar al grano de manera fácil.

Aquí hay una gran historia

El mundo está cada vez más familiarizado con la historia de Arkad, el hombre más rico de Babilonia.



Probablemente el nombre de Dabasisir haga sonar cualquier campana – Seguro que sí.

Un pobre esclavo que superó dificultades y pasó a ser uno de los comerciantes más ricos en su propio tiempo. Y de Sharru Nada, el hombre que había establecido buenos hábitos. Desde una edad temprana entendía la importancia del trabajo duro.

Siga leyendo para aprender más sobre el imperio secreto de Babilonia

Cada parábola presentada en el libro enseña una lección valiosa diferente acerca de la riqueza. Cómo ganarla, encontrarla, sostenerla y merecerla.

Algunas historias en *“El Hombre Más Rico de Babilonia”* tienen toneladas de ideas significativas. Además, claro, de consejos sobre cómo tener una vida mejor.

Muchos autores y economistas entienden por qué la asombrosa obra de Clason pasó a ser un clásico que sigue inspirando.

El escritor lo anima no sólo a escanearlo sino a emplear sus ideas y métodos que valen la pena leer.

De vez en cuando declara que sus palabras son un parte integral de la “sabiduría antigua”. Es capaz de captar la atención del lector.

Asimismo, no puede confiarse en el consejo de nadie. Aquí todos los métodos y consejos tienen un fondo vigoroso y fiable compuesto de hechos y teorías.

¿Qué es lo exactamente misterioso acerca de esta antigua metrópoli?

Babilonia no era una ciudad ordinaria; era notable en todos los sentidos.

Usted puede tomar en consideración este hecho increíble. Cuando el resto del mundo utilizaba hachas de piedra para la caza, los sumerios poseían un armamento avanzado de metal.

¿Estás sorprendido?

A pesar de su ejército y arquitectura superiores, los antiguos babilonios gobernaban el mundo en otro campo.

Según muchos historiadores, Babilonia fue una de las primeras naciones antiguas que inventó el dinero y las obras de propiedad. Dejaron atrás miles de años de trueque e intercambio de bienes.

La historia de Babilonia tiene sus raíces arraigadas en la civilización [humana](#) incluso antes de los romanos.

Además esta civilización logró grandes e importantes avances en la medicina natural, como con la miel o las plantas medicinales. Tenían un correcto uso de la higiene personal como así también un sistema de prevención de enfermedades.

Tuvieron conocimiento de la distancia de la Tierra y el Sol, pudiendo precisar solsticios y equinoccios. Asimismo, dividieron el año en 12 meses y la semana en 7 días, calendario que heredamos hasta la actualidad.

Hoy en día Irak es el hogar de la antigua civilización, arquitectura y cultura de Babilonia. Justo al lado del gran río Éufrates, en la región central y sur de la Mesopotamia.

Los habitantes creativos de hoy en día todavía están tratando de replicar lo mejor de esta misteriosamente antigua ciudad.

Lecciones Clave de “El Hombre Más Rico de Babilonia”

1. La Historia del Rey Sargon

2. Amigo entre la gente – Arkad
3. Dabasir – el comerciante de camellos más rico de la Antigua Babilonia

La Historia del Rey Sargon

En aquel tiempo Arkad aconsejó a muchas personas sobre cómo incrementar su riqueza. Incluido el Rey, que le exigió enseñarle a sus babilonios técnicas ancestrales sobre cómo ganar dinero y manejar los ingresos.

Sargon no quería que su población fuera poco inteligente y con falta de culto. Para beneficiar a toda la población con las grandes riquezas de Babilonia, le pidió al hombre más rico de la ciudad que enseñe a otras personas a ser ricas.

Además esperaba que el consejero le enseñara a su gente la importancia de la riqueza.

Si los súbditos del Rey lograran ser ricos, Babilonia sería aún más rica.

Amigo entre la gente – Arkad

Arkad era un hombre excepcional en la Antigua Babilonia.

No sólo era un individuo rico, sino que también compartía todos sus secretos con la gente.

En cualquier momento Arkad hablaba con los babilonios sobre numerosos temas, como resolver sus preocupaciones.

Siempre hablaba de una cosa en particular. Una persona no puede hacerse más rica si ignora las antiguas leyes de hacer negocios.

Dabasir – el comerciante de camellos más

rico de la Antigua Babilonia

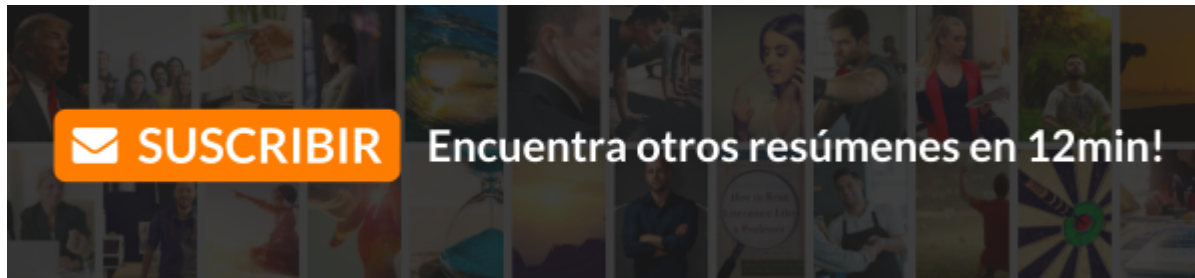
El rey del comercio, Dabasir, explicó cómo pudo transformarse en una persona rica. A pesar de que creció en un entorno empobrecido.

Cuando finalmente decidió cambiar su vida, Dabasir creó una fortuna. Siempre miró hacia el futuro, sin importar los desafíos que trataban de sofocar su progreso.

Ese era su único secreto.

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

Frases de “El Hombre Más Rico de Babilonia”



Nuestro análisis crítico

En estos días, usualmente escuchamos la palabra “único”. Pero ahora estás a punto de embarcar en una aventura real, porque ningún otro libro logra parecerse a este.

En otras palabras, no hay nada para agregar. Espera leer este clásico y aprende sobre los antiguos babilonios.

Perdiendo la Virginitad Resumen



Cómo he sobrevivido, me he divertido y he ganado dinero haciendo negocios a mi manera

¿Has oído hablar de Richard Branson?

Sí, el fundador del Virgin Group que vio cómo varias de sus compañías marcaron un antes y un después en sus respectivos rubros.

¿Quieres conocer la increíble historia sobre cómo se volvió [billonario](#)?

Si es así, ¡continúa leyendo!

¿Quién debería leer “Perdiendo la Virginitad”? ¿Y por qué?

“[Perdiendo la Virginitad](#)” cuenta la historia de cómo Richard Branson se volvió exitoso: de ser un niño aventurero y competitivo, a crear negocios siendo estudiante, para finalmente revolucionar el mundo de la música y las aerolíneas.

Recomendamos este libro a todos los lectores que pretenden comenzar un negocio, y que piensan que seguir las reglas es la única forma de lograr el éxito (al contrario, no lo es).

Acerca de Richard Branson



Ri
ch
ar
d
Br
an
so
n
es
un
em
pr
es
ar
io
in

gl
és
,
na
ci
do
el
18
de
ju
li
o
de
19
50
en
Lo
nd
re
s.

Fundó el Virgin Group, uno de los grupos empresariales más exitosos y famosos del último siglo.

Dentro de las más de 360 empresas que supieron componerlo se encuentran Virgin Records, una cadena de tienda de discos, y Virgin Atlantic Airways, una aerolínea. Ambas tuvieron un gran impacto en sus respectivas industrias.

El grupo aún cuenta con empresas como Virgin Mobile, un proveedor de telefonía móvil, y Virgin Australia, otra aerolínea, aunque en este caso se trata de una low-cost.

“Perdiendo la Virginidad Resumen”

A lo largo del libro, el autor va comentando su historia desde su vida familiar en Blackleath, Londres, período donde desarrolló gran parte de su personalidad; hasta sus éxitos

empresariales en varios rubros a nivel internacional.

Sigue leyendo para descubrir las experiencias que formaron a este gran personaje.

Infancia competitiva

Richard Branson nació en los cincuenta. Tuvo suerte: su familia le enseñó a reconocer y romper los límites de lo considerado como posible.

Como resultado, desarrolló un sentido aventurero desde una edad muy temprana.

Cuando tenía once, su madre le pidió que visite a unos parientes que vivían muy lejos. Debía ir con su bicicleta y sin direcciones.

¿Por qué? Porque quería enseñarle el sentido de la orientación, y quería que se vuelva fuerte.

Al día siguiente, Branson regresó. Aunque no fue recibido como si hubiera conseguido algo importante. Simplemente, le dieron otra tarea.

Esto puede parecer algo duro para un niño, pero no era la primera vez que su familia actuaba así.

Cuando tenía cuatro años, su tía le apostó que no podría aprender a nadar antes de que vuelvan de las vacaciones. Le apostó diez chelines (moneda usada en el Reino Unido anterior a la libra esterlina).

Branson no retrocedió: aceptó el desafío y pasó las vacaciones tratando de nadar. Desafortunadamente, el tiempo no le alcanzó, y se fueron sin que él hubiera aprendido.

Sin embargo, la historia no terminó ahí.

En el viaje de vuelta a casa, vio un río y le pidió a su padre

que detenga el auto. Así lo hizo. Branson, entonces, se quitó la ropa y saltó al río.

Comenzó a hundirse, pero no podía rendirse de esa manera.

Pateó y se movió hasta que, finalmente, consiguió flotar. Cuando miró a su familia, estaban aplaudiendo y alentándolo, mientras su tía le mostraba el billete de diez chelines.

El método de enseñanza de sus padres puede parecer demasiado duro, pero también parece que funcionó. Branson desarrolló competitividad, fortaleza y persistencia en su infancia temprana.

Vida de estudiante y negocios

A pesar de sus numerosas cualidades, esta independencia junto con su dislexia no le permitieron ser un buen estudiante universitario.

Pero claro, esto no quería decir que no iba a conseguir algo. Rápidamente, comenzó a buscar alternativas.

Poco después, fundó "Student" con otro estudiante, una revista que pretendía ser un espacio de crítica de las problemáticas escolares. Sin embargo, terminó convirtiéndose en una celebración de temáticas contemporáneas y cultura pop.

El camino hasta publicarla no fue fácil. Como era de imaginar, el problema principal fue el dinero.

En esa época, las publicidades en las revistas no eran comunes. Pero Branson no se rindió y pensó una manera para [atraer](#) empresas a su proyecto.

Priorizó su trabajo en Student por encima de sus estudios, y dejó Stowe junto con su socio para mudarse a Londres. También consiguieron incorporar más estudiantes para ayudarlos con el trabajo, que estaba incrementando cada vez más.

La pasión de Branson por su revista era tan grande que se esforzó mucho para poder escribir y editar a pesar de su dislexia, algo que no hizo con sus estudios.

Su revista se enfocaba en leyendas de la escena musical e incluía reportajes de eventos relacionados a este ambiente. Al estar rodeado de tal entorno, Branson se dio cuenta de que las personas amaban los discos y que eran capaces de dar el poco dinero que tenían para comprarlos.

Los discos eran caros, pero no existían alternativas.

Los primeros pasos del Virgin Group

En ese momento fue cuando decidió que era tiempo de desarrollar un sistema de entrega de discos por correo. Y así, surgió Virgin Mail Order.

El negocio floreció hasta que la Oficina de Correos entró en huelga a principios de los setenta y Branson se vio incapaz de aceptar órdenes y hacer envíos.

Pero este obstáculo no lo desanimó. De hecho, decidió abrir su propia tienda de discos. Al poco tiempo, ya había abierto 14 tiendas en todo Londres.

Si bien sus proyectos estaban explotando y estaba haciendo suficiente dinero para su edad, Branson seguía buscando negocios alternativos. No le gustaba la manera en que la mayoría de los estudios trabajaban, por eso también decidió abrir un estudio de grabación.

A pesar de tener algunos problemas con el alquiler de un lugar, consiguió un préstamo del banco y otro de su tía, lo que le permitió abrir el estudio, junto con el sello musical Virgin Records.

Con el sistema que armó, los artistas podían grabar sus canciones, publicarlas y promoverlas; todo a través de los

negocios Virgin. Branson ofrecía un servicio completo y obtenía dinero en cada etapa del proceso.

Todo esto fue apenas el comienzo de la vasta trayectoria del empresario inglés.

Lee “Perdiendo la virginidad” y descubre el camino exacto sobre cómo se volvió billonario y llegó a ser el dueño de una de las compañías aéreas más famosas del mundo.

Lecciones clave de “Perdiendo la Virginidad”

1. Tú estableces tus propios límites
2. Los problemas surgirán, depende de ti cambiar el rumbo del viaje
3. Siempre busca algo más

Tú estableces tus propios límites

Ninguna condición en la vida es un límite para tus posibilidades. A pesar de luchar contra la dislexia, Branson fue un editor y escritor de revistas muy dedicado. Esto prueba que la pasión es más poderosa que cualquier defecto.

Los problemas surgirán, depende de ti cambiar el rumbo del viaje

Siempre habrá problemas a la vuelta de la esquina, pero no debes parar cuando los enfrentes. En lugar de eso, debes percibirlos como oportunidades para cambiar el rumbo de tu travesía. Quién sabe, quizás obtengas algo positivo de la experiencia.

Todos los emprendimientos de Branson no tuvieron el mismo éxito ya descrito. Otros proyectos del Virgin Group como

Virgin Cola, Virgin Cars y Virgin Brides fueron fracasos rotundos.

Sin embargo, el billonario tiene una visión optimista sobre estas experiencias: “No hay nada malo con cometer errores, siempre y cuando no cometas los mismos una y otra vez”.

Siempre busca algo más

Aunque lo que estés haciendo parezca estar excelente, mantente siempre en la búsqueda de nuevas oportunidades para mejorar. Desafíate y expande tus límites.

Sigue el ejemplo de Branson y descubrirás que eres capaz de mucho más de lo que te imaginas.

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

Frases de “Perdiendo la Virginidad”



Nuestro análisis crítico

“Perdiendo la Virginidad” es un gran libro. Demuestra que todos podemos vencer las posibilidades y alcanzar el éxito si somos creativos, persistentes y tenemos un espíritu innovador.

Consigue transmitir la vida de Branson y contagiar su mentalidad, al igual que su pasión por el autoconocimiento y la mejora constante.

Si llegaste hasta aquí, quiere decir que compartes varios intereses con el autor. Por eso, no podemos hacer otra cosa que recomendarte su libro.

La Inteligencia Emocional

Resumen



La
**inteligencia
emocional**
*Por qué es más importante
que el cociente intelectual*



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



D
a
n
i
e
l
G
o
l
e
m
a
n

n
a
c
i
ó
n
e
l
7
d
e
m
a
r
z
o
d
e
19
46
e
n
S
t
o
c
k
t
o
n
,
C
a
l
i
f
o
r
n
i
a
.
E
s
u
n
e
s
c
r
i
t
o
r

,
ps
ic
ól
og
o,
pr
of
es
or
,
pe
ri
od
is
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 continua.

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, incluidas 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.

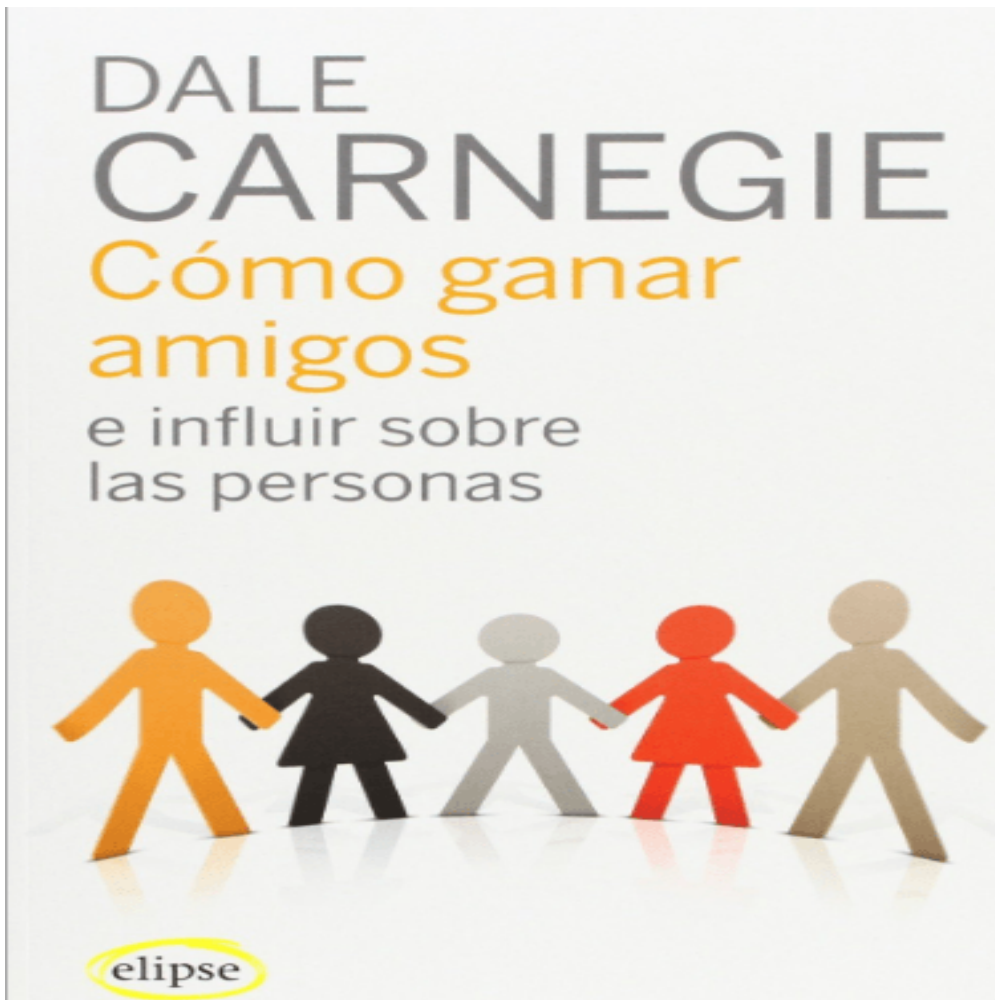
Frases de “La Inteligencia Emocional”

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.

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.

Acerca de 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
ne
s
de
l
si
gl
o
XI
X.

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.

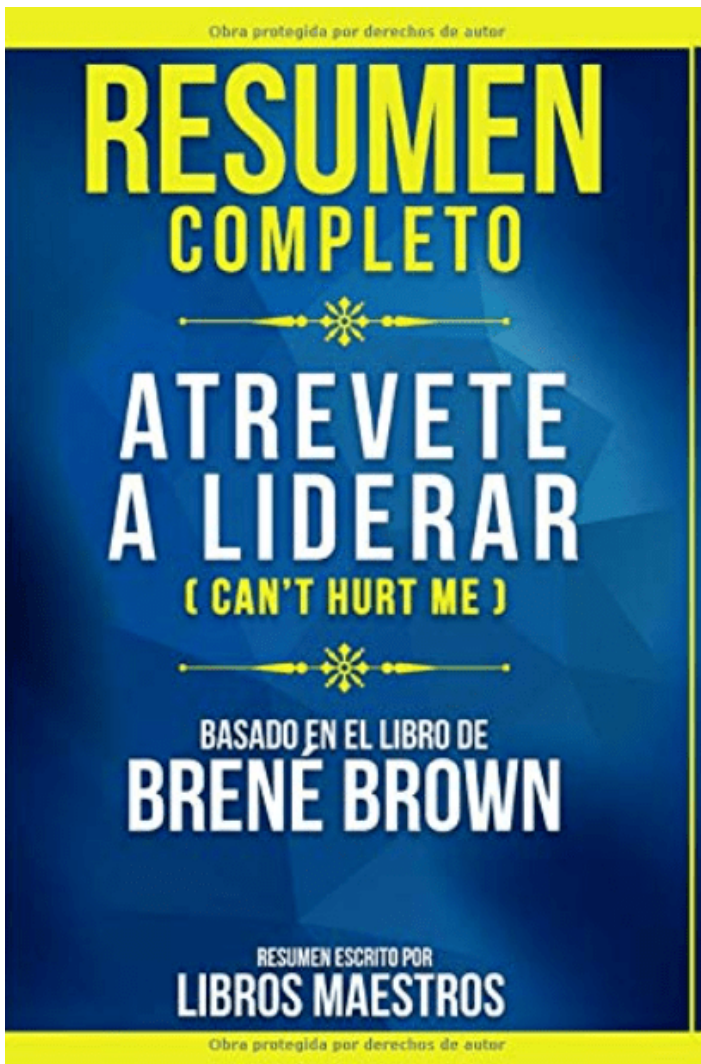
¿Te gustó este resumen? Queremos invitarte a descargar nuestra aplicación gratuita [12min App](#), donde podrás encontrar más resúmenes y audiolibros increíbles.

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 enseñó – estos nuevos líderes comen al último y te hacen sentir seguro.

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

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

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

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

En su lugar, lee los siguientes cinco.

Acercas de Brené Brown



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

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

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

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

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

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

“Dare to Lead Resumen»

El Coraje de ser Vulnerable

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

Algunas palabras resaltan.

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

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

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

Brown no estaba sorprendida.

Por que esto es la esencia de su filosofía.

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

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

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

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

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

La Retroalimentación es Importante

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

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

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

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

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

¿Sabes que es mejor?

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

Empieza escuchandolos.

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

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

Espera a que terminen.

Fueron amables en compartir sus opiniones contigo.

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

La Mejor Forma de Construir una Cultura de Confianza

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

Necesitarás dar algunos pasos más:

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

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

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

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

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

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

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

Fracasa Pero Atrévete a Hacer las Cosas en Grande

La mejor lección que los líderes pueden aprender es paracaidismo.

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

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

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

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

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

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

Lecciones Clave de “Dare to Lead”

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

Sé lo Suficientemente Valiente Para ser Vulnerable

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

Es tan simple como esto: valentía proviene de vulnerabilidad.

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

Personas valientes son valientes porque aceptan la vulnerabilidad de riesgos.

Construye una Cultura de Confianza

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

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

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

Descubre tus Valores y Quítate la Armadura de Perfeccionismo

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

Porque nos damos cuenta de valores que obtenemos son más

grandes que cualquier cosa mala que nos haya pasado.

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

Vulnerabilidad conlleva coraje y éxito.

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

Frases de “Dare to Lead”

Nuestro Análisis Crítico

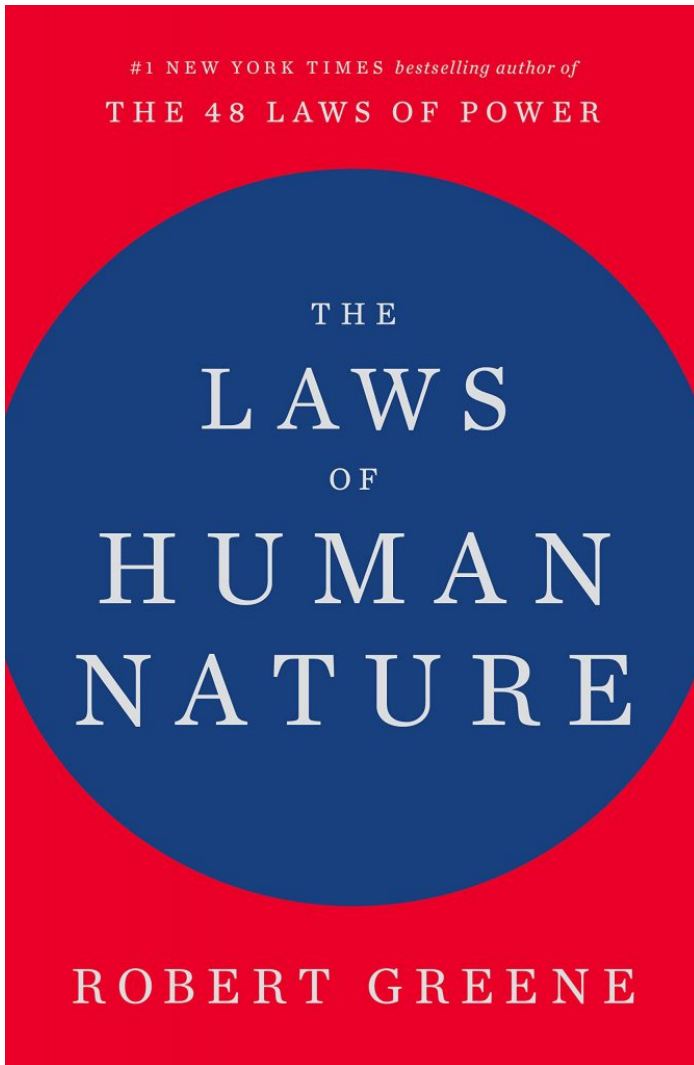
Hemos visto esto tantas veces que no nos sorprende: después de varios libros, autores tienden a reciclar sus ideas y presentarlas nuevamente en una edición de negocios.

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

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

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

Las Leyes de la Naturaleza Humana Resumen



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.

Acercas 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 parlteros 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 una 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. Esta 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.