

Las 48 Leyes del Poder



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

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

¿Quién Debería de Leer “ Las 48

Leyes del Poder”? ¿Y Por qué?

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

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

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

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



Acercas de Robert Greene

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

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

21.

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

Resumen del Libro

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

La Lista de las 48 Leyes del Poder:

LEY 1: NUNCA LE HAGAS SOMBRA A TU MANO

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

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

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

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

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

LEY 3: DISIMULA TUS INTENCIONES

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

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

LEY 4: DI SIEMPRE MENOS DE LO NECESARIO

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

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

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

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

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

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

LEY 6: BUSCA LLAMAR LA ATENCIÓN A CUALQUIER PRECIO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

LEY 11: HAZ QUE LA GENTE DEPENDA DE TI

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

LEY 15: APLASTA POR COMPLETO A TU ENEMIGO

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

LEY 16: UTILIZA LA AUSENCIA PARA INCREMENTAR RESPETO Y HONOR

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

LEY 20: NO TE COMPROMETAS CON NADIE

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

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

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

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

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

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

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

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

LEY 23: CONCENTRA TUS FORTALEZAS

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

LEY 24: DESEMPEÑA EL PAPEL DE CORTESANO PERFECTO

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

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

LEY 25: PROCURA RECREARTE PERMANENTEMENTE

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

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

LEY 26: MANTÉN TUS MANOS LIMPIAS

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

Debes de comunicar perfección y nunca debes involucrarte en

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

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

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

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

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

LEY 28: SE AUDAZ AL ENTRAR EN ACCIÓN

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

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

LEY 29: PLANIFICA TUS ACCIONES DE PRINCIPIO A FIN

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

Que no te sorprendan circunstancias y date cuenta cuando detenerte.

LEY 30: HAZ QUE TUS LOGROS PAREZCAN NO REQUERIR ESFUERZO

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

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

lograste o tus tácticas serán usadas en tu contra.

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

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

LEY 32: JUEGA CON LAS FANTASÍAS DE LA GENTE

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

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

LEY 33: DESCUBRE EL TALÓN DE AQUILES DE LOS DEMÁS

Cada persona tiene debilidades y esto depende de ti explorarlas.

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

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

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

LEY 35: DOMINA EL ARTE DE LA OPORTUNIDAD

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

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

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

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

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

LEY 37: ARMA ESPECTÁCULOS IMPONENTES

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

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

LEY 38: PIENSA COMO QUIERAS PERO COMPORTATE COMO LOS DEMÁS

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

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

LEY 39: REVUELVE LAS AGUAS PARA ASEGURAR UNA BUENA PESCA

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

LEY 40: MENOSPRECIA LO QUE ES GRATUITO

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

Mantén tus bienes fluyendo, generosidad es señal de poder.

LEY 41: EVITA IMITAR A LOS GRANDES HOMBRES

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

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

LEY 42: MUERTO EL PERRO SE ACABÓ LA RABIA

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

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

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

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

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

LEY 44: DESARMA Y ENFURECE CON EL EFECTO ESPEJO

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

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

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

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

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

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

LEY 46: NUNCA TE MUESTRES DEMASIADO PERFECTO

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

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

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

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

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

LEY 48: SE CAMBIANTE EN TU FORMA

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

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

“Las 48 Leyes del Poder Resumen”

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

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

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

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

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

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

Lecciones Clave de “Las 48 Leyes del Poder”

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

Nunca eclipses a tus superiores

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

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

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

No confíes en aliados, entiende la ventaja de enemigos

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

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

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

Ahórrate tus palabras

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

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

Frases de “Las 48 Leyes del Poder”

Nuestro Análisis Crítico

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

En realidad, ninguna de estas leyes puede hacer la diferencia

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

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

Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva

EDICIÓN REVISADA Y ACTUALIZADA

STEPHEN R. COVEY

LOS **7** **HÁBITOS**
DE LA
GENTE
ALTAMENTE
EFFECTIVA



¿Cómo pueden 7 hábitos cambiar tu vida?

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

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

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

¿Quién debería leer “Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva”? ¿Y por qué?

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

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

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



Acerca de Stephen R. Covey

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

Fue el vicepresidente de Franklin Covey Corporation y el

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

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

Resumen del Libro

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

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

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

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

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

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

El Primer Hábito: Sé proactivo

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

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

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

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

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

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

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

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

El Segundo Hábito: Comienza con un fin en mente

Según el autor, todo es más fácil si conseguimos pensar cada acción, cada decisión, como parte de algo más grande. Vivir

enfocados en un fin, un objetivo mayor. Y, cada día, hacer un pequeño esfuerzo que nos acerque a él.

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

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

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

El Tercer Hábito: Primero lo primero

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



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

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

El Cuarto Hábito: Mentalidad Ganar/Ganar

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

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

Estos acuerdos cuentan con los siguientes elementos:

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

El Quinto Hábito: Busca entender primero y ser entendido después

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

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

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



El Sexto Hábito: Sinergizar

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

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

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

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

El Séptimo Hábito: Afila la sierra

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

tus necesidades.

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

Esto genera que su producción no sea suficiente.

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

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

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

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

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

fin en mente

3. Conoce cuándo y cómo actuar: primero lo primero

Efectividad vs. Pasividad: sé proactivo

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

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

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

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

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

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

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

Conoce cuándo y cómo actuar: primero lo primero

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

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

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

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



Nuestro análisis crítico

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

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

En *Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva*, Stephen R. Covey profundiza en conceptos clave como el Cuadrante II, que ayuda a priorizar las actividades importantes pero no urgentes, y el enfoque de Adentro Hacia Afuera, que promueve el desarrollo personal antes de hacer cambios externos.

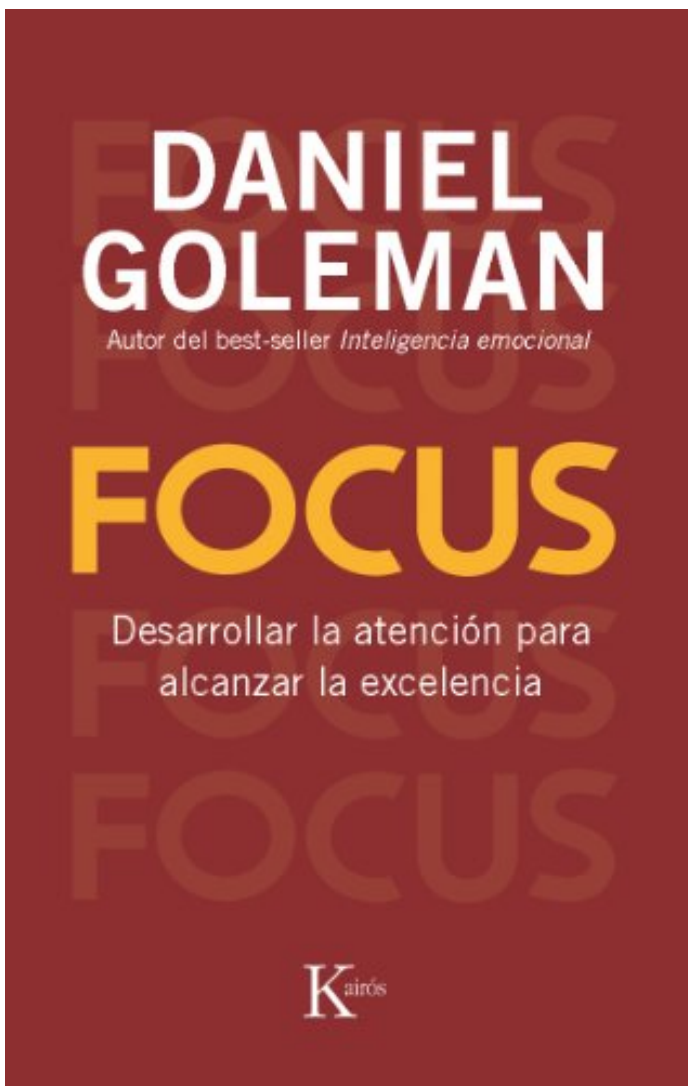
Covey también introduce la idea de Victoria Privada, que es fundamental para los primeros tres hábitos, enfatizando el Desarrollo Propio como base para una vida efectiva.

La Administración Personal y el Comportamiento en el Trabajo son cruciales para aplicar estos hábitos en el entorno laboral

y personal.

Al adoptar una Comunicación Empática y buscar una mentalidad de Ganar/Ganar en las interacciones, los individuos pueden transformar su vida y alcanzar sus objetivos de manera más efectiva.

Focus Resumen



Desarrollar la atención para alcanzar la excelencia

Sí, prestar atención es una habilidad que está quedando en el

olvido.

Hoy tenemos un flujo de información constante e interminable al alcance de nuestra mano, accesible en todo momento y lugar. Es muy fácil distraernos, aislarnos y sentirnos perdidos.

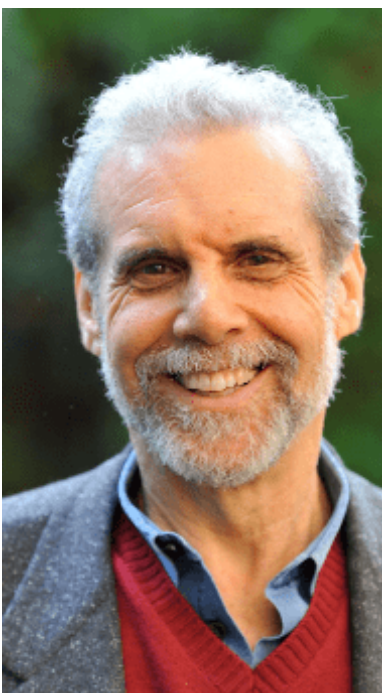
En Focus resumen volvemos a las bases de nuestra capacidad de enfoque y revelamos algunos consejos para evitar quedar a la merced del caos de información actual.

¿Quién debería leer “Focus”? ¿Y por qué?

Cuando un libro como “[Focus](#)” enfatiza de tal manera en el secreto de la paz interior, es virtualmente imposible definir un público objetivo.

Creemos firmemente que ninguna persona se arrepentiría de invertir varias horas con este clásico moderno de Goleman.

Acerca de Daniel Goleman



Da
ni
el
Go
le
ma
n
no
ne
ce
si
ta
in

tr
od
uc
ción
en
tr
e
lo
s
am
an
te
s
de
lo
s
li
br
os
. Su
no
mb
re
es
tá
en
tr
el
az
ad
o
pr
of
un
da

me
nt
e
en
la
nu
ev
a
cu
lt
ur
a
de
au
to
ay
ud
a
gr
ac
ia
s
a
va
ri
as
de
su
s
ob
ra
s.

Entre ellas, “Inteligencia Emocional”, “Inteligencia Social”, “Liderazgo” y “Cómo ser un líder”.

“Focus Resumen”

El autor esboza algunas habilidades prácticas que te ayudarán a salir de tu propia “celda” de dispersión. Y no, todo no se trata de productividad y dinero. Porque si desperdicias tu atención, estarás malgastando tu recurso más limitado.

Cuando la mente no está dispuesta a interpretar tendencias psicológicas, tiende a encontrar el lugar perfecto para dispersarse en otra “aventura”. En este estado, la atención suele caer en imaginar sobre el futuro, juzgarse a uno mismo, hacer predicciones y observar pensamientos.

Pero entonces, ¿qué se necesita para alcanzar el dominio sobre nuestro foco? Autoconocimiento y productividad. Conoce más sobre estas habilidades y tus procesos mentales en este resumen.

Prestar atención, una cualidad clave

Según Goleman, tenemos que acostumbrarnos a vivir en un mundo acelerado.

En realidad, la atención funciona como un músculo. Se atrofia al no usarla y crece al ponerla en práctica.

Y algo aún más importante: la atención da forma a nuestra realidad. Es un filtro a través del cual vemos el mundo y aprendemos de él.

Dave cita al Gran Maestro Yoda de “Star Wars”: “Tu atención es tu realidad”. Es esencial, entonces, que elijamos con cautela a qué vamos a dedicar nuestra atención, para determinar qué queremos ver y ser.

Tipos de distracción

Existen dos categorías principales.

- Sensorial: factores externos que estimulan nuestro cerebro como ruidos, colores, gustos, aromas y sensaciones. Con el tiempo, este se acostumbra a ellos y los interpreta naturalmente.
- Emocionales: suceden cuando, por ejemplo, nos llaman por nuestro nombre o tenemos un problema personal en nuestras vidas. Podemos desarrollar la habilidad para que nuestro cerebro no se sienta afectado por estas distracciones.

¡No vivas en piloto automático!

El cerebro tiene dos sistemas mentales semi independientes.

Uno que trabaja desde la base hacia la cima (bottom-up mind, en su traducción al inglés) y otro que trabaja a la inversa (top-down mind). Entender este funcionamiento es importante para identificar qué área está trabajando en cada momento.

Mente Bottom-up: capacidad de procesamiento y resolución automática de problemas, no percibimos cuando está funcionando. Otras características, a continuación.

- Rápida y necesita poca energía para funcionar.
- Gestiona los modelos mentales que determinan cómo percibimos el mundo.
- Intuitiva, procesa información por asociación.
- Impulsiva, está dirigida por emociones.
- Trabaja realizando varias tareas a la vez.
- Aporta pensamientos a corto plazo y decisiones rápidas.

Mente Top-down: aquí reside nuestra conciencia y autocontrol, que manejamos en favor de nuestras intenciones. Además, los siguientes puntos:

- Lenta y consume esfuerzos voluntarios y energía.

Necesita pausas.

- Capaz de aprender nuevos modelos y planes.
- Solo procesa una pieza de información a la vez.
- Aporta la habilidad de reflexionar, conocer, decidir y planificar.

El propósito de tu cerebro, al enfrentar un nuevo estímulo, es distribuir tareas mentales entre los dos sistemas con el menor esfuerzo y el mejor resultado posibles.

Cuanto más desarrollamos una habilidad y la convertimos en un hábito, la transferimos desde la mente top-down hacia la bottom-up, liberando nuestra atención para aprender nuevas cosas y desarrollar nuestro potencial.

Aunque ten cuidado, porque si tienes una rutina de hábitos negativos y distracciones, tu cerebro los asimilará con la misma rapidez que incorpora los positivos.



Foco y liderazgo

Cuando hablamos de estos dos conceptos, nos referimos tanto a la habilidad de enfoque del líder como a su capacidad de dirigir a sus seguidores en el camino correcto.

Algo fundamental es tener un modelo claro y estratégico de foco organizacional. Para crearlo, debes generar una tensión constante entre dos estrategias, y saber cuándo intercambiarlas:

- Tener un enfoque más eficiente: la habilidad de aprender y evolucionar.
- Explorar fuera del foco actual: para buscar nuevas posibilidades.

Perfecto pero, ¿qué me hace un buen líder?

Una vez que has desarrollado tu empatía, autoconocimiento y capacidad de influenciar a los demás, debes poner en práctica tu habilidad para ser mentor y aconsejar a tus aprendices con sabiduría.

Además, es importante que:

- Seas capaz de fundamentar las razones que expliquen la dirección que elegiste para tu equipo, al igual que mantener sus expectativas claras desde el primer momento.
- Entiendas a tu gente y te importe lo que quieren para sí mismos, para así, poder aconsejarlos.
- Colabores siempre con el equipo y sepas cuándo recurrir al consenso.
- Sepas que celebrar las victorias, el buen humor y la diversión son grandes herramientas que hacen al funcionamiento del equipo.

Desarrollando estas prácticas, lograrás liderar personas con objetivos claros y de alto rendimiento.

Otros consejos útiles

Existen varias habilidades y aspectos que debemos entender y poner en práctica para lograr un mayor desarrollo de nuestra atención.

Por ejemplo, la resiliencia, de gran utilidad para saber afrontar los problemas que la vida nos pone enfrente. Para desarrollarla, tienes dos caminos.

- Autoconocimiento: al saber cuáles son tus puntos fuertes y débiles, sabrás en qué debes mejorar.
- Metacognición: si entiendes los procesos que te llevan a aprender cosas nuevas y cuáles no, serás capaz de detener los malos hábitos.

Otra gran cualidad es la empatía. Tiene dos formas.

- Cognitiva: nos permite ver el mundo a través de los ojos de otra persona. Podemos entenderla, pero no necesariamente simpatizar con sus sentimientos.
- Emocional: nos deja sentir lo mismo que el otro, y se basa literalmente en compartir los sentimientos con esa persona.

Por último, es fundamental que nos enfoquemos en el largo plazo y en el contexto total de cada problema. De esta forma, lograremos prevenir futuros desenlaces inesperados.

Todos estos aspectos desarrollarán nuestra atención y nuestra habilidad para resolver conflictos.

Notas finales

Intentando hacer un “resumen del resumen”, creemos que las enseñanzas más importantes, son:

- Entiende cómo funciona tu cerebro. Conoce cuándo estás en control y cuándo no lo estás para obtener un mejor enfoque.
- Divagar es importante. Por más que pretendamos que estés enfocado diariamente, es esencial contar con tiempo libre para pensar acerca de nuevos problemas y formas para ser creativo.
- La empatía es fundamental, pero debes saber cómo aislarte y usarla de acuerdo a tus intenciones.
- Un buen líder logra dirigir a su equipo para alcanzar objetivos audaces y significativos. Para esto, necesita autoconocimiento y realmente interesarse por su gente.

Lecciones clave de “Focus”

1. Divaga sin preocupaciones por la vida
2. El enfoque y la absorción de energía
3. Piensa y luego conviértete

Divaga sin preocupaciones por la vida

Mantener tu atención abierta y tus pensamientos a la deriva también tiene un rol importante. Pero, en lugar de hacerlo hacia cualquier cosa, deja que fluyan hacia cosas que tengan valor para ti.

Para desarrollar tu [creatividad](#), debes pasar por tres etapas.

1. Guía: mirar hacia afuera para buscar información útil.
2. Atención selectiva: enfocarnos específicamente en un objetivo.
3. Comprensión: asociar la información libremente para dejar que aparezca una solución.

El enfoque y la absorción de energía

Para convertirte en el maestro de todas las creaciones y raramente perder tu balance emocional, necesitas ser consciente sobre cuándo tu atención se desvía.

Si bien es más fácil decirlo que hacerlo, es un proceso factible que te dará una ventaja en cualquier entorno.

Piensa y luego conviértete

Probablemente no sea una sorpresa, pero tu mundo interno refleja o manifiesta todo lo que expresas en el exterior.

Tu desbalance mental es la causa de tu falta de [concentración](#) y, al poner en peligro tu creatividad, también peligran tus esfuerzos diarios.

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

Frases de “Focus”



Nuestro análisis crítico

En nuestra opinión, este es uno de los libros sobre atención y liderazgo más fantásticos que se hayan escrito. Nos presenta conceptos, herramientas y prácticas útiles que podemos implementar en el día a día.

Si te interesa desarrollar tu productividad y convertirte en

un mejor líder, ¡no dudes en leerlo!