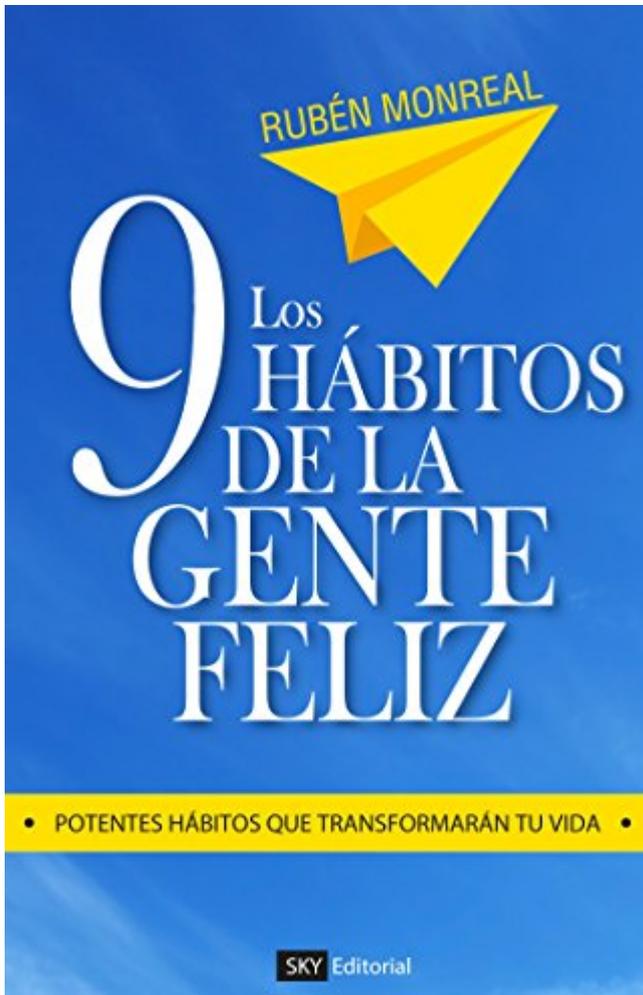


Los 9 Hábitos de La Gente Feliz Resumen



Debes leer «Los 9 Hábitos de La Gente Feliz Resumen» para realizar una acción sobre tu propia vida, para que tenga una transformación que te permitirá mejorar tus días.

Para que veas nuevas formas de seguir adelante necesitas instaurar estos nueve hábitos en tu vida. Debes seguirlos a la velocidad que quieras, sin prisa o pausa.

Sólo necesitas tener la debida disposición para ponerlos en práctica. La acción te lleva a la motivación. Esta no es una obra de autoayuda, sino de cambio de actitud.

Reserva los próximos 12 minutos para poner en práctica las lecciones que Rubén González nos da en [Los 9 hábitos de la](#)

[gente feliz](#): Potentes hábitos que transformarán tu vida.

¿Qué es la felicidad y por qué la deseamos?

Según el filósofo Sören Aabye Kierkegaard, «la puerta de la felicidad se abre hacia dentro, hay que retirarse un poco para abrirla: si uno la empuja, la cierra cada vez más».

Todos nosotros queremos ser felices, pero para buscar la felicidad debemos saber primero que es. Necesitamos saber qué estamos buscando.

Esto no es algo sencillo, pues existen diversas maneras de definirla. Algunas son más objetivas que otras.

Lea Todo El Resumen

El diccionario define la felicidad como un estado de ánimo en el que una persona se siente plenamente satisfecha por disfrutar de lo que desea o de algo bueno.

La deseamos porque el mundo actual nos exige muchas fuerzas para seguir. La felicidad puede no estar presente todo el tiempo, pero cuanto más tiempo lo esté, mejor.

Los nueve hábitos de la gente feliz

Para el escritor Gustave Flaubert, «ser estúpido, egoísta y tener buena salud, he aquí las tres condiciones que se requieren para ser feliz. Pero si os falta la primera, estáis perdidos.»

Todos pasamos épocas en las que no nos sentimos muy felices. Pero estos momentos pasan y si deseamos las cosas con fuerza, llegaremos a comprender la vida como ella es realmente.

La felicidad no está en lo que los demás piensan de nosotros pero nos esforzamos para que la gente que nos rodea nos quiera y cuando lo conseguimos nos sentimos más felices.

Esforzarte para cambiar la manera de ver la vida es fundamental, necesitas seguir con rigor, con dedicación, los hábitos de la gente feliz.

Haz Que Funcione Resumen

Pocos libros son capaces de cambiar la vida de las personas. “Getting Things Done” (con el título en español de “[Haz Que Funcione](#)”) de David Allen, es uno de los que más nos transformaron y nos ayudaron a volvernos más productivos aquí en 12’.

Siempre fuimos un equipo que tomaba muchos proyectos, muchas tareas y muchas veces terminábamos envueltos en no conocer los fundamentos de la productividad.

Este libro nos enseñó y te va a enseñar a mantener la vida organizada y a volverte en una persona 10 veces más productiva. Más que un libro, GTD es un método y, en este resumen, te ayudaremos a ponerlo en práctica.

¿Zeigar qué?

En la década de los 20, Bluma Zeigarnik se dispuso a observar un restaurante y a entender cómo funciona. En sus observaciones, la psicóloga rusa percibió que los meseros tenían la habilidad de acordarse de órdenes complejas, lo que permitía que entregaran la comida correcta a las mesas correctas con alta eficiencia.



Haz Que Funcione

**Puedes hacer mucha cosa en
la vida pero no todo**

David Allen

 12min

Además de eso, tenían la facilidad de cerrar cuentas con velocidad, justo después de que el cliente terminara su cena. Sin embargo, ella observó un fenómeno interesante, llamado posteriormente, el efecto Zeigarnik.

Justo después de pagar la cuenta de una mesa era como si esta hubiera salido de la cabeza del mesero. Si un cliente regresaba con una duda sobre su cena, los meseros necesitaban esforzarse mucho para recordar y, la mayoría de las veces, se equivocaban de una manera fea.

A partir de esas observaciones, Zeigarnik desarrolló una teoría: nuestra energía mental es atraída por las tareas incompletas y, una vez que una tarea concluye sale nuestra cabeza. Años después, diversos investigadores confirmaron la tesis de Zeigarnik en diversos experimentos.

[Leer Todo El Resumen](#)

Habemus GTD

David Allen, al desarrollar su famoso método, llamó a este efecto “circuitos abiertos”, que lo define como “cualquier cosa que atrae nuestra atención por no estar en su debido lugar”.

Los circuitos abiertos, según Allen, pueden ser cosas complejas como “terminar con el hambre de África” o tan pequeñas como “poner un sobre en el correo”. El punto central del libro es que incluso personas que no están conscientemente “estresadas”, siempre estarán más relajadas, enfocadas y productivas si aprenden a lidiar con sus circuitos abiertos de manera eficiente.

Para eso, propone un método al que llamó GTD o Getting Things Done (en una libre traducción, “Dejando las cosas listas” o “concluyendo tareas”). El GTD es un sistema para controlar esos circuitos abiertos, para que puedas enfocarte en tu tarea actual siempre, sin distracciones.

De acuerdo con David Allen, cada circuito abierto en tu vida debe tener un lugar propio, organizado y archivado, para que puedas sacarlo de la cabeza temporalmente, con la tranquilidad de que cuando necesites visitarlo nuevamente esté debidamente catalogado.

Además de eso, el GTD también presenta un sistema de priorización de tareas, para garantizar que siempre estés actuando en la actividad más importante en aquel momento. El sistema está dividido en etapas. Conócelas a continuación:

Etapas 1: recolectando información

El primer paso para adoptar el GTD es reunir las tareas que te están sacando de tu enfoque. Puedes usar papel, una herramienta como Evernote o incluso un email para hacer esto (nuestro favorito es el Inbox de Google).

Las tareas que necesitas coleccionar en esta lista irán desde tus actividades del día a día hasta solicitudes de colegas de

trabajo, amigos y familiares.

Mejora Tus Relaciones Personales en 5 Pasos Resumen

Para empezar nuestro resumen de «[Mejora Tus Relaciones Personales en 5 Pasos](#)» debemos acordarnos que no estamos solos en la vida, vivimos rodeados de personas, conscientemente o no.

Hay nuestra familia, nuestros amigos, vecinos y aquellos que pasan desapercibidos en nuestra rutina diaria, pero la sociedad en que vivimos nos hace creer que solamente podemos realizar nuestros sueños solos y esto no es verdad.

Siempre vamos a necesitar de una mano amiga para ayudarnos a conquistar algo. La vida depende de las relaciones que tenemos, por tanto, todo lo que logramos es producto de nuestras relaciones.

Primer Paso

Debemos tener en cuenta que las relaciones personales son de gran importancia para nosotros, entretanto hay estos refranes que nos hacen creer que no podemos confiar en nadie y de esa manera no conseguimos tener relaciones sanas.

Para que esto cambie tienes que empezar por ti: Amarte ante de los otros; pensar en ti antes de los otros, esto no es egoísmo, pues el egoísmo en realidad es colocar los demás ante de nosotros y cuando lo hacemos, tenemos la expectativa de que ellos hagan lo mismo a cambio, pero ni siempre es lo que ocurre.

En consecuencia la situación nos transforma en personas rencorosas.

Mejora Tus Relaciones Personales en 5 Pasos

“La vida es un juego de relaciones. Todo lo que consigas a lo largo de tu existencia será fruto de tus relaciones y de la forma en la que conectas con ellas.”

Ana Belén Mena

 12min

Otro punto importante es que cuando ayudamos a alguien, somos vistos como los salvadores y la persona ayudada la víctima, eso nos coloca en una posición superior que no es buena ni para quien necesitó el auxilio y ni para nosotros.

Otra cuestión es que cuando ayudamos una persona varias veces no estamos dejando que la persona evolucione por sí misma y es importante aprender con los equívocos.

Lea Todo El Resumen

De esa forma es necesario que te ames, que te aceptes, que te respetes y solo así serás feliz. Sin embargo, eso no quiere decir que no debas ayudar a la gente, pero para ayudar a los demás tienes que ayudarte a ti primero, ya que no puedes dar lo que no posees. Así tendrás relaciones personales

fantásticas.

Mientras tanto, no debes juzgar a los demás, porque no sabes qué batallas ellos están enfrentando. Si alguien hace algo que no te guste tienes que mirar para ti mismo y pensar si no haces lo mismo antes de criticar el otro, esto también vale para las cualidades.

Cuando notamos alguna virtud en alguien tal vez sea porque poseemos la misma virtud y no lo creemos.

Recuerda que cosechas lo que siembras, o sea, si eres una persona negativa vas a atraer negatividad, en cambio, si eres una persona alegre atraerás positividad. En otras palabras, trata las personas como quieres ser tratado. Entonces comprometa a dar al mundo lo mejor de ti y recibirás lo mejor en cambio.

Segundo Paso

La comunicación es el medio para que las personas se entiendan y se relacionen entre sí. Para una buena comunicación es necesario que lo que digas sea lo que realmente quieres decir, para que no haya malentendidos.

Pero comunicar ni siempre quiere decir hablar, podemos comunicarnos con una sonrisa, por ejemplo. Además, lo más importante que hablar es escuchar, más aún, oír. Por eso tenemos dos orejas y una boca.

Cuando alguien te hablar, oír con las orejas, con la mirada, con los gestos y el corazón, así podrás aprender algo que no conoces.

Esto significa escuchar de manera activa. El principal es no hacer suposiciones; si algo no está claro, pregunta y así aclara malentendidos.

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

 12min

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 deseas.

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.

Confía en mí, Estoy Mintiendo

Resumen

Confesiones de un manipulador de los medios

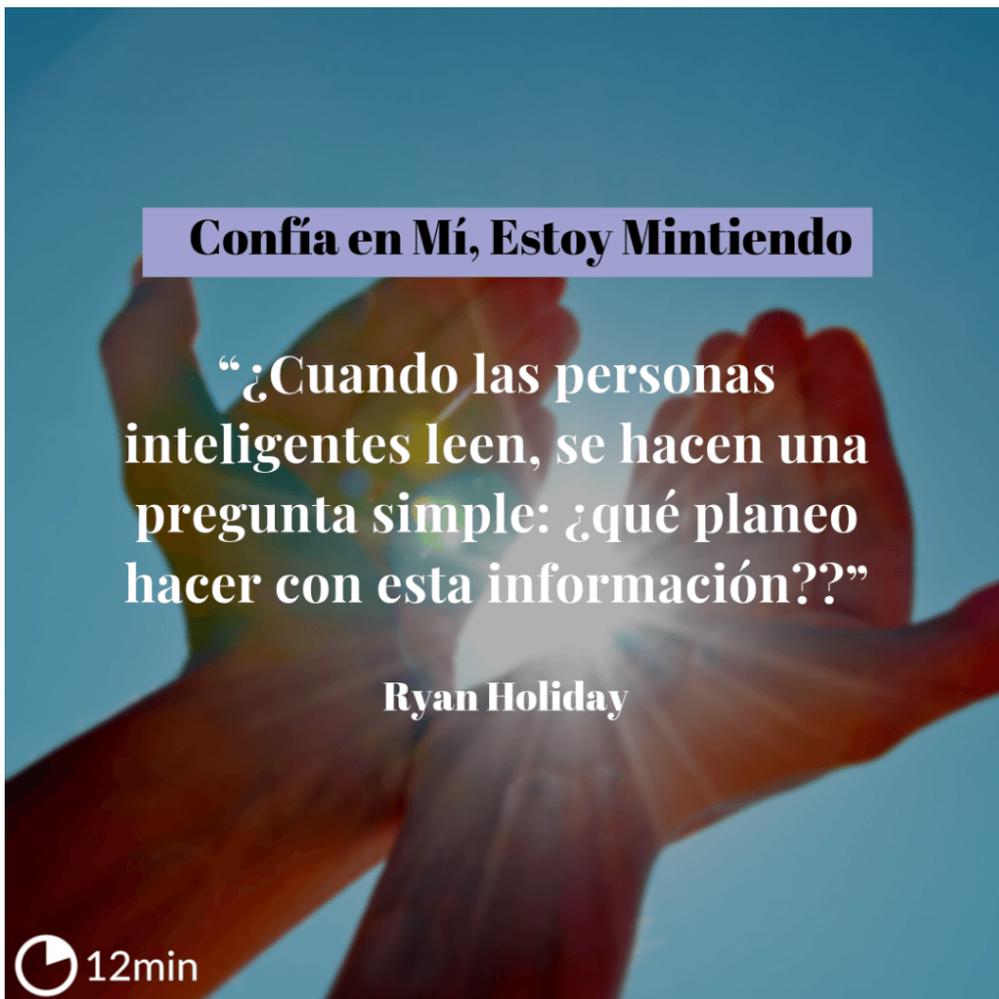
Lo sé, ya pensaste cómo tu vida sería diferente si aparecieras en los principales medios de comunicación. Si tienes una empresa, te imaginas los pedidos llegando uno detrás del otro después de salir en el periódico nacional. Sí, este libro explica cómo lograr eso.

En "[Confía en mí, Estoy Mintiendo](#) » de Ryan Holiday te ayuda a entender cómo [hackear](#) los medios a tu favor.

El libro se divide en 2 sesiones, contando primero cómo Ryan [explota](#) los medios digitales, especialmente blogs, para generar cobertura en la prensa, y luego mostrándonos más detalles sobre cómo estas actividades lo ayudaron, de modo más práctico, a tener grandes resultados.

Comenzando rumores en los medios digitales

Para Ryan, empezar un rumor en un blog para llegar hasta la TV no es tan difícil como parece. En la sociedad dominada por el uso de la Internet, la mayoría de la gente consume cada vez más contenido online y los blogs son el periódico del siglo 21.



Hoy, más que los periódicos, son los blogs los que siempre están en busca de novedades frescas. Eso significa que ellos observan lo que se disemina a través de las redes sociales y lo que está siendo posteado en blogs más pequeños.

Si una noticia genera el suficiente buzz a través de los medios de comunicación, existe una probabilidad grande de que sea cubierta por blogs de tamaño medio y sea transmitida para

un público aún mayor.

Si el zumbido continúa a partir de eso, la historia puede ser conducida hasta las principales agencias de noticias del mundo como la CNN o Reuters, teniendo en cuenta que ellos están atentos a los blogs que presentan historias promisorias.

Read Full Summary

La muerte de Osama Bin Laden, por ejemplo, fue relatada por primera vez por un usuario en Twitter, antes que en las principales agencias de noticias, blogs, o incluso antes del pronunciamiento del presidente Obama. Los blogs obtienen su contenido de otros blogs y redes sociales y eso significa que incluso las historias más triviales pueden escalar hasta los sites de noticias más respetados y la televisión.

Tucker Max, un caso de estudio

Un ejemplo de este comportamiento ocurrió cuando Ryan promovía una película para Tucker Max. Ryan salió de madrugada y vandalizó una publicidad en la calla de la película (que Tucker había pagado) para parecer que alguien estaba incómodo con el lanzamiento de la película. Ryan sacó fotos de su propio vandalismo y se las envió a un bloguero de la región usando un email falso. Este bloguero publicó la noticia y apareció rápidamente en un canal de TV abierta en los Estados Unidos.

Homo Singularis Resumen

HOMO SINGULARIS

LA EVOLUCIÓN DEL INGENIO



La evolución del ingenio

Para ponerlo en pocas palabras, este libro aborda la evolución del hombre, el cerebro y el pensamiento humano desde tiempos primitivos hasta el presente, incluyendo diferentes hipótesis sobre nuestro futuro.

Eso, claro, es apenas un pequeño vistazo de todo lo que nos depara esta obra.

Si en cambio estás interesado en un análisis mayor que te permita entender cómo la tecnología afectó -y afectará- nuestra evolución desde los orígenes mismos de nuestra existencia, sigue leyendo y acompáñanos en este viaje de descubrimiento!

¿Quién debería leer “Homo singularis”? ¿Y por qué?

Podemos recomendar [*Homo Singularis*](#) a cualquiera que esté interesado en comprender cómo evolucionó la tecnología desde sus orígenes hasta la actualidad y que quiera entender los beneficios que generó para la humanidad.

Repleto de ejemplos y referencias históricas, este libro realiza un repaso detallado de los acontecimientos que nos llevaron a desarrollar la tecnología hasta convertirla en lo que es hoy: una parte fundamental de nuestra existencia.

Acerca de Néstor Márquez



Né
st
or
Má
rq
ue
z
es
un
ej
ec
ut
iv
o,
en
tr
ep
re
ne
ur
y

sp
ea
ke
r
ar
ge
nt
in
o
ra
di
ca
do
en
Mé
xi
co
.
Tr
ab
aj
a
co
n
in
di
vi
du
os
,
or
ga
ni
za
ci
on
es

y
go
bi
er
no
s
de
to
da
La
ti
no
am
ér
ic
a
pa
ra
ay
ud
ar
lo
s
a
cr
ea
r
el
fu
tu
ro
de
su
s
or
ga
ni

Con más de 30 años de carrera, dentro de su currículum aparecen multinacionales como DuPont, Accenture y Wunderman.

Además desarrolla la docencia en el Tecnológico de Monterrey y en la Universidad Católica Argentina.

En los últimos años publicó este libro, *Homo Singularis*, fundó las empresas Future Experts y Chair Institute for Exponential Growth y fue elegido *LinkedIn Top Voice 2018* de América Latina.

“Homo Singularis Resumen”

Esta obra cuenta, de manera didáctica, historias para comprender el desarrollo acelerado de la tecnología. Abarca desde la antigüedad hasta nuestros días para prepararnos para lo que viene.

Desde las primeras máquinas simples, pasando por los avances de la revolución industrial, claves en la historia. También por aquellos desarrollos y acontecimientos que llevaron a la computadora, la red y la inteligencia artificial.

Las experiencias de los especialistas que aparecen en este libro permiten entender el mundo digital actual. Eso, además, nos hará comprender lo que nos depara el futuro.

Y un día el humano contó

La manía de las personas por recolectar datos comenzó hace miles de años. Hay registros en la prehistoria que indican que nuestros antepasados ya tenían formas de contar lo que recolectaban y cazaban.

Al mismo tiempo surgieron medidores de tiempo, que en un principio eran fenómenos naturales. Aunque fue el reloj la primera máquina sofisticada que continuamente fue creciendo en complejidad y aportando cada vez mayor tecnología y conocimiento.

A la vez iba incorporando nueva funcionalidad, especialmente cuando se iba involucrando en la vida de las personas, transformándola. Es decir, significó un elemento de avance exponencial.

De todos modos lo importante era su objetivo, medir el tiempo. Era un esfuerzo racional por lograr una organización mejor, o quizás, un intento de lograr controlar el tiempo y dominarlo.

A partir de ahí llegaron consecuencias en cadena, como la capacidad de poner horarios a los trabajos.

Si a la simplificación de las tareas le agregamos la eficiencia ganada por la automatización del proceso productivo, obtenemos un nuevo impacto en la productividad. Tal como sucedió en la Revolución Industrial.

Moles cibernéticas

A partir de una serie de nombres y hechos históricos, el autor explica el impacto que tuvieron las computadoras. Sobre todo, a nivel bélico.

Centra buena parte de su trabajo en Alan Turing (1912-1954), una de las mentes más destacadas del siglo XX. Este inglés comenzó a esbozar los principios generales de la computadora tal como se la conoce hoy en día.

Gracias a Turing Inglaterra descifró el código Enigma de la Alemania nazi. Este comunicaba a sus submarinos en plena Segunda Guerra Mundial. También ayudó la Bombe polaca, base del descubrimiento inglés.

El ingeniero alemán Konrad Zuse (1910-1995) fue otro de los inventores europeos que colaboraron en la incipiente industria de la computación. Entre 1936 y 1945 desarrolló una serie de computadoras Z.

Creó dispositivos que podían hacer cálculos de manera automática. Fundamentalmente sabían sumar y restar y con ello realizar multiplicaciones y divisiones.

Ahora la cuestión se vuelve personal

Apelando otra vez al uso de ejemplos, Márquez explica el avance de las computadoras con dos nombres. Comenta los casos de Edmund Berkeley (1909-1988) y Steve Wozniak (n. 1950). Ambos tuvieron roles importantes para que los ordenadores dejaran de ser grandes máquinas para llevarlos a los hogares.

El preponderante papel que tomó Silicon Valley fue en gran parte por ser un área de perfil innovador. Allí los empleados no sólo son muchos, sino que destacan por su calidad académica. También, por ser emprendedores.

El producto de ese esfuerzo fue uno de los desarrollos más significativos de nuestro tiempo: la computadora personal.

También significó un cambio de paradigma en el campo de la comunicación. Todos estos experimentos que vieron la luz en California tenían la idea de comunicación entre pares. Que fuera de manera voluntaria, en unión libre y que permitiera un vínculo directo entre los usuarios.

Era lo opuesto a los medios de comunicación masiva de la época. Estos tenían un paradigma de interacción en un solo sentido y además eran controlados por el Estado.

Los autómatas antes de Turing

A diferencia de los utensilios y las máquinas desarrolladas en la antigüedad, los autómatas del siglo XIX buscaban entretener

al establishment. Por lo general no cumplían una función práctica específica más allá de demostrar poder al dominar una tecnología de vanguardia.

Para el filósofo Radovan Richta (1924-1983), la tecnología evoluciona en tres etapas fundamentales: herramientas, máquinas y automatización. Aún en la actualidad, este planteo sigue siendo un enfoque válido de abordaje a la evolución tecnológica.

Primero aparecen las herramientas, y con ello el hombre se ve multiplicado. Con eso puede realizar muchas tareas que antes le llevaban más tiempo y esfuerzo.

En el segundo período aparece la [máquina](#). Si bien es un tipo más sofisticado de herramienta, no sólo potencia las capacidades humanas sino que permite reemplazarlas completamente.

Por último asocia la tercera etapa con el autómeta. Ahí es posible sustituir el control humano de la máquina con mecanismos de control más sofisticados. Con ello pueden expandirse las capacidades humanas a otro nivel, antes inimaginables.

Después de los humanos

En este capítulo final, el autor introduce varios conceptos. Uno de ellos es la singularidad tecnológica. Se trata del punto hipotético donde la civilización sufre una aceleración del progreso técnico. Claro, siendo ésta incapaz de predecir sus consecuencias.

Para que suceda, la inteligencia de las máquinas, en su conjunto, debería superar a la inteligencia humana en su conjunto.

Están quienes consideran que el tema tiene que ver con el propio [ser humano](#). A pesar de los grandes desarrollos

tecnológicos, su inteligencia básica no aumentó. El cerebro no sufrió cambios significativos durante milenios.

Otro término analizado es el transhumanismo, que podría definirse como “la trascendencia de lo humano”. Es una corriente de pensamiento surgida a fines de la década de 1970 a partir de los distintos avances en ciencia y tecnología.

Algunos de estos descubrimientos se asemejaban a cuestiones asociadas a la ciencia ficción y comenzaron a ser parte de una realidad más cotidiana, como la eterna juventud -cirugías plásticas-, modificar el paso del tiempo -ingeniería genética- y la inmunidad -trasplantes de órganos-.

Quienes creen en esta teoría confían en que el sapiens desistirá de transformarse lenta y aleatoriamente a través de un proceso biológico, optando por una evolución dirigida y rápida que le permitirá diseñarse a sí mismo.

Es fácil vincular ese razonamiento al desarrollo de la Inteligencia Artificial, donde empresas como Google, Microsoft y Facebook ya han conseguido avances impresionantes y cuentan con proyectos muy interesantes: vehículos autodirigidos y softwares capaces de entender el lenguaje natural y de usar la lógica para resolver problemas sin asistencia humana.

Sin dudas, la IA será un pilar para el descubrimiento de nuevas tecnologías que transformarán lo que hoy significa ser humano.

Notas finales

A modo de reflexión, Márquez plantea una de las principales preguntas que vamos a enfrentar como humanidad en los próximos treinta o cincuenta años.

¿Realmente estamos haciendo todo lo que está a nuestro alcance para maximizar los beneficios y minimizar los riesgos que implican los avances tecnológicos?

Varios progresos tuvieron un precio demasiado alto. Conseguimos superar las guerras mundiales a partir del desarrollo de armas de destrucción masiva: las bombas nucleares. Para llegar al desarrollo sustentable de las empresas, esas mismas compañías tuvieron que dañar gravemente nuestro planeta.

Esas pérdidas, esos errores, ¿fueron totalmente necesarios? ¿Cómo podríamos adelantarnos a ellos? Es una certeza que la tecnología y la humanidad están integrándose de forma exponencial y lo harán aún más en el futuro.

Por eso, el desafío de todos será implementar esos avances de la manera más eficiente posible.

Lecciones clave de “Homo Singularis”

1. Identidad construida a base de datos
2. La evolución de la tecnología en tres simples pasos
3. Curiosidad y cautela para asegurar nuestro futuro

Identidad construida a base de datos

Gran parte de los avances que conseguimos como humanidad se debieron a la recolección de información y su posterior análisis, desde formas primitivas a las técnicas complejas que usamos actualmente.

Aunque siempre supimos mantener la vocación que se esconde detrás de esta obsesión por la investigación: poder entender nuestro entorno para lograr intervenirlo y luego controlarlo.

La evolución de la tecnología en tres

simples pasos

Como ya fue mencionado en el resumen, este proceso puede resumirse en tres etapas: herramientas, máquinas y automatización.

Poner en práctica este concepto es lo que nos llevó a desarrollar avances que cambiaron la forma en que entendemos el mundo y cómo nos relacionamos con él.

Márquez comienza su libro con una frase de Marshall McLuhan (1911-1980) que ilustra esto a la perfección: “Primero construimos las herramientas, luego ellas nos construyen a nosotros”.

Curiosidad y cautela para asegurar nuestro futuro

Si bien es un aspecto que ya fue abordado, lo consideramos fundamental. Para el autor, está claro que nunca debemos perder la curiosidad que nos llevó a desarrollar tecnologías que moldearon nuestra especie casi a total voluntad.

Pero también es cierto que los extremos nunca son positivos. Esa fiebre por descubrir nuevos avances debe estar siempre acompañada por un sentido común y una actitud prudente que mantengan viable nuestra existencia a largo plazo.

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

Frases de “Homo Singularis”



 **SUSCRIBIR**

Encuentra otros resúmenes en 12min!

Nuestro análisis crítico

La composición de Homo Singularis, nutrida a base de ejemplos, referencias y citas, la vuelve una obra muy completa aunque tal vez demasiado profunda y detallada para el público general.

Si la evolución de la humanidad y la tecnología forman parte de tu lista de intereses, no lo dudes: este libro es para ti. Pero si en cambio prefieres una lectura más leve, te recomendamos que busques una alternativa.

Al margen de su lectura espesa, este libro puede brindarte una gran cantidad de información e ideas sobre nuestro futuro que quizás te genere un número aún mayor de preguntas e inquietudes sobre qué nos depararán las próximas décadas y siglos.

Pero al final eso es lo más interesante, ¿no?

Pasaje al futuro Resumen



Guía para abordar el viaje al mañana

La aceleración del avance tecnológico nos ubica hoy en un punto bisagra de la historia de la humanidad. En un puñado de años, ha sucedido una transformación mucho más profunda que la producida en los últimos cinco milenios.

Todas nuestras actividades serán afectadas por el abrumador desarrollo tecnológico. Debemos adaptarnos para insertarnos en esta transformación social.

“Pasaje al futuro” ofrece alternativas para asimilar los cambios que sufrimos. Analiza hechos pasados para entender el presente y poder proyectar nuestro futuro.

Este novedoso libro no te dejará indiferente. Verás las innovaciones positivas que esto conlleva o empezarás a preocuparte por lo que viene. De tí depende.

¿Quién debería leer “Pasaje al futuro”? ¿Y por qué?

“Pasaje al futuro” es un libro ideal para ir previendo cómo actuar ante los hechos del mañana. No porque adivine, sino porque logra dar en la tecla en aspectos claves. Analiza situaciones del pasado para intentar descifrar qué sucederá más adelante con las nuevas tecnologías y las personas.

Con ejemplos simples y concisos, el autor habla sobre las relaciones humanas, la mente y la educación, entre otras cosas. ¿Estás preparado para conocer qué posibilidades tiene el futuro?

Acerca de Santiago Bilinkis



[Sa](#)
[nt](#)
[ia](#)
[go](#)
[Bi](#)
[li](#)
[nk](#)
[is](#)
es
un
jo
ve
n
em
pr
en

de
do
r
y
te
cn
ól
og
o
ar
ge
nt
in
o.
Es
tu
di
ó
en
el
Co
le
gi
o
Na
ci
on
al
de
Bu
en
os
Ai
re
s
y
lu

eg
o,
ec
on
om
ia
en
la
Un
iv
er
si
da
d
de
Sa
n
An
dr
és
.

Además asistió a la Singularity University, en una sede de la NASA en Silicon Valley.

A lo largo de su vida fundó, junto a otros socios, formó dos compañías. Una llamada Officenet, la mayor compañía de insumos para oficina de Argentina y Brasil. Y la otra, Quasar Ventures, una generadora de empresas tecnológicas.

Mientras que como tecnólogo hace actividades de divulgación en medios de comunicación. En 2013 trabajó en Discovery en el documental "2111".

Además realizó exposiciones en Universidades prestigiosas de Estados Unidos, como el MIT y Harvard.

“Pasaje al futuro Resumen”

A lo largo del libro, Santiago Bilinkis, hace dos predicciones genéricas que irá desarrollando.

La primera es que el ritmo en el que suceden las cosas, el ritmo de cambio, va a acelerarse aún mucho más.

Mientras que la segunda trata acerca del avance de ciertas disciplinas. Estos harán que los cambios a los que nos aproximamos sean mucho más profundos. Ramas como la biología artificial, la neurociencia y la medicina regenerativa protagonizarán transformaciones importantes.

El pasado, el presente y el futuro del futuro

A lo largo de la historia, el [ser humano](#) ha tenido pronósticos fallidos con respecto al futuro. Algunos han sido para mal, por proyectar cosas a futuro sin tener una noción real de los avances como autos voladores en el 2000.

También hubo pifias para bien. Algunos pensaron que el mundo terminaría con la llegada del siglo XXI por el Y2K. Sin embargo nada sucedió y, lo que preveían como el fin, nunca llegó.

Las computadoras cambiaron la ecuación. Porque desde su creación han ido mejorando cada 18 a 24 meses, un crecimiento notable en relación a otros inventos.

Es decir, la realidad supera a la ficción. Porque las computadoras no sólo aumentaron su velocidad y su rendimiento de manera exponencial. Sino que achicaron su tamaño y hasta las convirtieron en portátiles.

Entonces entramos en tiempos de cambios exponenciales en vez de lineales en algunas ramas. La biología, la medicina, la

neurociencia y la inteligencia artificial son algunas de ellas.

Biología sintética y el lenguaje de la vida

Este paso de disciplinas del crecimiento lineal al exponencial genera nuevas opciones. Una de ellas es la Biología Sintética, dedicada a diseñar y crear sistemas biológicos para resolver problemas.

Hoy, a través de la alteración directa del ADN, podemos hacer cosas mucho más radicales.

En un futuro, los avances en ingeniería genética y en ingeniería sintética prevendrá que nuestros hijos nazcan con alguna patología o riesgos de salud.

El futuro de la salud y el tuneo del cuerpo

Con el descubrimiento de la penicilina en 1928 por Alexander Fleming, la medicina sufrió un quiebre. El médico tomó un lugar preponderante en la sociedad.

Sin embargo, con la digitalización de las historias clínicas y la aparición de Google y sus búsquedas, fueron perdiendo poder.

Es más, ahora hay aplicaciones que permiten medir nuestra salud. Cuánta actividad física hacemos, cuánto pesamos o dormimos y cuál es nuestro estado de ánimo son parámetros medibles. Todo desde un smartphone.

Más aún si tenemos en cuenta los avances de la tecnología en relación a prótesis para amputados o similares.

El hackeo de la mente

En el marco de nuestro cerebro, la memoria es el proceso de guardar información que luego recuperaremos. Sin ella sería imposible construir cultura.

Pero nuestra mente tiene al menos siete problemas al recordar:

- Nada garantiza que aparezca el recuerdo que deseamos en el momento en que lo necesitamos.
- Nos cuesta separar recuerdos parecidos.
- Los recuerdos son cambiantes y perdibles.
- Tenemos problemas para precisar el momento en el que ocurrieron las cosas.
- Somos muy malos para recordar las fuentes.
- No podemos olvidar cuando lo necesitamos.
- Nuestra memoria es muy manipulable.

De cualquier modo, poco importan nuestras opiniones. Sucede que ya estamos metidos en este proceso de hackear la mente humana.

También pasa con la felicidad, en la que estamos en búsqueda permanente. Por un lado, existen factores que la reducen en forma permanente, como sentir vergüenza por ciertos rasgos personales o vivir en lugares muy ruidosos o inseguros.

Por otro, algunos factores que contribuyen con que nos sintamos consistentemente más felices. Son cuatro. El primero es tener un propósito en la vida. Mientras que el segundo es hacer cosas en el día a día que nos den la sensación de que estamos en la dirección correcta hacia ese propósito.

Como tercer punto la psicología positiva remarca tener vínculos más estrechos o de mejor calidad. Y como último, pero no menos importante, hacer algo por los demás.

La inteligencia de las computadoras y la llegada de los robots

Todas las computadoras que utilizamos y conocemos tienen una inteligencia artificial. Esa inteligencia, llamada IA, tiene dos ramas.

Una, la IA simple, intenta que las computadoras resuelvan mejor que los seres humanos problemas puntuales.

La otra, la IA general, busca crear máquinas pensantes. Aquí los avances fueron menores, lo que produce que muchos consideren que la IA es un fracaso.

Teniendo en cuenta que la inteligencia constituye un fenómeno emergente, podemos crear computadoras capaces de realizar tareas cognitivas mejor que nosotros. Incluso algunas que los humanos no podemos resolver.

Máquinas que piensen... ¿Máquinas que sientan?

Hay algo innegable: La inteligencia y la emoción son inseparables. Es imposible producir una sin la otra. Uno de los mayores errores al imaginar una computadora inteligente, es pensarla como una mega calculadora.

Es decir, ese tipo de "ente" debería enojarse si uno lo critica o ponerse triste ante una escena desoladora. Entonces compartiría esas características que nos hacen humanos.

Sin embargo, crear este tipo de inteligencia produce algunos temores.

La extensión de la vida

Si hay algo que no avanzó en todo este tiempo, a pesar del crecimiento tecnológico, es nuestra expectativa de vida.

Actualmente es de unos 80 años, la misma cantidad que vivió Platón hace más de 2000 años atrás.

Nuestro cuerpo está preparado por una cierta cantidad de tiempo, que puede verse afectada por alguna enfermedad. Sin embargo el envejecimiento no es una enfermedad. Es el deterioro que sufre nuestro organismo sólo por el hecho de vivir.

Aunque gran parte de la población desea vivir más tiempo del estimado. Como consecuencia, esto hace más difícil encontrar una fórmula que permita alargarla.

El futuro a la vuelta de la esquina

No existe una sola actividad humana que no vaya a verse alterada por los cambios tecnológicos. Entonces, la capacidad de adaptación será un verdadero desafío.

¿Qué inventos ya tienen injerencia en nuestra vida, de una forma u otra?

Sobresalen, por ejemplo, los autos autónomos, que impactan en nuestra cotidianidad. Además, la impresión 3D aparece como la nueva revolución industrial.

También los bitcoins, la revolución del dinero digital. Y otra revolución, la informativa, con la big data como protagonista.

Reinventando la educación: nuevos contenidos nuevas formas

Dentro del texto, el autor deja en claro la enorme importancia de la educación a nivel social e individual. Considera que es la herramienta principal con la que cuentan las sociedades para moldear el futuro.

También es y será siempre fundamental en el desarrollo personal y profesional de las personas. Dado su rol clave en

la construcción del mañana, es muy peligroso encarar un mundo que avanza tan velozmente con un sistema tan resistente al cambio.

Por eso es clave la urgencia de encarar esta difícil transformación de manera proactiva y planificada.

A pesar de lo trascendente del tema, ve difícil que el nuevo paradigma surja sin pasar por una crisis profunda.

Computadoras vs. Humanos 3: el futuro del empleo?

Los cambios y avances tecnológicos han ido afectando la forma de trabajar de las personas. Hemos pasado del campo a la fábrica en la Revolución Industrial. Desde ahí, con el correr del tiempo, a la oficina.

¿Qué vendrá después? Esa es la gran incógnita porque las máquinas están reemplazando al hombre. Y no hay un nuevo lugar a donde ir.

Las máquinas y los robots ya no hacen sólo trabajos industriales. Luego del crecimiento tecnológico, empezaron a usarse para ocupar, por ejemplo, lugares creativos.

Como conclusión, Bilinkis recomienda estudiar carreras necesarias como alguna ingeniería.

Guía para sobrevivir al futuro

A modo personal, el autor cuenta que su estado de ánimo oscila permanentemente entre la fascinación y el espanto.

Por un lado, el entusiasmo por la sensación de que en poco tiempo aparecerán herramientas importantes. Estas servirán para solucionar los problemas más urgentes del mundo de hoy.

Por otro, la preocupación por la posibilidad de que el mundo

cambie de maneras. Y así lo conviertan en un lugar muy diferente, en el mal sentido.

Finalmente, también pasó por su cabeza un gran temor por las cosas básicas y sensibles con las que experimentan. Materias como la genética, los virus, la robótica o la IA pueden salir mal y poner en riesgo la existencia.

Lecciones Clave de “Pasaje al futuro”

1. Los humanos somos malos lidiando con fenómenos exponenciales
2. Big data, la revolución informática
3. Desarrollar el pensamiento crítico

Los humanos somos malos lidiando con fenómenos exponenciales

Simplemente no estamos acostumbrados a los cambios exponenciales. Durante miles de años vivimos fenómenos lineales, en todos los órdenes de la vida. Solemos usar el pasado como referencia para deducir el [futuro](#).

Entonces tenemos un problema cuando entra en juego una transformación exponencial como la informática. Cuanto más sepa alguien y más embebido haya estado del ritmo de cambio anterior, más difícil es que pueda anticipar lo que depara el futuro.

Big data, la revolución informática

En la actualidad, la humanidad genera toneladas de datos. Son tantos que resulta imposible para un ser humano obtener información a partir de analizarlos.

Big data es el nombre que recibe un abanico de tecnologías específico. ¿Cuál es su objetivo? Procesar y aprovechar todo el conocimiento escondido en esos enormes repositorios de datos.

Con su estudio pueden lograrse varios avances. Diferentes universidades han aprovechado las herramientas de la *big data*.

Entre otros, pueden mencionarse estudios sobre la comunicación verbal y no verbal o sobre enfermedades como el cáncer. Además, monitorean bebés prematuros en salas de neonatología e investigan sobre una posible cura de la esclerosis múltiple.

Desarrollar el pensamiento crítico

Tener creencias es esencial. No es posible verificar la validez de cada dato cada vez que lo usamos. Pero desarrollar la capacidad de elegir inteligentemente qué creer y qué no, es tan imprescindible como creer.

En un mundo donde el pensamiento mágico abunda, debería ser una misión de la escuela formar personas capaces de evaluar críticamente.

Es necesario que la educación lo genere y promueva. La escuela debería jugar un rol mucho más activo en sentar las bases de una sociedad que repruebe la charlatanería.

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

Frases de “Pasaje al futuro”



SUSCRIBIR

Encuentra otros resúmenes en 12min!

Nuestro análisis crítico

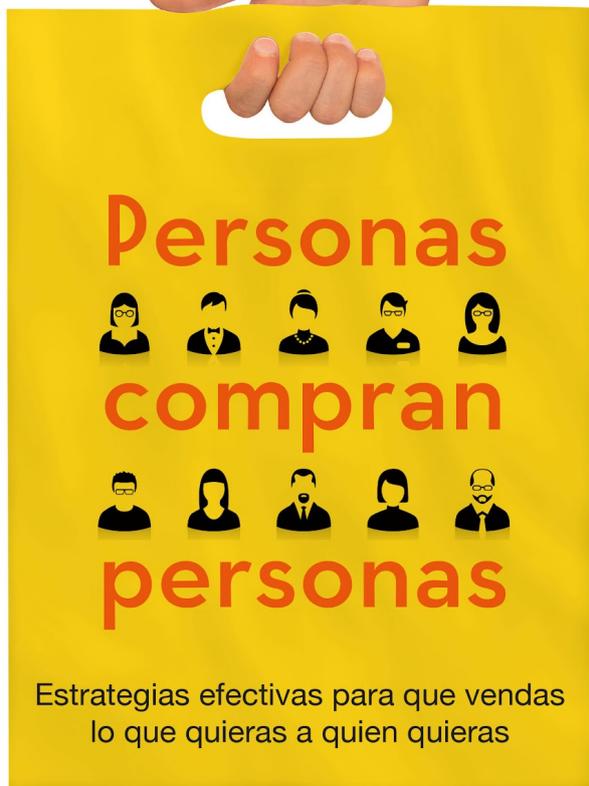
Este libro de Santiago Bilinkis aporta una mirada racional acerca del futuro, con sus pro y sus contras. Aporta una mirada positiva hacia lo que vendrá, haciendo hincapié en la educación, la medicina y las relaciones humanas.

Pero tampoco olvida el aspecto negativo, detallando casos como el desempleo para estar atentos.

En este equilibrado análisis, usted podrá sacar sus propias conclusiones sobre lo que nos depara el futuro.

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
i
ó
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

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”

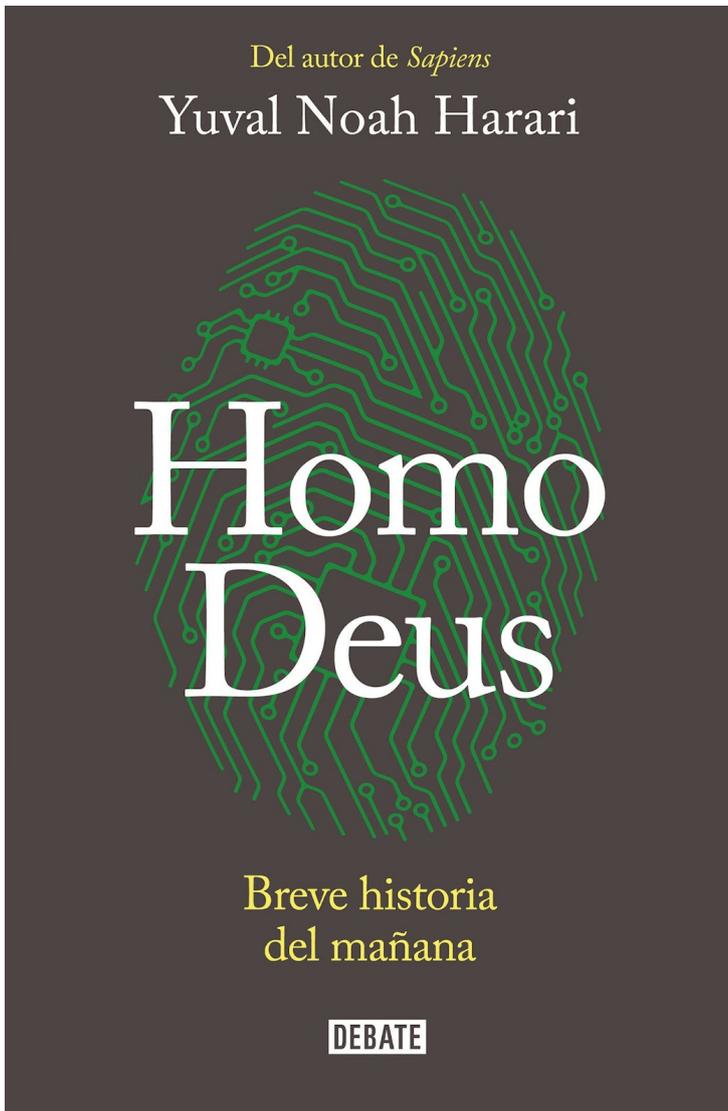


Nuestro análisis crítico

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!

Homo Deus Resumen



Breve historia del mañana

En [“Sapiens: De animales a dioses”](#) leímos la historia de Yuval Noah Harari sobre el pasado de la humanidad. Por lo tanto, era sólo cuestión de tiempo antes de que nos embarquemos en un viaje acerca del futuro de nuestra especie.

Señoras y señores: “Homo Deus”.

¿Quién debería leer “Homo Deus”? ¿Y por qué?

“Homo Deus” investiga la historia de nuestra especie, tratando nuestro pasado, presente y futuro, y la relaciona con

conceptos como evolución, significado de la vida y algoritmos inteligentes.

Este libro es recomendable para cualquiera que esté interesado en saber más sobre nosotros como humanidad y descubrir qué podemos esperar sobre nuestra existencia en el futuro.

Acercas de Yuval Noah Harari



Yu
va
l
No
ah
Ha
ra
ri
es
un
pr
of
es
or
de
hi
st
or
ia
is
ra
el
í
qu
e
im
pa
rt

e
cl
as
es
en
la
Un
iv
er
si
da
d
He
br
ea
de
Je
ru
sa
lé
n.

Nació el 24 de febrero de 1976 en Kiryat Atta, Israel. También es historiador y, claramente, escritor.

Publicó cinco libros, aunque alcanzó su gran reputación sólo después del cuarto: “Sapiens”. “Homo Deus” fue el siguiente y, por el momento, también el último. Además, otra de sus obras tuvo un cierto reconocimiento: “21 lecciones para el siglo XXI”.

“Homo Deus Resumen”

Cuando “Sapiens” apareció, alcanzó “explosivamente la fama de bestseller internacional”.

El hombre que escribió esas palabras no fue otro que Jared Diamond, autor de “¿Por qué el sexo es divertido?” y una de

las personas vivas más inteligentes.

Diamond también explicó el por qué de su declaración: “[el libro] enfrenta las preguntas más importantes de la historia y del mundo moderno, y está escrito en un lenguaje inolvidable”.

Lo mismo puede ser dicho sobre “Homo Deus”, el volumen que continúa la obra de “Sapiens”.

Y, de hecho, muchos opinaron lo mismo. Uno de ellos fue el ganador del Premio Nobel y autor de “[Pensar rápido, pensar despacio](#)”, Daniel Kahneman.

¿Sus palabras?

“‘Homo Deus’ te dejará shockeado, te entretendrá. Y, sobre todo, te hará pensar de maneras en las que nunca lo hiciste antes”.

Cuando Diamond y Kahneman dicen que vale la pena leer algo, el resto de nosotros no tiene otra opción que hacerlo.

Si bien “Homo Deus” es el ‘mañana’ del ‘ayer’ planteado en “Sapiens”, también trata -de muchas formas- sobre lo que ya está pasando hoy. Y sobre lo que se está convirtiendo en algo, como diría Kevin Kelly, cada vez más inevitable.

En sí mismo, el libro se divide en tres partes, precedidas por un capítulo introductorio.

Este último, titulado “La nueva agenda humana”, apunta a entender qué nos depara el futuro de la humanidad. Una pregunta muy interesante, de acuerdo a las estadísticas que presenta Harari.

Por ejemplo, ¿sabías que, hoy en día y por primera vez en la historia, tienes más chances de suicidarte de que ser asesinado en un conflicto bélico? ¿O de morir de obesidad y no de hambre?

Incluso las enfermedades no son tan graves como imaginas: la crisis del ébola resultó en 11.000 muertes. ¡Compara eso con la pandémica peste bubónica que mató a cerca de 200 millones de personas en el 1330!

En otras palabras: ¡hemos llegado lejos! Y finalmente tenemos la libertad para pensar sobre cosas que nuestros antepasados no pudieron siquiera soñar. Sí, estamos hablando de conceptos como inmortalidad, colonias espaciales, omnisciencia.

O, para decirlo tan claro como es posible: ¡convertirnos en dioses!

¿Pero cómo llegamos hasta aquí?

En la primera sección de “Homo Deus”, titulada “El Homo sapiens conquista el mundo”, el autor lidia con el hecho de que una única especie animal consiguió ser “la especie más poderosa en el mundo”.

Para ser breves, la explicación no es que los humanos seamos inherentemente más capaces que los animales, sino que hemos aprendido a cooperar a gran escala.

Eso fue posible a través del uso de algo que Harari llama “realidad intersubjetiva”.

La segunda parte de “Homo Deus”, “El Homo sapiens da sentido al mundo”, explora este fenómeno en cuatro capítulos de forma fascinante y atractiva.

Y es posible que ya lo sepas de manera intuitiva si has leído nuestro resumen de «La sociedad de los sueños» de Rolf Jensen.

En él, Jensen declara que el storytelling es el pasado de la humanidad, y también su futuro. En esto se basa la realidad intersubjetiva.

En pocas palabras: la realidad actual es infinitamente más

compleja de lo que creemos. Sin embargo, nos hemos puesto de acuerdo en silencio para creer que formamos parte de una realidad compartida y así poder cooperar más fácilmente.

Sólo piénsalo:

La religión, los países y fronteras, el dinero: todos son, técnicamente, mentiras. Son historias que nos ayudan a encontrar sentido en nuestra realidad y nos permiten organizarla mejor.

Y nuestra evolución ha reflejado la evolución de nuestras historias (y viceversa). Donde antes teníamos «Dios» y «religión», actualmente tenemos «ciencia» y «humanismo».

Para bien o para mal.

De hecho, eso es exactamente lo que la tercera parte de "Homo Deus" -"El Homo sapiens pierde el control"- intenta abordar.

Ganamos mucho cuando decidimos reemplazar la historia principal de nuestra existencia. Hasta el siglo XIX, estábamos seguros de que algún tipo de Dios controlaba nuestras vidas y considerábamos que la hambruna y las enfermedades eran castigos por nuestras acciones.

Pero luego, la ciencia introdujo una nueva realidad intersubjetiva. Una en la que éramos capaces de actuar por nuestra cuenta. Y, consecuentemente, una en la que la hambruna y las enfermedades quedaron obsoletas.

Sin embargo, también es una realidad en la que sacrificamos cosas importantes como la empatía y el sentido de la vida, y comenzamos a vivir guiados por algoritmos. Resolvimos numerosos problemas, e incluso conseguimos crear vida. ¡Evolucionamos de títeres de Dios a titiriteros divinos!

La próxima fase, según Harari, es Homo Deus: un ser inmortal capaz de usar el big data para responder casi cualquier

pregunta.

El autor plantea tres interrogantes en la última página del libro que son tan impactantes e invitan tanto a la reflexión, que no podíamos hacer otra cosa que citarlos:

1. ¿Los organismos son sólo algoritmos y la vida es apenas procesamiento de datos?
2. ¿Qué vale más, la inteligencia o la consciencia?
3. ¿Qué sucederá con la sociedad, la política y la vida diaria cuando algoritmos de alta inteligencia pero carentes de consciencia nos conozcan mejor que nosotros mismos?

Lecciones clave de “Homo Deus”

1. Ayer: el Homo sapiens conquistó el mundo
2. Hoy: el Homo sapiens da sentido al mundo
3. Mañana: el Homo sapiens perderá el control

Ayer: el Homo sapiens conquistó el mundo

En esencia, el Homo sapiens es meramente una especie animal, no muy distinta a los osos y elefantes e incluso menos diferente a los chimpancés y bonobos.

Sin embargo, no pensarías eso si tuvieras en cuenta que te alimentas de la mayoría de los otros animales diariamente.

Y puedes hacerlo porque el Homo sapiens fue más listo y cooperativo que cualquier otra especie. Así, trepó a la cima de la escala evolutiva, donde ha permanecido por siglos.

Hoy: el Homo sapiens da sentido al mundo

Somos tan especiales porque tenemos la capacidad de darle un

significado al mundo, que naturalmente carece de él.

Alguna vez, lo hicimos a través de mitos. Luego, los cambiamos por la religión. Más tarde siguieron las naciones, economías e ideologías.

Hoy en día, la narrativa dominante es el humanismo (o, más precisamente, liberalismo), que cree en el valor de la vida de cada uno y en nuestra libertad de elección.

Pero esta narrativa se encuentra amenazada por los mismos avances que ha producido.

Mañana: el Homo sapiens perderá el control

La ciencia nos ha convertido en seres casi todopoderosos. Aunque, en la búsqueda por más poder, olvidamos que formamos parte de un mundo donde todavía somos apenas una especie. Por lo que no sólo provocamos la desaparición de otros seres, sino que también comenzamos nuestra propia extinción.

Como Homo sapiens, estamos creando algo nuevo: el Homo Deus. El problema es que, una vez que el proceso esté terminado, dejaremos de estar en la cima de la escala evolutiva.

Estamos renunciando voluntariamente al control.

Y quién sabe cuál puede ser el resultado de esa pérdida.

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

Frases de “Homo Deus”



SUSCRIBIR

Encuentra otros resúmenes en 12min!

Nuestro análisis crítico

El autor amplía la obra comenzada en “[Sapiens](#)” y, como en su predecesor, aborda preguntas existenciales y de gran interés que nos permiten descubrir más acerca de nuestra historia, entender nuestro presente e imaginar nuestro futuro como especie.

Si cualquiera de estas interrogantes y temáticas te genera interés, la lectura de este libro es casi obligatoria.