

## Autobiografía De Un Hombre Feliz Historia De Una Vida Basada En Principios De Acxito Spanish Edition

¿Cómo debo hablarles de sexualidad a mis hijos? ¿A qué edad debo comenzar a enseñarles? ¿Cuándo es el momento apropiado? El propósito principal de este libro ¡A mis hijos los educo yo! es presentarles a los padres una herramienta fiable y responsable que los ayude en la educación sexual a sus hijos. La sexualidad es un tema cotidiano que va más allá de las relaciones sexuales y las religiones, por tanto, es imprescindible velar que nuestros hijos sean educados con valores conforme a nuestras creencias cristianas. La sociedad tratará de imponer sus ideas, por lo que es responsabilidad de los padres prepararse y tomar las riendas de esta enseñanza tan vital para la vida. ¿Cuál es el objetivo de la educación sexual en los niños? Generar una sexualidad saludable desde que son pequeños Ayudarlos a prevenir conflictos "Los padres no hablan de sexualidad con los hijos porque sienten vergüenza, no saben qué decir, asumen que el centro educativo lo hará por ellos o creen que aprenderán solos. El problema es que, si usted como padre no lo hace, otros lo harán y probablemente no de la mejor manera". - Sixto Porras. tomado del prólogo The author empowers parents by giving them the tools for an appropriate children sex education from a Christian perspective. It breaks taboos and expands trust in the family. It is not surprising children are having more startling questions about sex at this time in age than any other. The overwhelming vast social media outlets are bombarding children with the wrong concept of sex and intimacy. The main purpose of this book is to equip parents with the necessary tools to deal with sex and the main themes of faith with a close and proper language approach for the children. Only by removing the taboos and allowing us to establish a healthy communication in the home, we can empower our children, without exposing them to prejudices and complexes. Sexuality is a day-to-day issue, it is beyond religions and beyond sexual relationships.

"Para reírte de verdad, tienes que ser capaz de agarrar el dolor y jugar con él." Charlie Chaplin Charlot, personaje icónico del siglo xx, acaba de cumplir cien años, pero no ha perdido su bombín ni su bastón... y desde luego ni un ápice de su carácter. Para celebrarlo, Lumen recupera la autobiografía de su creador: Charles Chaplin, un gran director, guionista, compositor y actor tragicómico, pero sobre todo un genio del celuloide. En esta autobiografía, publicada en 1964, Chaplin cuenta la fascinante historia de su vida, desde su trágica infancia en una familia de artistas hasta los primeros pasos en el teatro musical londinense y su traslado a Estados Unidos. Allí, su talento para entretener de manera inteligente al público le permitió emprender una carrera cinematográfica que lo llevó a convertirse en uno de los rostros más conocidos de todo el planeta y ser el alma de obras maestras como Tiempos modernos o Candilejas, que hoy son clásicos indiscutibles. Chaplin encarna como pocos el espíritu del siglo XX. Fue un genio del cine mudo que se resistió a aceptar la invención del sonoro. Y, cuando finalmente accedió a ello, fue para caricaturizar a Adolf Hitler, cuya imitación en El gran dictador es una de sus creaciones más memorables. Ese gran hombre supo hacer reír sin renunciar a la lucha, la censura y a favor de la libertad en su sentido más amplio, convirtiéndose así en una leyenda de la historia del cine. Oír ahora su voz a lo largo de estas páginas es volver atrás en el tiempo y también aprender algo de lo que el presente nos depara.

El cambio no deseado es inevitable. En cualquier punto de nuestras vidas, podemos vernos obligados a reinventar nuestra carrera profesional, o aceptar el reto de una nueva oportunidad de negocios; podemos perder una pareja o nuestros sueños. Podemos culpar al destino. O podemos aprender a ver más allá de la confusión del presente y encontrar las oportunidades del mañana. En cómo afrontar los cambios inesperados, M.J. Ryan te ayuda a volver al ruedo, superar los desafíos, visualizar nuevas oportunidades, emprender un negocio propio, encontrar la calma en el caos, reevaluar tus prioridades y a reinventarte. A medida que aumenta nuestra adaptabilidad, aumenta nuestra confianza y nuestra habilidad para sobrevivir y prosperar. Ryan provee estrategias para retener el foco y optimizar nuestras reacciones ante el cambio, paso a paso, enseñándonos a: primero aceptar la nueva realidad, luego expandir nuestras opciones, y finalmente, tomar acciones efectivas. Nos ofrece herramientas innovadoras para convertirnos en personas más calmadas, menos temerosas, más flexibles, creativas y emprendedoras.

La Autobiografía del esclavo Juan Francisco Manzano es un texto de referencia en la cultura y la política cubana del siglo XIX."

Para el ex comandante y líder del equipo Thunderbirds de la Fuerza Aérea de los EE.UU, JV. Venable transmitir y enseñar trabajo en equipo era, literalmente, una cuestión de vida o muerte. El autor y los otros pilotos volaban en formación a 500 millas por hora a más de 400 pies de altura y la distancia que los separaba en ocasiones no era superior a 45 centímetros. Cerrar estas márgenes y sostener este tipo de separación requiere de niveles de confianza extremos. En el suelo o en el aire, desde el supervisor de línea hasta el gerente general de una empresa, todos enfrentamos el mismo desafío. Nuestro trabajo es atraer a aquellos que lideramos a cerrar las brechas que retardan a todo el equipo en cuanto a compromiso, lealtad y confianza se refiere. Cerrarlas requiere que tu equipo se aparte de los prejuicios y las justificaciones mentales que lo mantienen retrasado. El proceso que Thunderbirds utiliza para crear grandes niveles de confianza en una organización no es nada menos que excepcional y te ayudará a construir el equipo de trabajo de tu vida. Este manuscrito legible y dinámico a la vez, rompe el molde de los libros sobre liderazgo que existen en el mercado. Hace evidentes las ramificaciones nerviosas de la dinámica del trabajo en equipo. Les muestra a sus lectores un proceso repetible, paso a paso, que impulsará a cualquier equipo a cerrar las brechas y alcanzar el nivel máximo de compromiso y confianza entre las personas que les rodean.

¡Cómprame! te brinda las herramientas necesarias para autopromocionarte y triunfar. Te muestra cómo la gente verdaderamente exitosa —desde Julio Cesar hasta Warren Buffet— consiguió tener éxito. Esta obra te provee con las

últimos conceptos empresariales de importantes líderes académicos y prestigiosas universidades. También te propone un método paso a paso muy útil para vender tu imagen y obtener resultados máximos en tus negocios.

¿Qué tan importante es el trato personal en los negocios? La Universidad de Harvard descubrió que el 85% del éxito en los negocios depende de nuestra actitud personal y nuestra capacidad para desarrollar relaciones positivas con nuestros clientes, prospectos o asociados. Nadie hace negocios con personas con las cuales no logre desarrollar una relación que le inspire confianza y tranquilidad. En este libro, el Dr. Camilo Cruz deja claramente demostrado que el factor que más influye en nuestra capacidad para desarrollar relaciones de negocios productivas y duraderas no es el nivel educativo que hayamos alcanzado, que tan bien nos expresemos o que tanto conozcamos nuestro producto, sino la calidad del trato que les demos a los demás. Este trato incluye aspectos como los buenos modales, la puntualidad, la forma de vestir y saludar, la manera de solucionar problemas, el respeto, la forma de hablar y dirigirnos a los demás y muchos otros aspectos que hacen que otros quieran tratar y hacer negocios con nosotros o prefieran evitarnos. La buena noticia es que todas las habilidades que afectan el trato personal en los negocios pueden ser aprendidas y desarrolladas hasta convertirlas en hábitos. En él encontrarás veinte reglas básicas de buenos modales, cortesía y educación para triunfar en el negocio. Éste es un manual obligatorio para toda persona que esté incursionando en el mundo de los negocios y desee saber que distingue al empresario común y corriente del empresario extraordinario que logra los más altos niveles de productividad en su negocio.

Andrew Carnegie era un inmigrante, un chico pobre que trabajaba en una fábrica de algodón, un hombre que amasó una gran fortuna como barón del acero y luego se convirtió en uno de los filántropos más generosos e influyentes que el mundo ha conocido. Su célebre sentencia, según la cual quien muere rico muere en desgracia, ha inspirado a filántropos y empresas filantrópicas durante generaciones. Durante su vida, puso en práctica sus ideas creando una familia de organizaciones que siguen trabajando para mejorar la condición humana, promover la paz internacional, fortalecer la democracia y crear un progreso social que beneficie a hombres, mujeres y niños en los Estados Unidos y en todo el mundo. Aquí, en sus propias palabras, el Sr. Carnegie cuenta la dramática historia de su vida y su carrera, esbozando los principios por los que vivió y que hoy sirven como pilares de la filantropía moderna.

Autobiografía de un hombre feliz historia de una vida basada en principios de éxito The Autobiography of Benjamin Franklin Published Verbatim from the Original Manuscript, by His Grandson, William Temple Franklin Random Reminiscences of Men and Events Autobiografía apócrifa de José Ortega y Gasset Marcial Pons Historia La autobiografía de un tonto, sólo para mayores Autobiografía LUMEN

Atrévete a soñar y trabaja para ganar, con más de un millón de copias vendidas, es considerado como uno de los mejores libros escritos sobre network marketing. Sus valiosos consejos y estrategias te ayudarán a entender en qué consiste la psicología existente detrás del mercadeo en red. De esa manera, estarás preparado para acelerar tu éxito en cualquier tipo de negocio en el que estés incursionando en esta industria. Líderes de varias empresas del mercadeo en red alrededor del mundo describen a esta obra como: \*El primer libro que les doy a los miembros nuevos de mi equipo. \*El primer libro sobre el cual les insisto a quienes integran mi organización para que lo lean. \*Mi arma secreta detrás del éxito de mi red. \*Mi biblia de negocios para enseñarles a otros cómo construir una gran organización. \*Mi manual de estudio. Atrévete a soñar y trabaja para ganar se ha convertido en una ayuda invaluable que te guiará a ver a través de la densa niebla que significa hacer crecer tu negocio de mercadeo a multinivel o venta directa en estos tiempos de cambio y competitividad. En Atrévete a soñar y trabaja para ganar conocerás: \*Los cuatro ingredientes del éxito indispensables para ganar en esta industria. \*Los diez niveles de compromiso que miden tu claridad mental. \*Cómo identificar y cambiar viejas creencias que impiden el éxito futuro. \*Las tres etapas de crecimiento de tu negocio \*Los tres combustibles para mantener una confianza y un enfoque implacables. \*Te proporciona conocimientos de liderazgo para liderar hábilmente a tu equipo en crecimiento. \*Las claves para liderar hábilmente a cualquier equipo hacia un constante crecimiento.

Ser emprendedor requiere cierto nivel de impulso, motivación y determinación. Es ser competitivo y dinámico. Desafortunadamente, no es para todos. Se necesita cierto tipo de personalidad que Joel Comm y John Rampton conocen a la perfección y en esta obra les ayudan a sus lectores a determinar si están destinados o no a convertirse en emprendedores. Autoempleo contiene 50 señales seguras mediante las cuales identificarás si tienes lo que se necesita para ser un emprendedor exitoso. Sus autores cuentan con gran experiencia, puesto que ya han creado negocios multimillonarios, así que los contenidos provienen de décadas de práctica conjunta y de un vasto océano de conocimiento. Además, encontrarás historias sobre otros emprendedores destacados. Autoempleo describe en un formato de checklist, fácil de seguir, que permite una lectura rápida, las cualidades y hábitos que caracterizan al emprendedor, proporcionándote una base sólida para la autorreflexión. Ya sea que estén considerando un cambio de carrera o simplemente comenzando un viaje profesional hacia tener su propia empresa, esta guía es un recurso imprescindible para empresarios, propietarios de pequeñas y grandes empresas, y trabajadores independientes.

En tus manos se encuentra la edición completa y actualizada de Hábil MENTE: Aprende a utilizar el verdadero poder de tu mente, una obra récord que ha alcanzado ventas de millones de ejemplares alrededor del mundo. Es una de las guías de inspiración más leídas de todos los tiempos. El Dr. Joseph Murphy demuestra cómo el cambio en los patrones de pensamiento también produce cambios poderosos y a la vez posibles en todas las áreas de la vida. Utilizando técnicas prácticas, de fácil comprensión, y estudios de casos del mundo real, el Dr. Murphy revela la asombrosa influencia que ejerce la mente en aspectos como el dinero, las relaciones interpersonales, el trabajo, la felicidad, la familia, el bienestar físico, y cómo aplicar y dirigir ese potencial para alcanzar tus sueños y metas. Únete a los millones de personas que ya han comenzado a aprovechar el 100% del poder de su mente.

A través de los siglos, el ser humano ha buscado responder una de las mayores incógnitas acerca de sí mismo: el

verdadero poder que reside en su mente, y el papel que ella juega en el logro de su éxito y felicidad personal. Lo cierto es que todos somos genios en potencia y podemos alcanzar mucho más de lo que hasta ahora hemos logrado. Sin embargo, buscamos infructuosamente fuera de nosotros algo que siempre se encontró en nuestro interior: el secreto para vivir una vida plena y feliz. Existe una enorme diferencia en la manera de pensar de la persona que logra cosechar grandes éxitos y aquella que se limita a subsistir y a responder a sus necesidades inmediatas. Y esta gran diferencia parece centrarse alrededor de su sistema de creencias y su diálogo interno. Todo aquello en lo que concentramos nuestro pensamiento termina por convertirse en nuestra realidad. Cada día y cada minuto de nuestra vida estamos construyendo el futuro con nuestra manera de pensar. Esta obra es una guía práctica para despertar ese genio que todos llevamos dentro. En sus páginas encontraremos estrategias que nos permitirán cultivar y desarrollar aquellas capacidades mentales necesarias para alcanzar el éxito y la felicidad.

El éxito es predecible. Este libro trata sobre las leyes que gobiernan los resultados que terminan en éxito, que incluyen ganar más dinero, encontrar la realización personal, aumentar la autoestima, mejorar nuestra salud y crear nuevas y mejores conexiones con los demás. Las 5 leyes que controlan estos resultados, bien sea que las conozcamos o no, gobiernan nuestra vida, controlan la velocidad y trayectoria de nuestros metas y, más importante aún, determinan cómo nos relacionamos con los demás. Este libro nos explica, en términos prácticos, cómo aquellas personas que son extraordinariamente exitosas aplican estas leyes en contraposición con aquellos que solo pueden alcanzar resultados promedio o apenas por encima de lo promedio.

Bestseller del Wall Street Journal. El juego se gana en los vestidores se basa en las experiencias extraordinarias de Mike Smith y Jon Gordon, consultores de numerosos equipos a nivel universitario y profesional. En esta obra nos invitan a explorar los siete principios fundamentales que cualquier negocio, escuela, organización y equipo deportivo pueden adoptar para revitalizarse. Además de compartir sus experiencias positivas con los Falcons, Smith también habla con transparencia sobre lo que salió mal en sus últimas dos temporadas, y nos enseña lecciones invaluable que todo líder debería aprender como resultado de sus victorias, éxitos, fracasos y errores. "Siempre trato de darle a mi equipo una ventaja sobre los demás. Este libro acierta fantásticamente al brindar los fundamentos y conceptos de liderazgo que debe tener todo equipo. Una cultura empresarial sólida trae consigo confianza y esta comienza mediante el establecimiento de relaciones forjadas sobre la base del carácter, la generosidad, la competencia y la gallardía. El juego se gana en los vestidores debe ser una lectura indispensable para padres, entrenadores y líderes de todos los niveles".

Carl Liebert, Director de operaciones de USAA

Este libro presenta la realidad —la incómoda realidad que nadie quiere enfrentar: durante la reciente recesión económica muchos sufrieron pérdidas substanciales de sus ahorros y ganancias y ahora sienten que no tienen el tiempo ni los recursos necesarios para volver a construirlos de tal manera que les permitan disfrutar de seguridad y libertad financiera. Consolide su negocio y crezca en el network marketing es para aquellas personas que se rehúsan a creer estas barbaridades. La industria del mercadeo en red es el medio más rápido para acumular ganancias sin riesgo; le permitirá vivir y retirarse cómodamente. En esta nueva obra, Mark Yarnell y sus coautores le explican cómo ha progresado y qué se necesita para triunfar en el panorama del mercadeo de multinivel actual. •Líder experto: Del autor del bestseller Tu primer año en network marketing, con más de un millón de copias vendidas, llega este nuevo enfoque del negocio de network marketing que le permitirá triunfar en estos tiempos de incertidumbre. •Trending: Mark fue nombrado el Filántropo del Año por el diario Washington Times; recibió el American Dream Award de Howard Ruff Company; fue nombrado por Upline como The Greatest Networker in the World e instalado en el Hall de la Fama del Mercadeo en Red. Cuando Camilo Cruz y Brian Tracy decidieron embarcarse en la búsqueda de un factor común en la creación de las fortunas de muchos millonarios, se formularon ciertos interrogantes básicos acerca de este grupo de individuos, con la esperanza de conocer un poco más sobre su manera de pensar, sus valores y los principios que gobiernan sus vidas. Preguntas como: ¿Cuál es su visión del mundo? ¿Cómo estructuraron su futuro financiero, sus metas, sueños y aspiraciones? les permitió descubrir diez principios fundamentales para la generación de riqueza que todos estos millonarios conocen y aplican, y que el resto de las personas parece ignorar. Aplicar estos principios nos ayudará a obtener resultados similares, mientras que ignorarlos seguramente nos condenará a vivir una vida de escasez y pobreza. Si alguna vez se ha formulado estas mismas preguntas, o si su vida no es lo que siempre ha anhelado, y desea descubrir cuál es la diferencia entre ese pequeño porcentaje de personas que ha logrado materializar sus metas más ambiciosas, estamos totalmente convencidos de que lo que está a punto de leer puede cambiar su vida.

Hace 16 años, se publicó por primera vez Sanando las heridas del alma. Fue el primer libro que escribí y, para mi sorpresa, sigue siendo el más popular entre mis lectores. Al final del año pasado, la editorial decidió volver a publicarlo y con gran alegría decidí que esa era una magnífica oportunidad para revisarlo, entre otras cosas, porque suele ocurrirme que, después de mis conferencias, algunos de los presentes se me acercan a agradecerme por los diversos beneficios que han recibido al leerlo: están mejorando su autoestima; su relación de pareja se fortaleció; ahora viven en armonía consigo mismos y con los demás; entienden la diferencia entre alma y espíritu y sobre esa base han fortalecido su relación con Dios, etc. La versión original contenía seis capítulos y la actual ¡veintidós! Incluí temas como la depresión —este terrible mal que tanto ha crecido en nuestros tiempos—, el rechazo, el perdón, y cómo fortalecer la autoestima, pues estoy convencido de que hablar de estos temas es como hablar de respirar y comer.

La mente es un músculo y, como todos los músculos, debe estirarse y ejercitarse. En este libro Tony Neumeyer establece en términos fáciles de entender cómo puedes crear tus propios PPM o mensajes de programación personal que te impactarán positivamente durante toda tu vida. El millonario de 7 minutos te dará la metodología exacta utilizada por el autor para ganar millones de dólares. Tony Neumeyer es una persona de origen humilde, y siendo aún muy joven se involucró en la industria de los bienes raíces, pero cuando esta industria se vino a pique tuvo que irse a la bancarrota,

pero esto no lo detuvo, él se recuperó y ganó una fortuna usando lo que él establece en este libro. No importa dónde te encuentres en tu negocio ahora, las estrategias únicas paso a paso que encontrarás aquí te ayudarán a crear lo que sea que estés buscando: Negocios, finanzas, relaciones personales, mejor salud, etc. Usando las técnicas poderosas expuestas en este libro y creando hábitos de éxito, Tony duplicó sus ventas de bienes raíces en un año, mientras creaba un negocio multimillonario al mismo tiempo. Es posible que haya tenido algunos malos hábitos en la vida, pero es importante saber que también se pueden crear buenos hábitos; hábitos de éxito que te permitirán alcanzar todo aquello en lo que te empeñes con todo tu corazón y tu mente. Pero este no es un libro superficial, prepárate para trabajar por tu éxito. El primer capítulo, "¿Quién está a cargo de todos modos?" comienza pidiéndote que hagas el primero de una serie de ejercicios prácticos, diseñados para apoyarte en la creación de tu propio mensaje de programación personal (PPM). Esta será la base para crear todo lo que quieras en tu vida. Más adelante, en el capítulo ocho, descubrirás que no importa en qué negocio, trabajo o circunstancia te encuentres, "The Razor's Edge Reality" no solo eliminará virtualmente a tu competencia, sino que te ayudará a darte cuenta de que no hay competencia por la cual preocuparse en primer lugar. Tony te mostrará no solo cómo construir tu propia riqueza personal, sino también como alcanzar la felicidad, la salud y cualquier otra cosa que quieras lograr. Con El millonario de 7 minutos ¡prepárate para obtener una verdadera mentalidad de abundancia en tu vida!

"Ojalá hubiera leído, junto con toda mi red, No seas 'ese fulano' del network marketing cuando comencé en esta industria. Este libro acortará la curva de aprendizaje y disminuirá el rechazo que, en mi opinión, es la razón primordial por la cual algunos emprendedores abandonan la industria del mercadeo en red". —Esther Spina, empresaria multimillonaria y autora de The Everything Guide to Network Marketing En esta obra, repleta de historias reales, escritas con un inconfundible toque de humor, Adam y Michelle Carey describen muy amenamente cuáles son esos 21 errores que, con mucha frecuencia, cometen los involucrados en el campo del network marketing, o mercadeo en red, y que terminan por dejar caer sobre ellos el pesado rótulo que los convierte en "ese fulano". Los autores proponen esta guía sencilla y fácil de aplicar, a la que ellos llaman "una guía de etiqueta" para ayudarles a sus lectores a actuar como verdaderos profesionales del network marketing y además incrementar en gran medida sus ingresos. Leyendo y aplicando los consejos de este libro, tú y toda tu red lograrán: Acelerar el éxito: aumentando los resultados mediante pasos efectivos en cada capítulo. Aliviar el rechazo: evitando el innecesario estigma de ser "ese fulano". Destacar la profesión: aumentando drásticamente su nivel de profesionalismo y mejorando así la imagen del mercadeo en red. Todos cosechamos la clase de vida que hemos ido tejiendo con nuestras decisiones, o indecisiones, diarias. Si no nos detenemos a planear nuestro viaje es muy posible que terminemos en un lugar al cual nunca quisimos llegar. Lo que busca El viaje es revelar ciertos principios fundamentales del éxito que cualquier persona puede utilizar para diseñar un plan que le ayude a triunfar en su vida personal, familiar y empresarial. Como Rafael Ayala y Camilo Cruz nos muestran en esta maravillosa obra, si no estamos viviendo la vida que queremos, hoy mismo podemos corregir el rumbo. Hay esperanza para todos aquellos viajeros deseosos de vivir una vida con propósito, ya que sobran los ejemplos de personas que retomaron el camino y lograron encontrar el éxito y la felicidad que anhelaban. Sin embargo, este libro es mucho más que un manual sobre cómo lograr nuestras metas. Más allá de esto, los seres humanos nos sentimos retados por la idea de aprovechar nuestro potencial a plenitud y dejar este mundo un poco mejor de lo que lo hemos encontrado. Por esta razón, El viaje nos plantea tres grandes interrogantes: ¿qué significado queremos darle a nuestra vida?, ¿cuál es nuestra misión personal de vida? y ¿qué podemos hacer para diseñar una vida con propósito? Comunicar: (1) Trato, correspondencia entre dos o más personas. (2) Hacer a otro partícipe de lo que uno tiene. (3) Descubrir, manifestar o hacer saber a alguien algo. (4) Conversar, tratar con alguien de palabra o por escrito. (5) Consultar con otros un asunto, tomando su parecer. Como puedes ver en esta definición de la Real Academia de la Lengua, comunicar no es sólo hablar, es saber escuchar y entender con empatía, es aprender a distinguir las emociones y estados de ánimo que acompañan lo que se está diciendo. Comunicar es transmitir nuestras ideas con efectividad, en forma hablada o escrita, o percibir las ideas expresadas por otros, ya sea que las estemos leyendo o escuchando directamente. Es imposible dejar de comunicarse, ya que hasta el mismo silencio transmite un sentimiento, una emoción o una postura específica. Ya sea que seamos profesionales en el campo de las ventas, empresarios, ejecutivos, estudiantes o padres de familia, nuestro éxito personal y profesional depende en gran medida de nuestra capacidad para comunicar nuestras ideas con fuerza y efectividad. Una gran mayoría de nuestras actividades diarias involucra la interacción con otras personas, así que hablar en público con convicción y entusiasmo determinará que podamos desarrollar relaciones positivas con los demás y materializar nuestras metas personales, familiares y profesionales. Cualquiera que lidere una empresa, una familia, un grupo o un equipo deportivo está siempre en constante lucha por encontrar la clave para ayudarlo a sobresalir y darse cuenta de su verdadero potencial. Es sorprendente observar con cuanta frecuencia los líderes recurren a la crítica en lugar de diseñar e implementar un enfoque dinámico que contribuya a construir mejores personas y trabajadores más productivos. ¿Qué tanto lograrías si supieras cómo brindar palabras de vida que transformen y enciendan la chispa de la motivación en quienes están bajo tu liderazgo? ¿A qué nivel responderían ellos si tú los llevaras a identificar cuál es ese gran propósito que existe en su labor e hicieran su trabajo enfocándose por completo en alcanzarlo? Acaso ¿no es esa la meta primordial de todo líder, padre de familia y maestro? Y en última instancia, ¿no sería tu mayor logro fomentar la motivación intrínseca que haga que tus empleados, tus estudiantes, tus hijos o los deportistas a los cuales lideras se conviertan en performers de óptima calidad? Los recientes descubrimientos de la ciencia del cerebro, junto con la experiencia y sabiduría de los presidentes y CEOs que entrevistó el Dr. Tim Irwin durante su trabajo de campo para obtener material y escribir este libro, nos dan las respuestas que hemos buscado por mucho tiempo. "Tim Irwin presenta un libro profundo y reflexivo que expone las claves para mantener un rendimiento máximo en organizaciones exitosas convirtiéndonos en agentes de afirmación, inspiración e

influencia positiva en los demás". – Bill George, ex Presidente de Medtronic y autor del bestseller de The New York Times: Discover Your True North

"Si quieres vivir en este mundo difícil, conservando la fe y el optimismo, este libro es para ti". —Norman Vincent Peale  
Muchos de los males del mundo moderno tienden a debilitarnos sin que ni siquiera nos demos cuenta. Con tanta violencia, dolor y destrucción sin sentido, necesitamos de toda nuestra fuerza interior para superar el cinismo y el estrés de nuestra sociedad actual y así mantener intacta nuestra esperanza en el futuro. Con la guía cuidadosa del Dr. Peale, lograrás una actitud que te acerque a la felicidad aprendiendo a: \*Conquistar tus miedos \*Liberarte de sentimientos de culpabilidad \*Vivir bien y prosperar a nivel personal y profesional \*Ser físicamente saludable y de forma natural \*Mantener el entusiasmo incluso en circunstancias difíciles \*Abordar los problemas con confianza y creatividad \*Aprovechar el poder de la oración

Este es quizás uno de los libros más importantes sobre la Ley de la Atracción. Escrito de manera brillante por el autor más destacado en la materia, Orison Marden analiza con detenimiento esta ley que ha servido como base de la filosofía de éxito de autores como Napoleon Hill, David Schwartz, Og Mandino y Norman Vincen Peale. El autor dedicó su vida a reunir lo más destacado de la sabiduría de éxito que existe y logró transferirlo a más de una docena de libros, en miles de páginas, siendo cada una de ellas una verdadera gema del conocimiento en esta materia. La prosperidad es una decisión nos brinda una de las mejores explicaciones jamás concebidas, que sostiene, entre otras cosas, que una mente positiva y la fe en uno mismo son una especie de imanes que atraen prosperidad y felicidad. Llevarlas a la acción te permitirá sacar a flote todo tu potencial. A lo largo de estos capítulos, Marden captura la esencia de la vida, del desarrollo personal y del verdadero éxito. A pesar que tiene más de 100 años, su mensaje es más actual que nunca, al punto que pareciera ser escrito precisamente para el convulsionado mundo de hoy, en el que, más que nunca, necesitamos perseverancia, felicidad y amor. La profundidad de la educación de Orison Marden, sus conocimientos en Historia, filosofía y espiritualidad, entre otros, junto con su increíble capacidad para condensar y transmitir esta información con notable claridad, de manera entretenida y atractiva, hacen que esta lectura sea un requisito indispensable para quienes verdaderamente se sienten comprometidos con su éxito y estén buscando darle respuestas a su vida.

¿Qué habilidades tienen en común Steve Jobs, Oprah Winfrey, Martin Luther King, La Madre Teresa, Winston Churchill y el Papa Francisco?: la convicción de su estilo comunicativo, su nivel de persuasión, su carisma y su capacidad para escuchar con empatía, les han permitido influir positivamente en las vidas de millones de personas alrededor del mundo. La buena noticia es que, como Ismael Cala y Camilo Cruz exponen magistralmente en esta obra, todos podemos desarrollar estas mismas habilidades en nuestra vida. Pero, ¿por qué hacerlo? Es simple, la interacción humana tiene éxito o fracasa como resultado directo de la habilidad para comunicarnos eficazmente. La comunicación cumple una función crítica en la vida de pareja; determina el tipo de relación con los hijos y juega un papel de enorme importancia en el funcionamiento de cualquier empresa u organización. Tanto así que entre las cualidades imprescindibles que buscan las grandes multinacionales al momento de contratar a sus ejecutivos, la capacidad para comunicarse con eficacia se encuentra a la cabeza de la lista. De hecho, se calcula que la mitad del salario o los ingresos devengados por un empresario están directamente ligados a su capacidad para escuchar y comunicar sus ideas con entusiasmo y efectividad. La comunicación efectiva va mucho más allá de hablar con propiedad o escuchar con atención —las consabidas dos caras de la comunicación— ya que, incluso sin pronunciar una sola palabra, el ser humano siempre está comunicando algo. En esta obra tendrás la oportunidad de aprender de estos dos grandes comunicadores, lo que a través de sus libros, programas y conferencias, ya han compartido con millones de personas alrededor del mundo. Sin lugar a dudas, Cala y Cruz: las dos caras de la comunicación, te pondrá en el camino correcto para convertirte en el líder que tu empresa, tu familia y tu sociedad necesitan.

La sabiduría convencional nos dice que con el trabajo duro seremos exitosos y que si alcanzamos mucho éxito, entonces seremos felices. Si pudiéramos obtener esa casa que tanto queremos, el trabajo ideal y tal vez perder esas libras demás, entonces... sí seríamos felices. Sin embargo, el mensaje que Diana Álvarez nos presenta en su obra es que la felicidad no viene como resultado, sino que es ese imán que atrae todo lo demás hacia tu vida. Diana nos aclara y dispersa los mitos que conciben la felicidad fuera de nosotros y nos guía hacia la verdad: ser feliz no debe ser un punto más en la agenda de cosas por hacer. Debe ser EL punto principal del que todos los demás deben depender y hacia el cual todos deben dirigirse. Diana nos explica cómo la felicidad debe ser una decisión que se debe tomar diariamente y cómo nuestras emociones y miedos deben transformarse para alcanzarla. Esta lectura te ayudará a encontrar el valor necesario para dominarte y hallar el amor y la armonía en tu vida. Es sin lugar a dudas una lectura obligatoria para cualquier persona que trata de vivir a tope en un mundo lleno de estrés y negatividad, y donde nada es suficiente y siempre buscamos algo más que nos llene y nos conforte. Sácale el jugo a la vida no se trata solo de cómo hallar la felicidad. Es una práctica y visión poderosa que nos invita a dejar de esperar la felicidad y construirla manteniendo el balance entre nuestras emociones, el vivir en el aquí y el ahora, entendiendo los beneficios de una mente positiva para lograr lo extraordinario en nuestra vida.

El camino a la felicidad nos muestra que ésta no se encuentra en un punto en la distancia, sino en el camino mismo; se halla caminando y viviendo cada día de nuestra vida sabiendo que hemos dado nuestro mejor esfuerzo. La felicidad no es sólo el producto de los triunfos, ni viene automáticamente con el logro del éxito financiero. Tanto los triunfos como las caídas son importantes para alcanzar el éxito. Es fácil mantener una actitud positiva cuando todo sale tal como lo hemos planeado; lo verdaderamente significativo es mantener ese mismo optimismo cuando las cosas no salen como las habíamos proyectado. Esto es lo que determina el nivel de éxito que cualquier persona experimente en su vida personal, familiar o empresarial.

The story behind Telemundo's Jenni Rivera: Mariposa del Barrio series, now streaming. A New York Times bestseller, this is the official biography from the beloved Mexican-American singer who lost her life in a tragic plane crash. The only autobiography authorized by Jenni Rivera "I can't get caught up in the negative because that destroys you. Perhaps trying to move away from my problems and focus on the positive is the best I can do. I am a woman like any other, and ugly things happen to me like any other woman. The number of times I have fallen down is the number of times I have gotten up." These are the last words that beloved Mexican American singer Jenni Rivera spoke publicly before boarding the plane that would crash and cut her life short on December 9, 2012. However, they are not the final words that La Diva de la Banda had for the world. Those are found in the pages you hold in your hands, Jenni's own account of the highs and lows of her extraordinary journey. She became the most acclaimed Spanish-language singer in the United States and sold more than 15 million records worldwide. A single mother of five and grandmother of two, she was also an actress, a television producer, the star of her own reality show, and an entrepreneur. But for all its immense success, Jenni's life often seemed to be a series of personal battles in which perseverance was her only weapon. As her fame grew, she made it her mission to speak about her struggles, forging an intimate connection with her fans. She became a figure of strength and a source of encouragement to women of all ages. In Unbreakable, Jenni recounts the crucial moments in her past, revealing her experiences with domestic and sexual abuse, divorce, body image issues, making her way in a male-dominated industry, raising her children as a single mother, and learning that she could depend only on herself. Though she is no longer with us, Jenni will always be the "Rivera rebel from Long Beach," the girl who maintained her sense of humor and fighting spirit in every circumstance. In this remarkable memoir, Jenni leaves behind a legacy of inspiration and determination that will forever live on through her precious family, friends, and fans. La ley de atracción establece que todo atrae su igual. Nosotros atraemos hacia nuestra vida aquello en lo que enfocamos nuestro pensamiento de manera constante. Nuestro mundo exterior es un reflejo de nuestro mundo interno, ya que nosotros mismos nos hemos encargado de crear nuestras circunstancias externas, condiciones, nivel de éxito, negocios y destino en virtud de los pensamientos que guardamos en nuestra mente. La buena noticia es que si en este momento no estamos viviendo la clase de vida que siempre hemos deseado, podemos crear una nueva realidad cambiando el tipo de información con la cual alimentamos nuestra mente. Los principios de la ley de la atracción presentados en esta obra, son sin duda el camino más corto y efectivo para crear mejores relaciones, un nivel óptimo de salud, negocios exitosos y gran prosperidad en tu vida. Prepárate, porque aquello que deseas atraer hacia ti, si lo deseas profundamente; si crees con absoluta fe y convicción que lo alcanzarás; si responde a tu propósito de vida y misión personal, y estás decidido a persistir hasta lograrlo, seguramente ya está en camino.

Un clásico de los negocios. Cómo pasé de ser un fracaso en las ventas a ser un vendedor estelar es para todo aquel cuyo trabajo sea vender. Sin importar si vendes casas o fondos de inversión, publicidad o ideas —o cualquier otra cosa— este libro es para ti. A los 29 años de edad Frank Bettger era un vendedor de seguros frustrado. A la edad de cuarenta era propietario de finca raíz y se podía retirar. ¿Cuáles son los secretos de ventas que cambiaron rotundamente la vida de Bettger desde la derrota hasta el éxito y fama sin precedentes como uno de los vendedores más cotizados en América? La respuesta la encontrarás en este libro, donde Bettger revela sus experiencias personales y explica los principios infalibles que desarrolló y perfeccionó. El autor comparte anécdotas educativas y una guía paso a paso de cómo desarrollar el estilo, el espíritu y la presencia de un vendedor triunfador. No importa qué vendas, serás más eficiente y productivo —y más valioso para tu compañía— cuando apliques la amplia visión de Bettger en: •El poder del entusiasmo. •Cómo conquistar el temor. •La palabra clave para transformar un cliente escéptico en un comprador entusiasta. •La manera más rápida para ganar confianza. •Siete reglas de oro para cerrar una venta.

Durante dos décadas de observación, investigación y experiencia con infinidad de grupos de ventas en diversas partes del mundo, Alice Wheaton convirtió en la razón de su vida averiguar cuáles son esas cualidades, acciones y estructuras que diferencian a los profesionales de las ventas que a pesar de su esfuerzo no logran cumplir sus metas, de los vendedores de óptimo rendimiento o "cazadores de oportunidades al acecho de cerrar nuevos negocios", como ella los llama. La autora describe en El 10% que más gana: Hábitos de éxito de los vendedores top y elite 50 hábitos puntuales que solo el 10% del personal que integra la fuerza de ventas de una organización practica de manera disciplinada y constante y por lo tanto logra resultados incomparables. El propósito de estos breves capítulos es compartir con sus lectores conceptos clave que ella ha ido descubriendo a partir de años de investigación, análisis y pruebas. Enfócate en dominar uno por semana y elevarás consistentemente tus resultados. Y por favor, ¡no te limites solo a leer este libro! El hecho de leerlo no te conducirá a ser un maestro en las ventas. Tan solo aumentarás la cantidad de conocimientos teóricos que no estás aplicando y que ensanchan la brecha entre lo que sabes y lo que en realidad pones en práctica. Recuerda que el dominio de cualquier área requiere la aplicación, la práctica y la voluntad de hacer las cosas aunque al principio estén mal hechas y por el camino vuelvas a hacerlas una y otra vez hasta que logres los resultados deseados. Todos las hemos visto, y algunas veces, sin quererlo las hemos envidiado. Son aquellas parejas que parecen estar destinadas a estar unidas para siempre y llevarse bien sin importar las circunstancias. ¿Por que ellas parecen tener lo que se necesita, mientras que otras parejas parecen estar chocando constantemente incluso en los asuntos más insignificantes? ¿Qué es lo que estas parejas saben? ¿Cuál es su secreto? Y más importante aún, ¿puedes tú tener una relación así? Ahora, con la guía sabia de Lo que las parejas inteligentes saben podrás dejar de envidiar a estas parejas y empezar a ser una de ellas. La Dra. Patricia Covalt ha dedicado años ayudando a parejas a lo largo y ancho de los Estados Unidos a construir felicidad y relaciones duraderas. La respuesta radica en la Inteligencia Emocional (IE) —la habilidad para percibir, usar, entender y manejar nuestras emociones— y la buena noticia es que puedes aprender sobre IE. Lo que las parejas inteligente saben nos presenta un programa único y práctico para ayudarnos a desarrollar todas estas importantes habilidades y en retorno obtener una relación saludable, cariñosa y de mutua satisfacción. Este libro te muestra cómo alcanzar tu potencial romántico y parar el ciclo de culpa que puede

destruir incluso las mejores relaciones. Instructivo e inspirador, Lo que las parejas inteligentes saben te pondrá en el camino correcto hacia una vida llena de romance y te enseñará cómo: •Ser más consiente de tus debilidades y aprender a manejarlas. •Tolerar y respetar las diferencias de tu pareja. •Aprender a leer las señales y emociones de tu pareja. •Expresar tus sentimientos con más claridad. •Entender y regular tus propias emociones.

Ya sea que quieras mejorar tu éxito personal, incrementar tus ganancias o mejorar tu productividad, el autor bestseller y conferencista reconocido Willie Jolley puede ayudarte a que lo consigas. Actitud de excelencia puede acelerar rápidamente tu éxito. Willie Jolley descubrió que las compañías líderes entendieron que la base de su éxito está en el desarrollo —de nosotros mismos y de todos los miembros de la organización. Actitud de excelencia es la respuesta que ofrece Willie Jolley a la conocida pregunta de todas las organizaciones "5 estrellas": ¿Cómo se obtiene el éxito de forma consistente? A través de esta publicación y en forma muy divertida aprenderá a: •Desarrollar una cultura de excelencia en el trabajo. •Desarrollar habilidades de liderazgo, sin importar la posición que ocupes dentro de tu equipo de trabajo. •Adaptación a los cambios como factor positivo. •Construir un equipo que trabaje en pos del éxito de toda la organización. •Servicio hacia el cliente interno y externo. "Actitud de excelencia es un libro que considero se convertirá en un clásico de los libros de autoayuda debido a que la actitud afecta todo en nuestras vidas! Las actitudes positivas o negativas se convierten en profecías. Un libro de lectura obligada para quienes van por la excelencia en su vida personal y profesional". —Dr. Tony Alessandra, conferencista y autor de The platinum Rule and Charisma. Una guía inspiradora que, paso a paso, nos enseña cómo sobrepasar nuestros propios temores y lograr el éxito personal y profesional con el que todos soñamos. Basado en el famoso curso de siete semanas que Walter Anderson dictó en el New School for Social Research de Nueva York, Sé valiente te enseña cómo escoger quién realmente quieres ser. En veinte lecciones interactivas, llenas de ejercicios y ejemplos de personas reales, el reconocido editor de la revista Parade, Walter Anderson, combina su don para contar historias con su entrenamiento en la Marina de los Estados Unidos y presenta una serie de lecciones que se convierten en reglas de vida que pueden transformar positivamente la manera en que vives. Walter Anderson adapta de forma magistral su curso en forma de libro, ofreciendo un manual de referencia para lidiar con situaciones emocionales que nos puedan derrumbar. Empezando por cómo sobrepasar la timidez incluso usando el miedo a tu favor, hasta cómo hacer de la preocupación y el enojo tus ventajas.

“Y partiendo de los atributos de Dios, su sabiduría, bondad y poder infinitos, llegaba a la conclusión de que en el mundo no podía haber nada malo, que el vicio y la virtud no eran más que conceptos vacíos, no me parecía estar tan en lo cierto como antaño pensaba y empecé a dudar de si no se habría deslizado en mi argumentación algún error no percibido como tal, que habría infectado todo lo siguiente, como suele ocurrir en los razonamientos metafísicos. Llegué a convencerme de que la verdad, la sinceridad y la integridad en las relaciones de unos hombres con otros eran lo más importante para ser felices y me hice el firme propósito, del que dejé constancia por escrito (todavía puede verse en mi Diario), de practicar dichas virtudes mientras viviera.”

[Copyright: 6a26e0d08bc90e5e080c4fce0fae38ea](https://www.amazon.com/dp/B000APR000)