

Ya te dije adiós, ahora cómo te olvido

WALTER RISO

YA TE
DIJE
ADIÓS,
AHORA
CÓMO TE
OLVIDO

UNA GUÍA PARA SACARSE AL EX
DE LA CABEZA Y EL CORAZÓN

OCEANO

A través de casos clínicos y anécdotas personales, El libro: Ya te dije adiós, ahora cómo te olvido de Walter Riso diseña un camino para superar el dolor del desamor. Terminar una relación es sólo el comienzo.

Lo que sigue es un proceso de reconstrucción y redefinición del yo, de tus valores personales e incluso de tu filosofía de vida. No es fácil, pero el resultado vale la pena. Este libro te acompañará y guiará en esta transformación. ¿Estás preparado?

Acepta la separación

Para empezar, es importante aceptar que el desamor puede llegar por muchos motivos, nadie descubre de repente que no ama a su pareja y decide irse. El desamor se va formando poco a poco, de forma inconsciente hasta que la persona que lo siente no puede ignorarlo más.

Mientras que, para quien lo sufre, genera desolación y decepción. No todas las pérdidas se procesan igual. Tampoco sirve de mucho buscar culpables. Y es obvio que no existen excusas para ser maltratado física o emocionalmente, pero lo importante es que te concentres en ti mismo. En recuperar tu estabilidad emocional y tu vida en general.

Factores como tu personalidad, autoconfianza, sistema de valores o la historia afectiva de la pareja pueden determinar la duración y la intensidad del duelo. Sin embargo, y a pesar de que cada proceso es único en sí mismo, Riso establece siete momentos:

- Aturdimiento/negación,
- Anhelos/recuperación,
- Búsqueda de explicaciones,
- Ira/indagación,
- Culpa/humillación,
- Desesperanza/depresión y
- Recuperación/aceptación.

Puedes saltarte alguno o vivir alguna etapa más de una vez pero, en general, todos hemos pasado por todos en algún momento.

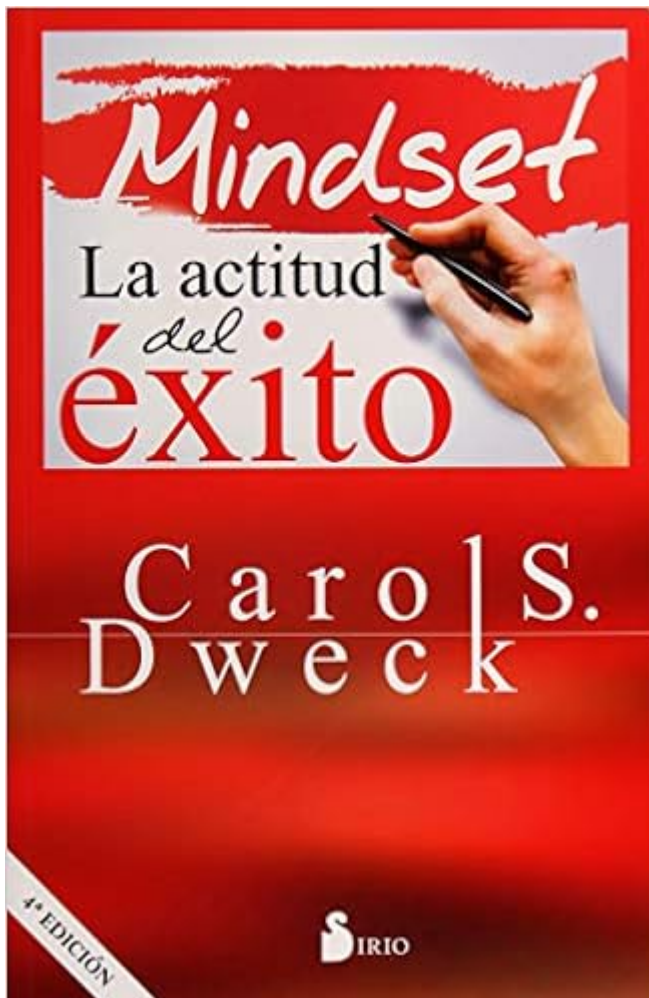
Ante todo, es fundamental que estés seguro de que volver a sentirte bien contigo mismo es posible y está a tu alcance. Existen estrategias para brindar racionalidad a tus

pensamientos y sentimientos, y que respetarán al mismo tu proceso de cura. Al final, todo el sufrimiento habrá sido útil porque serás una persona diferente, más experimentada y con un mayor autoconocimiento.

Regresemos al proceso. Si pensamos de forma racional –por difícil que sea- la primera etapa de negación no tiene sentido ni futuro. Si la ruptura afectiva es un hecho, ya está, acabó, es la realidad. Tu ex ya no es tu pareja. Nadie tiene la obligación de amarte ni debes culpar a nadie por dejar de quererte. Y recuerda lo siguiente: el motivo que te hace llorar y lamentarte tanto hoy, probablemente te parezca insignificante en el futuro.

Si hoy no consigues vivir sin tu pareja, si significa todo para ti, está claro que tienes un problema: el amor no debería significar dependencia. Porque esa persona puede irse, está en su derecho. Si eso ocurre, ¿qué harías? Aquí entra la primera herramienta: tener un Plan B. Es decir, estar preparado para vivir intensamente, incluso si terminas con tu relación. Contar con intereses propios, actividades que puedas disfrutar y amigos y familiares con quien compartir la vida. Dedicar tiempo a una pareja es importante, pero llegar al punto de aislarse de las demás áreas de la vida nunca es positivo. Los amores saludables no anulan, suman.

Mindset: La actitud mental para el éxito Resumen



La renombrada psicóloga de Stanford, Carol Dweck, pasó años estudiando la manera en que las personas piensan y cómo alcanzar el éxito. Descubrió entonces el poder de nuestra actitud mental. En "[Mindset](#)", explica por qué el éxito no depende solo de nuestras habilidades o talentos sino también de cómo enfrentamos las situaciones de la vida y de cómo eso depende de dos actitudes mentales: la fija y la progresiva.

También deja en claro por qué elogiar la inteligencia y las habilidades no ayuda en el desarrollo y progreso de nadie, a veces impidiendo el crecimiento de esa persona. Dweck cree que tener una actitud mental progresiva puede hacernos personas más felices y capaces de controlar nuestras propias vidas, alcanzando así el éxito.

Elegir entre esas dos actitudes mentales puede hacer toda la diferencia en tu vida. "Mindset" te ayudará a encontrar las herramientas para alcanzar tus objetivos y llegar al éxito en

todas las áreas de tu vida, cambiando tu cerebro para mejor.

¿Vamos juntos a conocer “Mindset” de Carol Dweck en 12 minutos?

Puedes ser destruido por una actitud mental fija

Las personas crecen y cambian todos los días, pero una persona con una “actitud mental fija” ignora esa verdad y elige creer que sus trazos y talentos son fijos. Piensan, por lo tanto, que están presos al nivel de la inteligencia con el cual nacieron o si nacieron con un talento natural – como el canto, por ejemplo-, permanecerán así. Básicamente, creen que les falta habilidad para cambiar.

Haz Clic Aquí para leer todo el texto

Una actitud mental fija hace que las personas sientan que necesitan siempre probar sus habilidades tanto a ellas como al mundo, demandando diariamente elogios y palabras de afirmación.

Para ellas, el fracaso es una vergüenza inaceptable, a evitarse a todo costo. Piensan que deben tener talentos naturales para todo lo que buscan y, si no los tienen, entonces no deben siquiera intentar. Creen que si necesitan trabajar duro y esforzarse para tener una habilidad entonces tal vez sea mejor ni intentar.

Como la perfección es el objetivo de la actitud mental fija, esos individuos tienden a apegarse a lo que ya saben para alcanzar el éxito. En un estudio en el que se le ofrecía a niños pequeños la opción de rehacer un rompecabezas fácil o intentar un nuevo rompecabezas más difícil, los niños con una actitud mental fija elegían el rompecabezas fácil al saber que podrían completarlo con éxito.

Si tienes una actitud mental fija y cometes un error, esa

experiencia se volverá un momento de decisión que te clasificará como un fracasado. Crees que tu potencial nunca cambia y que puede ser evaluado en cualquier momento. Tu objetivo, en la mayoría de las cosas es probar cuán experto eres y garantizar tu superioridad sobre los otros.

Disciplina Sin Lágrimas

Resumen

DISCIPLINA SIN LÁGRIMAS

UNA GUÍA IMPRESCINDIBLE PARA
ORIENTAR Y ALIMENTAR
EL DESARROLLO MENTAL DE TU HIJO



DANIEL J. SIEGEL
TINA PAYNE BRYSON

POR LOS AUTORES DEL BEST SELLER EL CEREBRO DEL NIÑO.



A través de conceptos claros y sencillos, Daniel J. Siegel y Tina Payne Bryson abordan un enfoque moderno sobre la disciplina en [Disciplina Sin Lágrimas](#). Reformulan el concepto,

lo relacionan con la enseñanza y nos dan tips para aplicarlo con nuestros hijos. Si los pones en práctica podrás orientar y alimentar el desarrollo mental de los niños. ¿Estás preparado para este cambio en la vida de tu familia?

Repensar la disciplina

A la disciplina parental comúnmente se la asocia a un castigo duro, que limite a futuro los errores o las “faltas” de los niños. Castigarlos, encerrarlos en sus habitaciones o algún otro correctivo similar.

Sin embargo Daniel J. Siegel y Tina Payne Bryson traen otra idea. Invitan a cómo actuar para que por tu parte la disciplina sea menos una reacción que genere miedo y más una respuesta que crea destrezas. Esto puede producirse mientras reduces el enfrentamiento y refuerzas la conexión con el infante.

Para lograr eso es necesario empezar por hacernos tres preguntas. Primero, ¿por qué me hijo ha actuado así? Segundo, ¿qué lección quiero dar en este momento? Y tercero, ¿Cuál es el mejor modo de enseñar esta lección?

Leía Todo El Resumen

Con estos tres planteos podrás abandonar más rápido el “piloto automático” que tomas cuando tu hijo se enoja o te falta el respeto.

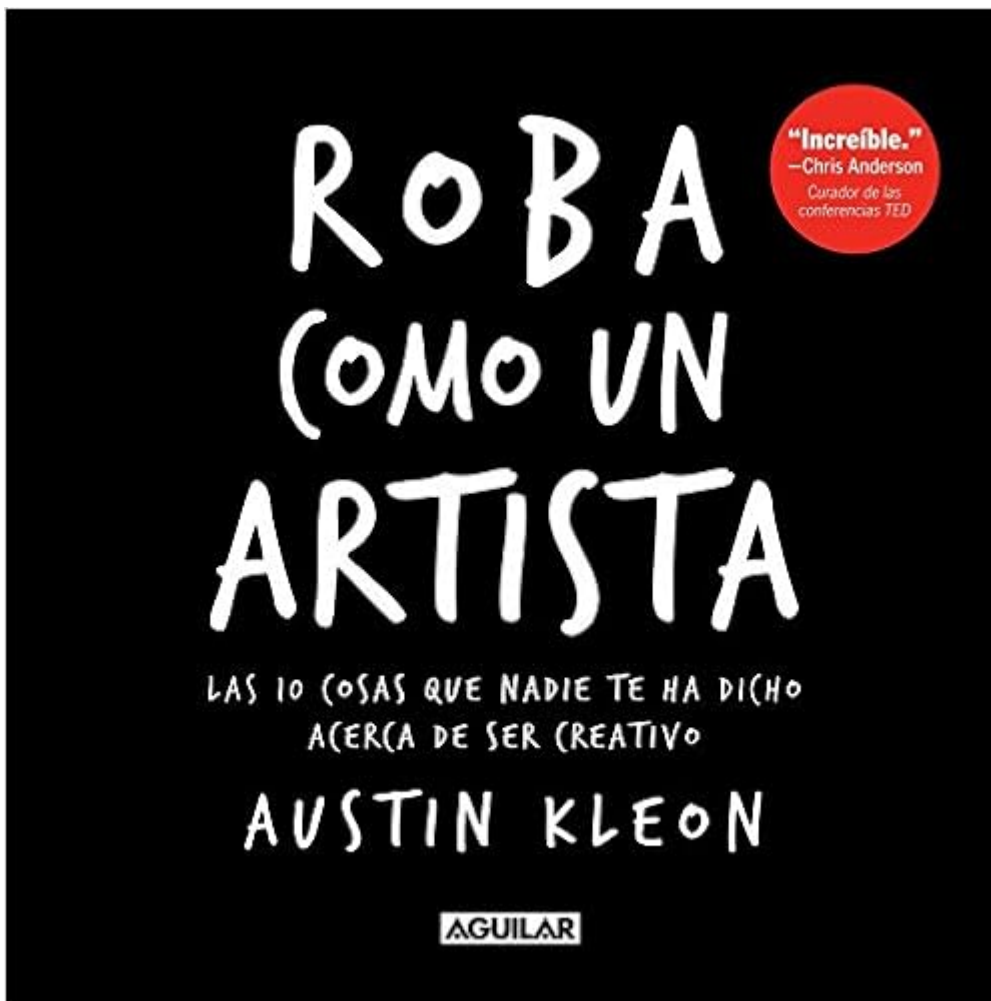
Este enfoque surte efecto también con niños mayores a cuatro años. Puedes probar aplicarlo cuando tu niña de 9 años se resiste a hacer la tarea escolar.

Como niños diferentes requieren respuestas diferentes a las preguntas por qué-qué-cómo, no estamos diciendo que cualquiera de estas respuestas específicas vaya a ser necesariamente aplicable a tus hijos en un momento dado.

La clave radica en plantearse la disciplina de una forma

nueva, en repensarla.

Roba Como Un Artista Resumen



«[Roba como un Artista](#)» es una guía para cualquier persona que quiera desarrollar su creatividad. En él, Austin Kleon supone que, hoy en día, nadie tiene ideas 100% originales. Copiar a tus artistas favoritos e inspirarte en ellos para comenzar tus propios trabajos es genial y ventajoso.

El punto aquí es aprender a combinar ideas que ya existen, creando así una cosa «nueva». Tenga buenas influencias y copia las que admiras, pero también aprende a desarrollar con el

tiempo tu propia identidad y originalidad.

No necesitas tener ideas originales

¿Cuál es la primera pregunta que le harías a tu artista favorito si estuvieras cara a cara con él? No sé ustedes, pero muchas personas quieren saber de dónde sacan sus ideas los artistas. Esta es una de las preguntas más frecuentes. Si cada artista fuera honesto, habría una sola respuesta correcta a esa pregunta: «Robo ideas».

Los artistas tienen una forma peculiar de observar el mundo que los rodea. En lugar de juzgar lo que está bien o mal, juzgan si estas cosas son lo suficientemente valiosas para ser copiadas. Todos los artistas entienden que ningún trabajo es original. Cada arte está construido con un arte preexistente.

Cuanto antes te des cuenta de esto, más oportunidades tendrás de mejorar tu arte y tu proceso creativo. Aunque esta idea es deprimente para algunas personas, puede dar esperanza a los demás. Deshacete de la mentalidad de que necesitas tener ideas originales. Deja de huir de las influencias y déjate influenciar por las ideas de otras personas.

Leía Todo El Resumen

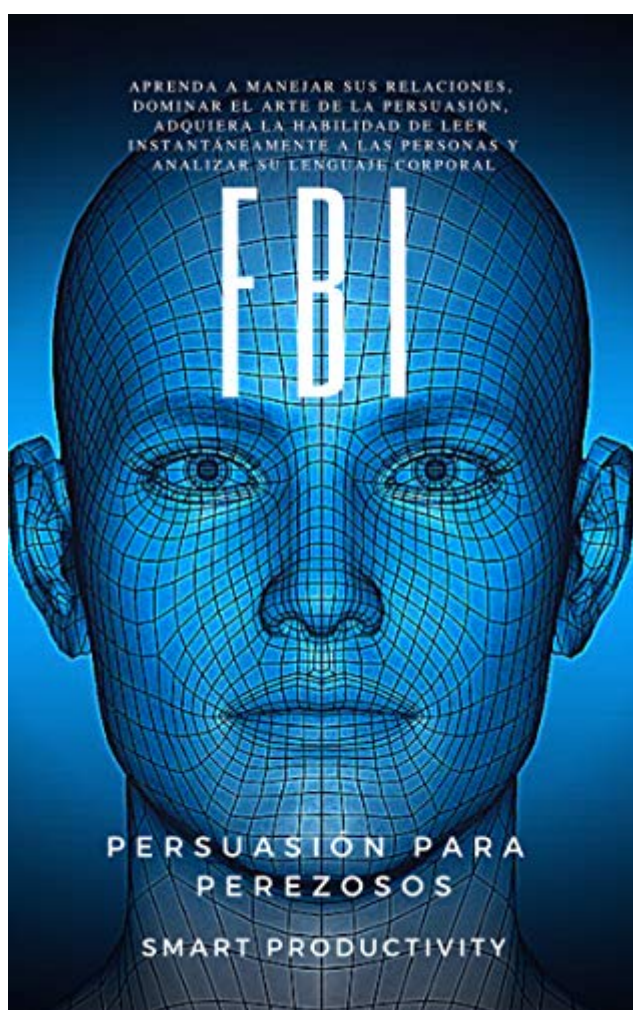
Cada idea «nueva» es una combinación de ideas preexistentes. Lo que eres hoy es una mezcla de tus interacciones con la vida. Nadie volverá a inventar la rueda. No hay nada nuevo bajo el sol. La única razón por la que la gente llamará a algo "original" es porque no están familiarizados con el original. Deja de pelear tratando de crear ideas únicas para tu trabajo.

Un artista es un coleccionista, pero no vale la pena recopilar todas las ideas. A pesar de ser ladrones exitosos, los artistas son exigentes. No tomes prestadas todas las ideas que aparezcan frente a ti. Algunas ideas son valiosas; otros no valen tu tiempo.

GIGO (Garbage in – Garbage out) es un concepto de computadora, cuyo acrónimo en inglés significa «basura adentro, basura afuera». Significa que cualquier información que coloques en tu computadora es lo que recibirás. Nuestros cerebros funcionan de manera similar. Terminamos convirtiéndonos en lo que nos rodea. Tu tarea principal como artista es elegir las ideas sobre las que deseas influir e ignorar a las demás.

Persuasión para Perezosos

Resumen



La principal enseñanza de [Persuasión para perezosos](#): Aprende a

manejar tus relaciones, dominar el arte de la persuasión, adquiere la habilidad de leer instantáneamente a las personas... en 5 minutos, de manera efectiva es proporcionar pasos y estrategias probadas sobre como analizar a las personas, manejar tus relaciones, controlar tu vida social y leer tus próximos movimientos.

Todos nosotros en alguna ocasión hemos tenido dudas sobre lo que otras personas piensan, cómo van actuar y de qué manera podemos reaccionar para conseguir convencerlas de ayudarnos, ¿no?

Podemos analizar a una persona por medio del lenguaje corporal y por sus gestos. Esta lectura te proporcionará un apoyo incondicional para comprender mejor la persuasión y te permitirá tener otra visión sobre las personas que te rodean.

Comprender las sonrisas, la manera de hablar, de mirar o de actuar tendrá otro significado para ti. En los próximos 12 minutos, tendrás una de las mayores lecciones sobre el comportamiento humano y el mundo será más sencillo de comprender.

Como analizar a las personas

Existen muchas maneras de analizar a las personas. Puedes hacerlo por su manera de andar, las reacciones de su rostro, la sonrisa, los gestos y todas las reacciones involuntarias de su cuerpo.

Los malentendidos y prejuicios debidos a una mala interpretación en el análisis de las personas pueden afectar a nuestra capacidad de socializar y dificulta los diálogos.

Lea Todo El Resumen

Comprender que las reacciones de las personas, quieran ellas o no, son resultado de todo lo que ocurre a su alrededor es fundamental para que tengas éxito a la hora de interpretarlas.

Observar todo lo que te rodea con atención es el primer paso para saber qué pasa, qué ocurre, cómo reacciona una persona etc. Si la conoces, mejor. Pero hasta con las personas que nunca has visto, la interpretación es posible.

Los 5 errores más comunes al valorar a otros

Un paso fundamental en el objetivo de ser un experto de la persuasión es comprender cuáles son los errores que impiden comprender las reacciones ajenas.

Existen cinco errores comunes que cometen todas las personas, sean las más persuasivas o las más perezosas.

La atención a estos errores comunes te permitirá seguir adelante.

Los Hombres son de Marte y Las Mujeres de Venus Resumen

“[Los Hombres son de Marte y las Mujeres de Venus](#)” es una guía definitiva sobre cómo tener una relación feliz. El autor, John Gray , muestra cómo los hombres y las mujeres son diferentes en su manera de pensar y cómo se comunican.

Aprenda cómo piensa su pareja, qué le motiva y desarrolle una mejor comunicación. Entienda las perspectivas femeninas y masculinas sobre cada aspecto.

Innumerables relaciones terminan porque la gente no entiende cómo se siente el otro. ¿Quieres aprender de John Gray en 12' para mantener una buena relación? ¡Ven con nosotros!

Hombres y mujeres tienen diferentes actitudes emocionales

Cuando las mujeres tienen problemas o malos sentimientos, su instinto es hablar de ellos. Los hombres, por su parte, permanecen quietos e introspectivos.

Aunque estas son respuestas naturales de cada género, son directamente opuestas. Es difícil para el hombre y la mujer hacer frente a estas contradicciones emocionales. Hablar ayuda a la mujer, por lo que asume que el hombre también querrá hablar.

Pero él no quiere y no puede entender por qué se pone tan molesta cuando no le da espacio en esas ocasiones. Es más fácil de entender las actitudes, por ello, usted debe de tratar de comprender por qué cada uno actúa de esta manera.

Por ejemplo, Juan es un hombre y le gusta resolver sus problemas de forma independiente. Se enorgullece de la autosuficiencia y rara vez pide ayuda.

Así que, cuando llega a casa con problemas en su mente después de un día duro en el trabajo, lo quiere hacer es una actividad que le permita matar el tiempo.

Quizás, la actividad favorita de Juan es ver un juego en la televisión; el programa le permite pensar en otras cosas hasta que los problemas ya no estén en su mente. Entonces estará más dispuesto a hablar y ofrecer apoyo emocional a María.

Los Hombres son de Marte y las Mujeres son de Venus

"Así como la comunicación constituye el elemento más importante en una relación, las discusiones pueden ser el elemento más destructivo."

John Gray



María también trabaja duro y su día está lleno de problemas que la hacen emocional. Cuando llega a casa, quiere hablar con Juan sobre los problemas y sacarlos de su mente.

Como ella habla de sus problemas en voz alta, ella es capaz de procesar sus sentimientos y sacarlos de su pecho, por lo que no le molestarán más. Entonces ella se sentirá mejor y podrá cuidar de Juan y sus necesidades.

Ambos llegan a casa con diferentes formas de descansar emocionalmente, lo que puede causar una gran pelea. La solución es comprometerse mutuamente. Si ambos entienden lo que el otro necesita, ellos sabrán cómo proveer eso.

Si María realmente necesita hablar, Juan puede esperar para meditar sobre sus problemas después de ayudarla. Y si Juan no puede manejar las conversaciones hasta que se haya relajado, María puede esperar hasta que se sienta mejor, o bien, llamar

a una amiga para hablar.

Leer Todo El Resumen

Las mujeres necesitan hablar para curarse emocionalmente, y los hombres necesitan silencio y soledad. Cada uno necesita su turno – usted debe adoptar un sistema en el cual usted da y el otro recibe cada vez. Equilibrar la necesidad de soledad de un hombre con el deseo de una mujer de discutir problemas es la fórmula perfecta para la paz emocional y la felicidad en el hogar.

Los hombres ofrecen soluciones y las mujeres ofrecen consejos. Hombres y mujeres resuelven sus problemas de manera diferente. Pero cuando estamos tratando con los problemas de los socios, a veces pensamos cómo actuaríamos si estuviéramos en su lugar, en lugar de pensar en lo que realmente necesitan de nosotros. Cuando una mujer habla de un problema, por lo general quiere ser escuchada. Cuando un hombre tiene un problema, quiere encontrar una solución y no quiere la interferencia de otros. Si usted piensa que está constantemente molestando a su pareja cuando intenta ayudarlo, entonces puede que necesite cambiar su enfoque.

Juan está preparando una estantería para María. María llega a casa y se da cuenta de que él tiene dificultades para construir el estante. Ella sugiere que llame a su hermano para pedir ayuda. Como mujer, María cree que ella está mostrando su amor y consideración por Juan cuando ella ofrece su consejo. Pero Juan piensa que su interferencia ocurre porque ella no confía en sus habilidades. Él quiere que María crea que él puede terminar el trabajo y que ella aprecie su esfuerzo. Dar consejos a un hombre no siempre es la mejor manera de preocuparse por él. En su lugar, demuestre que valora su esfuerzo al permitirle manejar la situación y luego darle las gracias por lo que hizo.

María llega a casa del trabajo agotada, hablando de su día. Frustrada y molesta, le dice a Juan que se siente abrumada en

el trabajo. Como hombre, Juan piensa que una manera apropiada de mostrar amor y consideración es ofrecer soluciones a María. Le dice que renuncie al trabajo y busque uno nuevo que le guste. María está triste porque Juan no la entiende. Ella no quiere que él resuelva sus problemas; sólo necesitaba que él la escuche para que se sintiera mejor. Una mujer rara vez busca soluciones cuando le cuenta a alguien acerca de sus problemas. Sólo escuche y cuide de ella. Si ella quiere una solución, ella pedirá una.

Es instintivo para una mujer ofrecer consejos cuando ve a alguien en problemas, pero los hombres no quieren un consejo a menos que lo pidan. Y los hombres reaccionan a los problemas de las mujeres ofreciendo soluciones, porque eso es lo que quieren cuando hablan de un problema. Pero las mujeres sólo quieren que alguien escuche y preste atención. Incluso cuando se tiene la mejor intención, puede terminar en lo opuesto. Cuando enfrente un problema, dele a su pareja lo que necesite y no lo que le gustaría que le diera si estuviera en su lugar.

El Manual de Persuasión del FBI Resumen

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

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

inconsciente.

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

Descubre los Bloques de la Amistad

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

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

El Manual de Persuasión del FBI

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

Jack Schaefer

12min

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

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

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

Leer Todo El Resumen

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

esenciales están más fuertes.

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

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

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

Entiende señales no verbales y verbales

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

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

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

!El Poder de los Libros!



Hola amigos, ¿que tal?

Me llamo Guilherme, o solo Guil. !Saludos de un brasileño viviendo en México!

Cerca de **6 años** atrás (cuando yo tenía 21), yo empecé a leer muchos y muchos libros sobre todo. Entonces, yo decidí escribir este texto para compartir con ustedes algunas cosas que aprendí hasta ahora. Espero que les gusten (:

Yo nunca fue un bueno estudiante. Nunca me he gustado la escuela y por cierto yo siempre odie el fato de tener de ir a la escuela todos los días por la mañana. Estaba totalmente perdido y no sabía lo que hacer con mi vida (hasta hoy no estoy seguro de que se jaja). Puedo decirte que las cosas solo empezaran a mejorar en mi vida cuando **empece a leer libros** – la mayoría de no ficción, pero he leído unos u otros de ficción también.

Pero Claro, no solo apenas leer, leer y no implementar no sirve para nada. Tal vez una de las mejores sensaciones es: leer aquel libro que está muy padre y realmente sentir que tú puedes hacer las cosas que acabara de aprender. Tú tienes que sentir eso. Mismo que tú no puedas hacerlo ahorita, eso es una cosa que siempre tiene que estar en tu pensamiento y cuando la oportunidad llegar (ellas van a llegar), tu estará atento para agarrarla.

Leer y no implementar no sirve para nada

Me recordó que empecé a leer cuando yo volví de Vancouver, Canada. Yo viví allá por 6 meses y mi principal misión seria: Aprender Ingles. Yo tubo mi primera experiencia de trabajo allá también y fue como: **Ayudante para Mudanzas**. Sí. Básicamente, yo trabajaba en una empresa que hacia mudanzas de casas, oficinas, etc. Esos son llamados *entry level jobs* – sirvientes, babas, construcción, ayudantes para mudanzas, etc – y son particularmente comunes para personas que están llegando al país o se la persona no tiene ninguna experiencia en el mercado de trabajo.

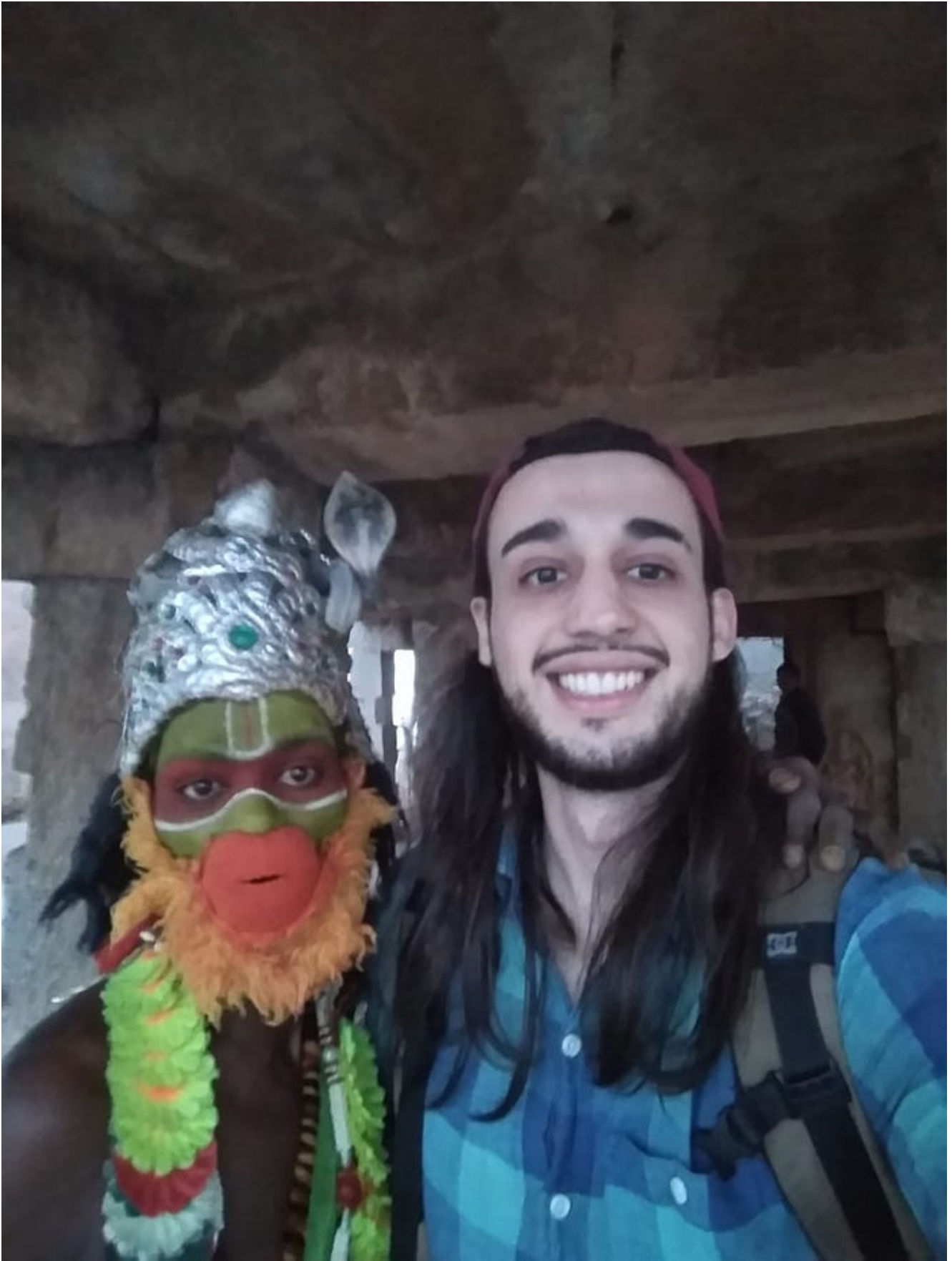
Todavía, tú puedes hacer un bueno dinero con eso, pero yo no quería permanecer como ayudante para mudanzas el restante de mi vida.



Vancouver, Canada

Luego que llegue de Vancouver, empecé a leer. Recuerdo que uno de los primeros libros que he leído fue: [Empresas Hechas para vencer de Jim Collins](#). Yo he leído este libro dos veces y estaba convencido de que podría hacer más de mi vida. Empecé a pensar grande y descubrí una cosa: Sé tu continúa diciendo que va a hacer alguna cosa y realmente acredita que tu es capaz de hacerla, eventualmente, va a acontecer. Cedo o tarde, pero ira acontecer.

Empecé a viajar el mundo. Deje mi zona de confort y fue para el desconocido. Tú sabes, hay diversas maneras de sé aprender en la vida. Libros son apenas una de las maneras. Viví un año y medio en la India. Fue una experiencia increíble donde viví momentos muy desafiantes. Pero ahora mirando lo que he pasado, solo agradezco. Porque hoy soy más fuerte, debido a las dificultades enfrentadas allá.



Hampi, India

Sé tu continúa diciendo que va a hacer alguna cosa y realmente acredita que tu es capaz de hacerla, eventualmente,

va a acontecer. Cedo o tarde, pero ira acontecer.

Hablar con diferentes personas es optimo para sé aprender más en la vida. Es importante escuchar más y hablar menos. Tu aprende mucho más con preguntas do que respuestas. Libros ciertamente ayudaran – y continúan ayudando – en el proceso para desarrollar la habilidad de escuchar a las personas. Una sugestión de libro seria: Ego es el Enemigo de Ryan Holiday.

Empatía es la palabra y libros te ayudan a desarrollar su empatía. El momento que tu entendés porque algo funciona de tal manera, tu automáticamente para de juzgar eso. Tú no necesitas concordar, pero vas a empezar a respetar mucho más.

Hace 4 meses que vivo en México. Estaba en Guadalajara y hace dos días que llegue a una de las mayores ciudad del mundo: La ciudad de México. Estoy muy entusiasmado. Los desafíos son grandes, pero mi voluntad de vencerlos es muy mayor.

Te digo que no podría ter encontrado un mejor trabajo que [12min](#). Nosotros hacemos resúmenes de libros de no ficción en aproximadamente 12 minutos, en audio y texto, tú escoges. Yo sinceramente acredito que el conocimiento el la fuerza que puede cambiar el mundo. Descarga 12min app, estamos disponibles para [Android](#) y [IOS](#).

Saludos!

FRASES

Personas compran personas

Resumen

Carlos Rosales



conecta

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

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

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

Entonces, ¿estás listo para ser un vendedor exitoso?

¡Sigue leyendo!

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

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

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

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

Acerca de Carlos Rosales



Ca
rl
os
Ro
sa
le
s
es
un

in
ge
ni
er
o
en
co
mp
ut
ac
ió
n,
es
pe
ci
al
is
ta
en
ma
rk
et
in
g,
pr
of
es
or
un
iv
er
si
ta
ri
o
y
au

to
r
ve
ne
zo
la
no
.

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

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

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

“Personas compran personas Resumen”

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

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

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

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

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

A 50.000 pies: la dimensión del 'yo'.

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

1. El orgullo de la profesión de ventas

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

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

1. La psicología positiva

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

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

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

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

- La vida placentera, que busca gratificaciones inmediatas

y de corta duración.

- La vida comprometida, que se alimenta del conocimiento y el desarrollo de virtudes.
- La trascendencia, vivir una vida con sentido.

1. Balance vida/trabajo

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

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



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

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

A 20.000 pies: la dimensión del 'tú'.

1. Psicología aplicada a las ventas

En este apartado, Rosales introduce varias teorías de

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

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

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

1. El coaching aplicado a las ventas

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

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

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



Al ras del suelo: la dimensión del cliente.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Notas finales

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

“La [felicidad](#) consiste en dos cosas:

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

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

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

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

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

Lecciones clave de “Personas compran personas”

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

Todos somos vendedores de algo

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

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

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

“ventas” y comienza a vender!

Motivaciones = Resultados

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

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

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

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

¿Cuándo compramos las personas?

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

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

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

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

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

Frases de “Personas compran personas”



Nuestro análisis crítico

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

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