



Las 100 Leyes Absolutamente Inquebrantables para el Éxito en los Negocios

The 100 Absolutely Unbreakable Laws of Business Success

por Brian Tracy
Berrett-Koehler © 2000
300 páginas

Enfoque

Liderazgo
Estrategia
Ventas & Mercadeo
Finanzas Corporativas
Recursos Humanos
Tecnología
Producción & Logística
Microempresa
Economía & Política
Industrias & Sectores
Plan de Carrera
Finanzas Personales
▶ **Mejoramiento Personal**
Ideas & Tendencias

Ideas Fundamentales

- Las Leyes de la Naturaleza son verdades duraderas que siempre han existido y que han dado resultado.
- Practicar estas 100 leyes le proporcionará a usted una excepcional ventaja en el mundo de los negocios.
- Las Leyes de la Vida tienen que ver con todas las áreas de su vida.
- Las Leyes del Éxito se activan cuando usted tiene una noción clara de lo que desea y de la apariencia que esto tendrá cuando lo haya obtenido.
- Las Leyes de los Negocios pueden colocar su vida y su carrera en la pista rápida.
- Las Leyes del Liderazgo le indican que usted debe guiar con fortaleza y compasión.
- Las Leyes del Dinero le enseñan la causa y el efecto de la creación de riqueza.
- Las Leyes de Venta le muestran el comportamiento inherente a la compra-venta.
- Las Leyes de la Negociación le enseñan a interactuar, comunicar y persuadir.
- Las Leyes de Manejo del Tiempo le ayudan a realizar más tareas con mayor rapidez.

Rating (sobre 10)

Valoración General
8

Aplicabilidad
9

Innovación
7

Estilo
8

Visite nuestro website en www.getAbstract.com para comprar abstracts individuales, suscripciones personales o corporativas.

getAbstract.com es una compañía de conocimiento en Internet que ofrece servicios de rating y publica resúmenes de libros. Cada semana, los suscriptores reciben un correo electrónico con un resumen corto de un libro de negocios diferente. Cada resumen contiene una reseña de las ideas esenciales de cada libro. Visite nuestro web site para obtener resúmenes gratis, servicios de suscripción y otras opciones. Partes de este libro son reimprimadas aquí con la autorización del editor. Los derechos de publicación de los autores y editores son respetados. Todos los derechos son reservados. Ninguna parte de este resumen puede ser reproducida o transmitida de ninguna forma, o a través de ningún medio, sea éste electrónico, fotocopiado o de cualquier otra índole, sin el previo permiso por escrito de getAbstract.com (Suiza).

Reseña del Libro

Las 100 leyes Absolutamente Inquebrantables para el Éxito en los Negocios

Brian Tracy, experto en potencial humano ha enfocado las Leyes Universales a través de la óptica de los negocios y ha creado una guía enriquecedora y fascinante que puede dar realce tanto a su vida personal como profesional. Él explica cada una de las 100 leyes con detalle filosófico, práctico y de comportamiento, luego las aplica a los varios aspectos de los negocios, mejoramiento de la carrera, creatividad y réditos financieros. El libro está destinado a convertirse en un clásico dentro de los negocios. Este libro no contiene nada trillado, vacío o engañoso y *getAbstract.com* lo recomienda de manera especial a todos los profesionales.

Resumen

“La mejor noticia con relación al éxito en los negocios es que la naturaleza es neutral. Si usted hace lo mismo que otras personas exitosas, obtendrá los resultados que éstas obtienen. Si usted no lo hace, no obtendrá esos resultados; es tan sencillo como eso”.

“El tablero de ajedrez es el mundo, las piezas son los fenómenos del universo, las reglas del juego son lo que llamamos las leyes de la naturaleza. Nuestro oponente está escondido; sabemos que su juego es siempre limpio, justo y paciente, pero también sabemos que nos costará, ya que nunca pasa por alto un error ni nos hace la menor concesión por nuestra ignorancia”. [Thomas Henry Huxley]

Siguiendo las Leyes

Las Leyes de la Naturaleza se aplican a todo en la naturaleza, y es imposible escaparse de ellas porque el hombre es parte de la naturaleza y, consecuentemente, las acciones de todos y las circunstancias están entrelazadas tanto con la naturaleza como con todo lo que la gobierna. Las Leyes de la Naturaleza son principios, son verdades que han perdurado a través del tiempo y ya que son aplicables a todo, usted puede utilizarlas en todos los campos de su vida, incluyendo los negocios. Simplemente, dé una mirada a las leyes básicas de la naturaleza y divídalas en numerosas áreas enfocadas de manera específica. Estas leyes tienen vida propia y son en esencia “neutrales, ni positivas ni negativas, son indiferentes a sus creencias, preferencias o deseos personales. Siempre han existido y siempre existirán dentro de los negocios”. Como dijo Aristóteles: “Cada efecto tiene una causa o causas específicas”. Esta es la ley progenitora de la Ley de Hierro del pensamiento occidental.

Todos los días, dentro de los negocios su gente viola las leyes y principios naturales que son aplicables a éstos, algunas veces lo hacen con conocimiento y otras sin él. Aun en el caso de que usted no sufra consecuencias inmediatas a causa de estas violaciones, las sufrirá a largo plazo ya que las leyes y principios universales son efectivos. “Quizá el pragmatismo es la cualidad más importante de un ejecutivo de negocios. Usted es pragmático cuando no se preocupa innecesariamente sobre el origen de una idea. Sólo preguntará: ¿Funciona?”. Estas leyes son entonces las mejores herramientas del pragmático. Las leyes funcionan, le gusten o no, las entienda o no, las pueda explicar o no. Dependiendo de sus actitudes y de sus preferencias, estas leyes siempre están actuando—a su favor, o en su contra.

Las Leyes de la Vida

Todas las leyes universales para los negocios son simples y lógicas extensiones de las leyes uno a cinco. Estas son: Causa y Efecto, Fe, Expectativas, Atracción y Correspondencia. Estas primeras cinco leyes se llaman las Leyes de la vida por ser básicas y porque son el fundamento del resto de leyes. Las Leyes de la vida se anclan en una simple premisa: “Si usted cambia la calidad de su pensamiento, cambiará la calidad de su vida”. He aquí:

1. La Ley de Causa y Efecto. Existe una causa específica para cada efecto y todo sucede por una razón, aun en el caso de que usted desconozca la razón o la causa.

“Un logro es diferente al éxito. El logro se refiere a ‘obtener lo que usted quiere’”.

“Es posible que no exista otra área donde las leyes universales sean más evidentes que en obtener y conservar el dinero”.

“Estas leyes son similares a aquellas de física, matemáticas, mecánica o las de electricidad; son leyes prácticas, probadas que se aplican en todas partes al éxito y a los negocios”.

“Usted es exitoso en los negocios y en la vida al grado en que encuentre qué principio es efectivo, y luego lo aplique donde quiera, y cuando sea apropiado para obtener un resultado en particular”.

2. **La Ley de la Fe.** Lo que usted crea se convertirá en su realidad. Tenga fe en que tendrá éxito, y finalmente lo tendrá; crea que va a fracasar, y con toda seguridad fracasará.
3. **La Ley de las Expectativas.** Lo que usted espera con toda seguridad sucederá como una profecía de auto realización. Espere cosas buenas de sí mismo y de los otros, y eso es lo que obtendrá. Espere muy poco, o espere negatividad y obtendrá eso también.
4. **La Ley de la Atracción.** Usted es en esencia un imán viviente y atraerá gente, situaciones y circunstancias que armonizan con sus pensamientos dominantes. Esta ley es tan poderosa “que afecta todo lo que usted hace o dice, o aun piense o sienta”, porque sus pensamientos son más poderosos que todo lo demás. Como se ve en el clásico efecto dominó, éstos arman las situaciones siguientes.
5. **La Ley de la Correspondencia.** Es una extensión natural de la Ley de la Atracción y específica que todo en su “mundo exterior” es simplemente un reflejo de su “mundo interior” y corresponde a sus más fuertes patrones de pensamiento. Con correspondencia usted “crea dentro de sí mismo el equivalente mental de lo que desea experimentar en el mundo exterior”.

Cambie sus pensamientos y podrá cambiar la realidad a su alrededor. “Usted puede controlar sólo una cosa en el mundo, y eso es la forma cómo piensa. Suéñelo, créelo en su mente, y usted podrá hacerlo suceder”. Estas leyes afirman que “Cada una de sus acciones es guiada por un propósito de alguna especie, ya sea esté claro o no”.

Las Leyes del Éxito, (números 6 al 19)

El éxito llega con el esfuerzo continuo y persistente en el seguimiento de sus metas, pero sólo en las formas que sean consistentes con las leyes universales. Primero, usted debe ser honesto y muy claro sobre cuáles son sus deseos y “sobre el aspecto que éstos tendrán cuando los haya logrado”. Entonces, tenga en mente las Leyes del Éxito, las que incluyen:

- **La Ley de Control.** Mientras más sienta usted que tiene control sobre su propia vida, mayor será su bienestar general.
- **La Ley de lo Accidental.** Si usted cree que todo en la vida está totalmente fuera de su control y solamente se debe al azar, o es por accidente, nunca tomará control de su vida.
- **La Ley de la Compensación.** Para bien o para mal, usted siempre será compensado—sea positiva o negativamente—por todo lo que hace.

Las otras leyes del éxito cubren la responsabilidad, dirección, el servicio, esfuerzo aplicado, la sobre-compensación, preparación, eficiencia forzada, las decisiones, la creatividad, flexibilidad y persistencia.

Las Leyes del Liderazgo (números 34 al 45)

Los líderes destacados poseen las mismas características, aunque realmente las expresan de manera diferente. Estos aspectos de liderazgo están delineados en las leyes de integridad, valentía, realismo, ambición, optimismo, empatía, flexibilidad, independencia, madurez emocional, excelentes ejecutorias y visión. Cualquiera puede ser un líder en potencia, con cualidades de liderazgo listas a ser desarrolladas. “El liderazgo emerge en

“Aristóteles afirmaba que vivimos en un mundo gobernado por leyes, no por el azar. Él decía que todo sucede por una razón aunque nosotros no sepamos cuál es”.

“El principio básico de la acción humana es que todo lo que usted hace está dirigido a mejorar su vida de alguna manera”.

“El liderazgo es el factor único más importante en la determinación del éxito o fracaso de un negocio en nuestra economía competitiva, turbulenta y de rápido movimiento”.

respuesta a situaciones que requieren lo mejor de usted”. Sin embargo, la Ley del Poder indica también que “gravita alrededor de la persona que puede usarlo de manera más efectiva, para obtener los resultados deseados”.

Las Leyes del Dinero (números 35 al 58)

La gente se preocupa del dinero más que de casi cualquier otra cosa. La seguridad económica es la principal preocupación, porque la supervivencia depende de ello.

“Cualquier amenaza a su seguridad, real o imaginaria puede ocasionarle una tremenda tensión”. Usted se libera de estos temores cuando obtiene un cierto nivel de seguridad económica y crea un sistema para protegerla. Como en todos los casos, la actitud es la clave para la seguridad y la libertad financieras. Las actitudes conflictivas que tiene la gente sobre el dinero, se evidencian con las leyes que indican que aunque lo desean ardientemente, también creen que “el dinero es malo y que la gente que lo posee en demasía, es intrínsecamente mala”. Esta actitud no se basa en nada real o verdadero, y generalmente viene desde la niñez cuando los adultos pudieron prevenir a los niños contra el dinero por “su deseo de racionalizar sus propios fracasos económicos”. El dinero no es malo, pero las actitudes en su contra pueden ser malas.

El dinero “gravita hacia las personas que lo respetan y lo valoran, y que son capaces de invertirlo en cosas que valen la pena”. Desarrollar una actitud útil hacia el dinero, así como la habilidad para ganar la cantidad que usted desea son los pilares de las leyes de la abundancia, intercambio, capital, perspectiva del tiempo, ahorro y conservación. La ley de Parkinson ofrece una útil advertencia sobre “los gastos que siempre suben para igualarse a los ingresos”, y que “la independencia económica resulta de la violación de la ley número tres de Parkinson, que indica que las tres bases de la libertad económica son ahorro, seguro e inversión”. Así, asegúrese de poner atención a las leyes de inversión, interés compuesto, acumulación, magnetismo, y en aumentar la aceleración que afortunadamente indica que “mientras más rápido usted se mueve hacia la libertad económica, más rápido ésta se mueve hacia usted”.

Las Leyes de la Venta (números 59 al 72)

En una ocasión el ex-presidente de los Estados Unidos, Dwight D. Eisenhower dijo: “El arte de liderazgo es hacer que la gente haga lo que usted quiere que haga, y que piensen que es su propia idea”. Este pensamiento es también la esencia del vender, ya sea que se esté vendiendo a usted mismo o a su producto o servicio.

Las Leyes de la Venta explican lo que les respalda, no sólo en la venta de éxitos, sino también en la venta de fracasos. Éstos incluyen las leyes de la venta, determinación, necesidad, problemas, persuasión, seguridad, riesgo, confianza, relaciones, amistad, posicionamiento, perspectiva y planificación anticipada. La contraparte es la ley de Motivación Perversa, que irónicamente dice que “a todos nos gusta comprar, pero a nadie le gusta ser vendido”.

Las leyes de la Negociación (números 73 al 87)

Usted negocia su camino a través de la vida y los negocios. Las Leyes de la Negociación están atadas a la economía ya que ambas “están basadas en el hecho de que cada persona da un valor diferente a diferentes cosas en oportunidades diferentes”. Todos se comportan de manera económica, en el sentido de que la gente se esfuerza en negociar los mejores resultados para sí mismos”. Estos pilares son inherentes a las Leyes de la Negociación que dice que “todo es negociable”. Estas leyes incluyen la Ley de los

“Cualquier clase de cambio rápido en un negocio desorganiza la estructura de poder existente, y la gente luchará encarnizadamente para preservar sus beneficios y posiciones, aun con el detrimento de la organización”.

Cuatro que anota que toda negociación se ancla en no más de cuatro puntos de tómelos o déjelo.

Las leyes de la Negociación cubren el futuro, “ganar-ganar o no hay trato”, posibilidades sin límite, habilidad para escoger el momento oportuno, términos, anticipación, autoridad, transposición (ponerse en el lugar de la otra persona), mayor poder, deseo, reciprocidad y “abandono” de la negociación. Estas leyes resumen la Ley de la Finalidad. “Jamás negociación alguna es final” y, consecuentemente, las negociaciones siempre pueden ser reabiertas.

Las leyes de Manejo del Tiempo (números 87 a 100)

Todas las personas exitosas tienen algo en común: son extremadamente bien organizadas. Las Leyes de Manejo del tiempo presentan la Ley de la Secuencia— el manejo del tiempo le permite a usted controlar la secuencia de eventos en su vida y la Ley de Posterioridades, que sugiere que “antes de que usted inicie algo nuevo, debe discontinuar algo viejo”. Los pronunciamientos del manejo del tiempo incluyen las leyes de claridad, prioridades (el activo más valioso), planificación, compensaciones, créditos para obtener mayores utilidades, oportunidad, práctica, presión de tiempo y manejo único.

La última, la Ley de Competencia, de manera lógica indica que “usted puede aumentar su eficiencia y efectividad mejorando de manera continua en sus tareas claves”.

Conclusión

Una vez que usted ha convertido estas leyes en hábitos, se encontrará automáticamente funcionando en un nivel más agradable y exitoso, sin que exista un límite en lo que usted puede realizar o lograr.

Sobre el Autor

Brian Tracy es además autor del bestseller *Maximum Achievements*, y es una de las máximas autoridades de los Estados Unidos en desarrollo del potencial humano y efectividad personal. Él es un conferencista muy solicitado que da charlas a cientos de miles de personas cada año, incluyendo ejecutivos y miembros del personal administrativo de firmas como IBM, Arthur Andersen, y McDonnell Douglas.

Términos Claves

Causa y efecto / Fortalezas / Leyes universales