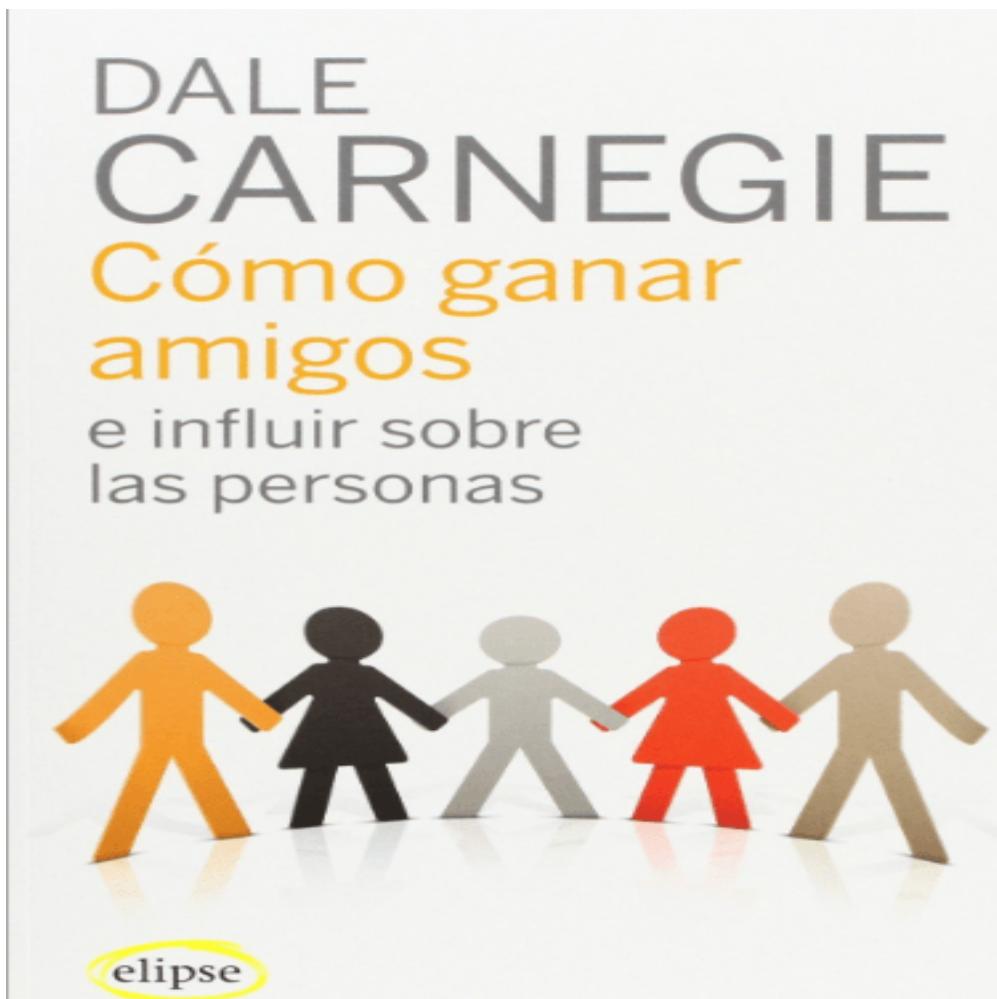


Cómo ganar amigos e Influir sobre las personas Resumen



¿Estás listo para una vida de prosperidad?

Resumimos y presentamos un clásico extraordinario escrito por el gran Dale Carnegie.

¿Quién debería leer “Cómo ganar amigos e influir sobre las personas”? ¿Y por qué?

Cada libro de Carnegie está repleto de soluciones para casi cualquier problema personal que existe.

A través de sus obras, el estadounidense busca que sus lectores emprendan una transformación interna.

En “[Cómo ganar amigos e influir sobre las personas](#)”, el autor los inspira a mirar dentro de sus corazones y enfrentar sus sentimientos.

Si bien esta pieza fue escrita en 1935, los principios descritos en ella son atemporales. Usando un lenguaje fácil de entender, está dirigida a todo el mundo.

Acerca de Dale Carnegie



Dale Carnegie fue un orador, escritor y autor de libros de autoayuda. Nació el 24 de noviembre de 1888 en Colorado y murió el 1 de noviembre de 1955 en California. Es conocido por su libro "Cómo ganar amigos e influir sobre las personas", que se ha convertido en un clásico de la literatura de desarrollo personal. Carnegie también fundó la Carnegie Institute of Effective Speaking and Human Relations, una organización que promovió la comunicación efectiva y el desarrollo personal a través de talleres y conferencias.

ac
ad
os
de
su
ép
oc
a.
Na
ci
ó
y
se
cr
iό
en
Ma
ry
vi
ll
e,
Mi
ss
ou
ri
a
fi
ne
s
de
l
si
gl
o
XI
X.

Segundo hijo de un granjero humilde, rápidamente desarrolló hábitos sólidos de trabajo y una determinación feroz.

Su reputación despuntó en la década de 1940, cuando aumentó el interés por sus libros.

Fueron estas obras las que construyeron su prestigio como autor.

Carnegie escribió muchas piezas. Entre ellos: "Cómo ganar amigos e influir sobre las personas", "Cómo disfrutar tu vida y tu trabajo", "Cómo dejar de preocuparse y empezar a vivir" y "La manera rápida y fácil de hablar eficazmente".

"Cómo ganar amigos e Influir sobre las personas Resumen"

La naturaleza nos provee recursos para satisfacer todas nuestras necesidades.

Pero las personas siempre buscan tener algo más. Ese es un hecho que debemos abrazar.

En este libro, Dale Carnegie introduce los principios fundamentales para ganar amigos e influenciar personas talentosas.

Si eres una persona dedicada y quieres obtener lo máximo de cada situación, pregúntate: ¿qué tan importante es tener principios en la vida, revisarlos y aplicarlos?

El autor cree que es vital, porque "una persona sin principios, no es un individuo confiable".

Calcula tu progreso y revisa tus hábitos. Toma notas que demuestren cuánto tiempo y energía has invertido en cada práctica en particular.

Claramente, nuestro principio más importante es tratar a todos

de buena manera, ser educados y gentiles. Evitar hacer críticas y entender a los demás.

A veces, los pensamientos negativos nos superan. Pero existen muchas formas de desarrollar un autocontrol sobre ellos.

De hecho, si una persona quiere cambiar el mundo, debe comenzar por sí mismo.

Carnegie explica su método para conseguir cualquier cosa de otra persona: cambiar nuestro comportamiento y mentalidad.

Técnicas para tratar con las personas

Dentro de su método, Dale presenta tres principios o actitudes a tomar para mejorar la relación con los demás.

- Nunca critiques, condenes o reclames. En lugar de eso, ponte en el lugar del otro y entiende por qué piensa de esa manera.
- Demuestra apreciación genuina. La mejor forma de desarrollar las habilidades del otro es a través de la motivación. Sin embargo, es importante que diferencies el reconocimiento de la adulación. La primera es sincera y auténtica, mientras que la segunda es falsa y fácil de desenmascarar.
- Despierta el interés en los otros. Debes darle a los otros lo que ellos quieren y no lo que tú buscas. Tienes que hacer que tu objetivo se vea atractivo para los demás.

Principios para que las personas gusten de ti

Carnegie plantea cinco reglas a seguir con este objetivo en mente.

- Demuestra interés: hazlo con acciones que muestren que te importa el otro. La manera más rápida de lograrlo es usar elogios.
- Recuerda los nombres: memorízalos y llama a los otros por su nombre siempre que puedas. Es el sonido más agradable para los oídos de los demás.
- Escucha activamente: a todo el mundo le gusta un buen oyente. Anima a los otros a hablar y compartir sus puntos de vista, y hazles saber que los estás escuchando y te interesan sus palabras.
- Habla sobre sus intereses: haz preguntas a los demás para descubrir qué les interesa. Aplicando esto, lograrás tener conversaciones entretenidas y también aprenderás cosas nuevas constantemente.
- Hazlos sentir importantes: reconoce la importancia del otro de una forma sincera. Sé honesto y generoso con tus elogios. Habla con ellos sobre sus vidas, sus opiniones y sus preocupaciones.

Cómo convencer a los demás para que piensen como ti

En el día a día, constantemente debemos persuadir a las personas para que actúen de determinada manera. De ahí la importancia de aprender el arte de la influencia y desarrollar nuestro liderazgo. Descubre cuáles son las recomendaciones de Carnegie respecto a esto.

- Nunca digas “¡estás equivocado!”. Cuando quieras demostrar algo, hazlo de forma sutil, y no te enfoques en el error. Porque, si lo haces, afectarás el autoestima del otro. Ten “tacto” al comentar tus opiniones y evita imponer tus creencias.
- Haz que las personas digan “¡sí!”. Si haces las preguntas correctas, será mucho más fácil obtener una respuesta positiva. En cambio, convertir un “no” en un

“sí” es mucho más complicado. En estos casos, debes buscar los puntos en común con la opinión del otro y avanzar hasta llegar a un acuerdo.

- Habla menos. Escucha de forma activa y deja al otro hablar hasta que se sienta entendido. Sólo habla de ti mismo si te pregunta, para no parecer pedante.
- Deja que los otros sientan tu idea como propia. Las personas tienden a confiar más en una idea que ellos mismos desarrollaron. Por eso es más inteligente hacer sugerencias y dejar que ellos lleguen a la conclusión por su cuenta. Enfócate en el objetivo final y no en quién tuvo la idea original.
- Incentiva el éxito en los demás. Refuerza sus cualidades y puntos fuertes para que se sientan motivados a progresar. En cuanto a sus fallas, haz que las perciban como fáciles de superar, pues esa mentalidad es el primer paso para solucionarlas.
- Ponte en el lugar del otro. Busca entenderlo y sé tolerante. Acepta que pensará de forma distinta a ti e intenta entender las razones detrás de su punto de vista.
- Sé cuidadoso con los demás. Todos necesitamos solidaridad y atención. Si alguien tiene una idea negativa sobre ti, pide disculpas y demuestra que pueden pensar de la misma manera.
- Apela a causas nobles. Normalmente, las personas actúan por dos razones: una que suena bien y otra que es su motivo real. Para dar lugar al cambio, debemos relacionarnos con causas nobles. Con esto formaremos una imagen honesta y justa de nosotros mismos, lo que facilitará obtener la contribución de otras personas.
- Apenas citar hechos no es suficiente. Si queremos captar la atención del otro, debemos contar la verdad de una forma interesante que conecte con sus sentimientos y con la que puedan identificarse.
- Desafía al otro. Todos tenemos un deseo innato de ganar, por lo que la gran mayoría adora competir. Si no logras

influenciar a los demás con las ideas anteriores, planteales un reto que les permita expresarse, demostrar sus capacidades y ganar.

Notas finales

Este libro es clave para cualquier persona que busque desarrollar su habilidad para tener buenas relaciones.

Los principios de Carnegie funcionan y te vuelven mejor persona.

Con práctica, formarán parte de tu vida diaria y te convertirás en un ser más comprensivo y tolerante, capaz de relacionarte con los demás y ser influyente.

Lecciones clave de “Cómo ganar amigos e influir sobre las personas”

1. Nunca discutas con nadie
2. No escuches a tu ego
3. Nunca comiences una conversación de forma agresiva

Nunca discutas con nadie

La única manera de ganar una discusión es evitando las peleas.

Generalmente, las discusiones enojan a las personas y las ponen a la defensiva. A nadie le gusta perderlas. E incluso si eres el ganador, no habrás logrado nada.

Entonces, lo mejor que puedes hacer es evitar pelear en una discusión, sin importar las circunstancias.

No escuches a tu ego

Todos tenemos problemas con nuestro ego. Es raro ver a una persona que acepta sus errores.

Si tú consigues aceptar los tuyos, los demás se sentirán aliviados y felices. Es mucho más fácil hablar con una persona transparente, lista para hacerse cargo de sus acciones.

Por lo tanto, sé siempre honesto y escucha a los demás.

Nunca comiences una conversación de forma agresiva

En cambio, hazlo de un modo gentil y amigable.

Obviamente, es imposible ganar la confianza de alguien que te percibe como una persona negativa. Primero que nada, debes empezar por intentar entender la perspectiva del interlocutor.

Sólo después de eso lograrás persuadirlo para que cambie su punto de vista.

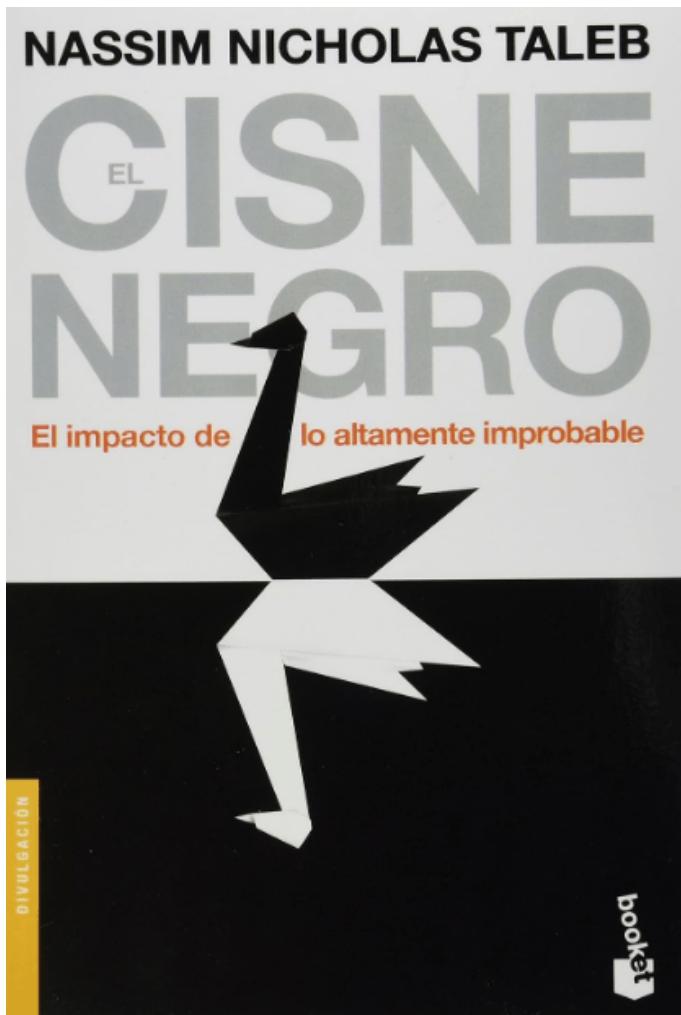
¿Te gustó este resumen? Queremos invitarte a descargar nuestra aplicación gratuita [12min App](#), donde podrás encontrar más resúmenes y audiolibros increíbles.

Frases de “Cómo ganar amigos e influir sobre las personas”

Nuestro análisis crítico

Sin lugar a dudas, este es un clásico atemporal, una obra maestra maravillosa para muchas generaciones. En resumen, creemos firmemente que no muchos libros pueden superar el poderoso mensaje transmitido por Carnegie.

El Cisne Negro Resumen



Micro-resumen: Nassim Nicholas Taleb explora en el *Cisne Negro* los problemas de percepción causados en la gente por eventos inesperados, como el 11 de Septiembre, el cual tuvo un enorme impacto en la humanidad y el cual la gente trata de explicar sin éxito. Es un libro para ayudarte a conocernos mejor y prevenir que caigas trampas irracionales las que tratamos de explicar situaciones impredecibles y aprender de ellas. Eventos al azar, junto con nuestras fallas cognitivas, crean retos de lógica que si no entendemos cómo funciona nuestro cerebro y como manejarlos, nos pueden traer problemas.

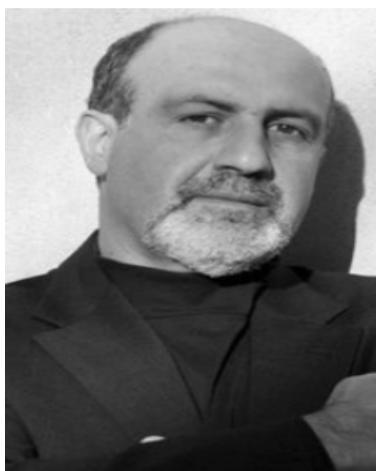
¿Quién debería de leer “El Cisne Negro”? ¿Y Por Qué?

[“El Cisne Negro”](#) no tiene un grupo de lectores con características específicas, al que el libro está dirigido.

Escrito y diseñado para toda audiencia, especialmente para entusiastas que están inquietos y hambrientos de nuevos conocimientos que la forma tradicional de predecir, prevenir, analizar, calcular y estimar diferentes eventos que pasaron o tal vez pasarán en el futuro.

Taleb como filósofo trata de confrontar la visión impuesta por la sociedad con una perspectiva más amplia y compartirlo con el público concisamente.

Acerca de Nassim Nicholas Taleb



[N](#)
[a](#)
[s](#)
[s](#)
[i](#)
[m](#)
[N](#)
[i](#)
[n](#)
[ch](#)
[ol](#)
[as](#)
[Ta](#)
[le](#)
[b](#)
[na](#)
[ci](#)
[ó](#)
[en](#)
[19](#)
[60](#)
[en](#)
[Am](#)

io
un
,

Lí
ba
no
.
Es
un
no
rt
ea
me
ri
ca
no
—
li
ba
né
s
en
sa
yi
st
a,
in
ve
st
ig
ad
or
fi
ló
so
fo
,

co
me
rc
ia
nt
e
y
fi
na
nc
is
ta
qu
e
tr
ab
aj
a
en
dw
el
ls
en
lo
s
Es
ta
do
s
Un
id
os
Am
er
ic
an
os

Taleb habla cinco idiomas: Inglés, Francés, Árabe, Italiano, Español y también es capaz de leer escrituras en latín y griego.

Actualmente, es profesor de decano en el departamento de ciencia en la Universidad de Massachusetts y profesor en el Instituto de Ciencias Matemáticas en la Universidad de Nueva York.

Taleb enfatiza la importancia de aleatoriedad y como un “escéptico empírico” cree que todos los científicos exageran el valor de explicaciones lógicas y analíticas de información del pasado y devalúan la relevancia real de causalidad en esa información.

Su punto de vista – el pasado no puede y no debe usarse para predecir el futuro – lo comparten muchos otros filósofos escépticos como Montaigne, Algazel y David Hume.

Su trabajo más celebrado son: “[Fooled by Randomness](#)”, “El Cisne Negro”, “[El Lecho de Procusto](#)”, “[AntiFragile](#)” y “[Jugarse la Piel](#)”.

“El Cisne Negro” Resumen

“Cisnes Negros” representan eventos profundamente significativos, a veces consecuentes e increíbles que puede o no que sucedan en algún punto.

Los cisnes negros están etiquetados como un desafortunado giro de los acontecimientos, que no sólo pueden ser explicados sino también comprensibles. Tienes que mostrar flexibilidad y una mentalidad abierta para aceptar esa dosis de incertidumbre sin caer en la desesperación.

La Curva de la Campana es uno de los factores de estadísticas de pronóstico, que hacen la vista gorda a los efectos

derivados de los cisnes negros.

Cisnes Negros son una Trampa de Lógica

Hay muchas cosas que no sabemos, creamos historias “Inventamos” explicaciones del porqué cosas pasan, después de todo esto es más placentero que sentirse estúpido e ignorante cuando algo súbito sucede.

El conocimiento humano está creciendo y evolucionando constantemente y el enfoque dogmático que tendemos a tomar no tiene sentido.

Dos Tipos de Improbabilidad

Para entender el impacto de lo improbable, Nassim Taleb divide el conocimiento humano en dos áreas principales de aleatoriedad, separando los dos grandes grupos de efectos improbables en nuestras vidas.

El primer grupo es denominado por Taleb Mediocristán, describiendo la tierra donde el promedio es la regla.

En Mediocristán nuestra muestra de información y datos disponibles es muy grande y ningún hecho cambiará la forma en la que el modelo trabaja.

Los datos en este contexto no son escalables, ya que se ha definido un mínimo y máximo límite.

Ejemplos de información Mediocristán son, características físicas como la altura, el peso e incluso el IQ.

La dimensión como el peso de las personas no es considerada escalable ya que hay limitaciones físicas con respecto a cuánto una persona puede pesar: mientras que una persona puede pesar 300 kg, es prácticamente imposible que una persona pueda pesar 1000 kg.

Ya que las propiedades de dicha información no es escalable es

ciertamente limitada, es posible hacer predicciones relativamente precisas sobre los medio.

El segundo territorio es el Extremistán, es donde estaremos vivien.

En Extremistán, la información es tan desproporcionada que una sola observación puede impactar dramáticamente nuestras observaciones y puede entorpecer nuestra habilidad de hacer predicciones.

Extremistán conlleva el lado no físico, fundamentalmente las cosas abstractas.

Un ejemplo es la [riqueza](#), la cual es altamente escalable: es posible para un pequeño porcentaje de la población tener una increíblemente grande porción de riqueza.

Y si analizas los datos viendo al promedio, puedes ser engañado con una representación del ingreso distribuido que no refleja la realidad exacta de la gente.

La Parte Más Grande de los Eventos Aleatorios, del Cisne Negro, Sobresalieron en los Escenarios Extremistán.

Ten cuidado de no ser el pavo en el Día de Acción de Gracias ... imagina el siguiente escenario. Eres el pavo, el cual es alimentado diariamente, bien cuidado, por años y tu vida va muy bien.

Pero en el Día de Acción de Gracias, hay una sorpresa. No eres alimentado, eres asesinado y alimentas a la gente que te alimento.

Esta es la metáfora que Taleb usa para ilustrar cómo observar el pasado para predecir el futuro.

También prueba que los Cisnes Negros son relativos. Para ti (el pavo), la Cena de Acción de Gracias es definitivamente el Cisne Negro, pero para el cocinero, no hay sorpresa en este evento.

!No Confíes en tu Cerebro!

Nuestros cerebros nos tienden trampas. Tendemos a concluir que frases con sonidos similares tienen significado absurdamente similares.

Por ejemplo, si decimos “no hay evidencia de que hay cisnes negros”, mucha gente entenderá que no hay cisnes negros. La falta de prueba de que algo existe no significa que algo no exista.

Está también la tendencia de nuestro cerebro de buscar evidencia.

Nuestro cerebro está acostumbrado a buscar evidencia de que cosas existen o que ocurrirán.

Pero dada nuestra ignorancia, de buscar evidencia de lo que creemos es real, puede limitar enormemente nuestra línea de pensamiento y ignorar la información que no apoya nuestras creencias.

A menudo es mejor buscar hechos que van en contra de nuestras creencias, que aquellos que las apoyan. Esto lleva a descubrimientos más poderosos y te permite no cegarte.

Lecciones clave de “El Cisne Negro”

1. Confronta hechos, investiga por tu cuenta y expande tus conocimientos.
2. La suerte importa
3. Diferentes fenómenos naturales

4. Pronosticar es actividad opcional u obligatoria para negocios.

Confronta Hechos, Investiga por tu Cuenta y Expande tus Conocimientos.

En el siglo XVII, los maestros de las escuelas europeas les enseñaron que los cisnes son blancos.

Willem de Vlamingh, un explorador holandés, fue uno de los primeros europeos que pisó el desierto de Australia.

Poco después descubrió criaturas que no le eran familiares ni a su tripulación, como canguros, koalas y un ave de plumas negras que se parecía exactamente a los cisnes blancos en Europa.

Se hicieron observaciones e investigaciones detalladas antes de que Willem de Vlamingh se diera cuenta de que eran cisnes como los que había visto en su tierra natal.

La Suerte Importa

Si piensas sobre cualquier historia de negocios, lo primero que se nos viene a la mente son los retos que la persona promedio de negocios enfrenta durante su camino.

Después, la historia retrocede un paso al recordarnos sus inicios humildes y sin dinero.

Nassim Nicholas Taleb desafía este concepto idiota de crear una historia al proporcionar una muestra simple como cuando alguien se convierte en un ganador de lotería y declara que es un genio para elegir ese número en particular y negar el hecho de que el número que eligió fue mera suerte.

Diferentes Fenómenos Naturales

Hay un dicho: Hay una Tierra, pero 7 mil millones de mundos.

Más tarde, los humanos se dieron cuenta de que nuestras mentes podían ver diferentes realidades de percepción de una situación.

¿Eres un «Mediocristán» o «Extremistán»? Estos dos representan metáforas para recordar y percibir dos clasificaciones de fenómenos muy diferentes.

Los fenómenos que se pueden describir se encuentran en la categoría Mediocristán, mientras que los fenómenos en los que un solo evento o una persona que no se puede explicar se denominan Extremistán.

Pronosticar es Actividad Opcional u Obligatoria para negocios.

Si puedes predecir cuándo cometerás un error y qué impacto tendrá, entonces la orientación de Extremistán no es tan mala.

El problema es que nadie puede calcular con precisión estos fenómenos.

Por ejemplo, un guionista o un autor pueden estar 100% seguros con su trabajo. Sin embargo, esto no es suficiente para garantizarles [fama y éxito](#).

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

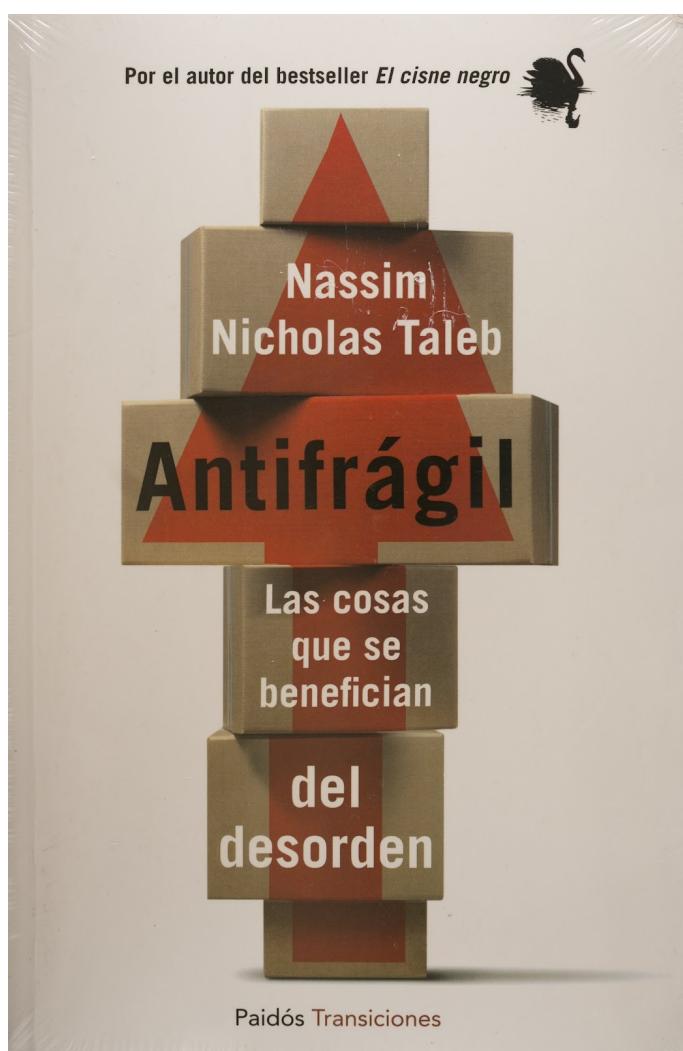
Frases de “El Cisne Negro”

Nuestro Análisis Crítico

El Cisne Negro está dirigido a gente que tienden a creer en datos no comprobados.

También les enseña a aceptar espontaneidad y aleatoriedad como parte de la vida y como superar “cisnes negros” si lo necesitan.

Antifrágil Resumen



Las cosas que se benefician del desorden

En **Antifrágil**, Nassim Taleb propone un nuevo concepto filosófico: la “antifragilidad”. Se trata de la propiedad de un sistema para progresar al ser expuesto a shocks, fallas y la aleatoriedad que caracteriza a nuestro mundo.

Al desarrollar esta capacidad a nivel personal, según el autor, conseguimos prosperar en la sociedad actual: incierta, llena de posibilidades, antifrágil. En un entorno así, la incertidumbre se vuelve necesaria, porque solo lo que es antifrágil puede crecer y desarrollarse.

En este resumen podrás ver los conceptos claves de “Antifrágil”.

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

No tengas miedo de ser esa persona que prospera en cada desafío que asume. “Antifrágil” consigue expandir tus puntos de vista y puede dejarte nuevos aprendizajes.

Como un libro que indaga en los problemas del pasado, entendemos que cualquier persona puede encontrarlo interesante e inspirador.

Acerca de Nassim Nicholas Taleb



[Na](#)
[s s](#)
[i m](#)
[Ni](#)
[ch](#)
[ol](#)
[as](#)
[Ta](#)

le
b
es
un
a
pe
rs
on
al
id
ad
de
re
no
mb
re
y
un
es
cr
it
or
in
cr
eí
bl
e.

Además de ser el autor de varios éxitos como “El Cisne Negro”, “¿Existe la suerte?” y “El lecho de Procusto”, es profesor de ingeniería de riesgos en la Escuela Politécnica de Ingeniería de la Universidad de Nueva York.

Nació en 1960 en Amioun, Líbano y, desde una edad temprana, se interesó en actividades que no eran típicas para un niño de 10 años.

De cualquier modo, más tarde se convirtió en un genio y dominó

el arte del azar, la posibilidad y la incertidumbre.

“Antifrágil Resumen”

Para comenzar, es interesante partir de cómo el autor llegó al concepto que dá título al libro.

Los objetos frágiles necesitan de un cuidado mayor. Debemos saber cómo lidiar con esta fragilidad y así estar preparados para posibles quiebres y fallas.

Pero, cuando nos referimos al concepto opuesto, se vuelve difícil encontrar una palabra exacta. Algunos podrían decir “robustez”, pero este término no sirve para definir lo contrario de débil.

Por estos motivos, Taleb plantea el uso de “antifrágil” como antítesis de la fragilidad. Lo usa para referirse a cosas que, cuanto menos cuidado reciben, más fuertes se vuelven.

Y, para ejemplificar el concepto, se refiere a la Hidra de la mitología griega: una serpiente con varias cabezas que se creía indestructible. Cada vez que le cortaban una cabeza, otras dos surgían del mismo lugar. Era la definición de antifragilidad.

Entendiendo la Antifragilidad

Nuestra mayor [fortaleza](#) es lograr no ser afectados por otras personas, eventos o circunstancias. De hecho, la principal idea que llevó a Taleb a escribir esta obra consiste en que la “revolución” debe empezar desde dentro de cada uno, enfrentar las dificultades y salir adelante.

El término antifragilidad, entonces, indica que es posible superar cualquier obstáculo a pesar del estrés, los giros y las interrupciones que puedan suceder en el camino.

Sin embargo, este fantástico libro nos recuerda que, como

sociedad, nos estamos volviendo demasiado “frágiles”. Más adelante veremos cómo.

La antifragilidad y sus elementos frágiles

Una regla importante de los sistemas antifrágiles dice que estos deben estar compuestos en su mayoría por elementos frágiles. Es decir, el sistema necesita que partes de sí mismo fallen para aprender de ellas y progresar.

Para entender mejor esta característica, Nassim dá el ejemplo de la evolución natural. Cuando surgía una dificultad, la evolución forzaba a la vida a ajustarse para adaptarse al nuevo ambiente.

De esta forma, los individuos que “colaboraron” en este cambio desaparecieron para permitir el progreso de su especie.

Por lo tanto, deducimos que las fallas son partes cruciales de cada proceso, y que estos funcionan a base del método de prueba y error.

Parece correcto decir que la antifragilidad se encuentra más fácilmente en la naturaleza y los sistemas biológicos. De hecho, es casi imposible que el hombre haya creado un sistema antifrágil, debido a que nuestros sistemas son artificiales e incapaces de mejorar a través de errores por sí mismos.

Sin embargo, sí existen. Un gran ejemplo de esto es el sistema económico global. Las personas y empresas que lo componen son frágiles, pero la economía usa sus experiencias para volverse cada vez más antifrágil.

Una de las razones que justifican su antifragilidad es su complejidad. Pero esto no es suficiente. El sistema también necesita inconsistencia. Es decir, shocks y factores estresantes que ejerzan presión para que este obtenga lo mejor de sí.

El exceso de control genera debilidad

Taleb cree que cometemos un error fundamental al intentar entender nuestra sociedad.

Pensamos que nuestra comunidad debe ser lo más tranquila y consistente posible. Y nuestros sistemas antifrágiles, tan controlados como podamos.

Como no podemos predecir la inconsistencia, la evitamos y reducimos al máximo. Creamos sistemas que se caracterizan por ser predecibles, buscando controlar cada aspecto.

Pero, como ya vimos, el progreso necesita del caos. Sin aprendizajes no hay mejoras. Por eso cuando, por ejemplo, un gobierno interviene en su sistema económico a través de regulaciones y medidas controladoras, este se debilita.

A través del control excesivo, lo único que logramos es crear sistemas frágiles y débiles. Les robamos la volatilidad que necesitan para sobrevivir y evolucionar.

Prepárate para lo peor y minimiza tus riesgos

Ya sabemos que los períodos de incertidumbre e inconsistencia son inevitables. Debemos limitarnos a entenderlos y aceptarlos para convertirnos en personas antifrágiles.

Lo que sí podemos hacer es conocer cuáles son los peores escenarios posibles y prepararnos para reducir los riesgos al máximo.

Por ejemplo, para prepararte para una posible crisis económica, puedes invertir parte de tu dinero en inversiones de bajo riesgo. Así, te asegurarás un “colchón” de reserva para tiempos difíciles.

Luego de que la probable consecuencia negativa está

contemplada, puedes concentrarte en el desenlace positivo.

Siguiendo el mismo ejemplo, invierte un porcentaje menor en una inversión de alto riesgo (por tanto, que genera mayores ganancias). Si las cosas van mal, las consecuencias no serán tan duras.

Lo fundamental es siempre tener opciones. Si no las tienes, te ves obligado a aceptar cualquier trato, cualquier condición. Y el costo de esta situación límite puede ser muy alto.



Los pronósticos no sirven

Tenemos el mal hábito de hacer predicciones basados en conocimientos y puntos de vista del pasado.

Siempre creemos que lo peor que presenciamos es lo peor que puede pasar. Las emergencias son impredecibles y, según el autor, debemos estar preparados siempre para un caso peor que el que ya conocemos.

El ejemplo dado en este caso es la planta nuclear japonesa de Fukushima. Estaba preparada para soportar el terremoto más fuerte del que se tenía conocimiento.

Lamentablemente, sus ingenieros no la prepararon para un terremoto aún mayor, como el que sucedió en 2011 y destruyó el reactor de la planta, generando un desastre fatal.

La antifragilidad es el motor de cada proceso

El concepto planteado por Nassim, como pudimos ver, se encuentra presente a lo largo de nuestra historia. Incluso en la Revolución Industrial que, según lo que nos enseñaron, fue generada a partir del progreso científico.

En realidad, los responsables de llevarla a cabo fueron individuos sin educación formal que experimentaron con tecnologías e ideas nuevas para crear herramientas útiles. Y, como no podía ser de otra forma, el método universal fue el de prueba y error, formando un sistema antifrágil.

Con esto en mente, podemos comprobar que es posible alcanzar el progreso con sólo una teoría: la aleatoriedad y la antifragilidad del caos son necesarias para el surgimiento de cambios e innovaciones reales.

Conclusión

Para terminar, rescatamos algunas notas finales:

- No debemos intentar calmar los ambientes volátiles y antifrágiles, porque esto solo los debilita.
- No necesitamos entender desde la teoría las oportunidades que se nos presentan, es mejor enfocarnos en cómo podemos aprovechar sus ventajas.
- Debemos controlar nuestros riesgos para sacar lo mejor de los sistemas impredecibles.

Lecciones clave de “Antifrágil”

1. Las leyes básicas
2. Entender el vínculo sólido
3. Fe en la historia

Las leyes básicas

Una vez más, Taleb demuestra su capacidad al explicar algunos principios fundamentales que deben reforzarse en la era digital.

Además, cuestiona a los individuos que creen que la educación formal surgió como cualquier otro elemento práctico.

También admira la sociedad estadounidense por tomar una mentalidad de arriesgarse, mientras que desconfía de las culturas que escapan al conflicto.

Entender el vínculo sólido

Para entender completamente el impacto de la antifragilidad, debemos comprender su significado y su relación con la modernidad.

Según Taleb, la modernidad es un modelo que contribuye con la fragilidad al intentar controlar todo.

Para contrarrestar este método, el libanés presenta un personaje ficticio que, en lugar de tomar los fracasos de manera personal, los interpreta como datos e información.

Fe en la Historia

El autor mantiene y abraza algunos conceptos tradicionales e históricos y siempre busca actuar de una manera que le otorgue un «retorno seguro».

Pero no te confundas porque, al mismo tiempo, Taleb siempre

promueve y promoverá el riesgo.

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

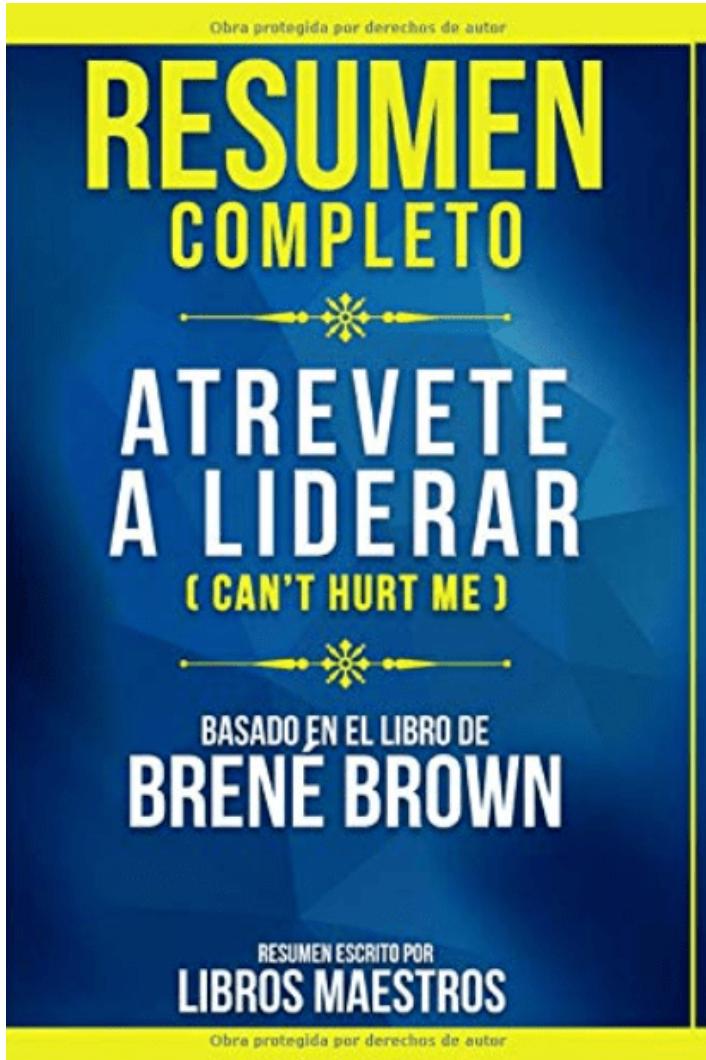
Frases de “Antifrágil”



Nuestro análisis crítico

Este libro definitivamente entra en la categoría de “obra maestra”. Sentirás inmediatamente cómo surge la tensión al leerlo, y un cierto alivio al terminarlo.

Dare To Lead Resumen



Trabajo con Coraje. Conversaciones Honestas. Corazones Completos.

En «Dare to Lead», la autora Brené Brown es la persona correcta para enseñarte como ser un gran líder, como atreverte a hacer las cosas en grande y como sobresalir en tu trabajo. Pero sobre todo:

Atreverte a ser un líder.

Quién debería leer “Dare to Lead”? y ¿Por qué?

El siglo XXI, es ciertamente la era que necesita un nuevo tipo de líderes.

A diferencia de líderes del pasado – como Simon Sinek nos

enseño – estos nuevos líderes comen al ultimo y te hacen sentir seguro.

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

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

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

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

En su lugar, lee los siguientes cinco.

Acerca de Brené Brown



Br
en
é
Br
ow
n
es
un
a
su
pe
r
es
tr
el

la
de
TE
D,
au
to
ra
Ne
w
Yo
rk
Ti
me
s
be
st
se
ll
er
y
pr
of
es
or
a
de
in
ve
st
ig
ac
ió
n
en
la
Un
iv

er
si
da
d
de
Ho
us
to
n.

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

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

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

“Dare to Lead Resumen»

El Coraje de ser Vulnerable

Busca en tu diccionario – o en sitios de sinónimos y antónimos – por el antónimo de “vulnerabilidad”.

Algunas palabras resaltan.

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

Cuando piensas en la palabra “vulnerable”, piensas en los niños sin asilo de África; cuando piensas de sus antónimos

puede que pienses en soldados con caras enlodadas dirigiéndose hacia sus enemigos.

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

Brown no estaba sorprendida.

Por que esto es la esencia de su filosofía.

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

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

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

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

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

La Retroalimentación es Importante

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

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

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

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

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

¿Sabes que es mejor?

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

Empieza escuchandolos.

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

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

Espera a que terminen.

Fueron amables en compartir sus opiniones contigo.

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

La Mejor Forma de Construir una Cultura de Confianza

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

Necesitarás dar algunos pasos más:

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

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

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

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

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

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

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

Fracasa Pero Atrévete a Hacer las Cosas en Grande

La mejor lección que los líderes pueden aprender es paracaidismo.

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

Antes de volar por el cielo, simplemente saltan de escaleras y

aprenden cómo aterrizar al suelo.

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

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

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

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

Lecciones Clave de “Dare to Lead”

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

Sé lo Suficientemente Valiente Para ser Vulnerable

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

Es tan simple como esto: valentía proviene de vulnerabilidad.

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

Personas valientes son valientes porque aceptan la vulnerabilidad de riesgos.

Construye una Cultura de Confianza

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

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

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

Descubre tus Valores y Quítate la Armadura de Perfeccionismo

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

Porque nos damos cuenta de valores que obtenemos son más grandes que cualquier cosa mala que nos haya pasado.

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

Vulnerabilidad conlleva coraje y éxito.

¿Te gusto este resumen? Nos gustaría invitarte a descargar

gratuitamente nuestra aplicación [12 min](#) para más resúmenes increíbles y audiolibros.

Frases de “Dare to Lead”

Nuestro Análisis Crítico

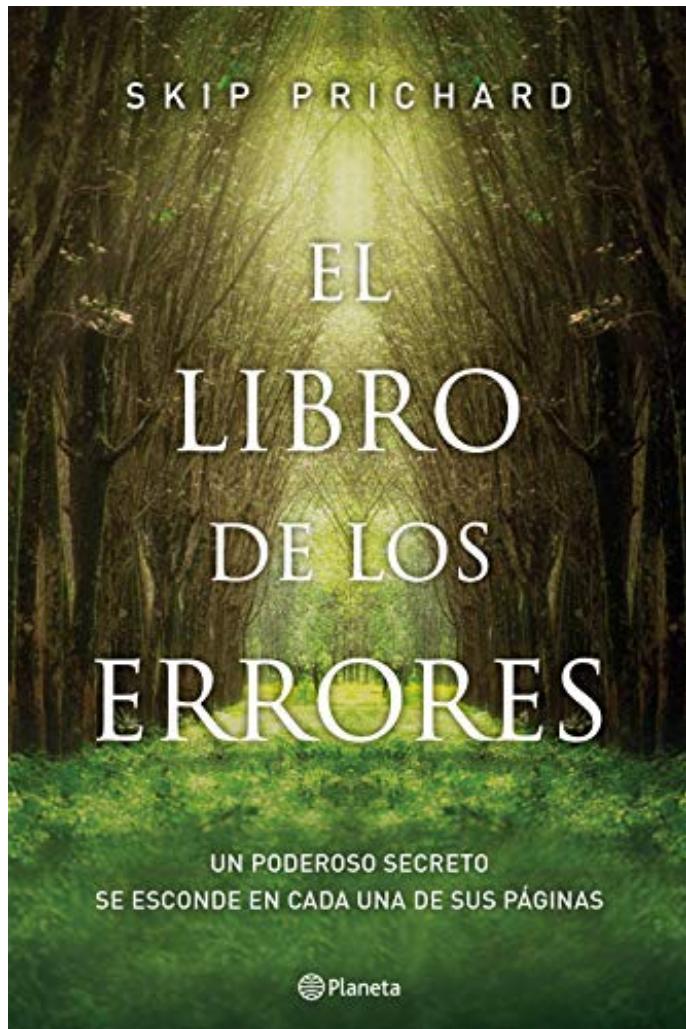
Hemos visto esto tantas veces que no nos sorprende: después de varios libros, autores tienden a reciclar sus ideas y presentarlas nuevamente en una edición de negocios.

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

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

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

El Libro de Los Errores Resumen



Las personas inteligentes aprenden de sus errores.

Las más inteligentes incorporan los aprendizajes de los demás.

“El Libro de Los Errores Resumen” analiza nueve errores, para que tu nunca los cometas.

¿Quién debería leer “El Libro de Los Errores”? ¿Y por qué?

“[El Libro de Los Errores](#)” es otra fábula empresarial.

Si ya disfrutaste de adquirir conocimientos empresariales a partir de parábolas y metáforas motivacionales, probablemente este sea el próximo libro a comprar.

Acerca de Skip Prichard



D
a
v
i
d
“
S
k
i
p
”
P
r
i
c
h
a
rd
e
s
u
n
e
m
p
r
e
s
a
r
io
e
s
t
a
d
o
u
n
i
d
e
n
s
e
,
CE
0
y
p
r
e
s
i
d
e
n
t
e
d

0 C
L C
,

an
de
de
l
mu
nd
o.

Graduado en la Escuela de Leyes de la Universidad de Baltimore, Skip Prichard ocupó puestos ejecutivos en LexisNexis, ProQuest e Ingram Content Group Inc.

Considerado como un «ejemplo destacado» por Harvard Business Review por su trabajo en redes sociales, Prichard escribió “El Libro de Los Errores” después de entrevistar a «más de mil personas increíblemente exitosas, desde políticos hasta presentadores de noticias y héroes deportivos».

“El Libro de Los Errores Resumen”

Esta pieza se diferencia de las demás obras motivacionales porque explica lecciones de vida personales y profesionales a través de la ficción. Se divide en tres arcos narrativos que suceden en diferentes épocas.

Inglaterra, 1425: El Prólogo

El primero de ellos es el prólogo y tiene como protagonista a un monje inglés que debe cumplir una misión: transcribir diez copias de un libro de sabiduría ancestral, para luego distribuirlas.

¿La razón? Esta obra aumentaba las chances de tener éxito para todos aquellos que aplicaran sus enseñanzas.

Las diez copias fueron distribuidas por el monje entre el Guardián del Libro y Nueve Maestros, que estaban destinados a cuidar del conocimiento guardado en sus páginas.

Las otras dos narrativas se encuentran relacionadas. Veamos cómo.

Las Colonias Norteamericanas, años 1770s: Aria

Esta narrativa sigue la historia de Aria, una joven que, aconsejada por su tío Raymond, se encamina en un viaje de descubrimientos durante el cual aprende acerca del libro transscrito por el monje.

El dato más relevante de esta trama ocurre cuando Aria descubre las Tres Leyes del Éxito. Más tarde retomaremos este tema.

Estados Unidos, Presente: David

Este tercer y último arco narrativo nos presenta la historia de David, un joven de veintipocos años que se siente abrumado, lleno de preocupaciones y sin la mínima idea de qué hacer con su vida.

Hasta que un día recibe un mensaje de su jefe: “Necesito verte en mi oficina a las 11:00 hs”.

Con miedo de ser despedido, se toma un tiempo para leer las noticias y despejar su mente. En ese momento, lee la historia de un empresario elogiado por sus aportes a la comunidad.

Dirigiéndose a la oficina de su jefe, se choca a una mujer joven, que deja caer algunos papeles.

Luego de la reunión, que resultó ser apenas una advertencia, David se dirige su casa. Al llegar, encuentra un papel en su bolsillo: “CAFÉ NORTE 10:00 am. Viernes 14 de septiembre”.

Y, del otro lado:

“Tu éxito solo es posible si evitas los nueve errores. La mayoría no se da cuenta de esto hasta que es demasiado tarde. No dejes que eso ocurra”.

Estaba firmado por el empresario mencionado en las noticias. A pesar de saber que el papel pertenecía a la joven, David decide asistir a la reunión, esperando obtener algo positivo de un encuentro con una persona tan exitosa.

En la siguiente sección podrás leer las enseñanzas que David recibe a lo largo de su travesía.

Lecciones clave de “El Libro de Los Errores”

1. Los 9 errores que nunca debes cometer
2. Las 3 reglas que nunca debes romper
3. Los 9 secretos para crear un futuro exitoso

Los 9 errores que nunca debes cometer

Al llegar al café, David encuentra al empresario. Él le revela que no podía simplemente entregarle las lecciones. Eso haría que pierdan su poder.

En lugar de eso, le dijo a David que iba a encontrarse con Nueve Maestros en las semanas siguientes. Iban a aparecer en el momento exacto para compartir su conocimiento.

Error #1: Trabajar en el sueño de alguien más

La primera maestra fue la dramaturga. Previamente actriz, decidió cambiar cuando entendió que no tiene sentido trabajar para cumplir el sueño de alguien más.

El libro nos enseña que debemos planear nuestra vida alrededor de nuestros objetivos, de nuestro propósito.

Error #2: Permitir que alguien más defina cuánto vales

El segundo maestro fue el banquero, que le demostró a David que un centavo vale más que un simple centavo. O sea, que

cuesta más obtener un centavo que el valor del centavo en sí mismo.

No aceptes las limitaciones que otros te imponen y permítete ser tú mismo.

Error #3: Aceptar excusas

El maestro siguiente fue el instructor de gimnasio de David, que transformó su vida llena de excusas cuando conoció una joven que superó el cáncer y ganó un triatlón.

Las excusas detienen nuestro progreso. Debes evitarlas, así como a las personas que las incentivan.

Error #4: Rodearte de las personas equivocadas

El cuarto maestro fue el barman. Le enseñó a David que las personas de nuestro entorno afectan todos los aspectos de nuestra vida. Por eso, deben incentivar y tener un espíritu ganador.

Error #5: Quedarte en tu zona de confort

La quinta maestra fue la vendedora de libros, que le mostró a David que “los ganadores buscan la incomodidad, los líderes cruzan límites constantemente para alcanzar nuevos niveles de éxito”.

También le dice que la mediocridad, en cambio, es el resultado del exceso de comodidad.

Error #6: Permitir que un retroceso temporal se convierta en un fracaso permanente

El sexto maestro fue el emprendedor, que consiguió demostrarle a David que sus pensamientos no controlan su destino y que no debería permitir que sus circunstancias actuales definan su rumbo.

También le muestra que las personas exitosas ven los errores

como algo temporal y necesario para lograr sus objetivos.

Error #7: Intentar mezclarse entre los demás en lugar de destacar

El séptimo maestro es el director de orquesta, que le enseña a David cómo sus mejores estudiantes son aquellos que se destacan.

Buscar destacarse es buscar ser auténtico contigo mismo. Es estar en contacto con tus dotes únicos.

Error #8: Pensar que existe una cantidad limitada y fija de éxito disponible

La octava maestra es la artista. Luego de que David le cuenta que no tiene aptitudes para la pintura, ella le dice que “el mundo tiene oportunidades ilimitadas”.

El problema no está en sus capacidades de pintor, sino en su mente, que limita su potencial.

Error #9: Pensar que tienes todo el tiempo del mundo

El último maestro es el médico, ayudado por algunos de sus pacientes.

Ellos le demuestran a David que saber y entender que tu vida es limitada es lo único que puede mantenerte enfocado en tu propósito. Las personas exitosas suelen tener un sentido de urgencia.

Las 3 reglas que nunca debes romper

Y es en ese consultorio médico donde David reencuentra a la mujer con la que se chocó el día de la reunión con su jefe, y por la cual obtuvo el papel para encontrar al empresario.

Su nombre era Aria, descendiente de la joven que vivió en las

Colonias Norteamericanas. Es a través de ella que conocemos las Tres Leyes del Éxito.

La Ley del Deseo

Todas las oportunidades, logros y poderes surgen gracias a un deseo. Por eso, no debemos desperdiciar el nuestro con cosas pequeñas e insignificantes.

Es fundamental imaginarnos cómo estaremos cuando cumplamos nuestros objetivos. Ese fuego interno es lo que va a definir nuestro destino.

La Ley de la Gratitud

Un espíritu agradecido atrae personas, ideas y oportunidades. Compartir esto con los demás puede convertirse en el combustible de nuestro espíritu.

La Ley de la Fe

Tienes un propósito. Cree en ti mismo. Pensar que algo es imposible solo limita tu potencial.

Tu destino se ampliará a la par que amplíes tu fe. Ayuda a inculcar este razonamiento en otros. Aumentar tu fe en los demás hará crecer tu fe en ti mismo.

Los 9 secretos para crear un futuro exitoso

Claramente, son los opuestos a los 9 errores. Veamos cada uno:

1. Vive tu propio sueño.
2. Reconoce cuánto vales.
3. Rechaza las excusas.
4. Rodéate de las personas correctas.
5. Explora fuera de tu zona de confort.
6. Enfrenta tus desafíos con determinación y propósito.
7. Destácate.

8. Actúa audazmente sabiendo que tu potencial es ilimitado.
9. Persigue tus objetivos con urgencia.

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

Frases de “El Libro de Los Errores”



Nuestro análisis crítico

“El Libro de Los Errores Resumen” es una lectura encantadora.

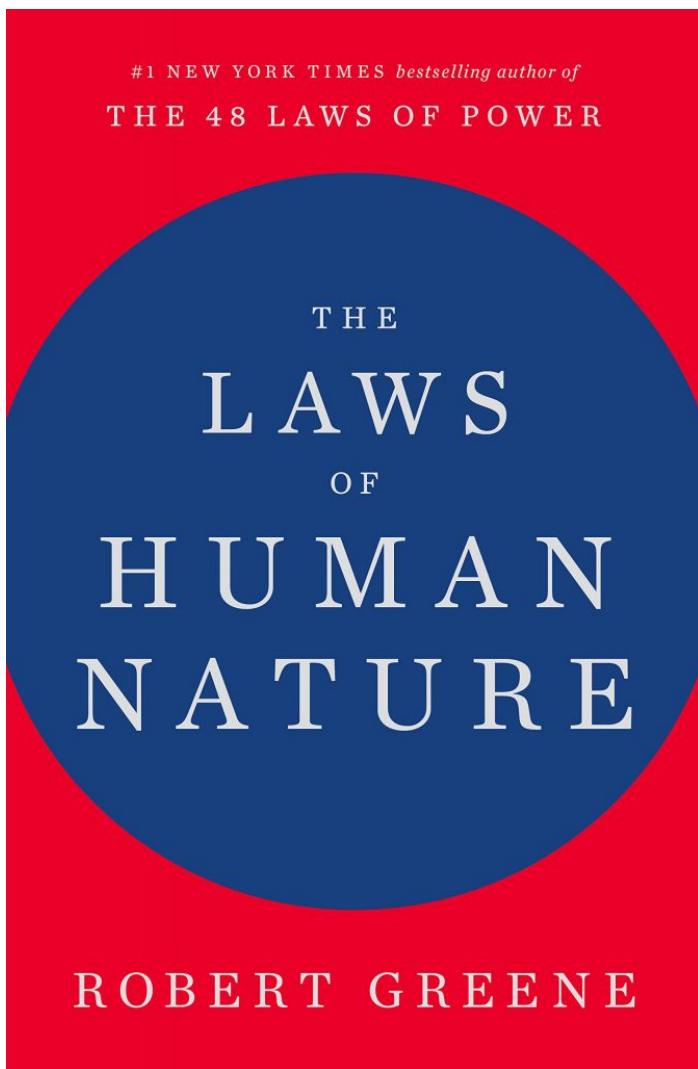
Debido al estilo literario simple y las historias paralelas, apenas notarás que has aprendido algunas de las lecciones más importantes sobre el éxito.

Entonces, incluso si piensas que algunas de las lecciones son trilladas, por lo menos disfrutarás las historias.

Y si alguna de esas lecciones te es útil, ¡aun mejor!

No tienes nada que perder.

Las Leyes de la Naturaleza Humana Resumen



Los libros de Greene son indudablemente influyentes para mucha gente. Él habla de todo lo que necesitas saber para separarte de tus emociones y mantenerte alerta.

Sobre todo, aborda los problemas que todos tenemos diariamente.

Robert Greene hace suposiciones y presenta conclusiones basadas en su experiencia en la vida real e ideas de los reformadores medievales, filósofos y gente exitosa en general.

Mantente alerta y conoce el mensaje de este autor.

¿Quién debería de leer “Las leyes de la Naturaleza Humana”? ¿Y Por Qué?

A diferencia de la mayoría de los libros de motivación personal y psicología, esté aborda los problemas que aparentemente se suscitan en las masas.

Nos da una idea de como comportarnos y aún más importante – como actuar.

En otras palabras, es altamente inspirador e intuitivo, por lo que es seguro decir que [“Las Leyes de la Naturaleza Humana”](#) es recomendado para una vasta audiencia.

Acerca de Robert Greene



Au
nq
ue
[Ro](#)
[be](#)
[rt](#)
[Gr](#)
[ee](#)
[ne](#)
ha
re
ci
bi
do
ma
la
s
cr
ít

ic
as
so
br
e
el
me
ns
aj
e
qu
e
tr
at
a
de
tr
an
sm
it
ir
,

su
s
li
br
os
si
gu
en
es
ta
nd
o
de
nt
ro

de
la
s
li
st
as
de
lo
s
Be
st
Se
ll
er
s.

Es el autor de 5 de los *Best Sellers* internacional:

- [Las 48 Leyes del Poder](#)
- El arte de la seducción
- [La ley 50](#)
- Maestría
- ataca de nuevo.

“Las Leyes de la Naturaleza Humana Resumen”

Aclarar nuestra mente parece una tarea difícil, de hecho lo es. Sin embargo, no enfrentarnos a los pensamientos tóxicos y quedarte en tu zona de confort puede perjudicarte y dejarte al borde de la destrucción emocional. Si aún estás a tiempo, estamos aquí para ayudarte.

El autor simplemente quiere exponer estos patrones destructivos y darte completamente el control sobre tus decisiones. Es tiempo de que le pongamos un alto a los

constantes pensamientos parloteros y formemos juicios basados en el mérito y la racionalidad.

Generalmente, la carencia de humildad en el proceso, será un obstáculo en nuestra evolución. Mantente abierto a varios métodos y controla tus instintos de saltar a conclusiones. Uno puede cometer errores fácilmente, pero no debe ser la causa de profunda desmotivación o infelicidad.

Vamos a ver más de cerca estas alteraciones de la vida de **Las Leyes de la Naturaleza Humana**:

La Ley de la Irracionalidad

La primera ley interpreta nuestro apego emocional a la toma de decisiones. En lugar de percibir el mundo por el lente de la racionalidad, tendemos a dirigirnos por las emociones como una forma de expresar nuestra consternación sobre los problemas que atraen nuestra atención.

Desafortunadamente, esta es una de esas cosas que no se pueden heredar o adoptar. Es una mentalidad que debe ser cultivada para poder alcanzar el efecto positivo.

La Ley de Narcisismo

No necesitamos decir que todos somos narcisistas, al menos a algún grado. De cualquier manera, para disminuir la resistencia de la gente al presentar tus intenciones, debes redireccionar esa autoestima .

Además de eso, hacia afuera.

Además de eso, pon atención a los narcisistas que son pasivos o activos agresores y quieren arrastrarte a dramas sin fin. Ten cuidado de sus no tan obvias intenciones y envidias.

La Ley de Simular

No necesitas que nadie te diga que a las personas les encanta ponerse máscaras, una para cada ocasión – metafóricamente hablando. No obstante, ocasionalmente revelan sus verdaderas intenciones por varias señales no verbales tales como expresiones faciales, postura, gestos nerviosos, etcétera.

Con ser capaz de detectar estas señales de inseguridad, podrás superar sus técnicas y estar siempre estar un paso adelante.

Es una oportunidad que no debemos desperdiciar, por decir lo menos.

La Ley de Comportamiento Compulsivo

Honestamente, el carácter de las personas es difícil de entender. Es a menudo el pilar real del proceso de conocer y repetir. Dicho de diferente forma, las personas tienden a cantar la misma vieja canción a lo largo de su vida.

Deberías de tener esto en cuenta y desarrollar aprecio por los individuos que demuestran señales de fortaleza y valor. Darte cuenta de tus patrones negativos te ayudará a mantener la gente tóxica a distancia. Si no lo ejecutas, esta ley sacará lo peor de ti.

La Ley de la Avaricia

Es extraño pero, gusta más lo ajeno por ajeno que por bueno. La ilustración filosófica que demuestra por que los seres humanos se esfuerzan por algo que se les está yendo de las manos. Puedes usar este impulso para crear una misteriosa aura sobre tu presencia y aprovechar esa posición.

Es una gran forma de convertirte en una estrella y ganar respeto. A la gente le encanta explorar lo desconocido y jugar con esas reglas podría darte ventajas.

La Ley de Falta de Visión

La idea de mantener una visión a largo plazo es demasiado para la mayoría de las personas. Son atraídos por tendencias recientes y adversidades. La gente que no puede ver más allá de sus narices, constantemente cae sobre la categoría de gente con falta de visión.

Mantén tu distancia y asocia con individuos cuyos objetivos están gobernados por la perspectiva a largo plazo. Raramente se convierten en víctimas de la arrogancia y prefieren mantener calma al reaccionar.

La Ley de la Defensa

Es innecesario decir que a lo largo del tiempo las personas toman una postura defensiva y reaccionan de mala manera cuando alguien aboga por cambios. Si quieres disminuir la resistencia, debes de argumentar con un punto de vista diferente sin ofenderlos.

Si quieres tomar gigantescos pasos para alcanzar tus objetivos, debes esmerarte por la creatividad. Explica tus nobles intenciones y hazlos sentir que ellos tienen el control de sus opiniones y sus patrones.

La Ley de Autosabotaje

Lo que sea que sientes, es lo que irradian. Al encomendarte solamente a la negatividad y al miedo, toda la gente con la que compartas al menos una palabra percibirá el escepticismo habitual. Esta actitud disminuirá tus [probabilidades de éxito y te hará más vulnerable](#).

Empieza a sonar un poco cliché, pero una actitud positiva es el único camino que está entre tu y el éxito. Cultivando esta mentalidad te ayudará a obtener lo mejor de todo y ver oportunidades donde otros ven una trampa.

La ley de la Represión

Las personas no son lo que aparentan ser. Está en su naturaleza tratar y ocultar la oscuridad que predomina en su corazón. Antes de embarcarte en un viaje para observar la ignorancia en general, debes de volverte extremadamente consciente de tus turbios impulsos.

Al consolidar el enigmático lado en tu personalidad, llegarás a una posición de ventaja de donde puedes actuar como un observador. Esta acción ultimadamente tiene un papel fundamental en tus esfuerzos para que la gente se acerque a ti.

La Ley de la Envidia

La construcción social de hoy en día respalda la disputa por posición, estatus y éxito. Esto, sin embargo, constantemente estipula una dosis de obstinación, lo cual podría ser una base fundamental de profunda envidia. Algunos individuos sólo pueden desear emular el éxito de otros, pero no todos.

Mantente en suma alerta de atención indeseada y trata de evitar cualquier posibilidad de conflicto. Compararte con otros solo reducirá tu autoestima y perjudicara tu posición en el círculo social.

Recuerda, iacciones dicen más que palabras!.

La Ley de Grandeza

Sin duda, los humanos tendemos a ponderar sobre muchas cosas. Esto incluye nuestra perpetua lujuria por éxito asociado con el ascenso a un estatus social más alto. No obstante, la mayoría del tiempo estos pensamientos toman forma de grandeza – muy lejos de la realidad.

Nos esforzamos por ganar superioridad y en el proceso, perdemos contacto con la verdad. Como resultado, formamos

juicios irracionales y nos restringimos únicamente a límites ficticios. Tu actitud al éxito debe estar alineado con tu contribución en general y el valor que traes a los demás.

La Ley de Rigidez de Género

Verdaderamente, no es tan sencillo como una usar una varita mágica para dominar todas las cualidades masculinas y femeninas. Tienes que trabajar en tus impulsos y entender como es que afecta tu mecanismo de pensamiento y te hace predecible y rígido en encuentros del día a día.

Suprimiendo estas señales de energía femenina y masculina, presentarás una versión auténtica de ti mismo al mundo. No serás obligado más a actuar en una forma específica basada en una manera particular que te fue impuesta.

En otras palabras, resistir la tentación de actuar dependiendo de tu género te pondrá en una vía más rápida al éxito.

La Ley de la Ausencia de Objetivos

En la era digital, las personas tenemos que superarnos a nosotras mismas ocasionalmente para poder enfrentarnos a los decepciones temporales y retrocesos en la vida. Además de esto, fallamos en darnos cuenta de que la secuencia de derrotas es meramente el resultado final de la falta de dirección.

Nuestro juicio y decisión son formadas para situaciones a corto plazo, dejándonos expuestos a potenciales amenazas que pueden reducir nuestras posibilidades de éxito. Nos conocemos mejor que nadie y debemos usar esta información para erradicar esta percepción de no tener objetivos.

La Ley de la Conformidad

La gente quiere dar la impresión de confianza y de individuos independientes, pero esto es raramente el caso. Tendemos a

modelar nuestras decisiones sobre los pasos de un grupo y sus inclinaciones. Esta estructura social nos hace adaptar nuestra mentalidad e imitar a la multitud.

Por mucho que queramos separarnos de este sentido de pertenecer, nuestras vidas ya están infiltradas al punto de no regreso. Al hacerlo terminamos privados de nuestra individualidad seguido por un mecanismo de pensamiento dañado.

La Ley de la Inconsistencia

Cuando absorbas el papel de un líder, prepárate para tener un trato especial. Cada error que cometas será reconocido como una oportunidad para que alguien más ascienda y tome la corona. Si resistes a estos ataques, eliminarás las sospechas y mantendrás tu estatus.

La mejor herramienta para tal desempeño es la autoridad. Un portador legítimo de poder debe ayudar a la gente a verlo como el líder correcto. Líderes competentes practican este arte desde un principio por que tienen claros sus consecuencias.

La Ley de la Agresión

El mundo necesita tu energía y la gente siente está dispuesta a intentar cada truco posible para sacar lo peor de ti. Ellos tratan de satisfacer sus anhelos manipulando diferentes personas y manifestar su superioridad sobre ellos.

Relacionarse con este grupo requiere un poco de experiencia y compostura. Si te mantienes como el observador de estas agresivas maniobras, serás capaz de defender tu posición cuando las cosas se salgan de control.

Agresores pasivos pueden ser descubiertos desde una milla atrás si conoces el origen de las señales las cuales van en paralelo con su comportamiento. ¡Energía agresiva de ninguna manera mala! si sabes como canalizarla, te ayudará mantenerte inamovible y determinado independientemente de las

adversidades.

La Ley de la Miopía Generacional

La brecha generacional no es un mito, por que cada generación crea sus propios valores e intenciones. Forma el comportamiento de sus miembros y los obliga a ejercer una poderosa influencia en el mundo.

El problema es que una vez más estamos haciendo esto a costa de nuestra esencia. Estamos limitandonos sin presentar ni una pizca de duda sobre estos conceptos.

¡Da pasos hacia la individualidad, no a la mediocridad! ¡Deja a un lado la estrecha mentalidad generacional!.

La Ley de Negación

La muerte nos sonríe a todos y esa es la verdad. Darnos cuenta de la impredecibilidad y brevedad de nuestra existencia es verdaderamente una poderosa herramienta que debemos aceptar. Te ayudará a crear la sensación de urgencia que motivará tus actividades del día a día.

Entrenar tu mente a pensar y actuar en forma similar es indudablemente una gran forma de obtener resultados más rápido. No te obsesiones con eclipsar a otros; solo se muy consciente de la mortalidad como una parte integral de la vida.

Lecciones Clave de “Las Leyes de la Naturaleza Humana”

1. Elimina los aspectos de la mente estrecha
2. Usa la persuasión sólo como último recurso
3. Define tus objetivos

Elimina Los Aspectos de la Mente Estrecha

No es fácil cambiar tu mentalidad cuando ciertos aspectos están tan profundamente arraigados en tu corazón. Dejando los lloriqueos a un lado, es un proceso de gran significado.

Expandiendo tus horizontes, seguramente prosperaras más de lo que jamás creíste posible.

Usa la Persuasión Sólo Como Último Recurso

Independientemente, de los que otros te hayan enseñado, el número de gente que ama a los persuasores agresivos e influenciadores pueden ser contados con los dedos de una mano.

Tienes que respetar la opinión de uno antes de que decidas presentar la tuya. ¡No actúes como si supieras todo!.

Define Tus Objetivos

Aunque tratamos de abstenernos de compartir tips cliché, este es basado puramente en el mérito. ¿Cómo puedes alcanzar tus objetivos sin conocerte a ti mismo?

Es un proceso simple que te permite moverte con confianza y resistir posibles amenazas.

¿Te gusto este resumen? Nos gustaría invitarte a descargar nuestra app [12 minutos](#) gratis, para más increíbles resúmenes y audiobooks.

Citas de «Las Leyes de la Naturaleza Humana”

Nuestra Revisión Crítica

Ahora vemos por qué Robert Green es aclamado como uno de los mejores autores de su propio tiempo.

Sus métodos son siempre auténticos y lo más importante prácticos, lo que significa – son aplicables en la vida real.

Le debemos de dar a este, un Thumbs Up y un puntaje de 10/10. Realmente sentimos que refleja la lucha diaria de una persona promedio.

Las Leyes del Éxito Resumen

Napoleon Hill



LAS LEYES DEL ÉXITO

EDICIONES OBELISCO

La mayoría de nosotros prefiere un sistema en lugar de una serie de consejos.

¿Por qué?

Porque, a diferencia de consejos individuales o “tips”, un sistema bien diseñado puede guiarte desde una etapa hacia la siguiente, y ayudarte a unir todas las piezas del rompecabezas.

Estamos frente a uno de los mejores trabajos de Napoleon, y sin dudas ofrece un esquema que abarca todo lo que uno precisa saber para triunfar.

¿Quién debería leer “Las Leyes del Éxito”? ¿Y por qué?

La mayoría de ustedes sabe que “[Las Leyes del Éxito](#)” se remonta a la América previa a la Gran Depresión o, para ser más precisos, 1925.

Según los críticos y lectores de hoy en día, este libro es una de las pocas piezas eternas de arte escrito. Por lo tanto, nos parece totalmente absurdo dividir la audiencia de una u otra manera.

Sin importar cuánto queramos hacerlo, no hace falta decir que este libro beneficia al mundo entero.



Acerca de Napoleon Hill

[Napoleon Hill](#) fue una figura de renombre del siglo XX que consiguió mantener su autoridad mucho tiempo después de su muerte.

Nació el 26 de octubre de 1883 y murió a los 87 años (en 1970), dejando un legado de clásicos sorprendentes, incluyendo “[Piense y Hágase Rico](#)”.

“Las Leyes del Éxito Resumen”

Podemos decir con total confianza que Napoleon Hill es uno de los fundadores de la retórica motivacional y de crecimiento personal. Sus obras son un tesoro de ideas que continúan inspirando casi un siglo después de haber sido publicadas por primera vez.

Dicho esto, en sus clásicos, Napoleon enfatiza en el aura interna de una persona. Con sus palabras, transmite un buen punto de vista que logra evaluar la efectividad de nuestras acciones.

Las personas que no fueron egoístas para compartir su receta secreta del éxito con el resto del mundo se pueden contar apenas con los dedos de las manos. ¡Napoleon Hill sin duda es una de ellas!

Si prefieres tener un rumbo claro, debes tener en cuenta varios factores. En primer lugar, necesitas comprender la importancia de adaptarte a las inconsistencias de cada entorno. Esto significa que podrás ser lo suficientemente flexible para alcanzar el éxito.

En el mundo empresarial, por ejemplo, construir estrategias de ironclad es difícil debido al aumento de la competencia. Incluso en la era digital debemos adoptar un enfoque de mente abierta y reflexionar acerca de las decisiones que se toman a diario.

De esta forma, es incoherente pedir consejos a alguien que no experimentó este camino de aprendizaje.

Por esta razón, respaldamos la fórmula para el éxito previamente mencionada en este sitio: actitud armoniosa y, al mismo tiempo, de lucha. Te permite mantener los ojos bien abiertos y un pensamiento agudo, preparado para cualquier eventualidad.

¿Es tan sencillo como suena?

Por supuesto que no, porque los estudios llevados a cabo por Napoleon Hill y aquellos que lo siguieron generan dudas en cuanto a la posibilidad de llevar a cabo este proceso de manera exitosa.

Es lógico pensar por qué tan solo una pequeña fracción de la población logra cumplir sus objetivos. Este método también establece los fundamentos para entender las fuerzas externas que pueden obstaculizar o acelerar tu progreso. Está de más decir que deberás enfrentar tus excusas y concentrarte en mejorar cada día.

¡No se trata de tener éxito en cada cosa que intentamos, sino de tener la audacia de no culpar a nadie en caso de fallar!

Antes de embarcarse en esta búsqueda peligrosa pero aventurera, Napoleon Hill arrojó dudas sobre nuestros hábitos impulsados por los patrones tradicionales, religiosos y culturales.

¿Esto significa un gran cambio?

Probablemente porque, nos guste o no, las promesas que nos hacemos a nosotros mismos deben integrarse dentro de nuestro modo de ver la vida.

Para demostrar su punto, el autor profundiza en individuos históricos cuya proclividad al éxito les proporcionó un mejor lugar en la sociedad. También deberías conocer las potenciales restricciones que puede ocurrir en algún punto de este proceso de aprendizaje.

¡Todo lo que necesitas saber está incluido en las 15 Leyes!

Según Napoleon Hill, el camino hacia el éxito está exclusivamente reservado para personas que tienen un fuego interno. Que poseen una llama incapaz de extinguirse.

Si estás en el borde del precipicio, la posibilidad de cumplir tus metas se reducirá.

No permitas que tus planes se esfumen porque no estás aprovechando todos los medios a tu disposición. Dedica tiempo a perseguir tus sueños; de lo contrario, esto va a ser una completa pérdida de tiempo. Primero que nada, uno debe identificar sus debilidades antes de explotar sus fortalezas.

Es simplemente sentido común: conocerte a ti mismo antes de analizarte.

Como se escribió en este libro, existen ciertos factores que reducen las chances de alcanzar el éxito a largo plazo. Entre ellos encontrarás avaricia, falta de un objetivo claro, egoísmo, gastar más de lo que ganas, etc. Uno debe sumergirse profundamente dentro de su carácter y encontrar esos puntos débiles que necesitan cambiarse o desaparecer.

Si vences estos síntomas, superarás la fase más crítica, que consiste en traspasar tu superficialidad. Cualquier persona con sentido común y lógica entiende que, para alcanzar el éxito, se debe ir más allá de la mediocridad. Esa es la premisa central de Napoleon en este clásico.

Entonces, echemos un vistazo a las Leyes del Éxito de Napoleon para que consigas diferenciarte de la multitud:

1. Define un objetivo principal

Como el nombre lo implica, iesta ley plantea la idea de encontrar tu eje! En otras palabras, te ayuda a derribar la procrastinación y falta de metas y a ahorrar tiempo, energía y recursos.

También te ayuda a dar los primeros pasos en materializar tu plan siguiendo un sistema bien definido.

2. Autoconfianza

Esta ley se basa en superar los seis miedos:

- El miedo a la Pobreza
- El miedo a la Vejez
- El miedo a la Crítica
- El miedo a la Pérdida del Amor de Alguien
- El miedo a la Enfermedad
- El miedo a la Muerte

Solo para aclarar la confusión, debes tener en cuenta que Napoleon Hill no afirmó que todos tengamos estas tendencias profundamente ocultas en nosotros.

Se trata de patrones culturales, hereditarios, sociales o autoimpuestos que varían de persona a persona.

3. Hábito de Ahorrar

La mayoría de las leyes se explican por sí mismas, y esta no es la excepción. Destaca la importancia de administrar tus finanzas y distribuir tus ingresos.

Es una habilidad que muchas personas no tienen y tampoco demuestran pasión por dominar.

Como regla general, debes prestar atención a la rapidez/lentitud con que se acumulan tus ingresos, y luego adoptar las medidas adecuadas.

4. Iniciativa y Liderazgo

Es importante que construyas autoridad en tu campo de interés para lograr ser una referencia. Debes ser un representante sólido de tus objetivos y promover constantemente tu opinión.

Entiende tu rol y haz lo que sea necesario para entregar algo que tu industria todavía no posee.

5. Imaginación

La quinta ley tiene que ver con la creatividad y qué la genera. Te ayuda a entender cómo funciona tu mente y los hábitos que están cultivados en ella.

También proporciona un plano para reconstruir tus mecanismos de pensamiento y colocar bases sólidas para futuros esfuerzos.

La imaginación conquista todo.

6. Entusiasmo

Esta lección de vida está relacionada con la idea de tener el estado de ánimo adecuado. Este comportamiento te ayudará cuando establezcas contacto con extraños y pongas en práctica tus planes.

El entusiasmo es vital cuando estás generando ese lazo, que puede ser el inicio de algo lucrativo y próspero para todos.

Influencia e inspira a otros siendo enérgico y persistente.

7. Autocontrol

Sin el control adecuado, todas las leyes previas no tendrán sentido.

Por lo tanto, es muy importante que tengas disciplina y pensamientos racionales. El entusiasmo desmedido tampoco es positivo. Procura saber calmarlo a tiempo.

Autocontrol = Domina tu destino.

8. El hábito de hacer más que lo que te pagaron

El ROI (“retorno de la inversión”, por sus siglas en inglés) más alto sucede cuando haces más que lo que deberías. Las personas aman cuando estás fascinado por tus objetivos y estarán más que dispuestos a recompensarte por la pasión que aportas al trabajo.

Si logras estar a la altura de las expectativas de los demás

impulsado por ese intenso deseo de cumplir con tus responsabilidades, conseguirás diferenciarte del resto.

Ningún líder puede ser un buen líder enfocándose en obtener lo mismo que invirtió. Por cada \$1 que entregues (en sentido figurado), debes esperar \$0,5 a cambio.

Esto no hace referencia al aspecto financiero, se trata de una metáfora.

9. Personalidad Servicial

Una personalidad acogedora es la personificación del éxito.

Prefiero empezar en el fondo y escalar hacia la cima que empezar en la cima y tener que mantenerme ahí.

Una personalidad atractiva conoce la esencia de atraer personas hacia sí misma: tiene ese magnetismo que puede hacer la diferencia.

Si alineas esa personalidad junto con tu inteligencia, no habrá obstáculo que te detenga.

10. Pensamiento Preciso

En un mundo repleto de desinformación y noticias falsas, no es fácil separar hechos de opiniones. De cualquier modo, esta ley es la base para convertirte en un pensador agudo que actúa a partir de datos y no emociones.

También te instruye para dividir los hechos entre:

- Importantes y relevantes
- No importantes e irrelevantes

11. Concentración

Enfocar tu atención en solo una cosa es uno de los elementos críticos en el camino hacia la prosperidad.

Si transformas tu deseo impulsivo de realizar varias cosas al mismo tiempo en un único y poderoso esfuerzo, sentirás la mejora en esa área en particular.

Deja la mierd* del multitasking a un lado por ahora.

12. Cooperación

Y claro: no puedes hacerlo solo. Tu equipo hará la mayor parte del trabajo, y tu deberás apoyar a cada uno desde tu lugar, dándoles libertad para desarrollarse.

Coordina tus acciones con las de los demás para construir sinergia.

13. Beneficiarse a partir del Fracaso

Si crees que estás listo para desarrollar tu plan de acción, primero debes comenzar con conclusiones y aprendizajes de experiencias anteriores.

El mecanismo de prueba y error es un método comprobado para conseguir la excelencia.

Cometer errores es, de hecho, una bendición disfrazada. Algo que la gente no ve. Recuerda: ¡una batalla perdida no es una guerra perdida!

14. Tolerancia

Esta ley afecta a las personas cuyas mentes están contaminadas con prejuicios y odio. Pueden generar tensiones éticas, culturales, raciales y nacionalistas, y son incapaces de salir de esta mentalidad.

Piensa nuevamente y pregúntate: ¿qué tiene de bueno permanecer con una mente cerrada?

¡No encontrarás ninguna razón que valga la pena!

15. La Regla de Oro

NINGÚN hombre podría leer “Las Leyes del Éxito”, así sea una vez, y no estar mejor preparado para lograr cualquier objetivo.

Esta lección es una verdadera estrella intelectual en términos de su narrativa constructiva. De hecho, es la prueba que debes realizar después de completar las lecciones anteriores.

Lecciones Clave de “Las Leyes del Éxito”

1. Los efectos del saber
2. La disciplina es la esencia
3. Cuestiona tus acciones

Los efectos del saber

Sí, sí...

Ya escuchamos un millón de veces que el conocimiento conquista el mundo (tanto de padres como de profesores).

De cualquier modo, cuando hablamos de conocimiento real, nos referimos más que nada a experiencias de vida y encuentros cotidianos.

Apóyate en el método de prueba y error, y no en lo que digan los demás. Si adoptas esta ley, sin duda acelerarás el proceso e inclinarás la balanza a tu favor.

La disciplina es la esencia

¡Empiezo el lunes!

¿Suena familiar? Apuesto a que sí.

Por mucho que sepamos lo que debemos hacer y por qué debemos poner nuestro mejor esfuerzo en alcanzarlo, la mente humana es propensa al “piloto automático”.

Esto es, básicamente, lo que te tiene atascado en el mismo trabajo o vida aburridos y que actúa como una correa alrededor de tu cuello.

¡Quiebra esas cadenas de pereza y toma el mundo y tu destino en tus manos!

Cuestiona tus acciones

En el mundo empresarial hay un término en auge: “pivot” (“pivote” en inglés).

Literalmente, hace referencia a cuando las cosas están yendo hacia abajo y necesitas “pivotear” (apoyarte sobre algo) para que repunten y la situación mejore.

En términos sencillos, debes ser flexible y estar dispuesto a experimentar hasta que encuentres una fórmula que altere tu vida de forma positiva.

Aprende sobre la marcha. Permanece con la mente abierta.

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

Citas de “Las Leyes del Éxito”

Nuestro análisis crítico

¿Puede alguien desprestigiar a Napoleon Hill?

Bien, es realmente difícil hallar puntos débiles en sus obras, tarea en la que nosotros tampoco tuvimos éxito.

Esto indica que deberías sumergirte ya dentro de este clásico y prepararte para cambios significativos.

¡Toma nota y aprende mientras progresas!