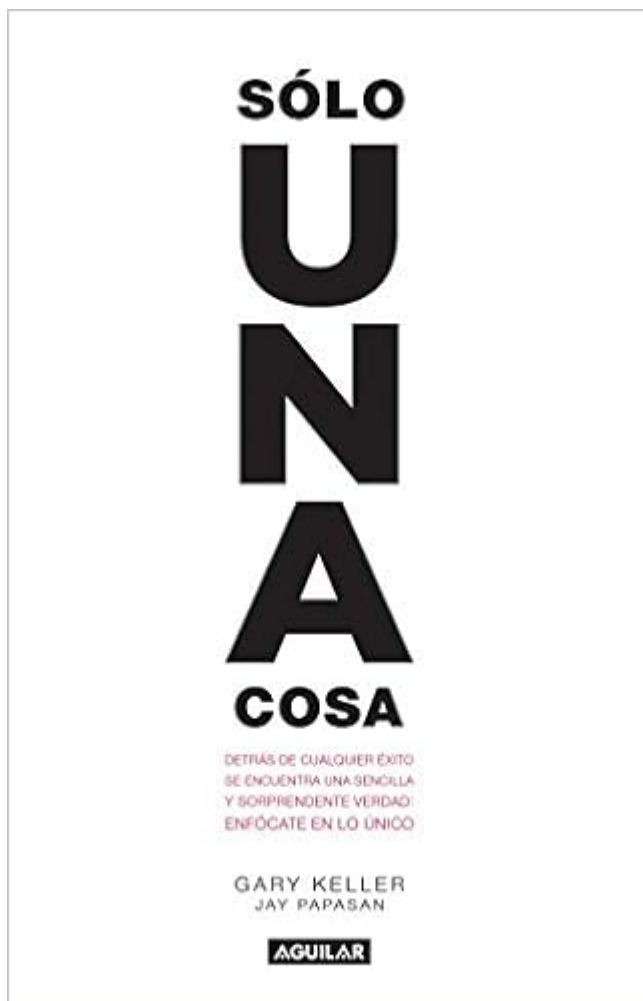


La Única Cosa Resumen



El libro [“La Única Cosa”](#) nos muestra cómo alcanzar mejores resultados rápidamente, cómo tener menos estrés en tu vida personal y profesional, cómo recargar tus energías y cómo alcanzar tus objetivos de forma exitosa.

¿Te has enfocado en diversas cosas y posees incontables objetivos de vida? Los autores de este libro, Gary Keller y Jay Papasan , van a mostrarte que tener muchos objetivos no siempre es la mejor salida para lograr el éxito.

Para eso, los autores recomiendan que te concentres en “una única cosa”. La única cosa es aquello que quieres más que nada, tu objetivo principal, que te ayudará a conquistar todos tus demás objetivos. Reflexiona sobre lo que es más importante para ti y aprende a identificar tu “única cosa” en este

microlibro!

El mito de la productividad

Actualmente, las personas han creído en algunos mitos y mentiras relacionadas con la productividad. El primer mito es que todo tiene la misma importancia. Eso no es verdad.

Muchas de las actividades que realizamos no tienen relación con la productividad, porque no tienen tanta importancia como otras actividades.

Por ejemplo, si una persona tiene una lista de quehaceres, puede tener un sentimiento mayor de realización cuando completa esa lista. Sin embargo, si la lista está compuesta de cosas banales, completarla no hará a esa persona más productiva.

Leía Todo El Resumen

Ahí está la diferencia entre las personas que realizan cosas y las que no. Mientras las que no realizan hacen todo lo que creen ser importante, las que realizan usan una táctica diferente.

Ellos tienen un objetivo específico en frente y un sentido claro de prioridad sobre lo que quieren hacer y sobre dónde quieren estar. Entonces, en vez de tener una larga lista de quehaceres, se enfocan en una pequeña lista de cosas que necesitan ser hechas. Cuando te enfocas en prioridades reales, y trabajas siempre para cumplir un objetivo, logras realizar mucho más.

Por ejemplo, el economista italiano Vilfredo Pareto, en el siglo 19, desarrolló el famoso principio 80/20.

De acuerdo con sus cálculos, 80% de las tierras italianas era propiedad de solo el 20% de los italianos. Un famoso ejecutivo de la General Motors en 1930, Joseph Juran, describió este principio como “los pocos vitales y los muy triviales”.

La lección más importante sobre este principio es que debes ser capaz de enfocarte en solo una cosa.