

 **100**

LLAVES DEL
EMPRENDEDOR
EXITOSO

100 Llaves para abrirte puertas más rápido

Bryan Escobar

CONOCE LAS:

100 LLAVES DEL EMPREENDEDOR EXITOSO

BY BRYAN ESCOBAR

Introducción

Cuando quieres empezar un proyecto o emprendimiento estas sumamente motivado y con mucho entusiasmo, ¡Voy a crear mi negocio! ¡Voy a cambiar mi vida para siempre! Lo cual no esta mal, de hecho creo que esta muy bien, esa motivación inicial es la gasolina que nos permite avanzar. El problema empieza cuando el proyecto o negocio ya no esta en su fase inicial... Ya no sentimos la misma motivación ni el mismo fuego que sentimos al inicio y terminamos por abandonar. Esto provoca que nos sintamos incapaces e incompetentes, ¿Te ha sucedido.?

Es completamente normal si abandonas después de la fase inicial de tu proyecto o emprendimiento, de hecho el 90% también lo hizo, así que no te sientas tan mal, no estas solo. Ahora, no quiero que esto te siga pasando y que termines por abandonar ideas increíbles que podrían tener un gran impacto social, (Estoy seguro que tu tampoco quieres eso) por lo que las “100 Llaves del emprendedor exitoso” no será un libro mas de motivación para que sientas el fuego por un momento y que a los 2 meses vuelva a apagarse, eso ya te detuvo mucho tiempo y es hora de ponerle fin.

Las 100 llaves del emprendedor exitoso es un manual de supervivencia para todo aquel que desea triunfar en los negocios. Las llaves que vamos a proporcionarte en este libro van a ser conceptos clave que me han ayudado a prosperar y crecer mi negocio, nada de contenido de relleno que sé que ya has leído o visto en algún video en YouTube. Quiero ser lo

mas conciso posible y para eso trate de sintetizar al máximo todo lo que he aprendido a lo largo de los años de mentores y experimentación con mi negocio, junto con la lectura de mas de 50 libros por año. Es por eso que digo “Vamos a proporcionarte” No puedo darme todo el crédito de este libro a mí, sin los mentores que me han servido de guía, no hubiera podido llegar hasta donde estoy hoy en día. Espero podamos servirte de linterna a ti también para que alcances todo lo que deseas y puedas convertirte en un **emprendedor exitoso**.

Firmemente creo que que un Emprendedor no solo necesita saber como crear negocios y operarlos, un emprendedor es como un Samurai, el Samurai no necesita solo saber como pelear y ganar batallas, necesita saber como usar la espada y aprender una serie de principios para usarla correctamente, porque no es Samurai solo cuando esta peleando, es un Samurai las 24 horas del día. **Así mismo el emprendedor exitoso es emprendedor las 24 horas del día**, no solo cuando esta en la creación de negocios o en su negocio en sí, y también necesita aprender una serie de principios y disciplinas que le ayuden a usar la espada (El conocimiento) con Sabiduría.

Para empezar tu emprendimiento no necesitas tener un MBA o conocer todos los conceptos de empresa que existen, basta con que conozcas algunas llaves que abrirán las primeras puertas. Este libro contiene 100 que te servirán al inicio de tu camino.

El objetivo de este libro no es solo compartir información relevante que se te olvide a los 2 meses, es fungir de Maestro. Firmemente creo que un

maestro no debe solo transmitir información si no tener la capacidad de despertar un hambre de conocimiento en quién lo escuche. Y también fungir de mentor, un mentor es quien ya vivió un tramo de tu vida y te dice, “Yo lo hice de esta forma” “Yo tome estas decisiones” te acorta el camino y evita que cometas los mismos errores. Un mentor también confía en ti y no te ve como eres ni donde estas, tiene la capacidad de ver la persona en quien vas a convertirte y transportarte a un futuro mejor, ¡Adelante, confío en ti.!

Antes de empezar quiero darte algunas llaves iniciales que denomine “Las 6 llaves del lector exitoso” que te ayudaran en la lectura de este o cualquier libro. Un libro puede valer 0\$ para una persona y 1M\$ para otra, ¡El mismo libro! Sucede que he leído cientos de libros y en ninguno de ellos había una sola sugerencia de cómo el escritor recomienda que se lleve a cabo la lectura . Yo no quiero pasarme por alto ese paso tan importante que sin duda se que te puede ayudar a que el libro no sea solo información, si no que pueda ser una fuente de conocimiento perdurable para tu vida. Te dejo con algunas llaves para que puedas sacarle el máximo provecho a este o cualquier libro.

6 LLAVES DEL LECTOR EXITOSO

1. Ten en claro qué es lo que estas buscando de la lectura, cuándo sepas cuál es la información que necesitas podrás centrarte en lo que es relevante para ti y retener esa información.
2. Al iniciar a leer no hemos entrenado nuestra mente para mantener la concentración por largos periodos de tiempo, por lo que es mejor que no trates de leer 1 hora de corrido si es tu primer libro, intenta comenzar con 10 minutos al día y si aun así se te dificulta comienza con 5.
3. Nuestra mente funciona por asociación, por lo que es muy importante el ambiente en el que leas para mantener el enfoque y retener la información. Trata de leer en lugares que tu mente no asocie con actividades diferentes, si lees en la sala de tu casa donde ves Netflix todos los días, te será muy difícil mantener la concentración, al igual que si lees en tu cama, rápidamente tu mente lo asocia con descansar y de seguro acabaras durmiendo.
4. Desperdiciamos del 20 - 30% de nuestro tiempo de lectura perdiéndonos entre párrafos y palabras (Es por eso que el libro esta escrito con 27 de spacing). Puedes aplicar la técnica de seguimiento con tu dedo o con un lápiz para poder leer mas rápido y optimizar tu tiempo al máximo.

5. Evita estimularte durante la lectura. Nuestra atención hoy en día es mas modal que nunca, por lo que no podemos prestar nuestra total atención a mas de una actividad al mismo tiempo, en el momento que te sientes a leer, suelta la mochila de problemas, deja el celular y centra tu total atención al libro.

6. El autoconocimiento es clave para que puedas aprender, dedica un día a observarte para saber en que horas tu atención es mas fluida y retienes mas la información.

Por ultimo recuerda que la meta no es leer un libro es convertirte en lector.

MENTALIDAD

SOFTWARE

1. Sistema de Creencias

La mayoría de las decisiones que tomamos en el día tienen que ver con nuestras creencias, que están formadas por experiencias pasadas y nuestras percepciones y expectativas del mundo. Si eres una persona que se ejercita, crees en la importancia de cuidar tu cuerpo, si no comes manzanas porque una vez las probaste y no te gustaron, crees que saben feo y nadie podrá hacer que te comas una de nuevo, si eres una persona que lee libros, crees en la importancia del conocimiento y nadie podrá hacerte dejar de aprender.

El problema es que la mayoría de personas intenta cambiar sus acciones desde las acciones en sí, tratan de cambiar el fruto sin tocar las raíces, cuando realmente la acción es dominada por creencias, es mas fácil cambiar las acciones si nos enfocamos en el sistema de creencias que produce esas acciones, eso es enfocarse en las raíces.

Lo que tu crees que es bueno, o que no es tan malo es mas probable que lo hagas sin poner pero, si crees que fumar Marihuana no es malo, entonces es mas probable que si se te presenta la ocasión, termines por hacerlo porque no dañaría tu sistema de creencias, no daña tu identidad. Por el contrario sí crees que fumar daña y que la vida saludable es mas importante que una gratificación instantánea es seguro que no lo harías porque estaría dañando quien eres.

Tu vida no es mas que una serie de acciones diarias guiadas por tus creencias que terminan convirtiéndose en hábitos, reforzando así, tu sistema de creencias y definiendo quién eres.

Así que para cambiar tu vida solo necesitas cambiar tu sistema de creencias, lo que cambiara tus acciones, mejorara tus hábitos y redefinira

quien eres. Este es el primer paso para convertirte en un *emprendedor exitoso*.

Para cambiar tu sistema de creencias necesitas de mucho autoconocimiento, a veces por el torbellino de estímulos diarios se nos olvida incluso quienes somos y en que creemos, por lo que el primer paso es empezar a observarnos diariamente sin formar ningún juicio, solo observar nuestras acciones diarias, lo que elevara nuestro nivel de conciencia y hará que notemos ciertas creencias que tenemos y que quizá formamos hace años pero que hoy ya no tienen la misma relevancia. Observando tus acciones puedes empezar a darte una idea de las creencias subyacentes que tienes.

Es importante estar renovando nuestro sistema de creencias constantemente, porque la vida cambia, tu cambias, todos cambiamos. Hace 10 años alguien me dio de probar el vino y me supo horrible, hoy en día me gusta, pero imagina que mantuviera la misma creencia que forme hace 10 años de que el vino sabe mal, de seguro no podría disfrutar hoy de una buena copa.

La mejor forma de transformar tu vida es transformando tus creencias.

2. Mata Creencias

Cuando fue la ultima vez que querías hacer algo pero una voz en tu cabeza te dijo “Es muy difícil” “Lleva mucho tiempo” y no lo hiciste... Es algo muy común que como te pasa a ti, me pasa a mi y le pasa a todos. Esos pensamientos limitantes que se activan automáticamente vienen de

tus creencias, es una ley vigente que todo lo que tú creas que es difícil lo será y si crees que no puedes no podrás.

Muchas de nuestras creencias no son nuestras realmente, son de nuestros padres, amigos o de gente que influye en nosotros pero no son nuestras, lo que significa que algunas de ellas pueden afectar tu vida sin tu saber que están allí, estas creencias subyacentes son las mas peligrosas porque no estamos conscientes de que existen, no vemos las raíces pero si somos afectados por los frutos.

Si quieres ser un emprendedor exitoso, tienes que empezar a desarrollar un nuevo sistema de creencias que te permita llegar al nivel de éxito que desees, si sigues creyendo lo mismo obtendrás los mismos resultados.

Cuando desarrolle las ideas del libro tenia la creencia de que era imposible, me decía “No voy a tener tiempo” “Lo voy a dejar a medias” y descubrí que algunas veces se forman creencias erróneas sin tener información, este es el primer libro que escribo, ¿Por que pensaba que no iba a tener tiempo? ¿Por qué no sería capaz de finalizarlo? Se estaban empezando a formar creencias limitantes sin base en la realidad, que dé no haberlas matado, no estarías leyendo el libro. Fue entonces cuando descubrí una llave que me voló la cabeza por completo:

La mejor forma de matar una creencia es crear una experiencia que demuestre totalmente lo contrario.

Cuando detectes una creencia limitante asomándose por tu cabeza prueba que se equivoca y veras como esa creencia muere lentamente.

Si quieres ser un emprendedor exitoso necesitas matar creencias y adoptar nuevas y mejores.

Déjame darte 5 creencias de todo emprendedor exitoso:

1. Si alguien ya lo hizo yo también puedo hacerlo, y si nadie lo ha hecho yo seré el primero.
2. Nadie puede decirme qué no soy capaz de conseguir lo que deseo, ni siquiera yo.
3. No compito contra nadie, solo contra mí mismo, vivo en un mundo de abundancia donde todos podemos ganar.
4. Soy capaz de cambiar y moldearme de forma que todo el tiempo evoluciono a una mejor versión.
5. La persona mas importante de mi vida soy yo, por lo que cuido de mi mente y de mi cuerpo.

Estas son 5 creencias pero existen cientos que iras descubriendo con el tiempo, algo que a mi me ha ayudado es estudiar a la gente altamente exitosa y observar en que creen ellos, la mayoría tienen creencias muy similares, por lo que es fácil identificar los patrones y adoptarlos para ir matando creencias antiguas y creando nuevas y mejores que te conecten la mentalidad correcta para avanzar.

Si quieres ser un emprendedor exitoso necesitas matar creencias antes de que ellas te maten a ti.

Declara: “Yo soy capaz de cambiar mis creencias limitantes por unas de abundancia y crecimiento”

3. El arte de la Autosugestión

Tu sistema de creencias se formó a partir de todo lo que has escuchado y visto desde antes de tener consciencia. Alguien puede crecer creyendo que la delincuencia es algo bueno si desde pequeño vivió con delinquentes que constantemente le repetían “Lo hacemos para darte de comer” “Lo hacemos por un buen motivo” “Le robamos a ladrones”. Esto formaría una creencia de que él también puede hacerlo “Por un buen motivo” y creer firmemente que no está haciendo algo malo.

La constante repetición de palabras, pensamientos y acciones forman las creencias.

Sabiendo esto podemos utilizar una técnica que aprendí de Napoleon Hill -Autor de Piense y hágase Rico - llamada **Autosugestión**, esta técnica nos ayudaría a moldear nuestro sistema de creencias a uno de felicidad, éxito y abundancia.

La Autosugestión no es opcional, es necesaria porque al emprendedor nadie le exige nada, nadie le pide un reporte de notas, nadie lo está midiendo constantemente y si tu sistema de creencias no está alineado con lo que deseas profundamente, no vas a tener la motivación para seguir adelante.

Al principio nuestra mente se preocupa y nos dice muchas cosas que nos limitan, “Tengo miedo” “¿Y si fracaso?” “No creo ser lo suficientemente capaz de hacer esto” etc. Si te quedas escuchándola te vas a creer todo lo que te diga. **Tienes que desarrollar la capacidad de hablarte más de lo que te escuchas**, de esta forma podrás empezar a programarte con pensamientos de éxito que sí te lleven hasta donde tiene tu potencial.

La Autosugestión te ayudara a convencer a tu subconsciente de que recibirás todo lo que pides, de modo que actuaras conforme a esa creencia.

Debes empezar a aplicar la autosugestión ¡HOY! Por medio de afirmaciones e instrucciones repetidas al subconsciente, y con el tiempo serás capaz de cambiar tus creencias subyacentes y guiar tus propios pensamientos, sentimientos y comportamientos, lo que te hará una persona mas consciente y poderosa.

Así que desde hoy empieza a declarar que eres Feliz, prospero, abundante, rico, no que quieres serlo o que “Algún día lo serás” declara que ¡Ya eres rico! Da igual que no tengas un centavo en la billetera. **Si te repites tanto una mentira, terminaras aceptándola como verdad, es mas, creerás que ya es un hecho.** Los pensamientos que se combinan con cualquier emoción constituyen una fuerza magnética que atrae vibraciones y pensamientos similares o relacionados.

Aplica este principio al despertar, al hacer ejercicio, al comer y al dormir y veras como tu vida cambia por completo.

Es un hecho que uno finalmente termina por creer cualquier cosa que se repita a sí mismo, tanto si la declaración es verdadera como si es falsa.

4. Configuración Consciente

Cuando venimos al mundo somos como un nuevo celular, cuando lo compras debes empezar a configurarlo, seleccionando el idioma, contraseña y a qué red estará conectado. Con nosotros pasa exactamente lo mismo, nuestros padres son los compradores y nosotros el nuevo celular sin configuración. Las primeras configuraciones son las que nos marcan y en algunos casos nunca vuelven a cambiarse.

Como te criaron, como fue tu infancia, donde creciste, todo esto es fundamental en tu vida pero no es un factor determinante. Tus amigos de la infancia, tus papas y tu familia desempeñan un papel crítico en como entiendes y como crees que funciona el mundo, prácticamente moldean tu perspectiva. Todas estas experiencias terminan por crear un marco de referencia con el que interpretas todo lo que sucede a tu alrededor. Ese mismo marco de referencia que creaste durante tantos años es el que determina ciertos límites de cómo ves el éxito y el dinero. Lo malo es que muchas veces estos marcos se vuelven barreras limitando nuestro crecimiento.

Necesitas levantar esas barreras mentales para que puedas imaginarte siendo exitoso y ganando grandes sumas de dinero aun cuando nadie de tu círculo este logrando estas cosas. Tu marco de referencia actual es un techo que te impide crecer, son como los llama Ramit Sethi <<Guiones ocultos>> porque se encuentran en el inconsciente, tu no sabes que los tienes pero los tienes y son los que están constantemente diciéndote: “Estas bien como estas” “Mejor quédate donde estas, esto es lo que conoces.” ¡Estas mal configurado!

Lo que debes entender es que estos marcos son configuraciones inconscientes formadas desde que éramos pequeños, no son un reflejo

de tu potencial. Debemos empezar a exigirnos mas, tu obtienes lo que pides y si te configuraron para pedir el salario mínimo, eso ganarás, pero a ver pídele 10,000\$ a tu cerebro y verás como te ayuda a conseguirlos, porque no va a estar cómodo hasta que sienta que llegó a la meta. Luego le pides 100,000\$ y así sucesivamente, el punto clave es no dejar nunca que tu mente se acomode, un cerebro cómodo siempre vivirá pobre.

Al final lo que estamos tratando de cambiar es tu estilo de vida y lo bueno de los estilos de vida es que no son genéticos, pueden cambiarse, pueden crearse.

La **configuración consciente** es moldear tu sistema de creencias haciendo uso de la **autosugestión** de forma ambiciosa. Esto te permite romper esos marcos de referencia que te inculcaron desde que no podías razonar y si lo haces de la forma correcta, podrás empezar a cambiar tu mentalidad y expectativas para que puedas llegar hasta donde tiene tu potencial. ¿Cómo empezar la configuración consciente? Déjame darte una serie de consejos que a mí me han ayudado para despertar y darme cuenta de que existe mucho mas de lo que mi cerebro pide.

1. Acércate a la gente que tenga mas éxito financiero que tú, empieza a ver como piensa sobre el dinero, y te darás cuenta de cómo funciona su marco de referencia para poder interiorizarlo y hacerlo tuyo. Si no conoces a nadie no te preocupes, para eso existen miles de libros, biografías y videos de millonarios que comparten sus filosofías de vida.
2. Empieza a desaprender lo que te enseñaron tus padres sobre el éxito y el dinero.

¡Olvidate de que el éxito es una casita y un carrito! Empieza a reclamar tus propiedades y tu jet privado.

3. Empieza a competir y compararte, no desde la envidia, si no desde la inspiración, empieza analizando la vida de las personas altamente exitosas que han hecho una gran fortuna haciendo lo que a ti te gusta y viviendo la vida que deseas, compárate con ellos para que despiertes y te des cuenta que hay más, ¡mucho mas!

Tu estilo de vida actual es tu marco de referencia, no tu potencial.

5. Percepción

Hace algunos meses conocí a un empresario exitoso y me contaba cómo era para él, el tema de hacer riquezas, y recuerdo que me impresionó que nunca menciono nada técnico, ni tampoco alguna habilidad, él hablaba de hacer riquezas por medio del pensamiento. En aquel momento me quedé asombrado y le pregunté, “Bueno y tú, ¿Cómo ves hacer dinero?” Nunca olvidaré su respuesta, volteó a verme, se detuvo por un momento y con una seguridad impresionante me dijo, “Fácil, lo veo como algo fácil” Mucha gente diría que es mentira, que hacer dinero cuesta, que es difícil y que no se puede en este país, pero al final de cuentas ellos no son los empresarios exitosos.

Tu perspectiva se crea por como te ves a ti, como ves al mundo y como ves la vida. Tu percepción es tu realidad pero esto no significa que sea “La realidad” si no que es la que has escogido para ti.

Si lo pensamos fríamente, tus resultados son únicamente un reflejo de tu percepción, y existen 2 tipos principales de percepción que dominan tus pensamientos, sentimientos, acciones y que crean tus resultados.

Percepción interna

Todo empieza de adentro hacia afuera, si todo esta mal adentro se refleja afuera, si te odias, de seguro odiaras al mundo, si te amas, seguro amaras al mundo, todo es de adentro hacia afuera. La pregunta principal es, ¿Como te ves a ti mismo? ¿Te ves haciendo grandes cosas? Si la respuesta en estos momentos no es positiva no te preocupes, las percepciones se forman a través de los sentidos así que puedes empezar a utilizar la **autosugestión** para cambiar tu percepción interna, por mamón que suene, ¡Tienes que hablarte bonito! Nuestra mente se puede engañar muy fácilmente, no distingue lo que es verdad y lo que no, **interpreta como verdad lo que nosotros aceptamos como nuestra realidad**. La repetición constante de afirmaciones ya sean negativas o positivas forman nuestras creencias y las creencias determinan nuestra percepción.

Tener la percepción interna alineada con lo que deseamos nos ayudara a sentirnos mejor y tomar mejores decisiones.

Pueda que estes vendiendo chicles hoy en día, pero si te ves como un empresario actuaras acorde a tu percepción y será mas fácil que lo consigas, porque ya no tomas decisiones como un vendedor de chicles si no como un empresario en su camino al éxito.

Si te ves y sientes como un empresario es mas probable que actúes como uno.

Percepción Externa

Esta se refiere a cómo ves el mundo y la vida, **si ves el mundo como injusto y lleno de desgracias entonces vivirás en ese mundo, si ves un mundo maravilloso y lleno de oportunidades vivirás en es mundo.** Es necesario aclarar que tu percepción determina tu enfoque, será imposible que veas las oportunidades si vives creyendo que vives en un mundo injusto.

Yo vivo en un mundo maravilloso y lleno de oportunidades por lo que aveces no se ni como pero me pasan las bendiciones, quizá a ti también te estén pasando bendiciones pero tu falta de perspectiva no te deja apreciarlas.

¿Qué dices cuando ves a una persona con mucho dinero? Yo lo bendigo y si tengo la posibilidad se lo digo, lo bendigo porque para mí el es una persona prospera que obtiene lo que quiere. Yo vivo en un mundo de abundancia y espero tú también.

¿Cómo ves el mundo? Recuerda que la historia que te cuentas del mundo condiciona el estado psicológico con el que lo enfrentas.

La percepción es una decisión, dos personas viendo el mismo cielo pueden ver cosas diferentes, una dice “Que sol tan horrible” mientras la otra dice “Me encanta el azul del cielo hoy” ¡El mismo cielo.!

Todo es cuestión de percepción así que cuando estes triste, enojado o frustrado pregúntate, ¿Es realmente mala la situación o te falta perspectiva?

6. *Que tus pensamientos apunten mas Alto*

Un domingo por la tarde me junte con un amigo en un café para hacer una planeación semanal, era de los últimos domingos del año por lo que le pregunte, “¿Cuales son tus metas para este año entrante?” A lo que me respondió “Dime las tuyas y te digo las mías” me pareció justo y acordamos decir una cada uno, yo tenia muy claras mis metas que para mí eran ambiciosas y suponían un reto, ¡Vaya sorpresa la que me lleve ese día! Ambos tenemos la misma edad y las mismas posibilidades pero todas sus metas eran el doble, el triple y algunas hasta 5 veces mas grandes que las mías, una de mis metas era ganar mis primeros 100,000\$ (Q800,000 Aprox) la suya eran 200,000\$ (Q1,500,000).

Me quede reflexionando no por competitividad si no porque me parecía interesante como se ponía esas metas tan altas que parecían imposibles a menos que te metas a trafico de órganos, así que le pregunte ”¿Como te pones metas tan altas y como piensas alcanzarlas en un solo año?”

Su respuesta me cambio la vida. Me respondió:

“Es mejor apuntar alto y fallar por poco que apuntar bajo y dar al blanco, ahora el como aun no lo sé, pero sé que lo haré.”

El mensaje fue claro y me hizo entender porque hay personas que estando en peores situaciones llegan a tener mejores resultados. Todo tiene que ver con la **perspectiva interna de tu potencial**.

Tienes que desarrollar la capacidad de multiplicar tus metas por 10, este es un concepto del que habla Grant Cardone en su filosofía del 10X, en la cual te dice que multipliques tus metas por 10, si quieres ganar 10 mil al mes, cambia la meta a 100 mil, eso hará que trabajes acorde a una meta mas grande, y lo que provoca es que tus esfuerzos también se multipliquen por 10 y aunque no llegues a la meta de los 100 mil, es mas probable que llegues (Si pusiste el trabajo necesario) a una cifra entre 50 - 70 mil que es mucho mas que la primera meta que te habías puesto, lo que terminas por obtener es un resultado exponencial.

Apunta a la luna y aunque no llegues, quedarás en las estrellas.

- Grant Cardone-

Dicho todo esto, el plan de acción es claro:

- 1.** Define Clara y específicamente lo que deseas lograr.
- 2.** Multiplica esas metas por 10.
- 3.** Actúa acorde a la segunda meta y no a la primera.
- 4.** Pon una fecha limite para lograr esas metas

Al apuntar mas alto de lo que tu mente te cree capaz el juego cambia y empiezas a pensar, actuar y vivir acorde a esa meta 10 veces más grande.

**La persona en la que te tienes que convertir para ganar 10,000\$ al mes
no es la misma que para ganar 100,000\$**

7. Aumenta tus estándares

Un tiempo atrás tuve una reunión con el dueño de una de las empresas proveedoras de dropshipping más grandes de Guatemala. Yo tenía esta idea de crear una agencia de Estrategia digital que quería proponerle para que la operáramos juntos, así que nos reunimos en un café y empecé a transmitirle la visión del negocio y cómo ayudando empresas podíamos ganar mucho dinero. La idea parecía gustarle y fue entonces cuando volteó a verme y me dijo “Seré directo, no haría ningún negocio que no me deje como mínimo 10,000 al mes” a lo que yo respondí, “Eso es fácil, se puede hacer en 2 meses “ y empecé a mostrarle el plan para conseguir Q 80,000.00 (Quetzales Guatemaltecos) para que de las utilidades después de reinversión él pudiera sacar Q 10,000.00, me detuvo y me dijo “No no, no me estás entendiendo, no haría ningún negocio que no me deje 10,000\$ al mes.”

Ambos vivimos en Guatemala donde la moneda es el Quetzal, la única diferencia era que él pensaba en dólares y yo en Quetzales (1 Quetzal equivale a 0.13 centavos de dólar) lo que dejaba muy claro por qué él era el empresario.

En aquel punto de mi vida me di cuenta de que si quería ser un **emprendedor exitoso** tenía que aumentar mi estándar de pensamientos, tenía que empezar a medir mis metas, negocios y finanzas personales en dólares para empujar mi mente a ir por números más altos.

Si quieres cambiar tu vida, tus finanzas y tu negocio, **tienes que aumentar tu estándar de pensamientos**, porque es lo único que cambiara tu vida a largo plazo.

“Pensar muy bajo crea una enfermedad llamada PROMEDIO. Si no quieres que te afecte empieza a pensar mas alto, tan alto que te asuste.”

¿Que significa aumentar tu estándar?

Todos en la vida tenemos algo que “Queremos” pero te tengo noticias, en la vida no obtenemos lo que queremos, obtenemos lo que tenemos que tener, **obtenemos lo que toleramos en nosotros y en los demás**. Es cuando no estas dispuesto a tolerar algo que tu vida cambia.

No tolere menos de lo que mereces, la pregunta es, ¿Cuánto crees que mereces?

Tienes que saber que eres merecedor de grandes cosas, mereces una mansión, (no una casita) mereces el carro de tus sueños, (no el que ahorra más gasolina) desde hoy quiero que juntos empecemos a exigir mas.

Deja de pensar que tienes que gastar menos y empieza a pensar que tienes que ganar más.

Todos tenemos una lista de cosas que deberíamos hacer:

- Debería bajar de peso
- Debería hacer dinero

- Debería dedicar mas tiempo a mi familia
- Debería viajar mas

Debería, Debería, Debería...

Pero nunca hacemos los “Debería” lo que realmente provoca el cambio es cuando el “Debería” se convierte en “Tengo que” cuando el debería hacer mas dinero ahora es ¡Tengo que hacer mas dinero!, lo demandas, lo exiges y no estas dispuesto a tolerar el no conseguirlo.

La única forma de cambiar tu vida es elevar tus estándares, no conozco otra forma de hacerlo.

- Tony Robbins.

8. Aprender a simular

Recuerdo que hace algunos años estaba trabajando en un gimnasio en el que ganaba el sueldo mínimo (325\$ en Guatemala) pero que sin embargo marco mucho mi vida porque es uno de los gimnasios top de mi país y llegaba gente con mucho dinero, dueños de negocio, hijos de millonarios, empresarios, en fin, gente con el mayor poder adquisitivo en Guatemala. Trabajaba en la recepción por lo que tenia contacto directo con estas personas, veía las llaves de sus carros deportivos, guardaespaldas, perros exóticos y muchos lujos que provocaban que yo hiciera uso de **una de las capacidades mas poderosas del ser humano, crear simulaciones mentales.**

Era un gimnasio de spinning y boxeo por lo que cada vez que había una clase tenía que darles zapatos o guantes de boxeo a cada cliente y cuando entraban a clases me quedaba solo en recepción, bueno nos quedábamos solos, (Mi mente y yo) y en ese momento era cuando empezaba a crear escenarios en los que yo era el dueño de negocio, ¡yo era el millonario! Me preguntaba “¿En qué persona debo convertirme para hacer esa cantidad de dinero?” Luego dejaba que mi mente corriera la simulación mientras yo hacía como que trabajaba en la computadora. Nunca me sentí como un simple recepcionista, siempre sentí que era uno de ellos, por mas que la situación reflejara lo contrario.

La simulación es la capacidad de preguntarte “Como seria mi vida si esto sucediera” o “Que pasara si esto otro sucediera” Es únicamente crear escenarios en los que te ves en una situación diferente a tu situación actual.

Tu mente es muy poderosa y tiene habilidades increíbles, puede imaginar y simular cualquier escenario que desees en cualquier momento, y transportarte mentalmente a esa simulación.

No es donde estas, se trata de tu visión.

Puedes tener un trabajo que detestes o uno en el que tu jefe sea un cabrón, pero recuerda que puedes usar la simulación para crear un escenario en el que quizá tu seas tu propio jefe o te dediques a lo que te apasiona, solo empieza por preguntarte “¿Que pasaría si dejo mi trabajo y empiezo mi negocio?” “¿Cómo seria mi vida siendo mi propio jefe?” Y deja que tu mente haga el resto del trabajo, no juzgues las respuestas, solo deja que corra la simulación y quien sabe, quizá en tu simulación

puedas encontrar una solución a tu problema y cambiar tu vida por completo.

La razón por la que muchas personas siguen en un trabajo que detestan o siguen viviendo por debajo de su potencial es porque no se han tomado el tiempo de hacerse preguntas para crear simulaciones mentales de un futuro diferente, uno mejor en el que estén donde realmente quieren estar, no se han tomado el tiempo de preguntarse, “¿Que pasaría si hiciera este cambio en mi vida?” Quizá porque no conocen el poder de la simulación, el poder de imaginar.. Como dijo Einstein “La imaginación es mas poderosa que el conocimiento” ¿Ves el poder en esta frase? ¡Tu imaginación puede hacer lo que quieras! Así que mejor empieza a usarla a tu favor haciéndote las preguntas de como sería tu vida si cambiaras de profesión, hábitos, amigos o pareja y veras como tu mente diseña escenarios que nunca antes hubieras imaginado y que solo puedes acceder por medio de la simulación.

Empieza hoy a hacerte preguntas, claro esta que la calidad de las simulaciones será equivalente a la calidad de las preguntas, por lo que es importante que **aprendas a hacer preguntas**, pero si logras convertir la simulación en un habito, cada vez llegaras a mejores escenarios, lo que te dará ángulos diferentes para mejorar tu situación actual.

**No se trata de dónde estas, se trata de la calidad de las simulaciones
que estas creando todos los días.**

9. Aprende a hacer preguntas

La creatividad se origina de la capacidad de hacernos preguntas difíciles, preguntas para las que no encontramos solución y que exijan pues, el trabajo de la imaginación. Hacerse las preguntas importantes antes de tomar una decisión hace toda la diferencia en la calidad del resultado. Las preguntas son la llave hacia nuestras relaciones. La conexión con otros depende de nuestro interés por hacer preguntas a la persona que tenemos en frente, nos volvemos más sociables cuando desarrollamos el arte de elaborar preguntas significativas que elevan el nivel de la conversación.

Yo espero que en este libro no encuentres 100 respuestas, espero encuentres 100 preguntas. El verdadero valor se encuentra en las preguntas.

Si quieres construirte como emprendedor exitoso recuerda que debes convertirte en un mejor cuestionador.

¿Cómo podemos hacerlo?

Fácil, Observa a los cachorros y a los niños, se dice que un niño de cuatro años puede realizar de 100 a 200 preguntas en un día. Gozar de esa capacidad de cuestionamiento créeme que requiere una mentalidad muy poderosa, libre de enigmas y miedo.

Hace unos meses conocí en un parque a un niño llamado Edgar, empezamos a platicar y me contaba cosas que yo nunca había escuchado en mi vida, cosas como, “¿Sabías que el animal con mas dientes es el pez gato con mas de 9,000?” “¿Sabías que el animal mas feliz del mundo es el quokaa?” Y así continuaba conforme yo le preguntaba mas. Quede asombrado con la inteligencia de aquel niño, así que le dije, “Eres muy inteligente, has de leer bastante.” Nunca se me olvida lo que me respondió, se rio un poco y me dijo, “No soy inteligente, mi mama dice que soy muy preguntón y cada vez que tengo una pregunta la busco en google y obtengo la respuesta.”

Aprender a hacer preguntas es clave para nunca dejar de aprender, pero para eso necesito que logres vencer los miedos y te deshagas de la arrogancia de pensar que eres el dueño de un conocimiento supremo. No existe una sola respuesta para todos, ni existe verdad absoluta NUNCA. Solo existe tu respuesta y tu verdad. Debes desarrollar nuevamente la capacidad que tenias cuando eras niño de cuestionar TODO.

¿Quieres una llave de éxito para toda la vida?

Haz más preguntas.

10. Practicar el peor escenario

Todos tenemos problemas, eso es normal, pero el verdadero problema esta en cuando dejamos que nos consuman la mente y tratamos de hacer como que no existen o los evitamos, normalmente es porque tenemos

miedo de lo que pueda suceder y no soportamos la incertidumbre.

Podemos evitar que esto nos suceda creando **simulaciones** mentales del **peor escenario** posible de los problemas a los que no encontramos solución, solo debemos hacernos una simple pregunta, ¿Qué es lo peor que pueda pasar? Esto hará que corra una simulación mental de lo que sucedería en el peor de los casos y nos prepara mentalmente para ello.

La practica del peor escenario es una simulación en la que asumes que todo lo que podría ir mal termina yendo mal, ¿Y si no completaras la tarea? ¿Y si tu plan no funciona? ¿Qué pasaría si lo pierdes todo? Esta practica es pesimista por una razón, te ayudan a darte cuenta que en la mayoría de circunstancias vas a estar bien.

Practicar el peor escenario te ayudara a relajar tu mente porque **el 99% de las veces el problema no es tan malo como parece**. Para darnos cuenta de esto necesitamos correr una simulación del peor escenario en el que podríamos encontrarnos, pronto veremos lo dramática que es nuestra mente.

Cuando estamos constantemente pensando en un problema, este consume nuestra energía y disminuye la creatividad. El verdadero emprendedor es un creador y no puede crear si su mente esta muy ocupada pensando en los problemas (Problemas que probablemente nunca sucedan.)

Para escribir este libro mi mente debe estar 100% metida en la escritura, el momento en el que mi mente empieza a divagar y pensar en los problemas toda la energía se centra allí y se muere la creatividad.

Pensar en lo peor que podría suceder si no hago tal cosa me pone en ventaja, porque la mayoría de veces termino por darme cuenta que nada

es tan serio como parece, lo que me despeja la mente y me permite regresar al trabajo.

A menos que alguien este muriendo deja de quejarte,

¿Qué es lo peor que podría pasar?

11. Empieza por tus pesadillas

Siempre se nos ha dicho que debemos enfocarnos en metas, metas y mas metas.. Pero la mayoría al principio no tiene claridad de sus metas de vida o terminan fijándose unas comunes como “Mi meta es mas dinero” “Mi meta es una casa” “Un carro” “Una familia” y esta bien, pero estas metas tienen 2 problemas principales.

- 1.** El ser humano trabaja por recompensas, y cuando la mente razona que la recompensa se obtendrá dentro de 10 - 15 años deja de sentir motivación. Esto no significa que no debas tener metas a largo plazo, estas son necesarias para saber a donde vas, pero necesitas otro set de metas que son las que te mantendrán motivado hoy.
- 2.** Son poco especificas. El tener mas dinero no puede ser una meta, 1\$ es más dinero, ¿Eso es lo que quieres? Una casa estoy seguro que ya tienes, ¿Ya cumpliste tu meta.? Las metas poco especificas no sirven porque no se puede definir la cantidad de esfuerzo que necesitaras, si yo dijera que quiero 10\$ no pondría el mismo esfuerzo que si quiero 100,000\$. Ademas plantearte estas metas significa que no tienes

claridad. Tus metas tienen que ser específicas para poder crear la imagen mental de tus deseos.

El problema principal es que la sociedad nos ha hecho pensar que la casita, el carrito, el trabajo digno son las metas significativas equivalentes al éxito, y en muchos casos no es así. El éxito es relativo, para un niño puede ser comer un helado, para un anciano puede ser el mantenerse saludable, para mí el éxito es crecimiento, siempre y cuando este creciendo soy exitoso.

Entonces Bryan, ¿Qué metas puedo ponerme si estoy iniciando? Primero te pediré que no te enfoques en metas, ¿Ah? ¿Qué no me enfoque en metas? Sí, eso dije. Primero enfócate en tus pesadillas como.. “Estar en mi trabajo actual para toda la vida” “Vivir con mis padres para siempre.” Haz una lista de tus pesadillas, todas esas cosas que te aterran y no quieres que sucedan bajo ninguna circunstancia y tendrás un mapa de las que pueden ser tus primeras metas, este es el primer paso. El segundo paso será poner una cantidad que resuelva esa pesadilla, si tu pesadilla es vivir con tus padres toda la vida, analiza cuales son tus gastos mensuales fijos y cuanto te costaría un apartamento, vamos a decir que son 5,000\$ y que con eso ya puedes irte a vivir solo, ¿Ves? Ya tienes tu primera meta específica. El tercer paso es ponerle una fecha de caducidad a esa pesadilla, ¿Cuándo quieres dejar dejar de tenerla? Sigamos con el ejemplo de vivir con tus padres, ¿A que edad ya no te gustaría vivir con ellos? Ponerle una fecha de caducidad es el ultimo paso para que tú meta este completa, ahora ya tienes tu primera meta, solo te falta acción. Tu pesadilla

convertida en meta quedaría así: **“Mi pesadilla es vivir con mis padres para toda la vida. Para irme a vivir solo necesito unos ingresos mayores a 5,000\$ mensuales que conseguiré antes de cumplir los 23 años.”**

Este proceso te ayudará si estas iniciando tu camino para convertirte en un emprendedor exitoso y este mismo proceso puedes seguir con todas tus pesadillas para convertirlas en metas claras y especificas que te motiven y pongan tu mente a moverse para conseguirlas.

El plan de acción es claro:

1. Haz una lista de tus miedos y pesadillas, ¿Cuales son?
2. Especifica una cantidad que resuelva tus miedos y pesadillas, ¿Cuánto necesitas?
3. Ponle fecha de caducidad a cada una de tus pesadillas, ¿Para cuándo?

12. Aprende a dominar el activo

Siempre me ha gustado llamarle Activo a la mente porque me recuerda que siempre y cuando no me vuelva loco y mi mente este funcionando bien, tengo un activo que vale millones de dólares, ¡Y tú también lo tienes! Pero necesitas empezar a verlo de esa forma, si no tienes dinero no es por la situación, no es por el gobierno, es porque no has nutrido el activo para que empiece a generar un rendimiento.

Existen solo dos caminos, o trabajas para tu mente o tu mente trabaja para ti. Lo que sucede normalmente es que vivimos controlados por nuestra mente, sus impulsos y pensamientos nos terminan dominando sin que nos demos cuenta, esto provoca que no tomemos decisiones racionales sino impulsivas por la mente que siempre prioriza la gratificación instantánea.

Por ley la mente siempre busca el camino de menos esfuerzo, lo cual tiene sentido porque necesita ahorrar energía para el resto del día, pero puede ser contraproducente cuando dejamos que siempre busque la salida mas fácil, ¿Es mas fácil acostarte a dormir o hacer ejercicio? ¿Es más fácil comer una hamburguesa o hacer dieta? ¿Es más fácil ver Netflix o escribir un libro? Las respuestas son obvias y nosotros elegimos las acciones. Todas las horas que he dedicado a la escritura de este libro podría haberlas usado para ver Netflix o salir con mis amigos, pero esa era la salida fácil y si lo hacia dejaba que mi mente tomara el control eligiendo el camino de menos esfuerzo, por lo que cada vez que voy a escribir tengo que dominar la mente para que este enfocada en lo que tengo que hacer y no se distraiga haciendo simulaciones de otras cosas que podría estar haciendo que provocarían gratificación instantánea (El extasis de la mente.)

La clave para empezar a tener resultados y convertirte en un **Emprendedor exitoso** esta en aprender a dominar el activo y usarlo a tu favor.

Controla tu mente o ella te controlará a ti.

- Buda -

La mayoría de gurús te dicen que aprendas a callar tu mente, yo no creo que esa sea una solución ni algo que sea necesario. A la mente le tomo miles de años evolucionar para que tenga las capacidades que tiene hoy en día, en lugar de callarla es mejor aprender a utilizarla a nuestro favor. Piensa en tus manos, puedes dejarlas quietas ¿No es así? Pero si eliges

moverlas pueden abrir puertas, cocinar e incluso diseñar un edificio, ¿Cuál es la clave? Aprender a dominar tus manos para que ellas trabajen para ti. Imagina poder dominar tu mente de forma que trabaje para ti, imaginando, pensando y haciendo lo que tu desees, puedes volverte muy poderoso porque estarás en control de tus acciones, palabras y comportamientos.

Para aprender a dominar la mente debes hacer consciente lo inconsciente y lo consciente inconsciente.

13. Invierte en lo que no se ve

Si estas iniciando en el mundo del emprendimiento y empiezas a tener dinero o quizá ya tienes una cantidad ahorrada, debes empezar a tomar decisiones sobre qué hacer con él, el dinero parado en el banco cada día vale menos, porque la inflación es real. La única salida para que tu dinero valga mas es invertirlo, por lo que la pregunta que deberías estarte haciendo es, ¿En que invierto mi dinero.? Definitivamente sin importar cuanto dinero tengas, lo primero en lo que deberías invertir y en lo que mas deberías enfocarte si tienes menos de 25 años es en nutrir el activo (Tu mente.)

El problema principal y por lo que invertir en nosotros es lo ultimo en lo que pensamos es porque no es visible ni se puede presumir, nadie va por la calle y te dice “WOW” que crecimiento personal tienes” porque como la palabra lo dice, es personal, nadie lo ve, esta dentro de ti. ¿Qué pasaría si mejor “Invirtieras” en unos Jordan? Claro eso si te pasa por la mente y

hasta te hace sentido porque piensas “Me voy a ver diferente” “Estos zapatos casi nadie los tiene” Déjame decirte algo que si es cierto, ¡Crecimiento personal casi nadie lo tiene! Y a diferencia de los Jordan el crecimiento te quedara para siempre, no se deteriora en 4 meses.

“Tal vez me vea pequeña, pero tengo todo un universo en mi mente”

- Yoko Ono -

La razón por la que se nos hace mas fácil gastar en ropa, zapatos y celulares es porque al ego le fascina, cuando tu te compras el ultimo iPhone significa que “Pertenece al grupo de personas de clase alta” no todos tienen el ultimo modelo, lo que te hace sentir especial y te hace resaltar entre tus amigos y familiares, ademas de que te da un falso sentido de “Admiración.”

El ego es una fuerza poderosa y acumulativa, cada vez que tu compras algo que te da un “High Standard” como la ultima versión del iPhone (Aunque tu teléfono anterior funcionara perfectamente bien) provoca que tengas que gastar en mas cosas para mantener ese estándar, porque ahora tus amigos y familiares te ven como alguien que tiene dinero, y tu ego va a luchar para mantener esa posición y validación comprando mas cosas que complementen el perfil de alguien que tiene mucho dinero, empezaras a comprar mas zapatos, ropa y al final terminaras gastando mucho mas de lo que pagaste por el iPhone.

El ego nos mueve demasiado, por lo que debemos aprender a dominarlo para qué no termine por controlar nuestra vida y dañar nuestras

relaciones y finanzas. Te recomiendo leer el libro “Ego is the enemy” de Ryan Holiday para profundizar en el tema.

Existe una alternativa del ego que también es una fuerza muy poderosa que te puede ayudar a despertar el hambre de invertir en ti, piensa en como te sientes después de disfrutar tu comida favorita o después de un baño con agua caliente.. Te sientes increíblemente bien, ¿Por qué?

Porque sientes satisfacción y tranquilidad, que es algo que definitivamente no te dará comprarte unos Jordan y mucho menos si los compraste ahorrando por meses o jodiste tu presupuesto.

Cuando inviertes en leer libros, escuchar podcast, cursos o en general cuando inviertes en ti, llega ese sentimiento de satisfacción y tranquilidad, lo mismo que cuando sales del gimnasio, no piensas “No debí haber venido” “No valió la pena” esa sensación es incomparable porque sabes que hiciste lo que tenías que hacer, sabes que tomaste la decisión correcta.

Cambia el alimentar tu ego comprando basura que no necesitas por la satisfacción y tranquilidad de invertir en tu crecimiento personal.

Invertir en ti es como invertir en tierra, como comprarte un terreno, quizá no lo vendas mañana pero ya es tuyo y nadie te lo puede quitar.

Tu eres tu mayor activo y en la medida que entiendas eso vas a cambiar tus hábitos de consumo por hábitos que si sumen a tu crecimiento.

Tu eres la persona mas importante en tu vida, si no estas nutriendo tu mente de forma correcta, te estas haciendo un daño, y no ahora porque hoy hacerte esos daños no se siente, pero tu yo dentro de 5 años si los sentirá, por el contrario si haces la inversión en ti hoy, tu yo del futuro te

lo va a agradecer. Así que no inviertas en ti por tu yo del presente, invierte en ti por tú yo de 5 años adelante, hazte ese favor.

**Aprende a invertir en lo que no se ve pero que si se vera dentro de
5 -10 años**

14. Investigación y desarrollo personal (I&D)

Todo emprendedor exitoso dedica cierta cantidad de tiempo y recursos aprendiendo cosas nuevas, porque sabe que es un líder, y el líder no se puede dormir porque se hunde el barco. El presupuesto de investigación y desarrollo es algo en lo que las empresas lideres alrededor del mundo invierten para determinar en qué deberían trabajar para el futuro.

Las compañías grandes gastan millones (A veces billones) en investigación cada año, aprendiendo nuevas técnicas y procesos para encontrar ideas que puedan darles billones de beneficio.

El I&D existe porque funciona. Las compañías que invierten en investigación y desarrollo terminan por encontrar nuevos productos para ofrecer a sus clientes y encuentran mejoras para sus procesos que pueden ahorrarles millones de dólares. Es evidente que si funciona para ellos funciona para ti.

Imagina el cambio que ocurriría en tu vida si incluyeras el 20% de tus ingresos en tu presupuesto mensual para Investigación y desarrollo personal, estarías aprendiendo algo nuevo todos los meses y alimentando el activo (Tu mente.) Es fácil volver automático el separar una cantidad de tus ingresos mensuales en una cuenta para I&D, siempre

y cuando sepas para qué lo vas a utilizar, así puedes encontrar el valor de este hábito. Ese dinero puede usarse libremente para comprar libros, tomar cursos, adquirir equipo o asistir a conferencias: todo lo que mejore tus habilidades y capacidades.

Firmemente creo que el emprendedor o el empleado que quiere ser emprendedor, debe tener un presupuesto alto para investigación y desarrollo personal. Los gurús de finanzas personales me matarían por decir esto, pero yo creo que tener un presupuesto estricto de I&D es más importante que maximizar tus ahorros. Invertir en mejorar tus habilidades y capacidades puede enriquecer tu vida y abrirte puertas a nuevas oportunidades que se trasladan en más ingresos. Tu capacidad de ahorrar es limitada, tu capacidad de obtener conocimiento no.

Ahora se que algunas personas estarán pensando “Yo no puedo invertir el 20% de mis ingresos en estos momentos” “Como voy a quitarme esta cantidad de mi dinero” Entiendo por completo, pero la solución es clara, si en estos momentos no puedes quitar mayor parte de tus ingresos entonces empieza con el 5% mensual para I&D y concéntrate en aprender más de la materia que estes trabajando para poder mejorar tus habilidades de forma que tu ingreso aumente, y en algunos meses serás capaz de utilizar el 10% Mensual, luego el 20% y así llegarás al punto en el que gracias a todas las habilidades que aprendiste habrás aumentado tus ingresos tanto que puedes cubrir tus gastos con menos del 10% de tus ingresos, ¿Increíble no? Es posible. En algunos meses ya habrás adquirido el hábito y entonces sucede algo maravilloso, empiezas a amar el aprendizaje y te obsesionas con el conocimiento tanto que querrás invertir cada vez más en I&D porque habrás reconocido su poder.

Si un hombre vacía su bolsillo en su mente nadie se lo puede quitar.

Una inversión en conocimiento siempre paga el mayor rendimiento.

- Benjamin Franklin -

15. Deja el 50% de tu tiempo libre

Es muy difícil no dejarse enrollar por el torbellino de cosas que tenemos que hacer todos los días. Se nos va el tiempo entre tareas, compromisos y responsabilidades que no podemos esquivar, el problema es que cuando llega la noche y sentimos que no hicimos mayor cosa, no dedicamos nada de tiempo a nutrir el activo, nos olvidamos por completo del tiempo para I&D.

Lo que sucede con muchas personas es que tienen la falsa creencia de que estar ocupado todo el tiempo es bueno, déjame decirte que ¡No es así! Si estas ocupado todo el tiempo, ¿En que momento te dedicas a crecer? ¿En que momento te desarrollas.? No estoy diciendo que te quedes sin hacer nada o que hagas menos cosas, te estoy diciendo que **el verdadero secreto para obtener resultados no es estar ocupado, es ser productivo.** El momento en el que dejas de ser el “Mr estoy ocupado todo el tiempo” y empiezas a ser productivo vas a tener tiempo libre, porque la diferencia es que el productivo no pretende estar ocupado, el productivo PRODUCE, CREA, TRABAJA y realiza las cosas sin distraerse en el menor tiempo posible, a diferencia de el ocupado que no logra terminar las cosas.

Ocupado no es lo mismo que productivo

Si quieres realmente ser un emprendedor exitoso vas a tener que ser líder, lo que conlleva dirigir y desarrollar personas para ayudarlas a descubrir su máximo potencial. Para ser un líder necesitas estar al frente y desarrollarte, porque no puedes enseñar lo que no has aprendido. Si el líder no crece, la gente alrededor del líder no crece y eso es lo que mata a las organizaciones.

Tener el 50% de tu tiempo libre te va a permitir dedicarte a la tarea mas difícil que tendrás como líder, liderarte a ti.

Crecer no es opcional para el emprendedor, lo necesita, es el aire que le permite sentirse vivo, pero no puedes crecer si estas todo el día “Ocupado” necesitas mejorar tu enfoque para ser mas productivo y terminar las tareas en la mitad del tiempo que te toman actualmente, seguro estas pensando “No conoces mi caso, mis tareas son muy largas y requieren mucho trabajo” Créeme que te entiendo, pero créeme cuando te digo que siempre puedes mejorar. Enfócate en ser cada día un poco mas eficiente que el anterior para que puedas hacer tus tareas diarias mejor y mas rápido, de forma que te quede el 50% de tu tiempo libre para dedicarlo a tu crecimiento personal.

La única forma de que te quede el 50% del tiempo libre es reduciendo el tiempo que te toma terminar las tareas actuales e identificando cuales son las importantes, y para eso te quiero dar 5 consejos principales:

1. Encuentra 3 horas al día de silencio y de concentración ininterrumpida para hacer todas las tareas que puedas sin distracciones.

2. Cambia el pensamiento de “Todo el tiempo estoy ocupado” por “Soy productivo y capaz de hacer lo que me proponga cada vez mejor y mas rápido.
3. Enfócate únicamente en las tareas que son urgentes para ese día, no trates de hacer todo lo que es “importante.”
4. Enfócate en lo que trae resultados, mide todas tus tareas de la siguiente forma: 1) ¿Qué tan necesario es que haga esta tarea? 2) ¿Esta tarea me trae algún buen resultado? Al responder a estas preguntas sabrás si tienes que hacerlas.
5. Si tienes que reunirte con una persona y la reunión no cumple los consejos 3 y 4, pon un tiempo limite para la reunión con la siguiente formula: 1) Hazle saber a la otra persona que tienes otras cosas que hacer. 2) Pon un temporizador de Maximo 30 minutos, así obligaras a tu mente a tener ideas, resolver problemas y tomar decisiones mas rápido para que el tiempo no se te pase por alto y termines en una reunión que te robe 3 horas de tu día.

No puedes estar ocupado todo el tiempo porque eso significa que tu vida esta siendo dirigida por alguien mas y que tú no eres prioridad. Sigue estos consejos con el objetivo de dejarte el 50% del tiempo libre y tu crecimiento será exponencial.

Recuerda que tu eres la persona mas importante de tu vida y necesitas dedicarte el tiempo para crecer, aprender y mejorar todos los días.

16. Dieta Mental

Piensa que vas a correr un maratón de 26 millas, ¿En qué condiciona física tienes que estar? De seguro que en la mejor condición posible y deberás sobre pasar los limites de tu cuerpo, no puedes correr 26 millas estando obeso, seria muy cansado y no aguantarías todo el camino. Para ser un emprendedor exitoso deberas entrenarte y cuidarte de forma muy diferente a como lo hace el promedio, el promedio no corre maratones. De ahora en adelante ten en cuenta que saldrás del promedio, por lo que tus pensamientos también deben salir del promedio y para eso es necesario que empieces a cuidar lo que entra a tu mente.

La dieta mental es la capacidad de hacerte consciente de lo que ves, lees y escuchas la mayor parte del tiempo porque eso determina la calidad de tus pensamientos.

La formula de todo estilo de vida es la siguiente:

Input - Pensamientos - emociones - acciones - hábitos - resultados

Un input es toda la información que entra a tu cabeza ya sea por una persona, internet, las noticias, un periódico, una llamada, prácticamente toda la información que entra a tu mente es un input.

Una dieta mental funciona igual que una dieta alimenticia, solo que en lugar de evitar la comida con muchos carbohidratos y azúcares, evitas negatividad, noticias y personas que no ayudan a mantener tu mente saludable.

¿Cómo se hace una buena dieta dental?

Te daré 3 inputs de los que debes cuidarte para llevar una buena salud mental y que puedas vivir con tu mente mas tranquila y creativa.

1. **Negatividad:** Todos conocemos a alguna personas que encuentra un problema para cada solución y que siempre piensa en el lado malo de las cosas, por lo regular estas personas viven con miedo de que algo malo pasara y piensan que a ellos nunca les sucede nada bueno. La negatividad no la encuentras solo en una persona, la encuentras en redes sociales, noticias, etc. Por lo que debes ser muy cuidadoso con las personas que sigues, trata de seguir a personas positivas que mejoren tu estado de animo y sigue mi regla de oro #1 NUNCA VER NOTICIAS, yo nunca me entero de a quien mataron, qué asesino anda suelto, qué esta pasando en otro lugar, porque por lo regular nunca es nada bueno. En las noticias jamas te dan una buena noticia, en lugar de periódico debería llamarse “Malas noticias.” Si algo realmente malo sucede en el mundo o en el país, créeme que te enteraras, no tienes que estar consumiendo negatividad a diario.

2. **Criticas Negativas:** Ojo que especifique criticas negativas, yo creo que las criticas son buenas porque te empujan a crecer, te dicen en lo que estas fallando y te obligan a mejorar, pero hay una regla que siempre sigo que me ayuda a filtrar esas criticas y es que solo me dejo criticar por personas que están mas arriba que yo en esa área en específico, personas que critican con el único objetivo de hacerte una mejor persona. Las criticas negativas son las que tienen como objetivo encontrar defectos en ti y en otras personas, por lo que tienes que volverte muy hábil identificando a estas personas para alejarte lo mas pronto posible y evitar que te contagien, créeme que si sigues relacionándote con personas que lo único que hacen es criticar,

inevitablemente terminarás convirtiéndote en uno de ellos. Estas personas son altamente contagiables.

Alejarte de las críticas te ayudara a tener una mejor salud mental.

3. Quejas

Alguna vez has escuchado “Es que nada me sale bien” “Todo es culpa del presidente” “Odio el sol, mucho calor” Bla Bla...

Las quejas tienen como único objetivo justificar la situación actual para evitar asumir la responsabilidad de lo que te sucede día a día. Cuando nos sucede algo malo lo ultimo que queremos hacer es aceptar que de algún modo es culpa nuestra, lo mas fácil es empezar a buscar a que o quién culpar.

Alejarte de las quejas te ayudara a ser mas consciente y tener mas

Accountability para aceptar que todo lo que te sucede es resultado de tus decisiones.

Como toda dieta, la dieta mental requiere fuerza de voluntad para alejarte de las personas que no suman a tu vida, pero créeme que vale la pena que empieces a ponerte a ti como prioridad.

La dieta mental no es que te alejes de estas tres cosas por completo, si no que pongas como prioridad tu salud mental para mejorar la calidad de tus pensamientos con el objetivo de que estén en sintonía con tus deseos y no controlados por otras personas.

Si no estas en la situación que desees o no estas obteniendo resultados piensa en sí estas llevando una dieta mental en la que evitas la negatividad, las críticas y las quejas, tanto en personas como en redes sociales.

El emprendedor exitoso cuida de su mente y su mente cuida de el.

17. La ley del Consumo Diario

Todos tenemos algo que comemos todos los días, pueda que sean huevos en el desayuno o fruta por la tarde, en mi caso son plátanos cocidos, llevo 1 año comiendo una porción de plátanos todos los días, de lo cual aprendí algo muy interesante que he utilizado a mi favor.

Hace 1 año yo no comía plátano, de hecho me disgustaban, pero todo cambio una noche cuando regrese del gimnasio, estaba muy cansado, tenía hambre y no había nada de comer mas que unos plátanos, así que decidí darle una oportunidad y comí uno, luego otro y luego otro hasta que me llene de solo plátanos y descubrí que me encantaban, al siguiente día regrese del gimnasio, entre a la cocina y nuevamente me llene de solo plátanos, pasaron los días y sin darme cuenta siempre después del gimnasio necesitaba mi porción de plátanos.

Resulta que los humanos creamos hábitos por medio de señales (El regresar del gimnasio era una señal) la señal activa una conducta (comer una porción de plátanos) que con el tiempo se vuelve inconsciente, pero que si eres capaz de identificar las señales puedes conectar conductas que te ayuden a llegar a donde deseas, creando hábitos productivos muy rápidamente. Este es un concepto que aprendí del libro "Atomic Habits" de James Clear.

La ley del consumo diario establece que tienes que definir una serie de cosas que sin excepción debes consumir todos los días, no me refiero a comida, me refiero a libros, podcast, videos de algún tema que quieras

aprender, todo lo que te haga una mejor persona. El objetivo del consumo diario es que crezcas mínimo 1% todos los días.

Yo empecé a utilizar la ley del consumo diario utilizando la siguiente fórmula:

Señal - Hábito Actual - Conducta deseada

Para simplificar la aplicación te daré 5 pasos necesarios usando el ejemplo de cómo aprendí marketing digital utilizando la ley del consumo diario:

1. Decidir que quieres aprender o en quién te quieres convertir, yo decidí que quería convertirme en un estratega comercial por lo que ya sabía que debía implementar a mi consumo diario (Contenido de marketing digital.)
2. Identifica las señales: Siempre después de bañarme agarro mi computadora y me pongo a estudiar 1 hora sin interrupciones.
3. Aplica la acumulación de hábitos: Después de mi hábito actual (Comer una porción de plátanos) me baño y me pondré a estudiar.
4. Hazlo todos los días para cumplir la ley del consumo diario, y después de algunos meses notarás la diferencia en tu aprendizaje.

Siguiendo estos 4 pasos logré aprender de marketing digital, lo que me permitió crear mi agencia de marketing médico.

Definitivamente la mente necesita entrenamiento y no existe mejor forma de entrenarla que con las conductas diarias que terminan por volverse parte de ella.

Puedes ver los deseos de un hombre observando lo que consume todos los días.

18. Interpretación y reinterpretación

¿Alguna vez has recibido un mensaje de algún amigo, conocido o familiar que te hizo enojar mucho, solo para después darte cuenta de que no entendiste la intención del mensaje? Tu mente llego a una conclusión que no era verdad basándose en tu percepción, tus emociones y pensamientos en aquel momento... después descubriste que había otra forma totalmente diferente de interpretar lo que la persona quería transmitirte.

Nuestras mentes siempre están simulando diferentes caminos, pero algunas veces no existe la suficiente información para completar los patrones, como no eres omnisciente, tu mente nunca tiene la información completa, por lo que automáticamente llenara espacios vacíos interpretando lo que ves en base a patrones pasados. En la ausencia de cualquier información la mente “Saltara a las conclusiones.” La mente constantemente depende de patrones pasados para crear interpretaciones en la ausencia de información.

No vemos las cosas como son, vemos las cosas como somos.

Hacemos juicios instantáneos a personas, cosas y situaciones basándonos en experiencias pasadas, y es algo que tenemos que tener muy en cuenta porque obviamente no estamos viviendo en el pasado, las personas cambian y las situaciones también.

Podemos alterar estos juicios instantáneos con un proceso llamado **Reinterpretación**.

La Reinterpretación es posible porque nuestra memoria es limitada, no son discos duro. Cada vez que revivimos un recuerdo no permanece exactamente igual a cómo lo vivimos en el pasado.

Es posible cambiar tus creencias haciendo uso de la reinterpretación de eventos pasados. Si quieres cambiar el resultado de las simulaciones que crea tu mente, la mejor forma de hacerlo es alterando la información que interpreto tu mente en el pasado haciendo uso de la Reinterpretación.

En el libro “Re create your life” Morty Lefkoe enseña un proceso que puede ser usado para Reinterpretar eventos pasados de una forma sencilla:

1. Identifica el patron no deseado.
2. Nombra la creencia subyacente.
3. Identifica la fuente de esa creencia en tu memoria.
4. Describe posibles alternativas de interpretar el patrón.
5. Date cuenta que tu creencia original es una interpretación, no la realidad.
6. Conscientemente elige rechazar la creencia original como “Falsa.
7. Conscientemente elige aceptar la Reinterpretación como “Verdad.”

El emprendedor exitoso tiene la capacidad de Reinterpretar situaciones de forma que no permite que el autosabotaje lo detenga, identifica interpretaciones de situaciones pasadas que se convierten en patrones de pensamiento negativos, y usa la Reinterpretación para darle una vuelta por completo al patrón.

En su libro ganador del premio Nobel de economía “Thinking fast and slow” Daniel Kahnema menciona el concepto de “dos yo” en el qué explica la enorme diferencia del yo que experimenta y el yo que recuerda y hace énfasis en que son completamente distintos. Si quieres abordar mas el tema te recomiendo mucho la lectura del libro.

Reinterpreta tu pasado e incrementarás tu habilidad de hacer que grandes cosas sucedan en el presente.

19. Domina a tu crítico interno

Cuando estas dentro del juego del emprendimiento, te empiezas a dar cuenta de que el éxito es relativo y de que por mas que “Lo estes haciendo bien” y todos tus familiares y conocidos te admiren, siempre habrá alguien mas arriba de ti; ya puedes ser un leon en los negocios pero cuando te acercas al agua, empiezas a darte cuenta de que hay tiburones que triplican tu tamaño y agresividad. Cuando te encuentras con tiburones (Personas que están 10 veces mejor que tu) es normal que empieces a compararte y que salga a la luz tu critico interno diciéndote “Tu no tienes lo que el tiene” “Te estas quedando atrás” y lo que provoca

es que empieces a llenarte de pensamientos negativos, “**ANT.**” (Lo hablaremos luego)

Cuando pienso en el critico interno me recuerda siempre a la película de inside out, donde esta chica Riley tiene 5 monitos dentro de su cabeza, hay uno que se enoja, otro que siente tristeza, otro que siente alegría y otro que siente desagrado, ahora quiero que te imagines esa misma escena pero en tu cabeza y solo existen 2 monitos, el que aboga por ti y el que te critica, la única diferencia es que el que te critica es 30,000 veces mas poderoso que el que te apoya, y es cuando empieza esa sensación desproporcionada del monstruo que te ataca y del otro que te apoya, que es tu porrista pero es micro.

Cuando te vuelves consciente de esto, entonces entiendes como se alimenta este critico interno, algunos ejemplos podrían ser:

- 1) Alguien tiene más éxito que tú.
- 2) Alguien de tu entorno esta sobresaliendo.
- 3) Alguien te dijo que no podías hacerlo.
- 4) La memoria de la infancia de cuando no pudiste hacer algo.

Todos estos insumos abastecen al critico interno, el cual siempre trata de hacerte sentir menos y evitar que avances, pero cuando te haces consciente de este critico interno detectas cuando se esta metiendo a tu cancha y puedes empezar a neutralizarlo.

Empieza a observar cuantas veces al día aparece tu critico, sabrás que apareció cuando sientas negatividad hacia ti o hacia los demás y tengas ese sentimiento dentro del estomago de envidia o de que eres menos, pero aquí esta la oportunidad del cambio y es el separarte de tu critico

interno, tratarlo como si fuera una persona diferente, no te identifiques con él pensando que es parte de ti, sepáralo como si no lo conocieras. Cuando seas consciente de tu critico interno podrás detectarlo mas rápido y entonces quitarle aire para que aparezca menos veces en tu día. En la medida que ese critico casi no aparezca en tu vida te vas fortaleciendo y cuando te fortaleces sucede esto que le llaman Seguridad.

Ese momento en el que ya no te domina el critico te vuelves lo que Vishen Lakhiani llama “UNFUCKWITHABLE”. Este es el punto en el que aprendes a ser tan solido como una roca, es cuando los juicios y el miedo a perder ya no te afectan. Te vuelves inquebrantable en tu propio viaje por el mundo y nada de lo que te digan puede detenerte, nada de lo que alguien haga puede afectarte, ERES IMPARABLE.

El dominar a tu critico hace que tu te veas mucho mas fuerte, y esa fortaleza es la que transmites afuera.

Para empezar a dominar el juego debes empezar a despersonalizar a tu critico interno de ti, aquí es donde muchos psicólogos me matarían porque ellos te dicen que unifiques tu persona, que no eres varias personas que solo eres una y yo creo que es necesario separarte. Ponle un nombre a tu critico, vamos a simular que se llama “Juan” esto es vital porque en el instante que le pones un nombre podrás saber cuanto de tu tiempo esta ocupando Juan en tu vida, vamos a simplificar la formula en 2 simples pasos principales:

1. Ponle un nombre a tu critico interno, así te será mucho mas fácil identificarlo cuando aparezca.

2. Mide el tiempo que este cabrón aparece en tu vida, cuando empiezas a medir cuanto tiempo tu critico roba de tu energía todos los días, vas a poder reducirlo y controlarlo; de repente te das cuenta que desaparece de tu vida.

Si permites que tu critico interno domine tu narrativa vivirás creyendo todo lo que te diga, y no siempre te dirá la verdad.

20. Cuídate de las ANT

La mejor forma de detectar al critico interno es por medio de lo que Daniel G. Amen denomina los **ANT**, que es el acrónimo de Automatic negative Thoughts (Pensamientos negativos automáticos) o la traducción al español Hormigas.

Cuando tú ves que una hormiga se te supe por el pie, ¿Que piensas? “Ay la Hormiguita” “Que me puede hacer una hormiguita” y la ves pero no te preocupa, nunca he visto a nadie preocupado por una hormiga.

El tema principal con las hormigas (pensamientos negativos) es que son tan pequeñas que parecen insignificantes, pero mientras mas tiempo permitas que estén en ti, mas crecen, mas se reproducen y sus picaduras duelen mas.

La hormiga se ve indefensa, pero cuando son 150 hormigas ya pueden hacerte un daño significativo y es probable que no te puedas quitar todas. Por lo regular cuando no puedes contra tu critico interno no es porque tengas una hormiga, es porque traes 50 que te están picando todo el tiempo, y cuando ya te picaron todas las piernas es imposible que puedas caminar.

Para poder combatir los ANT debes reconocerlos, puedes empezar a reconocerlos llevando un registro de pensamientos y para esto de acuerdo a “Mind over mood” una terapia cognitiva conductual práctica, puedes hacer esto partiendo un escenario en 3 partes:

1. La situación.
2. Tu estado anímico.
3. Los pensamientos y las imágenes que automáticamente llegan a tu mente.

Después de identificar esto, necesitas conscientemente cambiar tus pensamientos por otros más sabios y productivos.

La situación:

- ¿Con quién estabas cuando se activo el ANT?
- ¿Qué estabas haciendo?
- ¿Dónde estabas?
- ¿Cuándo fue?

Hazte estas preguntas para entender que situaciones te provocan esos pensamientos negativos.

Tu estado anímico:

Cuando sientas los ANT subiendo por tu cuerpo describe tus sentimientos con una palabra y luego califica la intensidad de ese sentimiento del 1 - 10. Si estas trabajando en un proyecto difícil, tus sentimientos pueden ser:

- Irritado.
- Incapaz.
- Culpa, si quizás lo estas haciendo tarde.

El punto principal de calificarlos es ver qué parte de tus pensamientos se vieron influenciados por un tipo específico de estado de ánimo, por ejemplo, un estado de ánimo ansioso frente a uno culpable.

¿Cuales son los pensamientos que llegan de forma automática a tu mente?

Este es el paso mas importante del registro de pensamientos: has una lista de los pensamientos y las imágenes que aparecen en tu mente, trata de recordar lo que estabas pensando en el momento.

Pensamientos automáticos pueden ser:

- ¿Por qué soy tan tonto?
- Esto no va a funcionar.
- Nunca voy a poder.
- No soy capaz de hacerlo.
- Esta muy difícil.

Si te encuentras enredado en ANTs como estos, el identificarlos y hacerte consciente de ellos te permitirá evitar que te consuman y que termines por creerte todo lo que te digan.

El activo mas importante del emprendedor es su mente, por lo que mantenerla libre de hormigas es tarea de todos los días.

21. Entra al campo de entrenamiento

En un estudio que se hizo en 2019 salió un dato escalofriante, únicamente el 5.4% de la población del planeta son emprendedores, y la pregunta obligatoria es, ¿Por qué el otro 94.6% no lo son.? Llegue a la conclusión de que el nivel de enfoque necesario para soportar ser un emprendedor es intolerable para la mayoría de personas, porque no es tan bonito como parece.

El emprendedor entiende que para crear negocios, operarlos, liderar gente y aprender más que el resto, necesita entrenar su mente para llegar a niveles de enfoque fuera del promedio. Ya todos hemos escuchado que la mente es un músculo, pero no hemos entendido que es el músculo mas importante y el que mueve todos los demás, ya puedes entrenar tus bíceps todo lo que quieras pero si tu mente no esta entrenada no podrá soportar la presión que trae ser un emprendedor y terminara renunciando.

La palabra que define al emprendedor es ENFOQUE. El puede vivir en **libertad disciplinada** porque sabe que cuando tiene algo que hacer puede depender de su enfoque para terminarlo, esto le permite avanzar 10 veces mas rápido que el promedio, lo que le da 10 veces mas resultados, pero puede hacerlo solo porque **aprendió a dominar el activo**.

Una persona con la mente entrenada, tendrá enfoque y estará condenada a conseguir todo lo que desea.

Cuan molesto es estar platicando con una persona y que no pueda mantener el enfoque, y que esta todo el tiempo en el celular o divagando

sin prestarte atención, es incomodo y te deja una cosa clara: ESA PERSONA NECESITA ENTRENAR SU MENTE.

Si hoy vas al gimnasio de seguro no notarás una diferencia en el músculo, lo mismo que empezar a leer un libro no te hace intelectual, pero si llevas mas de un año yendo al gimnasio de forma consistente, de seguro tendrás un cuerpo mas fuerte y un cambio físico notable, lo mismo que si llevas un año leyendo sin parar, tendrás una mente expandida y un conocimiento mas amplio, lo único que no será notable físicamente pero cuando platiques con una persona serás capaz de agregar valor a la mesa, pero solo porque **habrás invertido en lo que no se ve.**

La mente no nace entrenada, debe desarrollarse y cultivarse para llegar al nivel que demanda ser un emprendedor exitoso. Déjame darte 3 formas de entrenar la mente para que puedas llegar a niveles de enfoque monstruosos:

1. **Mindfulness:** Todos sabemos que meditar tiene muchos beneficios y es necesario para el entrenamiento de la mente, el principal problema es que idealizamos el meditar pensando que es sentarse en el piso con los ojos cerrados y las piernas cruzadas, no es así. Meditar es mantener tu concentración por un periodo de tiempo, mi recomendación es que si nunca has entrenado tu mente empieces observando un objeto por entre 1-2 minutos sin juzgar si te distraes, yo empecé observando una vela aromática por 1 minuto, ahora puedo hacerlo por 15 minutos sin distraerme, lo que ha hecho que tenga un **enfoque de láser.**
2. Presta tu total atención al conversar: lo bueno de este ejercicio es que puedes empezar a ponerlo en practica desde YA, solo necesitas una persona con quien conversar y sentarte a escucharla. Trata de prestar

tu total atención a todas las personas con las que hablas, has preguntas y cuestiona todo lo que te digan, así tu mente se fuerza a estar en el presente y a mejorar su enfoque. Hacer este ejercicio traerá muchos beneficios a tu vida:

1. Llenaras la necesidad humana de ser escuchada de la persona con quien converses.
2. Harás que la gente quiera convivir más contigo por lo que te será mas fácil influir en las personas.
3. Mejorarás tu enfoque brutalmente.

3. Trata de memorizar: Hoy en día no necesitamos memorizar nada, dado que tenemos las notas del teléfono para anotar cualquier información que necesitemos luego, pero es una buena práctica el forzar tu mente a que memorice los datos importantes, porque cada vez se volverá mas ágil.

Memorizar nombres, direcciones, números telefónicos, cualquier información que te digan es otra forma de mandar nuestra mente al campo de entrenamiento.

Si pones en practica estos 3 ejercicios todos los días, créeme que en algunos meses empezaras a notar como tu mente se vuelve más rápida para pensar y encontrar soluciones, que es una de las tareas del día a día del emprendedor.

Nuestro cuerpo es capaz de todo, es nuestra mente a la que tenemos que convencer.

22. No seas egoístas en tus pensamientos

Una de las características del emprendedor exitoso es que es ambicioso, sus metas, expectativas y pensamientos son ilógicamente grandes, tiene una misión en el mundo y se aferra a ella sin pensar en nada mas.

Cuando tienes tantas cosas por lograr y estas tan comprometido a hacerlas, sucede lo que se conoce como ceguera de torbellino, que se refiere al momento cuando estas haciendo tantas cosas al mismo tiempo que no te detienes a pensar en lo que estas haciendo. Al principio esta ceguera de torbellino te ayuda a pasar por las criticas y los problemas pero después de cierto tiempo empieza a destruir todo lo que se encuentra en el camino sin tu darte cuenta.

Después de cierto tiempo de aprender a dominar el activo y de tener tu mente en el campo de entrenamiento, empezaras a notar un cambio en ti, aumenta tu consciencia y conocimiento, empiezas a tener mas claridad sobre tus metas y sobre cómo obtener lo que deseas, esto te vuelve poderoso.

Un gran poder conlleva una gran responsabilidad.

- El principio de Peter Parker -

Es importante no ser egoísta en tus pensamientos, si sigues las llaves del libro, crees en ti y tomas acción masiva, de seguro conseguirás todo lo que te propongas, ya sea ser millonario, ser exitoso, ser famoso, ser feliz, incluso puedes dominar el mundo si tienes un deseo ardiente y vas por ello, pero recuerda que no puedes conseguir todo lo que deseas tu solo, necesitas personas, socios y aliados que te ayuden y te den el soporte para llegar lejos, no existe una compañía grande que no tenga

cientos de empleados, nadie llega lejos por sí solo. Para poder ser un emprendedor exitoso necesitas ayudar a las personas a convertirse en emprendedores, motivarlas y ayudarlas a que descubran el potencial que tienen. El desarrollar a las personas no solo te hará más fuerte sino te dará un sentimiento indescriptible que te servirá como gasolina para mantener tu fuego ardiendo.

La regla de oro es que tú puedes obtener todo lo que desees, siempre y cuando ayudes a las personas a obtener lo que desean.

- Stuardo Santana -

Ser emprendedor no es solo enriquecerte y crecer negocios, es una responsabilidad. Quiero darte 3 deberes que tienes de ahora en adelante:

- 1.** Como emprendedor eres un generador de cultura, todo lo que haces no es para ti, es para servir a los demás. Cualquier servicio o producto que realices, será para solucionar el problema de otras personas, para hacerles su vida más fácil y agradable, para mejorarles el mundo.
- 2.** Como emprendedor avanzas a un ritmo diferente, te mueves 10 veces más rápido que los demás, por lo que es tu deber transmitir tus aprendizajes, comparte lo que aprendes todos los días, de nada sirve la información almacenada.
- 3.** Como emprendedor exitoso encuentras soluciones y de seguro te harás rico, y muchas personas cuando llegan a este punto encuentran un vacío enorme dentro de ellos mismos, ya lograron su meta de llenarse de dinero pero ahora no lo disfrutan y el por qué es muy simple, nunca

definieron para que querían el dinero. No importa en qué punto te encuentres, si estas empezando o si ya eres un emprendedor, es necesario que definas para que quieres lo que quieres, ¿Para que quieres tener exceso de dinero? “Para poder darle a mi familia lo que quiera cuando quiera” esta es una buena razón, y el definir esto te ayudara de 2 formas:

1. Vas a tener motivación recordando para que haces lo que haces.
2. Cuando consigas tu objetivo vas a sentir satisfacción y no vacío.

Como emprendedor tienes mas capacidades que el promedio, por lo que tienes la obligación de ayudar a las personas a desarrollarse y mejorar constantemente, debes llevar un registro de personas a las que estas ayudando a crecer, el objetivo de este registro es que cada año sean mas hasta el punto en el que tu influencia crezca tanto que ya no puedas ni contarlos.

Como emprendedor es tu deber, obligación y responsabilidad pensar en los demás tanto como piensas en ti.

23. Que tu cuerpo no domine tu mente

Todos los días suelo ejercitar por la noche, y justo ayer no me sentía con animo de empezar la rutina, quizá por el hecho de que no había dormido nada la noche anterior, no lo sé, solo se que me sentía agotado, desganado y con ganas de dormir, estaba hablando con unos amigos y me decían cosas como “Descansa” “Ve a dormir” “No hagas hoy” “Un día no hace diferencia” Y estaba apunto de tirar todo a un lado y acostarme

para despertar hasta el día siguiente, cuando de repente llega un mensaje de mi mentor, el estaba en el gimnasio sin importar que tampoco había dormido nada la noche anterior, así que le pregunte, como hacía para poder ejercitar aun cuando el cuerpo no había tenido suficiente descanso, a lo que me respondió “El cuerpo no puede dominar la mente.”

El cuerpo no puede dominar la mente.

Los Navy Seals son una fuerza especial de la marina de estados unidos y los mejor entrenados del mundo. Tienen un entrenamiento híper pesado que dura 6 semanas y para graduarse lo único que tienen que hacer es aguantar ese tiempo, si por cualquier razón no soportan el entrenamiento suenan una campana y están fuera. Los primeros días que llegan candidatos a Seals a las pruebas les dicen que den su mejor esfuerzo para ver si los aceptan, (imagina el esfuerzo físico que ellos dan, de seguro el 100%) lo interesante es que el primer día que llegan al entrenamiento los miden al 100% de su capacidad, y se tiene evidencia de estudios médicos, (de los mejores médicos Americanos) que dice que **el tope psicológico es el 40% del tope físico real, cuando ellos sienten que ya no pueden mas, que ya es su tope Maximo, es en realidad su 40%.** Luego de 6 semanas del programa de entrenamiento, los Seals que aguantaron duplican el rendimiento que tuvieron el primer día, imagina lo que es torturar a tu cerebro con esa carga, es por eso que casi nadie acaba el programa y solo el 10% terminan siendo Seals.

La mente nos limita mucho porque se quiere proteger, porque tenemos un cerebro que tiene miles de años y esta hecho para protegerte de los animales y de todos los fenómenos naturales, el único problema es que

ya no vivimos en ese mundo, el potencial que tenemos por explotar es enorme.

El emprendedor exitoso tiene una **ética de trabajo** incomparable y por lo mismo provoca que sus conocidos, “amigos” y familiares le digan “Vas a consumirte por completo” “Vas a llegar al Burn Out” lo cual es mentira, solo se lo dicen porque ellos ya se rindieron, porque no toleran tu autodisciplina y perseverancia. Déjame decirte que es imposible que te consumas, ¡No eres una candela! Las candelas se queman y se consumen, tú y yo no.

Tú no eres un ser humano que experimenta espiritualidad, eres un ser espiritual que experimenta la humanidad, y como ser espiritual no tienes límites, creas energía.

Eres un ser espiritual y por lo tanto, tienes la capacidad de crear energía.

No vas a llegar al Burn Out, es imposible y de hecho cuando alguien dice que ya no aguanta mas, que llegó al “Burn Out” o que necesita unas vacaciones, esta diciendo que no es un ser espiritual, que no es capaz de soportar el camino del emprendedor.

Para poder soportar el camino necesitas esforzarte más, hacer mas, crear mas y trabajar mas que el promedio, para el emprendedor no existe el “Burn Out” Existe la pasión, la ambición y el deseo.

Para el emprendedor no existe el “Burn Out” Existe la pasión, la ambición y el deseo.

La única forma de aguantar el camino del emprendedor es que tu mente domine a tu cuerpo, no al revés, y tener en cuenta que solo estas al 40% de tu capacidad física, y cuando sientas que ya quieres descansar recuerda que, ¡Aun puedes dar mas.!

24. Fortaleza Mental

Llegar a ser un emprendedor exitoso se puede simplificar de la siguiente forma:

Soportar el camino
A ————— B

Es tan simple como llegar del punto A al punto B y soportar el camino sin darse por vencido ni tomar atajos, se escucha simple pero no lo es.

El camino es neblina, piedras, clavos, espinas y caídas, lo difícil de una caída no es que te quiebres una pierna, es que te quiebres la mente y ya no quieras levantarte.

Una forma de saber qué tan exitoso eres o vas a llegar a ser, es tu fortaleza mental, tu capacidad de aceptar el camino y soportar los fracasos sin desanimarte ni dejar que eso baje tu ímpetu emprendedor.

Una de las cosas mas importantes que he aprendido es que el universo no regala, no vas a ganar un millón de dólares porque quieres, no vas a tener un negocio porque quieres, tienes que ganártelo y demostrar que eres capaz de tolerar esa cantidad de responsabilidad. El universo te pondrá pruebas insoportables que te llevaran al punto de quiebre, pruebas que te van a llevar al limite para demostrar que tanto deseas lo

que deseas. Estas pruebas pueden ser: perder a un ser querido, perder tu trabajo, quebrar tu negocio, tener un accidente, etc...

El universo no regala, premia a aquellos que han soportado el camino y demostrado tener un deseo profundo por alcanzar sus cometidos.

Vas a fracasar, vas a perder, vas a darte cuenta de que no eres tan bueno como creías y en ese punto necesitas la fortaleza mental para poner la cabeza en alto y seguir adelante. Siempre que estes pasando un momento difícil recuerda que no te están pasando desgracias, simplemente el universo te esta probando antes de soltarte una bendición enorme a tu vida y quiere saber si tienes la fortaleza mental para recibirla o si por el contrario aun no estas preparado.

Recuerda que no hay piedras en el camino, las piedras son el camino.

Debes armonizarte con el universo para entender que todo el tiempo te esta probando, aun cuando te pasan cosas buenas, aun cuando tienes éxito te esta probando. Así que sabiendo esto es necesario mejorar nuestra fortaleza mental para poder pasar esas pruebas y tener la vida que deseamos.

Quiero darte 3 formas de aumentar tu fortaleza mental:

1. Metete a mas problemas. Ya lo hemos hablado, el meterse a mas problemas obliga a la mente a salir de su zona de Comfort y ser mas creativa de forma que encuentra mas y mejores soluciones. El meterte a mas problemas hará que tu vida sea una montaña rusa de

emociones, y el tolerar vivir en ese constante sube y baja emocional de seguro sumara a tu fortaleza mental.

2. No subas ni bajas tanto. La regla de oro es que no puedes dejar que los fracasos te bajen demasiado pero tampoco puedes dejar que los halagos te suban, eso provocara que nadie pueda decirte que apestas o que vas por el camino equivocado y desviarte, ni tampoco podrán decirte que eres el mejor, que lo estas haciendo increíble y terminar acomodándote, tu sabes que eres capaz de mas, eres el único consciente de tu verdadero progreso. El no tomarte tan en serio las criticas ni los halagos definitivamente fortalecerá tu identidad y tu mente.
3. Vive consciente y atento. No se trata de ocultar tus emociones, se trata de identificarlas y vivirlas siendo consciente. El problema es que la mayoría de veces no le damos la importancia a nuestras emociones y no nos tomamos el tiempo de hacernos un autoanálisis para entendernos mejor. Desde hoy empieza a ser mas atento contigo y analiza como te sientes en cada momento, que acciones o pensamientos provocan que te sientas mejor o peor, el vivir consciente de tus emociones crece tu fortaleza mental y te ayuda a tomar decisiones mas inteligentes.

**Seguir cuando crees que ya no puedes mas es lo que te hace diferente
a los demás.**

- Rocky Balboa -

25. Mentalidad de campeón

Me guarde esta llave para el final del primer capítulo porque es para mí la más importante, pero si no aplicas las otras 24 no estarás sacando el máximo provecho a tu **activo**. Podríamos llamarle la llave maestra pero no podría existir por sí sola, para poder tener la mentalidad de campeón debes aprender y aplicar las otras 24 llaves.

La mentalidad de campeón se logra en el punto en el que tus convicciones son tan fuertes que se alinean con tus decisiones, es el punto en el que tienes tanta claridad de lo que deseas que tu enfoque se convierte en un láser, nadie puede decirte que no puedes conseguir lo que anhelas porque en tu mente ya lo conseguiste, tu **perspectiva** es tan positiva que eres un alíen en un mundo de negatividad, ves oportunidades donde otros ven problemas, ves bendiciones donde otros ven desgracias, ves el mundo de abundancia cuando otros viven en escasez, y al final eres sólido como una roca.

La mentalidad de campeón se logra en el punto en el que tus convicciones son tan fuertes que se alinean con tus decisiones.

Cuando logras la mentalidad de campeón vives en Fe accionista, ¿Qué es esto? Normalmente la gente que vive solo por fe y no toma acción, espera que Dios los bendiga sin hacer nada, se quedan sentados viviendo por “Fe” de que algo mejor llegara a sus vidas sin ellos tener que ir a buscarlo, ¿Con quién creen que están tratando? Dios no es tu mayordomo, ya lo vimos, el universo no regala, premia a aquellos que han soportado el camino y demostrado tener un deseo profundo por alcanzar

sus cometidos. Sabiendo esto queda claro que vivir solo por Fe te hará morir pobre, triste y sin Fe.

El emprendedor exitoso que alcanza la mentalidad de campeón vive en Fe accionista, entiende que El universo (Dios) quiere darle todo lo que el desea siempre y cuando demuestre que tiene un deseo ardiente por conseguirlo, por lo que vive tomando acción, haciendo nuevas cosas, creando nuevas empresas pero siempre con Fe de que ya sea con un negocio o sea con otro conseguirá su propósito, el no sabe como pero tiene Fe y sabe que esta condenado a obtener todo lo que desea porque pasa todos los días en el **campo de entrenamiento**.

No existe mayor poder que el ser consciente de tu mentalidad de campeón, saber que eres UNFUCKWITHABLE, que nadie te puede joder, nadie puede quitar tus ambiciones ni bajar tu energía, eres seguro de ti mismo y de que tus decisiones son correctas sin importar el resultado. La mentalidad de campeón no es solo para la “Mente” es para el cuerpo y el espíritu, es saber que tu eres un ser espiritual, que nadie puede matar tu espíritu, y mas importante, que cuando el mundo esta en tu contra y tu cuerpo siente que no puede mas, tu sigues adelante, nadie puede pararte.

Necesitas declararlo de ahora en adelante todos los días, necesitas aplicar la **autogestión** para hacerte una **configuración consciente** y que la mentalidad de campeón no sea un concepto que leíste en un libro si no que se convierta en tu mantra personal. Declara lo siguiente:

Tengo mentalidad de campeón, tengo claridad de mis convicciones y todas las decisiones que tome estarán ancladas a mi propósito, sé lo que quiero y sé de lo que soy capaz. Vivo con Fe accionista, sé que el universo quiere darme todo lo que quiero, así que mantengo mi deseo ardiente tomando acción masiva y tengo Fe de que obtendré lo que anhelo.

ERES UN CAMPEON Y LOS CAMPEONES GANAN, ASI QUE A GANAR SE HA DICHO.

TRABAJANDO CONTIGO

SISTEMA OPERATIVO

26. Toma acción sobre la persona mas importante de tu vida

Cuando tenia 17 años estaba totalmente perdido, consumía alcohol, cigarrillos y drogas prácticamente a diario, y lo que era peor no tenia claridad de lo que quería hacer con mi vida o del por que estoy aquí, pasaba todos los días esperando el fin de semana para salir con personas que estaban igual o mas perdidas que yo solo para hacer estupideces sin ningún sentido. El problema principal cuando estas en esa vida es que eres consciente de que no estas haciendo las cosas bien, pero aun así parte de ti no quiere dejarla, ¿Por qué? Porque te gustas más cuando estas con tus amigos que cuando estas solo, porque llevar esa vida es mas fácil.

Las personas de mi entorno vieron un cambio extremadamente radical en mi, pase de ser el que no leía ni el diario a leerme 9 libros al mismo tiempo, de ganar el salario mínimo a ganar 60K al mes, de no saber ni que seria de mi vida mañana a planear que estaré haciendo dentro de 10 años. Te diré como hice yo para lograr salir de ese mundo de perdición que no me estaba llevando a ningún lado y me estaba destruyendo por dentro. Todo se resume a dos palabras... ¡ TOMAR ACCIÓN ! Me perdonas pero no tratare de suavizar esta parte, si quieres convertirte en un emprendedor exitoso necesitas como dice Grant Cardone “Get your shit together” ordena tu vida y pon las cartas sobre la mesa.

Yo era consciente de que no estaba yendo a ningún lado pero no tomaba acción, el punto en el que me senté a reflexionar y me hice 5 preguntas cambio toda mi vida y hoy quiero que te hagas las mismas preguntas para que evalúes si quizá es hora de tomar acción en tu vida.

1. ¿Paso el tiempo con personas que admiro? O por el contrario solo paso el tiempo con cualquiera porque me aterra estar solo.

2. ¿Tengo claridad de quién soy? O por el contrario perdí mi identidad y adopte la de las personas con las que me relaciono.
3. ¿Tengo claridad de lo que quiero y hacia dónde voy? O por el contrario dejo que otras personas dirijan mi vida.
4. Si mi vida fuera una película, ¿La vería? O por el contrario me aburriría o no sentiría entusiasmo.
5. ¿Vivo mi día a día como si fuera el ultimo? O por el contrario no tomo acción porque confié que siempre habrá un mañana. (Mucha gente no tiene un mañana por cierto)

El momento en el que contesté estas preguntas quede asombrado al darme cuenta lo perdido que estaba, pero fue un momento maravilloso porque el darme cuenta de que estaba perdido me hizo encontrarme y crear una mejor versión de mí mismo.

El primer paso al trabajar en ti es contestar esas 5 preguntas, si no las contestas, todas las demás llaves de este capítulo te serán obsoletas.

Si estas leyendo o escuchando este libro significa que deseas convertirte en un emprendedor exitoso, debes saber que el emprendedor exitoso deshecha todo lo que no suma a su vida para enfocarse en lo que aumenta su frecuencia y lo mantiene productivo, así que lo primero que necesitas es tomar acción, acción sobre tus metas, acción sobre tus relaciones, acción sobre tu vida, acción, acción, acción.

En los centros de recuperación para drogadictos lo que te dicen es que vivas un día a la vez, que no pienses en no drogarte nunca mas, solo que pienses en no drogarte hoy. Esta misma filosofía puedes aplicar para deshacerte de los malos hábitos y empezar a construir nuevos, lo único que necesitas es empezar hoy, y vivir un día a la vez. Empieza hoy a leer 1

pagina de un libro, avanzar un poco tu proyecto, meditar por 1 minuto, lo importante es que empieces y que lo hagas hoy.

El ayer ya paso, el mañana no lo tenemos asegurado, HOY es todo lo que tienes para vivir diferente, para pensar diferente y para actuar diferente.

- Andry Carias-

27. Olvidate de la motivación

La mayoría de las cosas que valen la pena requieren energía, esfuerzo y disciplina, piensa en hacer ejercicio, terminar una carrera universitaria o crear un negocio, en general las cosas que crean mas satisfacción son las que mas energía, esfuerzo y disciplina demandan.

Todo el mundo desea estar en forma, ser su propio jefe, vivir en libertad, y todo eso esta bien pero debes saber que esto demanda energía, esfuerzo y disciplina, y si eres como yo que no te gusta ser promedio, entonces te demandara mas energía que al resto. El principal problema que tienen las personas con lograr metas es que al demandar tanto esperan que les llegue un rayo de motivación para tomar acción... luego de un tiempo se dan cuenta de que esa motivación nunca llega y se encuentran mas lejos de su meta, lo que provoca decepción y forma una creencia subyacente de que no pueden lograr sus cometidos.

**¡DEJA DE ESPERAR LA MOTIVACIÓN,
EL 95% DE LAS VECES NUNCA LLEGA!**

Una de las características del emprendedor exitoso es que es un **Doer**, es un hacedor, no espera que las cosas lleguen, las provoca y esto también se aplica para la motivación. No puedes vivir con la esperanza de que algún día te despertaras iluminado con una sobredosis de motivación y con ganas de hacer todo, o que de un día para otro vas a ser exitoso y toda tu vida cambiara, eso no pasa ni en los cuentos de hadas, ¿Por que crees que te pasaría a ti.?

Para que puedas cumplir todo lo que desees es necesario dejar de esperar la motivación y cambiar la formula.

No solo motivarte para actuar si no actuar para motivarte.

El momento en el que entiendes que la formula no es esperar la motivación y luego actuar si no actuar para sentirte motivado dejas de pensar tanto las cosas y empiezas a ponerlas en movimiento.

Piensa en cuantas veces no has querido ir al gimnasio pero aun así decides tomar acción y terminas yendo, ¿Como te sientes al salir? Puedo asegurarte que te sientes más motivado que antes de ir y de seguro mas motivado que si no hubieras ido. Así funciona la vida, me tomo 19 años entender que así es como realmente funciona, tu haces las cosas y obtienes motivación, luego esa motivación puedes utilizarla para realizar mas cosas, pero si no haces lo que tienes que hacer no esperes obtener motivación del cielo.

La próxima vez que tengas una idea de negocio, quieras empezar una actividad o tengas algo que hacer, no lo postergues, no procrastines solo porque no te sientes motivado, ¡Toma acción HOY! Piensa en cómo vas a

sentirte al terminar, la satisfacción de haber hecho lo que tenias que hacer, esa satisfacción créeme que pocas cosas en esta vida la provocan.

La mejor fuente de motivación viene de las acciones.

Menos acciones - menos motivación.

Más acciones - mas motivación.

28. Monoideismo

Cuando tratamos de ser productivos, ¿Qué es lo que estamos intentando? Idealmente, quieres enfocar todo el poder de tu energía y atención en un solo tema.

El **Monoideismo** es el estado de enfoque total en una sola idea o tarea sin mezclar más. También se le puede conocer como “Flow State” un concepto creado por el psicólogo Mihály Csiksgentmihalyi. Este es el estado de la atención humana en su máxima capacidad de productividad, es cuando la atención, enfoque y esfuerzo van dirigido a una (solo una) tarea por un largo periodo de tiempo.

Cuando entras en este estado no hay distracciones, interrupciones, critica interna ni dudas sobre ti. Cuando tu mente esta 100% en modo hacedor, inevitablemente termina muchas cosas y logras que tu tiempo rinda mas. ¿Cómo puedes entrar en el estado Monoideal?

Primero, elimina todas las distracciones e interrupciones. Dependiendo el nivel de actividad cognitiva que requiera la tarea que debes hacer, tomara unos 10 - 30 minutos antes de que tu mente sea absorbida por lo que estas haciendo. Alguna llamada, mensaje o cualquier demanda de tu atención romperá el estado Monoideal, así que la prioridad numero uno

es asegurarte de que no te distraigas. A mí me funciona ponerme audífonos con algo de música instrumental para eliminar el ruido exterior, también apago el teléfono, si tengo que usarlo para alguna información la escribo en una hoja o la paso a la computadora antes de empezar.

Segundo, elimina los conflictos internos. Algunas veces es difícil empezar o entrar en el estado Monoideal porque estamos pasando por conflictos que absorben toda nuestra atención, esto provoca que no podamos enfocarnos y no logremos terminar ninguna tarea. Eliminar estos conflictos antes de empezar te ayuda a entrar en Monoideismo mas rápido. Si sientes resistencia o el conflicto no te deja pensar en nada mas, es útil darte un tiempo explorando profundamente el conflicto antes de empezar a trabajar.

En la escritura de este libro, he experimentado muchos periodos de resistencia y ansiedad. En lugar de ignorar la resistencia o hacer como que no existe, tomarme el tiempo de explorar la resistencia me ayuda a descubrir conflictos escondidos: Tenía muchas cosas que hacer ese día y escribir el libro parecía tomarme demasiado tiempo. Preparar una agenda con las tareas que tenía qué hacer durante el día resolvía el conflicto, eliminaba la fuente de resistencia y me permitía continuar.

Tercero: mantén tu mente en la meta. Cuando tengo una tarea que hacer que tomara mucho tiempo, esfuerzo y energía, siempre mantengo los ojos en la meta. Cuando siento que no puedo más, recuerdo el porque de esa tarea, cuando ya no quiero escribir el libro, recuerdo él porque lo estoy haciendo, eso me da gasolina para seguir adelante a pesar de todos los conflictos internos que puedan estar pasando.

Todo lo que hagas átaló a un porque, escribe ese porque antes de empezar la tarea y veras como te será más difícil renunciar que terminarla.

Haz muchas cosas, pero solo una a la vez.

29. Optimiza del tiempo

No todas las tareas son creadas igual - algunas son más importantes que otras. Tú solo tienes una cantidad de tiempo y energía para hacer las cosas de un día. De todas las cosas que están en tu lista de “Cosas por hacer hoy” algunas de ellas son muy importantes, y otras realmente no tanto. Si quieres sacarle el Maximo provecho a tu tiempo y energía -que son recursos limitados- vale la pena enfocarte primero en completar las tareas que harán la mayor diferencia, antes de perder tus recursos en algo mas.

Una **Most important Task (MIT)** es una tarea critica que creara los resultados más importantes para ti. Todo lo de tu agenda no es igual de importante, así que no trates todo por igual. Tomarte unos minutos para identificar las pocas tareas que sí son importantes y marcarlas en diferente color te ayuda a priorizar las actividades que debes terminar primero que por lo regular son las que mas demandan energía o tiempo.

Al principio de cada día, haz una lista de dos o tres *MIT's*, luego enfócate en que sean las primeras tareas del día. Esta lista tenla aparte de tu lista general de cosas por hacer.

Cuando estes creando tu lista de *MIT's*, es importante hacerte estas preguntas: ¿Que son las dos o tres cosas más importantes que debo hacer hoy? ¿Qué son las cosas que si hago hoy marcarían una gran diferencia? Escribe solo las tareas más importantes, así evitaras distraerte con cosas que no son de crucial importancia.

Tener una lista de *MIT's* ayuda a mantener el estado **Monoideal** dándote permiso de decir NO a las interrupciones.

Uno de los mejores beneficios de esta practica es el nivel de consciencia que te da sobre lo que es importante para ti, empiezas a notar que avanzaste con tu libro, entregas tus tareas a tiempo, estas en forma, y es entonces cuando después de cinco meses de aplicar las *MIT's*, notas cambios positivos en tu vida. Descubrir tus prioridades es de los mejores ejercicios de autoconocimiento, y qué mejor forma de saberlo que observando que tus todos *MIT's* diarias.

Si todo es importante, nada es importante.

30. Optimiza el tiempo como líder

Ningún emprendedor llego a ser exitoso trabajando solo. La vida es sin duda más un partido de futbol que de golf.

En definitiva si estas leyendo este libro, para ti no es opcional ejercer liderazgo. Debes poder ayudar a las personas guiándolas hacia tu visión.

Si vas a ser líder, vas a necesitar manejar el tiempo de formas distintas.

No puedes llevar la misma agenda que llevabas cuando eras empleado

que la que llevaras cuando tengas la estafeta del liderazgo, y caiga sobre ti la responsabilidad de que tu equipo genere resultados.

Una de las verdades absolutas es que **puedes hacer todo lo que quieras, pero no puedes hacerlo todo**. Para ayudarte a decidir en que enfocar tu tiempo puedes tomar de referencia la matriz de Eisenhower, que te explica como dividir todo lo que tienes que hacer en cuatro cuadrantes:

Urgente y no urgente, importante y no importante.



Lo que es urgente lo haces inmediatamente siempre y cuando también sea importante. Si es importante pero no urgente, debes tomar una decisión de cuando lo vas a hacer y lo cumples, lo agregas a tu agenda. Si no es importante pero es urgente, alguien mas lo puede hacer por ti, délegalo. Y si no es importante ni urgente, según la matriz debes hacerlo mas tarde, pero yo te diría, bórralo, no lo hagas. Una de las reglas que yo sigo sin importar el lugar del cuadrante es que si una tarea me toma menos de dos minutos, la hago AHORA SIN PENSARLO.

Recuerda que como líder, tu tomas las decisiones rápidas, tu eres el que tiene el conocimiento especializado y concreto de lo que estas haciendo, por lo que puedes tomar decisiones prácticamente con tu instinto. Tu instinto no es magia, es una colección de tu experiencia que te permite hacer reconocimiento de patrones, por lo que una circunstancia deriva en una decisión. Sin embargo la decisión mas importante que deber tomar es, si algo debes hacerlo tú o no, mi consejo es que confíes en tu equipo. Lo importante es que entiendas que el líder no es el que hace todo, el líder debe priorizar las cosas que traerán mas resultados y beneficios al equipo. Clasificar todo lo que tengas que hacer en uno de los cuadrantes de Eisenhower, te dará mucha ventaja y tiempo libre para seguir abriendo campo para el equipo.

Puedes hacer todo lo que quieras, pero no puedes hacerlo todo.

31. Crea tiempo

Una de las claves mas importantes que he aprendido estos últimos años es a tratar el tiempo como un amigo, no como alguna fuerza que esta en mi contra. Alguna vez has escuchado “Es que no me alcanza el tiempo” “No tengo tiempo para nada” estas son quejas muy comunes, sin embargo no es algo de lo cual estar orgulloso, lo único que significa es que no estas creando tiempo, no estas siendo productivo, y dejas que el estar “Ocupado” te quite tiempo con tus seres queridos. Créeme, de nada

sirve que hagas tantas cosas si no puedes tomarte el tiempo de disfrutar con las personas que amas.

El gran objetivo del emprendedor exitoso no es dinero, fama, o construir negocios gigantes sin ningún propósito... El gran objetivo es libertad, libertad para su familia, para su entorno y para él. El momento en el que no sientes libertad, estas fallando como emprendedor.

El objetivo del emprendedor es libertad, no busques otra cosa, busca vehículos que puedan llevarte hacia tu libertad y la de tus seres queridos.

Ahora, se lo que estas pensando “No, es que a mí si no me queda tiempo para nada, tengo mucho que hacer” Te entiendo y se como te has de sentir, pero existen muchas formas de crear tiempo.

Hace algunos años cuando estaba trabajando en un gimnasio, le contaba a uno de mi mentores todo lo que quería hacer, pero que no tenia tiempo y me era muy difícil por eso, las palabras que me dijo el ese día se han convertido en mi filosofía de la gestión del tiempo.

“El tiempo no existe, ¿Quién invento las 24 horas? No existe. Tú creas tu tiempo, ¿No tienes tiempo para hacer ejercicio? Levántate 1 hora antes, ¿No tienes tiempo para empezar tu negocio porque trabajas doble turno en el gimnasio? Entonces trabaja 3 turnos, al llegar a tu casa vas a empezar el tercer turno y el mas importante porque será el que construirá tus sueños. “

El momento en el que no sepas ni que día es hoy, es cuando realmente eres libre, si sigues alegrándote cuando es viernes es porque te sigues

torturando entre semana haciendo cosas que no te apasionan, y tu tiempo sigue siendo dominado por otras personas. No te alegres cuando sea viernes, alégrate todos los días al despertar, da igual en la situación que estes, si de momento sigues en la rueda de la rata de trabajar entre semana y “descansar” sábado y domingo, esta bien, pero necesitas estar pensando todos los días como puedes ser mas libre, como puedes tener mas tiempo con las personas que amas, como puedes dedicarle mas tiempo a lo que te apasiona, todos los días estos tienen que ser pensamientos recurrentes, te sorprenderá la creatividad y la perspectiva que te da. No te acomodes en tu estado actual, busca como crear mas tiempo, despiértate antes a trabajar en ti, trabaja 1 turno mas por las noches, ¡Crea tiempo.!

No dejes que el tiempo sea tu enemigo, observa tu relación con el, ¿Cuántas veces al día te quejas de que no te alcanza? El tiempo que te pasas quejando podrías dedicarlo a trabajar, crear y producir.

La única forma de poder tener libertad es viendo el tiempo como un recurso ilimitado.

32. Aprende que hacer con tu tiempo

Primero debes aprender la diferencia entre tiempo despierto y tiempo inactivo. Todos necesitamos una cantidad de horas de sueño para recuperarnos. En mi caso son cinco, y mucha gente me dice que es muy poco, que necesito dormir mas, pero, para mí, son cinco. Este es tiempo en el que no estoy creando es tiempo inactivo, una vez hecha la resta, te quedas con las horas de tiempo activo. El tiempo activo debe dividirse en tres: Proactivo, reactivo y obligaciones de poco valor. El tiempo reactivo es aquel que pierdes en cuestiones que no dependen de ti, es cuando la gente demanda de tu tiempo y tu no tienes el control. Es importante reducirlo a menos del 30% de tu tiempo activo.

El tiempo Proactivo es aquel que tu tomas el control y decides dedicarte a una serie de acciones determinadas que son tus prioridades. Por eso es importante que te tomes el tiempo de crear tu organización semanal, porque es ahí donde empiezas a notar tus porcentajes de tiempo reactivo vs proactivo y te das cuenta de cuales son realmente tus prioridades.

Por ultimo las obligaciones de poco valor, estas son las actividades cotidianas que no puedes saltarte (Sacar la basura, sacar a pasear al perro, desayunar, vestirse, etcétera). La clave con las obligaciones de poco valor es automatizarlas lo mas que puedas y no perder tiempo valioso tomando decisiones que no tienen un impacto importante en tu vida. Mientras menos energía y tiempo dediques a decisiones insignificantes, mas tiempo tendrás para dedicarle al tiempo proactivo.

El momento en el que logras que mas de la mitad de tu día sea proactivo, veras el cambio en tus resultados. En cambio si sigues dejando que los demás escojan que hacer con tu tiempo y pasas demasiado reactivo,

terminaras desperdiciando tu vida y lamentándote el no haber logrado nada.

Entremos a profundidad en el tiempo proactivo (que es el que crea resultados).

Existen cuatro componentes en los que debes dividir tu tiempo proactivo. Este es un concepto que aprendí del libro “100 preguntas para todo emprendedor” de Carlos Muñoz. Me ayudo a entender qué hacer con mi tiempo y como dividirlo para maximizar mi productividad.

Los cuatro componentes son muy simples pero si no empiezas a aplicarlos desde hoy, ten por seguro que tu vida no cambiara y seguirás pensando que el día no te alcanza. Los componentes son:

1. **Deep Focus:** El reto es encontrar 3 horas consecutivas, sin interrupciones, ni distracciones, que te permitan entrar en procesos de pensamiento profundos. En estas 3 horas trataras de completar la mayor cantidad de tareas que puedas, dado que entraras en una concentración profunda, te será muy fácil enfocarte y ser mas eficiente. A mí me funciona trabajar por la noche - madrugada, es cuando mas silencio encuentro, y sé que si no tuviera esas tres horas todos los días, no lograría los resultados que tengo.
2. **Desconexión:** Necesitas darte un tiempo para desconectarte. Esto puede ser las horas que pasas con tu familia, y te desconectas un poco de la realidad de trabajo. Necesitas este tiempo para despejarte y recuperar fuerzas para el tiempo de reconexión.
3. **Reconexión:** Esto es todo lo que te haga llegar a lo profundo de tu ser y te ayude a mantenerte conectado contigo mismo, vital para el emprendedor.

4. Tiempo de control: Este es el que va a diferenciar tus resultados de todos los demás. Es el tiempo que le dedicas a la auditoria de tu día, semana, mes o año, para ver qué tan productivo estas siendo. Necesitas medir cuanto de tu tiempo estas invirtiendo y cuánto estas gastando, si no sabes en que gastas tu tiempo no tienes prioridades.

Estos cuatro componentes pueden servirte de guía para que puedas empezar a sacarle el Maximo provecho a tus días. Créeme que si lo empiezas a aplicar desde hoy, tu vida va a cambiar radicalmente, y estarás mas cerca de ser un emprendedor exitoso.

La llave para organizarte y que tu día rinda mas, es saber cuánto de tu tiempo es proactivo y medirlo para sumarle cada vez mas.

33. Planificación visualizada

Si quieres vivir promedio, ganar promedio y tener resultados promedio, planifica tu día... Pero si quieres tener exceso de resultados increíbles, una de las mejores practicas, (si no es que la mejor) es la planificación visualizada. La **planificación visualizada** es crear una **simulación mental** de toda la semana siguiente, visualizar todo lo que harás cada día de forma que al final de la semana hayas crecido mas y estes un paso mas cerca de tus sueños.

Te contare como he logrado yo mantener mi disciplina de trabajo porque creo que ahí hay un valor importante. Una vez le escuché a un mentor hablar de una forma de estructurar la semana y en una oportunidad me

dijo directamente que la clave de la gestión del tiempo se halla en la arquitectura semanal.

Yo todos los domingos después de algunas reuniones, organizo mi semana. Esto significa que volteo a ver hacia atrás y tomo apuntes de la semana que acaba de pasar con el objetivo de saber, qué aprendí, que hice y, a partir de ahí, visualizar y pensar en lo que quiero lograr la siguiente semana. Esto es de vital importancia porque, cuando sabes lo que quieres hacer en los próximos 5 Días, sabes cuánto tiempo necesitaras. Lo poderoso de esta práctica esta en que no solo organizas tu semana, si no, en tu mente ya la viviste, ya visualizaste específicamente lo que quieres que suceda lunes, martes, miércoles, jueves y viernes.

La forma en la que yo preparo mi organización semanal es simple, pero contiene todo lo que necesito para no olvidar nada y poderme ir a la cama tranquilo. Esta compuesta de 5 cuadrantes:

1. Horario: Aquí esta mi día, reuniones, estudios, diligencias y, entrenamientos. Este apartado es el que uso para visualizar como viviré mi siguiente día.
2. Responsabilidades: En este apartado agrego lo que es urgente para ese día, cosas que debo sí o si dejar terminadas. Las responsabilidades las pongo en un cuadrante aparte para darle ese sentido de urgencia que necesitan.
3. Metas: A este apartado en específico le doy muchísimo valor, porque me ayuda a saber que quiero lograr ese día, aveces agrego cosas tan simples como: Practicar mas la empatía. Es impresionante los cambios que estas metas diarias pueden hacer en tu vida.

4. Por hacer: Este a diferencia de las responsabilidades son cosas importantes pero no urgentes. Cosas como hablar con el diseñador, subir videos a redes sociales, etc.... Para mi este cuadrante es muy necesario porque aveces traemos tantas cosas en la cabeza que se nos olvidan algunas cosas importantes, y este cuadrante a mi me ayuda a tenerlas presentes.
5. Lecturas: Actualmente estoy leyendo 6 libros al mismo tiempo y no es por consumismo, a parte de que me empapo de conocimiento, me encanta leer, disfruto mucho aprender de las experiencias de otras personas. Este apartado lo valoro mucho porque me ayuda a recordar que debo dedicar ese tiempo a crecer.
6. El ultimo paso es en el que se encuentra el valor, y es el que sucede al final de la semana . El apartado de “Auditoria del tiempo” en el que me pregunto, ¿Qué logre esta semana? ¿Qué tan productivo fui? ¿Cuánto tiempo perdí? ¿Cuánto **tiempo proactivo y reactivo** tuve? Esto es lo que realmente te hace progresar, no planear ciegamente si no planear y hacerte un auditoria de lo que estas haciendo.

Lo importante es que le des el valor a cada tarea que realices para que te motives a hacerla, a mi me funciona ponerle un “check box” a cada tarea para luego sentir la satisfacción de terminarla.

Por ultimo recuerda que el objetivo principal de la arquitectura semanal es vivir la semana siguiente, visualizarla para que luego sea mas fácil hacerla realidad.

El emprendedor exitoso dedica horas planificando su futuro para no solo existir si no aprovechar su existencia.

34. Desarrolla los 5 activos del genio

La única forma de tener un éxito masivo en lo que deseas lograr, es saliendo del promedio, se que hago mucho énfasis en el promedio pero es que créeme cuando te digo que todos están metidos ahí, y no es un lugar en el que quieras estar.

Henry Ford, Thomas Edison, Steve Jobs, Mark Zuckerberg, Oprah Winfrey, son todas personas que no podemos catalogar como promedio, de hecho la mayoría los consideramos genios en lo que hicieron. Para lograr cosas grandes necesitas ser un genio en lo que haces, dominar lo que haces a tal punto que nada ni nadie pueda pararte a ti ni a tu visión. Un genio según Napoleon Hill es aquel <<hombre que ha descubierto cómo aumentar las vibraciones del pensamiento hasta tal punto que puede comunicarse libremente con fuentes de conocimiento no disponibles mediante la velocidad promedio de pensamiento>>. Sé que suena algo idealista, pero es la definición mas exacta que he podido encontrar de lo que es un genio.

La forma mas practica de llegar a tal punto es dominando los 5 activos del genio.

1. **Enfoque mental:** El enfoque es lo que hace que el genio se destaque entre los demás. Mientras todos están distraídos con la siguiente bomba de viralidad en internet, el genio esta planeando el futuro y analizando los comportamientos de aquellos que no poseen este primer activo, lo que hace que él siempre tenga ventaja sobre cualquier competidor. El genio posee el enfoque láser, tiene la capacidad de colocar su mirada en un objetivo y obsesionarse tanto con llegar, que todo lo demás le parece irrelevante, no dejara que nada ni nadie lo distraiga, no se sentara a descansar hasta lograr su objetivo.

2. **La energía física:** El genio entiende que es humano y su cuerpo no tiene gasolina ilimitada, pero también sabe que no puede descansar lo mismo que los demás, porque esto lo bajaría a la categoría promedio, por lo que necesita adquirir energía de fuentes no convencionales. Esto no significa que no duerma, significa que lo poco que duerme es lo suficiente para mantener el **ciclo de energía** en funcionamiento. Mientras todos los demás obtienen su energía “descansando” 10 horas, viendo películas o viendo el celular, el genio obtiene su energía de ideas, aspiraciones, metas y obligaciones. Esto le permite progresar tanto porque su energía no viene de fuentes limitadas ni que causen aburrimiento en algún punto.
3. **La fuerza de voluntad:** Cuando le preguntaron a John F Kennedy qué era lo que se necesitaba para poner a un hombre en la luna, su respuesta dejó a todos congelados: “No tengo ni una sola duda de que lo mas importante para cumplir tal misión es fuerza de voluntad”. La fuerza de voluntad es la aptitud de decidir y ordenar la propia conducta, es autoliderarse con el objetivo de dominar la mente y liderar a los demás. El genio tiene tanta fuerza de voluntad que sus amigos y familiares ya no tratan de convencerlo cuando él dice “No”. Lo conocen por ser disciplinado y cumplir la responsabilidad mas difícil de ser líder, autoliderarse.
4. **Talento:** Beethoven, Leonardo da Vinci, Stephen Hawking, Albert Einstein, todos genios talentosos, pero no estaríamos hablando de ellos si no hubieran dedicado tiempo a descubrir y desarrollar sus activos. El genio tiene la convicción de que todos tienen un talento adentro. Los que se toman el tiempo de descubrirlo y desarrollarlo son los que terminan por cumplir su propósito en el mundo.

5. La gestión del tiempo: Si revisamos la historia, por lo regular los genios suelen ser solitarios, cerrados y serios, ¿Por qué? Porque saben que la soledad es un poder, te permite hacer todo lo que no se puede en compañía, crecer de forma acelerada, descubrir tus pasiones, reforzar tus convicciones y, lo que es mas importante, aprovechar el tiempo. Es difícil encontrar otros genios que tengan la misma ética de trabajo y fuerza de voluntad, por lo que el genio es muy celoso con a quien le regala su tiempo.

Lo importante con cada uno de estos activos no es leerlos, ni aplicarlos una vez, es desarrollarlos todos los días de forma que crezcan y puedan elevarte a la categoría de genio, la categoría donde sucede la magia y donde puedes llegar a tu máximo potencial.

Un genio es el hombre que ha descubierto cómo aumentar las vibraciones del pensamiento hasta tal punto que puede comunicarse libremente con fuentes de conocimiento no disponibles mediante la velocidad promedio de pensamiento.

- Napoleon Hill -

35. Libertad disciplinada

El mayor reto del emprendedor no es crear un negocio, no es subir ni obtener mucho dinero, el verdadero reto esta en mantenerse arriba y quedarse ese dinero.

Cuando empiezas a crear negocios que gracias a la tecnología operan solos y no necesitan de tu presencia las 24 horas del día, te encuentras con que tu vida cambio radicalmente, porque ahora no solo tienes tiempo libre, ¡Tienes un negocio que deja dinero y tiempo libre! Este es el punto en el que muchos emprendedores fracasan al pensar que siempre se mantendrá el status quo, cuando lo único que tenemos asegurado es el cambio.

Este es uno de los mayores retos a los que me enfrento todos los días como emprendedor. Nadie me obliga a rendir cuentas, nadie esta detrás de mí diciéndome que hacer, yo debo rendirme cuentas a mí mismo, ser mi propio maestro, amigo y coach. Es por eso que solo el 5% del mundo son emprendedores. Disfrutar de tanta libertad es contraproducente, porque te atrapa, piensas que ya eres libre cuando realmente solo tienes tiempo, tiempo que si no inviertes de forma correcta, no serás nunca realmente libre.

La libertad disciplinada es entender que puedes irte a la playa 3 semanas, puedes escapar de la realidad cuando quieras, siempre y cuando seas capaz de terminar las cosas, de crear y de producir mas que el promedio.

Da igual cuántas horas duermas, si tienes resultados, si eres un Top Producer a nadie le importa si duermes diez horas, lo que importa es si las otras catorce estas produciendo mas que el resto. La libertad disciplinada es la capacidad de producir sin que nadie te lo este exigiendo, de terminar las cosas, de entender que tú eres el creador de tu destino, no es la universidad, no son tus padres, no es la suerte, eres tú. El momento en el que entiendes eso empiezas a disfrutar mas cuando pasas tiempo con tu familia o cuando sales con tus amigos porque sabes

que el momento en el que vuelvas a la realidad, vas a producir, vas a crear y vas a tener resultados.

La libertad disciplinada no es tan fácil ni bonita como se explica, de hecho necesitas tener mas disciplina que libertad. Para que puedas disfrutar de la libertad disciplinada sin que ella abuse de ti, déjame darte algunos consejos.

1. Dedicar tiempo a la construcción de tu propósito: Cuando no tienes un porque es muy fácil perder tiempo y dinero, al final no vives por algo mas grande que tu, todo lo que te importa es satisfacer tu ego y darte los lujos. El momento en el que estableces una meta mucho mas grande que tu, ya sea heredar libertad, comprar un edificio o contribuir a la sociedad, empiezas a trabajar para ello y cuando tengas tiempo libre lo único en lo que pensaras es en cumplir tu propósito, lo que hará que te enfoques en producir.
2. Microprogreso: Una forma muy fácil de saber cuando estas perdiendo tu libertad es cuando no avanzas, cuándo volteas a verte un año atrás y sigues estando en el mismo lugar y lo que es peor, sigues siendo exactamente igual. Necesitas medir tu progreso, ¿Cuándo? Todos los días, semanas, meses y años. Ponte metas diarias que te hagan crecer y aplicar la libertad disciplinada.
3. Visualización: Tomate 5 minutos todos los días para visualizar como te gustaría vivir, descríbelo y mételo en el fondo de tu subconsciente. Hacer esto todos los días creara una imagen mental de lo que deseas, ayudándote a tenerlo presente siempre que quieras excederte en tu libertad antes de tiempo.

Aplicar la libertad disciplinada es lo que diferencia a un emprendedor de una persona promedio. Solo recuerda que al principio necesitas tener mas disciplina que libertad.

36. Desarrolla Etica de trabajo

Lo mas importante que debemos saber en la vida es que las cosas que mas satisfacción generan, son por las que debemos pagar el precio mas alto. Todo lo que realmente vale la pena es cuesta arriba. Cabe destacar esto para crear consciencia de que sí lo que estas haciendo hoy en día es demasiado fácil y no demanda pagar un precio, no valdrá la pena.

Desarrollar una ética de trabajo solida como una roca no es algo fácil, es cuesta arriba, pero es necesario para llegar lejos y salir del promedio.

El tener una ética de trabajo es mejor que tener talento, tú puedes tener mucho talento pero si no pagas el precio y si no trabajas mas que el resto, no llegaras lejos. Mucha gente sin talento ha llegado lejos únicamente por desarrollar y vivir con una ética de trabajo poderosa.

Yo no me considero alguien con talento, de hecho considero que no tengo talentos, pero cuando deseo aprender, lograr o ganar, trabajo diez veces mas que el promedio, lo que me ha permitido tener los resultados que tengo hoy en día.

Cuando no hay talento, hay ética de trabajo. Es mas probable que gane el que mas horas dedique y pague el precio mas alto.

Quiero darte 4 llaves para desarrollar una ética de trabajo incomparable:

1. Sal del promedio: Esta probablemente sea la respuesta clave de todo el libro. Salir del promedio es observar a las personas e ir en dirección contraria. Si ves que todos trabajan 8 horas al día, tú trabaja 14, si ves que todos esperan al fin de semana para descansar, tu espera al lunes para trabajar. El éxito es un juego de probabilidades, mientras mas acciones tomes, mas probable es que termines siendo exitoso.

Observa lo que hace la mayoría y haz lo contrario.

2. Preguntate si es tu máximo: Henry Kissinger fue un político estadounidense durante la administración de Nixon. Cuando el fue secretario de estado, mucha gente le preparaba investigaciones y dejaban documentación en su escritorio continuamente, Henry les preguntaba a todos lo mismo, “¿Esto es tu máximo?” Y todos respondían lo mismo “No, esto no es mi Maximo” Henry sonreía y respondía “Entonces llévate, solo ven a mi cuando puedas presentarme tu Maximo.” La lección que Henry Kissinger nos deja es que en nuestra ética de trabajo nos hagamos constantemente esta pregunta, “¿Esto es lo mejor que puedo hacer?”.

3. Se consistente: La consistencia es algo maravilloso porque crea maestría en aquello en lo que la apliques. Créeme que puedes fallar cientos de veces pero él seguir intentando hará que termines finalmente consiguiendo aquello que deseas. No trates de tener “ética de trabajo” por días o temporadas, mejor que trabajar excesivamente un día es trabajar todos los días. Es probable que el resultado de tu consistencia no

se vea la primera semana, el primer mes o el primer año, pero con el paso de los años se forma y empieza a tener un efecto de capitalización.

La consistencia se forma solo si tienes una buena ética de trabajo.

4. Ama tu trabajo: Un estudio gubernamental descubrió que el factor numero uno que contribuye a una vida larga es la satisfacción laboral. La gente que disfruta su trabajo tiende a tener vidas mas largas y felices. Otro estudio demostró que las personas que no solo aman si no se apasionan y obsesionan con su trabajo terminan creando las mayores cantidades de éxito y riqueza. El amar, apasionarte y obsesionarte con lo que haces te permite hacerlo con excelencia.

El éxito es un juego de probabilidades, mientras mas y mas grandes acciones tomes, mas probable es que termines siendo exitoso.

37. Define y aclara tus metas

En la literatura del éxito se ha dicho mucho acerca de la importancia de ponerse metas. Sin embargo se ha dicho poco de cómo formarlas correctamente. Las metas bien formadas logran dos cosas: Te ayudan a visualizar lo que deseas y te hacen sentir miedo. Una meta es una declaración que clarifica exactamente lo que deseas lograr, lo que hace mas fácil para tu cerebro crear **simulaciones mentales** para **visualizar** como seria alcanzar esa meta.

Las metas también juegan el papel clave para **recargar energía**, mientras mas clara sea tu meta, es mas fácil emocionarse por hacer las cosas necesarias para conseguirla.

Ponerse metas vagas como “Quiero escalar una montaña” no ayudan en absoluto y es probable que nunca las cumplas porque no le dan a tu cerebro ningún material para trabajar. ¿Qué montaña? ¿Dónde? ¿Cuándo? Sin respuestas a estas preguntas lo mas probable es que no hagas nada. Las metas bien formadas son útiles como esta “Quiero escalar la cima del monte Everest antes de mi cumpleaños numero treinta y plantar la bandera de mi país.” Esta meta hace fácil para que tu cerebro cree una simulación. El monte Everest esta en Nepal, entonces necesitas organizar un viaje. También necesitas mejorar tus habilidades para escalar, encontrar un guía, comprar equipo, comprar la bandera de tu país, etc. Cuando tomas la decisión concisa de conseguir una meta especifica, tu mente automáticamente empieza a buscar formas de cumplirla.

Ponerse metas vagas es cómo entrar a un restaurante y decir “ Tengo hambre. Quiero algo de comida.”

Te quedaras hambriento hasta que ordenes algo.

- Steve Pavlina -

A la hora de definir metas ten en cuenta lo siguiente:

1. Inmediatez: Tus metas deberían ser cosas que tu decidas hacer progreso ahora, no “Algún día” o “Eventualmente.” Cuando definas asegúrate de que puedes empezar a tomar acción desde hoy, eso de dejar metas para otros días no funciona.

2. Deben ser concretas: Las metas son logros, tu deberías saber cuando cumpliste la meta. Ponerte metas como “Quiero ser feliz” no funcionara porque no son concretas, ¿Cómo saber si ya la cumpliste? A diferencia de cuando llegas a la cima del Everest, has logrado algo concreto en el mundo real, esas son metas concretas.
3. Deben ser específicas: Esto significa que defines exactamente qué, cuando, y donde vas a lograr tu meta. Subir el Everest en una fecha cercana en el futuro es una meta específica, lo que hace fácil para tu cerebro el planear como cumplirla.
4. Todo es posible: Deberías de tener alguna meta que parezca surrealista, que no tenga sentido, y que no tengas ni idea de cómo la vas a lograr. Si deseas dominar el mundo, ponlo como meta, no creas que es imposible, ¡Todo es posible! Ya hay gente dominando el mundo. En mi caso, yo quiero un edificio, no tengo ni idea de cómo lo haré, pero mantengo la creencia de que todo es posible y tengo la certeza que tarde o temprano lo haré. Cuando estes definiendo tu meta, asegúrate de que tengas mas de alguna que parezca imposible.
5. Da igual la meta va a necesitar trabajo: Tener metas no es solo escribirlas en un papel o contársela a tu mejor amigo, eso es imaginación, y seguirá siéndolo hasta que te pongas a trabajar. A la hora de definir tus metas (Si las definiste **aumentando el estándar de pensamientos**) ten en cuenta que necesitaras grandes cantidades de esfuerzo, energía y tiempo. Una practica que te recomiendo es que al definir tus metas les coloques en una escala del 1 - 10 la cantidad de esfuerzo, energía y tiempo que te consumirán, esto te ayudara a saber cuales son las metas que debes hacer a primera hora por la mañana.

Y por ultimo, define metas que te asusten, que sean tan grandes que te den miedo. El momento en el que una meta te asuste, sabes que la has definido bien.

Puedes hacer mas de lo que crees. Tendemos a infravalorar nuestro potencial, pero créeme que eres un creador y todo lo que desees puedes materializarlo con la cantidad suficiente de fe y esfuerzo.

38. Obtén pequeñas victorias

Una de las mayores fortalezas del emprendedor es su confianza. Un emprendedor sin confianza no podrá soportar las criticas, quejas y mentiras que todo el mundo le dirá, prácticamente si no trabaja su confianza esta destinado a fracasar. Para el emprendedor exitoso la confianza es como el oxigeno, lo necesita, es lo que le permite avanzar mas rápido que el promedio. El promedio no avanza porque viven con miedo, carecen de confianza para ir por algo mas, por algo nuevo, algo diferente. El emprendedor exitoso ha **desarrollado** tanta confianza que puede vivir a prueba y error manteniendo la seguridad en él mismo.

Solo observa a las personas mas exitosas del mundo, es gente que fracaso muchas veces sin perder la confianza y que persistieron hasta lograrlo, no dejaron que nada los definiera como perdedores o fracasados.

Una de las mejores formas para construir tu confianza es teniendo una serie de **pequeñas victorias** que te mantengan motivado para ir por mas.

Si tu meta es tener cien millones de dólares en el banco y te apegas únicamente a esa meta, lo mas probable es que termines desistiendo,

porque es una meta que toma trabajo construir y tu mente no logra dimensionar eso. Esto no significa que no tengas metas estúpidamente surrealistas, por favor ten metas que parezcan imposibles, estas son necesarias, pero necesitas un set de metas que puedas lograr diariamente con el objetivo de construir confianza en ti, en que puedes lograr lo que te propones, en que eres un hacedor no un hablador.

Las derrotas construyen el carácter, las victorias desarrollan la confianza.

Necesitas tomarte el tiempo diaria y semanalmente para definir que quieres lograr, en que quieres mejorar, ponerlo por escrito y luego marcarlo cuando lo hayas cumplido, se que suena simple pero tiene un gran impacto psicológico, tu mente empieza a decir “Puedo lograr lo que me propongo, voy a proponerme mas cosas” y es entonces cuando aparece la magia, empiezas a tener grandes victorias.

No creas que las victorias siempre tienen que ser enormes y que la única que vale la pena es convertirte en millonario, aunque, es seguro que es una que vale la pena, hay muchas victorias pequeñas que pueden darte el mismo sentimiento de satisfacción y que te asombrarías con su simplicidad. Las pequeñas victorias pueden ser tan simples como intangibles, una puede ser levantarte temprano, hacer tu cama o ser mas puntual y bondadoso, este es el secreto de las pequeñas victorias, te construyen confianza mientras creces y te haces mejor persona.

Yo llevo conmigo siempre una agenda, esa agenda tiene mis pequeñas victorias del día, de esta forma no se me olvida en que tengo que ganar hoy, no solo ganar si no construir mi confianza. Algunas de estas

pequeñas victorias, (les llamo pequeñas victorias porque se llevan a cabo en batallas diarias o semanales) las pongo a propósito para mejorar en áreas en las que estoy siendo débil, por ejemplo, una de mis victorias de hoy es grabar un live aportando valor a mis seguidores, ¿Por que eso seria una victoria? Porque nunca lo he hecho y hacerlo desarrolla confianza para que no me importe lo que piensan los demás, suena a que un live para aportar valor es algo altruista, pero para ser sincero contigo, lo hago por mi, quiero construir mi confianza hasta el punto en el que sea inquebrantable.

Si quieres ser un emprendedor exitoso y llegar a las grandes victorias necesitas plantearte unas que puedas lograr diaria y semanalmente.

Nadie tuvo una gran victoria sin antes pasar por cientos de pequeñas batallas.

39. Controla el Ciclo de energía

El principal problema con el “manejo del tiempo” es que no nos damos cuenta de que no necesita ser manejado. No importa lo que elijas hacer, el tiempo inevitablemente pasara.

La creencia mas falsa del manejo del tiempo es que toda hora es fungible, equivalente a otra. No hay nada mas lejos de la realidad.

Durante el día tu nivel energético sube y baja naturalmente. Tu cuerpo tiene ritmos diferentes durante el día, no tiene la misma capacidad todas las horas de tu tiempo activo, esto es lo que Josh Kaufman en su libro Personal MBA llama “Ciclos de energía.”

**Todos tenemos tiempos en los que pensamos de manera mas efectiva,
y tiempos donde no deberíamos pensar en lo absoluto.**

- Daniel Cohen -

Cuando tu ciclo de energía va en subida, eres capaz de enfocarte profundamente y lograr terminar muchas mas cosas. Cuando va en bajada, todo lo que tu mente y cuerpo quiere es descansar y recuperarse. No hay nada anormal acerca de estos cambios de energía durante el día, pero seguido actuamos como si tener estas bajadas de energía fuera un problema que debe ser arreglado.

Hoy en día es muy popular tratar de “Hackear tu productividad” y tratar de hacer magia con tus ciclos de energía para lograr hacer mas cosas. Intentar trabajar de ocho a doce horas sin descanso es algo común en lugares competitivos de trabajo.

Como todo organismo biológico, los humanos necesitan descansar y recuperarse para llegar a su pico de rendimiento. Tomar un descanso no es un signo de pereza o debilidad, es el reconocimiento de una necesidad humana. Prestarle atención a tu ciclo de energía natural te ayudara a conocerte mas para saber cuando es que te desempeñas mejor durante el día.

Aquí hay 4 formas de trabajar con tu cuerpo en lugar de en contra:

1. Observa los patrones: Puedes usar un cuaderno o calendario para hacer un seguimiento de que tanta energía tienen durante diferentes para del día, así como lo que estas comiendo y tomando para ver si contribuye a subir o bajar tu energía. Si haces esto por algunos días, vas a notar patrones de como tu energía sube o baja, permitiéndote planear tu trabajo de forma que aproveches tu ciclo alto.

2. Maximiza tu ciclo de energía alto: Cuando estas en un ciclo de energía alto, eres capaz de terminar muchas cosas rápidamente, así que planea para tomar ventaja de eso. Si estas haciendo trabajo creativo aprovecha el pico de energía alto para entrar en procesos profundos de pensamiento y terminar las cosas. Si tu trabajo demanda muchas reuniones, planea las mas importantes en tu ciclo alto de energía.
3. Regalate un tiempo: Cuando estas en un ciclo de energía bajo es mejor descansar que intentar sobrepasarlo. El descanso y la recuperación no son opcionales, si no descansas ahora, tu cuerpo te forzara a descansar luego, bajando mas tu ciclo de lo normal, lo que se mostrara con una enfermedad. Sal a caminar, medita, siéntate un momento en un lugar diferente, toma aire o toma una siesta de 20 minutos.
4. Duerme lo suficiente: Esto es algo con lo que batallo personalmente todos los días, yo tengo un ciclo de energía muy alto por la noche y no duermo lo que debería, con el tiempo me he dado cuenta que no dormir, a largo plazo causa ansiedad y desenfoque. Algo que me ha ayudado es poner un temporizador por la madrugada a una hora en la que se que mi ciclo ya viene de bajada, seguir trabajando después de esa hora seria contraproducente y no haría nada con excelencia.

Cuando estas perdiendo enfoque es cuando tu ciclo viene de bajada. Como emprendedores somos obsesivos, tenemos un compromiso tan grande con el éxito que muchas veces dejamos de lado que, aunque seamos seres espirituales internamente, tenemos un cuerpo humano que necesita ser gestionado de forma correcta para que pueda ser nuestro aliado en el camino a cumplir nuestro propósito. Es necesario entender el ciclo de energía para evitar que nuestro vehículo (El cuerpo) nos deje tirados a medio camino.

No olvides a tu cuerpo y el no te olvidara a ti.

40. Aprende a recargar energía

Si vas a convertirte en un emprendedor exitoso necesitas energía, mucha energía. Esto va a requerir que no busques fuentes de energía externas (Porque no siempre las hay disponibles en todo momento) si no que te conviertas en un generador de energía.

La mejor energía no es la que obtienes del Starbucks o del azúcar, la mejor energía es la que viene de adentro.

Una de las grandes diferencias entre una persona promedio y una exitosa es la cantidad de energía con la que viven su día a día. La persona promedio se despierta tarde, pasa todo el día con sueño, regresa del trabajo con ganas de descansar y nunca siente motivación para ir por mas, por dar la milla extra que lo saque del promedio. La persona exitosa hace uso de la **formula de la motivación** para crear energía y vivir cada día como si su vida dependiera de ese día. ¿Cuál es la formula de la motivación? Esta dividida en 4 componentes que prenden el generador de energía que llevas dentro;

1. Propósito: ¿Por qué estas haciendo lo que estas haciendo? ¿Porque estas trabajando? Pueda que sea un trabajo que detestes, un trabajo que incluso sientas denigrante, pero si tienes un por que detrás, créeme que no te faltara motivación. Necesitas tomarte el tiempo de definir tu por que Macro, nada de “Para comprarme un carrito” Déjate

de eso... Empieza a definir un por que significativo, los mejores propósitos no tienen nada que ver contigo, tienen que ver con impactar a la gente de tu alrededor y mejorar sus vidas.

2. Visualización: Esta es una de las mayores fuentes de energía, visualizar tiene la capacidad de generarte sentimientos y los sentimientos son la fuerza creadora del universo. El objetivo de la visualización es que proyectes una imagen mental de exactamente que quieres el próximo año. Para esto te pido que hagas un ejercicio, imagínate que ya paso un año, en lugar de estar en el año actual, te fuiste un año hacia el futuro y viviste el mejor año de tu vida, ¿Que paso ese año? ¿Que viviste el mejor año de tu vida? Todo eso es lo que vas a visualizar todos los días para recargarte de energía.
3. Energía: Todo lo que te produce energía física, tu alimentación, tus horas de sueño, tu **dieta mental**, tus hábitos, etc. Ya sabes que eres un ser espiritual pero que vives una experiencia humana por lo que no puedes olvidarte de cuidar la energía de tu cuerpo.
4. S3: Esto es un acrónimo en ingles que significa "Small simple steps." Necesitas tener claro que cualquier cosa que hagas en la vida, no vas a ser experto de la noche a la mañana, así como en el gimnasio no levantas 100 lbs mas de un día para otro, de cualquier otra actividad de la vida no va a suceder así. Lo que necesitas es Microprogreso, mejoría poco a poco consistente y con disciplina.

El momento en el que tu logras combinar estos cuatro componentes, te conviertes en una maquina de productividad que no espera a recibir energía, si no que la produce con su capacidad de automotivarse.

Con el tiempo te darás cuenta que tienes mas energía que el promedio, produces mas que el resto y eso provoca que tengas mas resultados y que tu camino al éxito se acorte. Prácticamente cambias una batería AAA por un motor de avión.

Independientemente de tu situación actual, yo creo que tienes el potencial para duplicar tus resultados en cualquier área si tan solo tienes la motivación y energía para ir por ello.

41. Define tus materias de estudio

Una de las cosas mas importantes que debes saber para convertirte en un emprendedor exitoso es que da igual lo que sepas hasta ahora o la carrera universitaria que terminaste, (O que estas cursando) siempre vas a necesitar saber mas.

No puedes esperar que tus finanzas crezcan si no creces tu conocimiento.

Las fortunas gravitan sobre las personas cuyas mentes se han preparado para atraerlas.

- Napoleon Hill -

Debes afrontar la vida con la actitud del estudiante eterno y ambicioso, esta es, tener una mente abierta y consciente de que siempre puedes aprender mas, mas rápido y que nunca será suficiente.

Hoy en día solo el 16% de los jóvenes siguen la universidad en las potencias mundiales, esto es porque cada vez nos hacemos mas conscientes de que no te enseñan como prosperar en la vida, solo te enseñan como sobrevivir. El hecho de que tantas personas ahora decidan no seguir los estudios universitarios puede resultar contraproducente porque muchas de esas personas no tienen la autodisciplina de controlar su vida, comprometerse y estudiar por su cuenta, sin embargo estoy seguro de que no es falta de motivación, es falta de claridad.

El mayor problema es que mucha gente se encuentra en estas situaciones: “No se que estudiar” “En la universidad no me enseñan nada, ¿qué mas puedo estudiar?” “¿Cómo elijo lo que debo estudiar?” “Ya estoy en la universidad pero quiero estudiar algo mas, ¿Qué estudio?”

Déjame ayudarte a que puedas tomar una decisión inteligente.

Existen 3 burbujas que debes voltear a ver para escoger que puedes estudiar:

1. Lo que el mercado quiere
2. Lo que a ti te gusta
3. En lo que eres bueno

Lo que el mercado quiere es muy lógico, te diría que estudies algo relacionado con tecnología o sistemas computacionales. El mundo digital crece cada día mas, eso es lo que el mercado quiere. Estudiar sistemas es cómo comprar un seguro de vida para el futuro. Pero esto no significa que te guste o que seas bueno para eso.

Las otras dos burbujas son de autoconocimiento, de saber que te encanta, que te apasiona y para que eres bueno. Y solo puedes saber eso a través de la experimentación. Justo en la intersección de lo que

quiere el mercado, lo que a ti te gusta y en lo que haces bien vas a encontrar la base para saber que debes estudiar.

Nunca dejes de aprender, busca siempre nuevos temas que te interesen y ponte a estudiarlos a profundidad, no tienen que ser materias convencionales. Por ejemplo, yo estos meses estoy estudiando liderazgo, éxito, dinero, ventas y relaciones personales, estas son mis materias de este semestre, nada convencionales. Ahora te toca a ti escoger las tuyas.

Nadie murió de aprender demasiado, pero estoy seguro que sí han muerto financieramente muchos que se limitaron a aprender lo que personas poco entrenadas les enseñaron.

42. Necesitas una High economic skill

Hace un año yo estaba trabajando en una empresa como droppshipper, vendía sus productos por medio de Facebook sin tenerlos físicamente y ganaba comisión por cada venta. Llego un punto en el que mis ventas pasaron de diez a setenta semanales, lo que provoco que empezaran a poner el foco en mí. En aquel momento yo no sabia exactamente qué estaba haciendo para subir mis ventas, solo sabia que me gustaba vender y que Facebook era una maquina de dinero, pero, si me hubieras preguntado cómo lo estaba haciendo no hubiera tenido respuesta. Unas semanas después, el dueño de la empresa me llama y me dice “Tengo una propuesta para ti, ¿Cuándo puedo llegar a visitarte?” Yo quería decirle ¡Ahorita! Pero pensé que sonaría muy desesperado así que le dije “Mañana por la mañana puedes venir.” Al día siguiente llega a mi casa con el nuevo gerente administrativo y me proponen ser gerente de ventas,

ganando porcentaje de todas las ventas de la empresa. Yo sin saber lo que tenia que hacer recordé que una vez un maestro me dijo **“A todo dile que si, mas si te da miedo”** así que acepte lógicamente y en ese momento me dicen “Bueno que gusto crecer este negocio juntos, ahora estas son tus responsabilidades” una de esas era formar un equipo de vendedores, debía explicarles estrategias publicitarias de Facebook y enseñarles a vender. El problema era que yo no sabia nada de ventas ni de como usar Facebook, pero recuerdo que en aquel momento lo primero que hice fue comprar con mis ahorros tres cursos de Facebook, no dormí por dos semanas leyendo, escuchando y aprendiendo todo lo que podía sobre el tema, mientras tanto daba capacitaciones de las cosas que iba aprendiendo en los cursos a las primeras personas que se unían al equipo. Literal estaba dándoles cursos que costaron mas de quinientos dólares gratis.

Luego de un mes de aprendizaje intensivo mis ventas pasaron de setenta a ciento cincuenta semanales. Logramos formar un equipo de mas de treinta personas y llegamos a producir mas de seiscientas ventas en una semana.

El emprendedor exitoso dice que sí, luego descubre como hacerlo.

Si me preguntas como llegue hasta dónde estoy hoy, la respuesta seria que aprendi una High economic skill que me permitió convertirme en una persona de interés.

Una High economic skill es una habilidad altamente remunerable que ofrece beneficios para todo aquel que la haya desarrollado. Por lo regular estas habilidades están muy relacionadas con el mundo del marketing

digital, todo aquello que requiera un conocimiento humano y ayude a las empresas a obtener mas beneficios, es una High economic kill.

Si quieres convertirte en un emprendedor exitoso necesitas aprender una habilidad que solucione los problemas actuales de las personas.

Te daré una formula que me ha ayudado a mi en mi camino a convertirme en emprendedor:

1. Has un listado de todas las personas que conozcas que tienen mas dinero que tú.
2. Identifica sus problemas y aprende habilidades que puedan resolverlos, créeme que si realmente puedes resolver sus problemas, ellos te pagaran lo que sea.
3. Enfócate en tus fortalezas. A mi desde pequeño me han gustado las ventas, por eso me fue fácil aprender del tema y ejecutar lo aprendido. No aprendas algo que detestas o que no resuena contigo solo por dinero, no prostituyas tu tiempo, mejor has ejercicios de introspección para identificar que es lo que a ti te mueve, de esta forma te será mas fácil venderte y disfrutar mas lo que haces.

Vivimos en un mundo económico y si quieres ser libre financieramente no puedes lograrlo siendo un bombero. Necesitas aprender habilidades que sean necesitadas por mucha gente todos los días.

Vacía tu bolsillo en tu mente, y tu mente llenara tu bolsillo.

- Benjamín Franklin -

43. Crear hábitos de la forma correcta

Los atletas de alto rendimiento, los campeones mundiales, los artistas y los emprendedores exitosos llegan a esos niveles gracias a pequeños cambios que, a simple vista, no parecían hacer una diferencia, ¿Como es posible que una serie de pequeñas mejoras logren acumular, en conjunto, unos resultados tan destacados? ¿Cómo puedes replicar esta estrategia en tu propia vida?

Con frecuencia, nos convencemos a nosotros mismos de que un enorme éxito requiere una acción igual de grande. Ya sea que quieras escribir un libro, perder peso, ganar un campeonato o de alcanzar cualquier otra meta, nos presionamos para realizar una mejora que sea digna de obtener esos enormes resultados. Aunque yo soy un partidario de tomar acción masiva e ir por todo, entiendo que lograr acumular un conjunto de hábitos positivos pueden hacer maravillas en la vida de cualquier persona. Las mejoras del 1% son hechos apenas perceptibles. Pero a la larga pueden ser mucho mas significativas. La matemática de las pequeñas mejoras funciona de la siguiente manera: Sí logras ser 1% mejor cada día durante un año, terminarás siendo 37 veces mejor al final del periodo. Por el contrario sí empeoras 1% cada día, al final del año habrás llegado casi a cero.

La meta es 1% MEJOR CADA DÍA

1% peor cada día durante un año. $0.99365 = 00.3$

1% mejor cada día durante un año. $1.01365 = 37.78$

Los hábitos son el interés compuesto de la superación personal. De la misma forma que el dinero se multiplica mediante el interés compuesto, los efectos de los hábitos se multiplican en la medida que los repites

cada día. No parecen hacer gran diferencia en un día común y, sin embargo, el impacto que producen conforme pasan los meses y los años es brutal. Solamente al voltear a ver dos, o tres, o diez años atrás nos damos cuenta del valor de los buenos hábitos.

Este es un concepto muy difícil de apreciar en la vida. Por lo regular ignoramos los pequeños cambios porque no suelen hacer una diferencia importante. Si ahorras dinero hoy, no te conviertes en millonario. Si lees un libro hoy, no te conviertes en un experto. Si vas al gimnasio tres días, no te vas a poner en forma. Hacemos pequeños cambios, pero los resultados nunca se ven de forma inmediata, lo que nos lleva a nuestras viejas rutinas.

Un pequeño cambio en tus hábitos cotidianos puede conducir tu vida a un destino completamente distinto del que deseas. Tomar una decisión que es 1% mejor o 1% peor puede no parecer importante en un momento específico, pero en el transcurso de todos los momentos que conforman una vida, estas decisiones que parecen insignificantes determinan la diferencia entre la persona que eres y la persona que podrías ser. El éxito es el producto de nuestros hábitos cotidianos, no de transformaciones drásticas que se realizan una vez en la vida.

El emprendedor exitoso no es mas que un conjunto de buenos hábitos.

No importa cuan exitoso o poco exitoso seas en este momento. Lo que importa es determinar si tus hábitos te están llevando al camino del éxito. Debes preocuparte mas de la trayectoria que estas siguiendo en el presente que de los resultados que has alcanzado hasta ahora.

Tus resultados son los indicadores reactivos de tus hábitos. La cantidad de dinero que posees es un indicador reactivo de tus hábitos financieros. Tu peso actual es un indicador reactivo de tus hábitos alimenticios. Tu conocimiento es un indicador reactivo de tus hábitos de estudio. Si quieres predecir dónde terminara tu vida, todo lo que tienes que hacer es observar si cada día mejoras o empeoras 1%.

Si quieres empezar a cambiar tu vida empieza por cambios pequeños y vive un día a la vez. El momento en el que empiezas a dudar de ti mismo es cuando estas mas vulnerable y es mas probable que termines desistiendo, es por esto que debes vivir un día a la vez, mejora hoy, mañana será otro día pero enfócate en lo que haces hoy.

Si te enfocas en lo que haces hoy, no tienes porque preocuparte de mañana.

44. Utilizar las cuatro leyes de la creación de hábitos

Los emprendedores exitosos no son mas que una serie de buenos hábitos y disciplina. Definitivamente la única forma de cumplir las metas que te propones **aumentando el estándar de pensamientos**, es con acciones diarias que puedas realizar de forma casi automática e inconsciente.

James Clear en su libro “Hábitos atómicos” nos enseña cuatro leyes para la creación de buenos hábitos: Hacerlo obvio, hacerlo atractivo, hacerlo sencillo, hacerlo satisfactorio.

1. Hacerlo obvio: Una de las mejores tácticas que enseña el autor es a diseñar tu ambiente, crear una atmósfera que te obligue a tomar las

acciones deseadas. Si quieres escribir un libro seria útil imprimir la portada del mismo y pegarla en tu lugar de trabajo, de esta forma nunca te olvidarías de que debes hacerlo. Otra de las formas para hacer que un habito sea obvio es usar la estrategia de la intención de hábitos, esta ayudara a tu cerebro a recordar lo que debe hacer:

<<Yo haré [CONDUCTA DESEADA] a [HORA] en [LUGAR]>>.

2. Hacerlo atractivo: Para poder realizar una acción por primera vez, vas a necesitar un incentivo, algo que te mueva a realizarlo. Para esto puedes usar la vinculación de tentaciones, esto es vincular una acción que quieras hacer con una acción que necesites hacer. Si quieres juntarte con un amigo pero necesitas hacer ejercicio, puedes decirle que hagan ejercicio juntos. Otra manera de hacer algo atractivo es creando rituales de motivación. Haz algo que disfrutes mucho inmediatamente antes de realizar un habito que sea difícil o requiera un gran esfuerzo mental.

Unete a un ambiente donde tu conducta deseada sea una conducta normal de los integrantes.

3. Hacerlo Sencillo: Necesitas reducir la tensión y la resistencia. Reduce el numero de pasos entre tú y tus buenos hábitos. Si quieres tocar la guitarra pero la guardas en un cuarto diferente, la metes en un estuche y la guardas en el armario, necesitaras mas esfuerzo para poder sacarla, esto hará que termines procrastinando y nunca crees el habito. Prepara el ambiente para que tus futuras acciones sean mas sencillas. Usa la regla de los dos minutos. Simplifica tus hábitos hasta que puedan empezarse en dos minutos o menos.

4. Hacerlo satisfactorio: Usa el reforzamiento. Prémiate con una recompensa inmediata cuando hayas terminado tu hábito. También puedes usar un historial de hábitos para asombrarte con tu personalidad y sentir la satisfacción de tu disciplina.

Si quieres empezar a crear buenos hábitos o desarrollar nuevos, estos cuatro pasos te servirán de guía. Sin embargo ningún concepto de un libro traerá resultados por sí solo, necesitas ponerte en acción inmediatamente.

Si quieres eliminar un mal hábito simplemente sigue las cuatro leyes pero a la inversa:

1. Hacerlo invisible
2. Hacerlo poco atractivo
3. Hacerlo difícil
4. Hacerlo insatisfactorio

Tus acciones revelan cuánto deseas algo. Si afirmas que algo es una prioridad pero nunca actúas en consecuencia, entonces significa que no lo quieres realmente.

45. Buscar la última maestría más que el hábito

Todos sabemos que los hábitos tienen grandes beneficios, sin embargo, tienen un costo. Al principio, cada repetición desarrolla fluidez, velocidad, agilidad y destreza. Pero luego conforme el hábito se vuelve más automático, sucede algo que llamo “Ceguera de confianza” que es el punto en el que te vuelves menos sensible a la retroalimentación. Caes

en la repetición inconsciente. Se vuelve mas fácil dejar que los errores ocurran.

Cuando puedes hacer algo <<Suficientemente bien>> estando en piloto automático, dejas de pensar en cómo puedes hacerlo mejor.

La ventaja de los hábitos es que reducen el esfuerzo mental, aprendemos a hacer las cosas de manera automática sin tiene que pensar. El problema de los hábitos es que te acostumbras a hacer las cosas de cierta manera y dejas de poner atención a los pequeños errores. Asumes que estas mejorando porque estas adquiriendo experiencias. Pero, en realidad, solo estas reforzando hábitos actuales, no mejorándolos. De hecho algunas investigaciones han demostrado que una vez que se ha alcanzado la maestría en una habilidad, con el tiempo tiene lugar un declive del desempeño.

Por lo regular, este descenso menor en el desempeño no es causa de preocupación. No se necesita un sistema para mejorar constantemente la manera en que te cepillas los dientes o te amarras las agujetas o te preparas una taza de té por la mañana. Con hábitos como estos, suficientemente bien es lo que requiere, no mas. Entre menos energía uses en decisiones que son triviales, mas energía puedes dedicar a lo que es realmente importante.

Sin embargo, cuando quieres maximizar tu potencial y lograr niveles de desempeño muy elevados, necesitas un método de mejora. No puedes repetir algo ciegamente y esperar convertirte en alguien excepcional. Los hábitos son necesarios, pero no bastan para alcanzar la ultima maestría. Lo que necesitas es la conminación de hábitos automáticos y la practica deliberada.

Hábitos + Practica deliberada = Ultima maestría

Para alcanzar la grandeza, ciertas habilidades si deben volverse automáticas. El cirujano necesita repetir la incisión inicial hasta el punto en el que pueda hacerla con los ojos cerrados, esto le permite concentrarse en los cientos de variables que pueden surgir durante una operación. Pero una vez que un habito se domina, es necesario volver a la parte esforzada del trabajo y empezar a construir el siguiente habito. La maestría es el proceso de estrechar tu concentración y dirigirla hacia un elemento necesario para el éxito. Y en repetir esa acción hasta que hayas internalizado esa habilidad, para luego usar ese habito como fundamento para avanzar al siguiente nivel de tu desarrollo personal. A pesar de que los hábitos son poderosos, lo que necesitas es una forma de permanecer consciente de tu desempeño a lo largo del tiempo, de manera que no des por sentado que ya estas en tu mejor versión y continúes mejorando. Es precisamente en el momento en el que empiezas a sentir que has dominado una habilidad —Justo cuando las cosas comienzan a parecerse automáticas y tu te sientes cómodo— cuando debes ser mas precavido y evitar caer en la trampa de la complacencia. Una buena práctica es establecer un sistema de reflexión y revisión. Cuando hagas tus hábitos importantes observa si los estas haciendo igual siempre o si estas retándote cada vez mas. Tomate el tiempo al terminar de reflexionar si estas en la rueda de la complacencia y te estas quedando estancado.

El condominio donde yo vivo tiene gimnasio y por lo regular aquí es donde suelo entrenar. Normalmente cuando llego es o muy temprano o muy tarde y tengo el gimnasio para mí solo. Hace algunas semanas visite

una de las franquicias de gimnasios mas grandes de mi país. El estar allí me abrió los ojos, ver a tantas personas en mejor condición física que yo realizando ejercicios diferentes y utilizando maquinas que en mi vida había visto. Yo pensaba que ya estaba en el punto de maestría del ejercicio, pero rodearme de esas personas me hizo despertar y darme cuenta que existe aun demasiado por aprender y mejorar.

El secreto esta en dar lo mejor de ti estando consciente de que no es tu Maximo potencial.

46. Evita la falacia de la comparación

Agregue esta llave porque creo muchas veces nos quedamos distraídos volteando a ver lo que esta haciendo alguien mas, en lugar de ver para adelante. Quedarte distraído por mucho tiempo hará que te pierdas del camino. Si estas manejando una motocicleta, es prudente que veas para adelante.

Por el otro lado creo que es bueno de vez en cuando voltear a ver qué están haciendo los demás para tomar referencias e inspiración, pero siempre y cuando sigas estas dos reglas:

1. No voltear a ver solo a las personas que están por debajo de ti : Todos estamos en una mejor posición que la gente de Sudán, si te mides con ellos caerás en la falacia de la comparación y creerás que lo estas haciendo bien cuando no es así. Si vas a compararte, es mejor que lo hagas con alguien que esta en donde a ti te gustaría estar para tomar inspiración y estudiar que ha hecho, que precio ha pagado y que lo llevo hasta donde esta hoy en día.

2. No creer que la situación de alguien mas define la tuya: La gente que piensa que si alguien mas esta ganando, ellos están perdiendo, viven en un mundo de escasez. No existe la escasez de éxito, tienes que empezar a vivir de esta forma, deseando éxito para todo el mundo y teniendo claro que vivimos en un mundo de abundancia en el que no existe tal cosa como “Si a alguien le va bien, a mi mal.”

En la vida y en los negocios, es fácil comparar nuestra situación con la de otros. Tendemos a fijarnos en lo que otras personas están logrando en lugar de enfocarnos en cumplir nuestras metas.

Cuando otras personas hacen grandes cosas, es fácil sentirnos tristes en lugar de felices por sus logros... como si su éxito disminuyera el nuestro de alguna forma. No lo hace.

La falacia de la comparación es una idea simple: Otras personas no son tú, y tú, no eres otras personas. Tú tienes habilidades únicas, metas, y prioridades diferentes. Al final compararte es tonto, y hay poco que ganar de ello.

Nunca compares tu interior con el exterior de alguien mas

-Hugh Macleod-

Cuando sientas la tentación de compararte con un colega, compañero o celebridad, siempre ayuda tener en cuenta que tus metas, preferencias, y prioridades son completamente diferentes. Ambos han vivido diferentes vidas y han pagado diferentes precios por lo que han logrado. Cualquier comparación que hagas es invalida, así que relájate.

La única métrica de éxito que importa es esta: Estas pasando el tiempo construyendo algo que vale la pena, con personas que disfrutas, de forma

que crees libertad financiera para ti y tu familia? Si es así, que no te preocupe lo que otras personas estén haciendo. Si no, enfócate en hacer los cambios necesarios para poner tu vida en la dirección correcta. Recuerda la falacia de la comparación, y sigue avanzando hacia lo que quieres.

Tu vas en tu propio carro, en tu propia carretera y a tu velocidad. Puedes parar a ver el paisaje y a cargar gasolina, pero mas te vale que no trates de meterte en el carro de alguien mas, y si lo haces, no te olvides del tuyo.

47. La competencia es para debiles

Una de las mayores mentiras creadas por el ser humano es la idea de que la competencia es buena. Créeme, si estas compitiendo es porque no te has esforzado lo suficiente. En el mundo de los negocios, quieres estarás en la posición de dominar, no competir.

Siempre que compites limitas tu habilidad de pensar creativamente porque estas viendo constantemente que estas haciendo los demás.

Si estas iniciando un emprendimiento, proyecto o negocio, nunca hagas que tú meta sea competir. En lugar de eso, has todo lo que puedas para ser o el mejor o el mas diferente en lo que haces, esto evitara que entres en campos de competición, déjale que se peleen los demás mientras tú agarras ventaja.

Esto no significa que no debas tomar inspiración y estudiar las mejores practicas de los demás, sin embargo, tiene que ser tu trabajo llevar esos

conceptos al siguiente nivel. Por ejemplo, Apple hace computadoras y smartphones: no copio simplemente lo que Dell, IBM, y los demás estaban haciendo. Apple no compete, domina.

Si sigues asustado por la competencia es porque aun no estas en niveles superiores al promedio, sigues pensando que alguien puede llegar y robarte tu idea o que alguien puede tomar tu lugar, pero la realidad es que si la gente sabe que eres el mejor en lo que haces no tendrías de que asustarte.

La competencia esta en los niveles promedio. La gente que opera en niveles 10X no tiene de qué preocuparse.

Para dominar, el primer paso es decidir que quieres dominar, que quieres ser el mejor, que no quieres ser uno mas en lo que haces. Luego, la mejor forma de dominar es hacer lo que los demás se niegan a hacer. Las mejores cosas de este mundo requieren pagar un precio que la mayoría no están dispuestos a pagar.

Tu no quieres estar en la lista de opciones, quieres ser la primera opción que llegue a la mente de las personas cuando necesiten lo que haces. Aun mejor, quieres ser el único que consideren como una solución viable. Siempre puedes aprender del porque los grandes han llegado hasta dónde están. Sam Walton, fundador de Walmart, no pensó en poner una tiendita de similar a las miles que existían en el mundo, el dijo “Voy a hacer la cadena de tiendas numero uno del planeta y la primera opción en la mente de las personas cuando piensen en hacer sus compras.” El tenia la meta de dominar, no de competir.

Hace un año, un amigo se me acercó con un proyecto de ventas en línea, en el que debíamos vender productos para la salud a todo el país. El momento en el que acepté entrar decidí que iba a dominar, que sería el mejor y que nadie iba a poder igualarme. 6 meses después estaba vendiendo más que todos los demás vendedores juntos. De ahora en adelante, has el hábito de entrar a todo lo que hagas con la mentalidad de dominar.

No necesitas tener grandes cantidades de dinero para dominar un sector, lo que necesitas es aprender más que el promedio y empezar con los recursos que tienes. No hay escasez de energía, esfuerzo y creatividad.

No importa lo que hagas, lo que sí importa es que tu meta sea dominar en lo que haces a niveles en los que nadie está dispuesto a operar o duplicar. Toma cualquier acción y llévala al nivel que te separe a ti y a tu emprendimiento de cualquiera que esté en tu espacio. Tienes que estar dispuesto a gastar cada gota de energía, esfuerzo y creatividad en distinguirse de los demás.

Trabaja tanto en ti que no exista ser humano en tu industria que pueda igualar tu coraje, disciplina y compromiso.

Deja de pensar en competir, no es saludable, es para débiles.

48. El triangulo Dorado

Como emprendedor, nadie te estará exigiendo resultados constantes, no habrá un maestro diciéndote que entregues la tarea, ni tus padres presionándote para que saques buenas calificaciones. Tendrás que crear un set de valores inmutables que te permitan mantenerte en movimiento sin que nadie este detrás de ti.

Él *triangulo dorado* esta compuesto de tres valores principales que son la base de toda historia de éxito: Disciplina, Compromiso y Etica de trabajo. Cada uno por sí solo es poderoso, pero juntos tienen la capacidad de elevar al ser humano a la categoría elite, en la que todo lo que hace le sale bien. No por suerte si no porque creo el habito de trabajar operando con el triangulo dorado.

**Mientras mas disciplina, compromiso y ética de trabajo aplico a mi vida,
mas suerte tengo.**

Suena simple y estoy seguro que ya lo habías escuchado antes, aun así te lo repito porque ya sabes... la repetición constante forma las creencias, y necesitas tener la convicción de que la única forma de construir algo significativo es haciendo que el triangulo dorado forme parte de tu vida. Estoy seguro de que si estas leyendo este libro es porque no te conformas con una vida de existencia, buscas una vida de sustancia. Anhelas tener éxito y libertad para ti y tu familia, bien, es hora de conocer los tres valores que vas a necesitar para cumplir tus cometidos.

1. **Disciplina:** Yo le agregaría algo mas, constancia. De nada sirve ser disciplinado por dos semanas... Necesitas disciplina constante para

lograr grandes cosas.

Déjame darte tres verdades absolutas de la disciplina:

1. La verdadera disciplina no es fácil. Es mas fácil dormir hasta las diez que levantarse a las seis, irse temprano, no hacer ejercicio, es mas fácil encender la televisión que apagarla. **El sistema en el que nos encontramos esta diseñado para hacer que las cosas fáciles sean las menos lucrativas.** La vida siempre será una batalla entre la vida fácil y sus recompensas momentáneas y la vida de disciplina y sus mas significativas recompensas.

Tu decides si pagar el precio de la disciplina o el precio de la falta de disciplina. Lo que es seguro es que por ambas tendrás que pagar.

2. Cada disciplina afecta a las demás y cada falta de disciplina afecta a los demás. Cada vez que no cumples con lo que tienes que hacer le envías una señal a tu cerebro de que no tienes disciplina, y si lo haces constantemente formaras la creencia y terminaras por afectar todas las áreas de tu vida.
3. La disciplina requiere cuidado y atención. No des por seguro que ya la dominas, sigue entrenando como si fuera el primer día.

2. **Compromiso.** Hoy en día el compromiso esta muy infravalorado. La mayoría no puede comprometerse bien ni con su pareja. La realidad es que cuando te comprometes de corazón, haces que esa tarea se vuelva la mejor de todas. Si estas comprometido con tu pareja, deja de buscar a alguien mas inteligente o bonita, has de tu pareja la mas inteligente y hermosa del mundo y aleja tu mirada de todas las demás. Comprometerte

no es mas que alejar tu mirada de todo lo que no te acerca a completar tu objetivo.

Comprometerte es tomar una decisión y seguir tomándola todos los días.

3. **Ética de trabajo.** Ya hablamos de este tema en la llave 34, sabes qué es obligatoria para construir lo que sea que desees. Lo que no había mencionado es que no puede ser lineal. Si hoy tienes la misma ética de trabajo que tenias hace tres años, significa que vas a tener los mismos resultados de hace tres años. Tu ética de trabajo debe ser incremental para obtener cada año resultados superiores.

En la medida en que el triangulo dorado se convierta en parte de ti, vas a notar como empiezas a prosperar en todas las áreas de tu vida.

No te conformes con resultados promedio, eleva tu vida al nivel de éxito masivo.

49. Soportar la soledad

Uno de los momentos mas difíciles de vivir es cuando tomas la decisión de ser emprendedor, de comprometerte al cien por ciento con tu futuro y de cambiar tu vida hacia un nuevo rumbo. Es difícil porque es como que despertaras y te dieras cuenta que tu familia, tus amigos, conocidos y aveces hasta tu pareja siguen dormidos, siguen sin tener claridad de lo que desean, viven desmotivados y resignados pensando que te has vuelto loco y te dirán muchas cosas que, si no has trabajado en ti, en tu

carácter y en tu firmeza, no podrás soportar “Así que hora vas a ser millonario” “Que será de tu vida si no estudias una carrera” “Como que vas a ser emprendedor, ¿Existe esa profesión?” “Ahora de la nada vas a cambiar tu vida” “Es muy difícil hacer un negocio.” Y estas son solo algunas de las cosas que he escuchado en los años que llevo emprendiendo, pero no los culpo, en su vida han conocido mas universitarios que emprendedores, mas empleados que dueños de negocio, mas gente promedio que gente millonaria, mas gente normal que locos obsesionados. **Si tu familia, tus amigos y tu pareja no te están viendo como un loco obsesionado, significa que aun no estas haciendo lo suficiente**, sigues diciendo que quieres ser emprendedor pero no estas tomando el nivel de acción masiva que provoca criticas y miradas raras.

Si estudias la historia de Steve Jobs te darás cuenta de que era un loco obsesionado que alejaba a la gente con sus ideas locas, “¿Cómo que un reproductor de música mp3 de bolsillo?” “¿Cómo que un teléfono con pantalla táctil?” Todas sus ideas generaron criticas de su equipo y de sus competidores, pero aun así revolucionaron la industria. Steve era sin duda un loco, el sabia que no podía cambiar el mundo siguiendo el camino convencional y sin pensar diferente. (Que de hecho es el slogan de apple “Think Different”)

Una parte de la historia de Steve que muy poca gente sabe es que era muy solitario, no pasaba largos periodos de tiempo con muchas personas ni tenia muchos amigos. El Secreto estaba en que él aprovechaba la soledad para crear lo que no podía en compañía y para evitar que retrasaran sus ideas, cuando ya tenia todo bien pensado lo compartía con

su equipo porque él también sabía que las mejores ideas se crean en soledad pero se construyen con el equipo correcto.

Las mejores ideas se crean en soledad y se construyen con el equipo correcto.

Luego de pasar un año entero consumiendo drogas, decidí cambiar mi vida por completo, me comprometí con mi futuro y empecé a tomar el éxito como mi deber. El momento en el que tome la decisión me di cuenta que estaba mas solo que nunca, todos mis amigos consumían drogas, mi pareja no estaba en la misma frecuencia y toda mi familia quería que yo siguiera la universidad a pesar de que no me apasiona. Esta fue una de las pruebas mas difíciles que he tenido que pasar dado que estaba acostumbrado al mundo de la fiesta y la gratificación instantánea, fue un cambio muy radical para mi, pero afortunadamente descubrí uno de los secretos mas poderosos de la vida y que me ha permitido crecer hasta el punto en el que ahora mis seres queridos me desconocen.

El secreto esta en soportar tu soledad, amarla y aprovecharla para hacer lo que no se puede en compañía.

Los momentos en los que mas creces es cuando están solo tu y tu mente, puedes entrar en procesos profundos de pensamiento, elevar tu frecuencia a vibraciones altas y que el universo escuche realmente lo que sientes sin interrupciones externas que intervengan la conexión. Mucha gente no soporta la soledad y eso los lleva a convivir con personas que realmente no les agradan, estar en lugares que les

incomodan o consumir estupefacientes que destruyen su templo, todo con el objetivo de evitar la soledad y los impulsos de pensamiento negativos.

Si nunca pasas tiempo contigo en soledad, luego de un tiempo te olvidarás de quien eres, y solo serás una mezcla de actitudes de las personas con las que pasas mas tiempo.

El objetivo esta en evolucionar tanto que cada vez que vuelvan a verte, tengan que conocerte de nuevo.

La próxima vez que estes solo, evita hablarle a personas solo para llenar un vacío y **enfócate en en ti, en crecer y en descubrir qué piensas, que sientes, que quieres, y quién eres.**

Los momentos en los que mas he obtenido crecimiento personal es en soledad, solo en mi cuarto escuchando a un mentor, ya sea en un libro, podcast o video.

Soporta, ama y busca la soledad, tiene secretos para contarte.

50. Crecimiento obsesionado

El mundo esta repleto de oportunidades. A dónde sea que volteo, veo oportunidades. Lo que no veo es que las personas tengan hambre o ambición. Esa es la gasolina que te hace querer ir por más. Es lo que nos hace falta para construir confianza y seguridad en nosotros mismos. Por lo regular queremos ponerle un precio o un punto de llegada a la Felicidad, la realidad es que no es un destino, la felicidad esta en el crecimiento y el crecimiento en el camino. Cuando me preguntan qué es la felicidad para mí, siempre respondo lo mismo: para mí la felicidad es

crecimiento. Si de ayer a hoy creciste intelectual, deportiva, espiritual, y personalmente, eso es éxito, eso es caminar en la felicidad. Pero si mañana te detienes y te dedicas a una vida sedentaria y dejas de crecer, la felicidad se detiene.

El crecimiento es la verdadera felicidad

Si logras encontrar amor en el crecimiento entrarás a una zona poderosa que denomino la *zona de crecimiento obsesivo*, esto es cuando desde que te despiertas hasta que te duermes dedicas tu tiempo a actividades y personas que te hagan expandirte.

Si quieres ayudar a las personas lo mejor que puedes hacer es crecer. No ayudas a nadie si no puedes ayudarte ni a ti mismo. Si enferma algún familiar, puedes ayudarlo si has crecido financieramente. Si alguien sufre de sobre peso, puedes ayudarlo con algún consejo si has crecido deportivamente y estas en forma. Si algún amigo esta pasando alguna crisis, puedes ayudarlo si has crecido espiritualmente. La única forma de ayudar genuinamente a una persona es creciendo.

Tienes que volverte un modelo, una guía y una luz para las personas de tu alrededor. Cuando creces tanto llega un punto en el que pasa algo maravilloso y es que las personas de tu alrededor empiezan a admirarte y a desear pasar tiempo contigo, pero eso no es lo mejor, lo mejor es que saben que la única forma de tener tiempo contigo es creciendo y eso es lo que harán.

Crece tanto que las personas de tu alrededor quieran crecer contigo.

Tienes que crecer de forma obsesiva, hoy en día hay tanta información actualizada gratis, que no hay excusa para seguir en el mismo lugar. Busca información, mentores, cursos, guías, todo lo que te ayude a convertirte en quien quieres llegar a ser. No te conformes con una carrera universitaria, sigue aprendiendo, sigue creciendo, actúa como si cada día estuvieras naciendo, con esa curiosidad y esas ganas de explorar el mundo.

Vive todos tus días como el día cero, con ese entusiasmo y esa humildad. A la hora de crecer es necesario dejar el ego de lado y optar por la actitud del estudiante eterno.

TRABAJANDO CON OTROS

LIDERAZGO

51. Nunca lo hagas solo

Uno de los mayores fallos que veo en el sistema educativo es que no fomentan el trabajo en equipo ni le dan la importancia que merece, empiezas a creer que mirar lo que el otro esta haciendo esta mal, es copiar y se sanciona con tu examen anulado. Prácticamente el 90% de las tareas debías realizarlas solo y sin pedir ayuda, luego dejaban un 10% para que trabajaras en equipo, ¡Qué tontería! Debería ser todo lo contrario. Luego sales y te das cuenta que en la vida real son pocas las cosas que haces solo, realmente necesitas a otras personas para la mayoría de tareas. Lo peor de todo es que nos formaron esta idea desde una edad muy temprana y eso provoca que no seamos conscientes de que tenemos el problema de no saber cómo trabajar con los demás.

Trabajar con otras personas es una parte fundamental de los negocios y la vida: por mas que lo odies, no puedes escaparte de ello. Familia, amigos, clientes, empleados, proveedores, y socios son todos un mundo diferente con sus propios deseos y motivaciones.

Si quieres que te vaya bien en la vida, tendrás que entender cómo hacer que las cosas sucedan con y a través de otras personas.

Sin importar tu edad, cuando tengas una nueva idea, algún proyecto o emprendimiento, trata de involucrar a mas gente, prueba tu liderazgo, dos mentes siempre piensan mejor que una. Ademas tendrás la maravillosa oportunidad de ayudar a mas personas a cumplir sus objetivos.

**Para ser un emprendedor de éxito masivo tendrás que aprender a
nunca hacerlo solo.**

Involucrar mas gente es inevitable y por eso es obligatorio que profundices en los temas de: Negociación, influencia, liderazgo, persuasión y empatía. Créeme que todos son una materia completa de estudio.

Llévate a mi gente y deja mis fabricas, y pronto se llenara el piso de césped y oxido. Llévate mis fabricas y déjame a mi gente, y pronto tendremos una nueva y mejor fabrica.

- Andrew Carnegie-

52. El poder

Nunca podremos controlar a los demás, este es el enfoque incorrecto, lo que debemos buscar es el poder no la fuerza. La fuerza obligara a las personas a hacer las cosas porque sienten no tener otra alternativa, el verdadero poder es la capacidad de influir en los actos de los demás por medio de los actos propios. El poder suele adquirirse de dos formas fundamentales: mediante la influencia o mediante la coacción. La influencia es la capacidad de animar y lograr que un tercero desee hacer o conseguir lo que propones. La coacción es obligar a un tercero a hacer lo que ordenas.

Motivar a un miembro de tu equipo a dar su Maximo potencial y esforzarse mas, apelando a su lealtad o a su destreza es influir sobre él. Obligar a ese miembro a entrenar mas que el resto amenazando con echarle si se niega a hacerlo es coacción. En ambas situaciones quieres lograr lo mismo, pero el sentido de una u otra es muy distinto y el resultado también lo es.

Siempre debes escoger el verdadero poder, *la influencia es la única que te hará un líder extraordinario*. Influir sobre los demás siempre será mas eficaz que coaccionar. Vivir dando ordenes a todo el mundo solo sirve para hacer que la gente te odie y evita lo mas que pueda, y como líder esto es lo ultimo que quieres.

En lugar de dar ordenes todo el tiempo, da opiniones y consejos.

En las 48 leyes del poder Robert Greene defiende que nadie puede salvarse de negociar con los demás, y para eso es indispensable el poder.

El detalle con el poder es que es una herramienta neutra, puede usarse para hacer el bien como para hacer el mal. El poder representa la capacidad de conseguir cosas a través de los demás: cuanto más poder tengas mas cosas podrás hacer. No hay nada moralmente malo en buscar constantemente obtener mas poder, siempre y cuando practiques la empatía y respetes los derechos de los demás. Mas poder te asegura conseguir mas cosas pero tener demasiado también implica una gran responsabilidad.

Desde hoy, haz el compromiso de hacerte poderoso, de lo contrario perderás tu capacidad de influir en los demás. La mejor forma de obtener todo lo que quieres es aceptando que necesitas poder, necesitas influencia y necesitas comprometerte a obtener cada vez mas.

53. El control

No puedes pretender querer tener el control de una empresa, de un equipo de trabajo o de una familia si primero no desarrollas el control sobre ti.

El arte de dominarte es de los mas bellos y útiles que debemos aprender, no solo porque nuestra vida tendrá mas sentido, sino porque nos ayudara a construir confianza y reforzar nuestras creencias. Cada vez que dices que ya no harás algo y lo vuelves a hacer o que dices que harás algo y no lo haces, estas destrozando tu confianza en ti mismo, estas diciéndote que no eres capaz de mantener tu palabra y que no tienes control sobre tu vida. Sin confianza en ti mismo ni control, estas perdido.

Si quieres ser un emprendedor exitoso tendrás que aprender a ser un líder, y no puedes liderar a nadie sin antes liderarte a ti.

Si no puedes con tu propia vida, como podrás con la de una organización.

Todos tenemos nuestros tiempos en los que nos sentimos perdidos, no sabemos si lo que estamos haciendo valdrá la pena y empezamos a dudar de nuestras capacidades sintiendo que ya no tenemos control sobre nuestras vidas. Lo interesante del control es que, mas que un estado es un sentimiento y existen formas de influenciar ese sentimiento. Déjame darte 3 rutinas diarias para mantener ese sentido de control:

1. Desarrollo personal: Cada vez que inviertes tiempo en mejorar y superar tu versión pasada, estas demostrándote que puedes depender de ti.
2. Vence al sol cada mañana: Pueda qué estes pasando por un mal momento, pero créeme que dormir diez horas no va a solucionar nada. Necesitas vencer al sol para tener la disciplina y el control sobre tu vida. Antes de que el sol salga, sal tu primero.

3. Limpia tu vida y tus relaciones: Deja de perder el tiempo los fines de semana con personas que no te ayudaran a enriquecerte ni mental ni económicamente. Deja de juntarte con gente pobre, deja de ir a esos lugares en los que sabes no habrá nada bueno, toma la decisión darle un cambio a tu vida. Empieza a buscar personas una gran ética de trabajo y un compromiso inquebrantable con su éxito.

Estas son mis tres rutinas diarias que me dan un sentido increíble de control sobre mí, lo que me lleva a subir mis niveles de confianza y mejorar como líder, como pareja, como familia y como persona, cosas que definitivamente deberíamos todos de aspirar.

Escoge tu tres rutinas diarias que puedas empezar HOY para empezar a crear respeto en ti mismo, y un sentido de logro y control sobre tu vida.

Para liderar no hace falta mas nada que aprender a liderarse.

54. Mantén el desarrollo como líder

Ser un líder no se trata de un destino, se trata de un camino interminable en el que cada vez recoges mas gente que te acompaña. Hago esta mención porque muchas veces se piensa erróneamente que el ser líder esta ligado al destino o que “naciste para ser líder” ¡Nada mas falso que eso! Aunque definitivamente algunas personas heredaron características favorables, la realidad es que convertirte en un gran líder es algo que tu puedes influenciar y desarrollar si tan solo *tomas la decisión* de hacerlo. Existen cuatro componentes que te ayudaran a desarrollarte como líder si los aplicas constantemente:

1. Autoconocimiento: Necesitas conocerte mejor que a nadie para poder identificar emociones, estímulos y pensamientos. Debes saber, quién eres, hacia dónde vas, cuales son tus fortalezas, cuales son tus debilidades. Solo así podrás maximizar el resultado de tus fortalezas y crear conexiones que agreguen valor. *El mayor reto del líder es liderarse a sí mismo.*

2. Asociación selectiva: Crear un filtro estricto de la gente con la que te rodeas no es opcional para ser un gran líder. Asegúrate de que sea gente que te inspire a ser mejor persona y que te ayude a reforzar tu liderazgo. Cuando tu círculo está lleno de perdedores, te empobrece a ti. Un líder busca personas más exitosas que él y absorbe conocimientos.

3. Controla tus estímulos con la *dieta mental*: Hoy en día nuestra atención está muy fragmentada por el exceso de información y de demanda de muchas fuentes distintas: tu negocio, pareja, clientes, redes sociales. Y por lo regular no visualizamos ni cuantificamos la cantidad de estímulos que recibimos. El líder no puede estar distraído como las masas, necesita estar consciente y desarrollar una dieta mental que le permita eliminar las distracciones de poco valor, para entonces concentrarse en lo crucialmente importante.

4. Aprendizaje infinito: La lista de personas que creen que al terminar una carrera ya lo saben todo, es interminable. No hay nada peor que un líder que se cree hecho. El verdadero líder encuentra maneras de aprender nuevas cosas SIEMPRE, ya sea en libros, audiolibros, cursos o viajes, experiencias, etcétera. El aprendizaje es como un músculo, deja de entrenarlo y notarás la diferencia.

Es una cosa llegar a ser líder, y es otra totalmente distinta mantenerse como uno.

55. El líder extraordinario

Existen dos opciones en el mundo: Vives como líder o como seguidor.

Eso sí, ser líder es aceptar la responsabilidad de la gente que trabaja o convive contigo.

Liderazgo no es un estado, es mas bien un estilo de vida, una forma de actuar y de pensar. No puedes decir que eres líder en el trabajo y luego con tus amigos ser un seguidor, no funciona así, y si estas viviendo de esta forma, entonces eres un seguidor con autoridad.

Toma la responsabilidad de adoptar el estilo de vida del *líder extraordinario*. ¿Cómo es ese líder? Es el que siempre toma decisiones, sabe lo que quiere y lo que es mas conveniente tanto para el como para las personas de su entorno, ademas, nunca toma decisiones pensando solo en el, sino en el bien común, el bien de su familia, de sus aliados y de su futuro. Este personaje no esta detrás de personas lentas, esta adelante para dar el ejemplo y motivar a aquellos que aun no alcanzan la velocidad de pensamiento y acción que ha desarrollado él. Es por esto que se vuelve fácil de identificar, puedes notar que camina rápido, decide rápido e incita a los demás a actuar de la misma forma. Algunos lo tachan de desesperado o inquieto pero la realidad es que ha aprendido a valorar el tiempo y es por esto que no se dilata en actuar.

El líder extraordinario camina rápido, el seguidor “no lleva prisa.”

Para liderar necesitas estar adelante, en una carrera nadie acepta consejos del ultimo lugar, es por esto que es indispensable que entrenes mas horas que el resto y que eses dispuesto a hacer lo que sea necesario para llegar a la posición que te permita influir en los demás, como te repito, nadie toma consejos del ultimo lugar. “No soporto a las personas” “Mucho se quejan” “No cumplen” ¿Y qué? ¿Esperabas que todos fueran perfectos o que piensen exactamente igual a ti? Eso no hace sentido. En lugar de quejarte busca soluciones pensando en el **bien común** (Hablaremos de esto mas adelante) y empieza a comportarte como el líder extraordinario: piensa rápido, decide rápido y actúa rápido.

Este líder no pierde tiempo en quejas y opiniones, reflexiona y toma decisiones con sensatez y bondad.

56. El valor mas importante que necesita un líder

Existen incontables libros, charlas y artículos que hablan de lo que es el liderazgo, todos dicen lo mismo desde un ángulo diferente, y siempre caemos a las mismas respuestas: “Ser líder es visión,” “Ser líder es carisma” sin embargo hay grandes lideres que no tienen la visión de Steve Jobs, y hay muchos otros grandes lideres que no tienen un gran carisma realmente, ellos solo aparecen y la gente daría sangre, sudor y lagrimas por ellos. El valor que todos los lideres extraordinarios *deben* tener es **coraje**. Coraje porque es difícil soportar la presión externa, es difícil seguir con la presión de una organización que estas empujando

hacia resultados en cortos periodos de tiempo; ademas se torna cada vez mas duro y solitario.

Muchas veces te metes en problemas o tu emprendimiento se viene abajo con la responsabilidad de muchas personas que están detrás, y el hacer lo correcto en frente de una presión asfixiante, solo los mejores lideres pueden hacer esto.

Puedes perder o pueden quitarte todo, pero jamas podrán tocarte el coraje para construirlo de nuevo.

Existe la creencia de que el coraje sale desde lo mas profundo del ser, esto es falso. El coraje es externo, viene del apoyo que sentimos de los demás. Cuando sientes que alguien cuida tu espalda y que cuando creas que ya no puedes mas, alguien estará allí para decirte “Te tengo, tu puedes hacerlo” esto es lo que te da el coraje para hacer las cosas difíciles. No es ir a la montaña mas alta lo que te lo da, es el amor, apoyo y fe de las relaciones que cultivamos lo que nos ayuda a encontrarlo. Cuando actúas con coraje haces que las personas de tu alrededor también lo hagan, en otras palabras, sigue siendo algo externo, esto es inspiración, inspiras a que sigan tu ejemplo.

Estas relaciones que cultivamos en el curso de la vida, no solo te convertirán en el líder que necesitas ser, sino también salvarán tu vida, te salvaran de la depresión, te salvaran de rendirte, te darán esperanza en esos momentos de duda sobre tus capacidades y estarán allí para decirte “Te quiero, y sin importar que suceda yo te seguiré.” Estos momentos de total apoyo son los que te dan el coraje para seguir adelante y conseguir crear cosas extraordinarias para ti y todos los demás.

57. Amor, interés y devoción

Cómo medir si estas siendo un buen líder es una de las preguntas mas importantes que debes hacerte, y cómo la responden el cuerpo de marines de los estados unidos me parece espectacular. Ellos te dicen que la prueba de liderazgo es que cuando le preguntas a alguien “¿Como esta yendo tu día?” Realmente te importa la respuesta, la pregunta no nace de un sentido de cortesía obligada sino de un profundo interés genuino. Esta lección queda para aplicarse todos los días, si vas corriendo a una reunión o tienes muchas cosas que hacer, es mejor ni preguntar a la otra persona como se encuentra, de cualquier forma tu mente estará en todo lo que debes hacer y no pondrás importancia a la respuesta, es mejor decir algo como “Que gusto verte, ahora no puedo hablar pero podríamos ponernos conversar con un café el día jueves” entonces le estas dejando saber a la otra personas que te interesa y que quieres que te cuente de su vida, querer escuchar de su vida la hace sentir importante, esto crea lealtad y amor, nada mas que pedir de un buen líder que provocar esos sentimientos en los demás.

Estas son las cosas que harán que la gente diga “Amo mi trabajo” y no solo “Me gusta mi trabajo” gustarte el trabajo significa que te gusta el desafío, te pagan bien y no te desagradan las personas, amar tu trabajo significa que no quisieras trabajar en ningún otro lugar, sin importar cuanto te pudiera pagar alguien mas, estas devoto a las personas que trabajan contigo y te importan como si fueran tu familia. En los negocios tenemos colegas y compañeros, en la milicia tienen hermanos y hermanas, así es como piensan los unos de los otros, es una cultura organizacional muy fuerte, una fuente de energía colectiva que crea

resultados masivos al llegar a tal nivel de simbiosis. Me encanta este concepto porque tú puedes pelear con tus hermanos, gritarles, alejarte de ellos un tiempo y sin embargo, siguen siendo familia.

La pregunta del millón es, ¿Cómo hacer que extraños se vuelvan hermanos y hermanas? Esto lo logras con creencias y valores compartidos, con amor genuino por el equipo y por la misión, actuando como un padre. Los padres (Ejecutivos, directores, autoridades) que realmente les importa el éxito de sus niños, que están comprometidos con su crecimiento y con que se hagan mejores personas, los ayudan con su autoestima para que puedan conseguir mas cosas de las que ellos se creen capaces, esto es liderazgo; un amor y devoción absoluta por la gente que ha comprometido su vida por la empresa.

58. *Practica el liderazgo*

Un factor común que he notado en algunas de las personas mas exitosas del mundo es que, aun teniéndolo todo y siendo extremadamente ricos, nunca pierden la curiosidad y tienen claro que por todo lo que han aprendido, hay mucho mas aun por aprender, no se cierran en la idea de que ya están realizados. Este poder de abrirse a nuevas ideas, nuevos conceptos y nuevas formas de hacer las cosas es la que forma a los grandes lideres.

Nadie es experto en liderazgo, *ser líder es una practica*. Nunca podrás decir que ya te graduaste de la escuela de liderazgo, que ya no necesitas leer mas o aprender mas porque “ya lo sabes todo”, tendrás que aparecer todos los días con la intención de ser un mejor líder, porque solo así, podrás hacer que tu organización crezca mas. El día que te sientes a descansar pensando que ya tienes todo realizado y que no necesitas

mas, será el día en el que pierdas todo. El líder no encuentra amor en lo que ha hecho, encuentra amor en lo que hace todos los días por la gente de su entorno, esto significa que, el verdadero líder no es aquel que ha construido algo grande, es aquel que aunque ha construido un imperio, sigue luchando por el pueblo y creciendo para mejorar sus vidas.

El líder no fue, el líder es.

Nunca dejes de liderar, es vital para la supervivencia y como todo, es una practica que se pierde si se deja de lado. Sigue creciendo, mejorando y encontrando nuevas oportunidades para los demás y para ti.

59. Toma la responsabilidad

Los lideres no existen para dominar o imponer a los demás, existen para protegerlos y ayudarlos a escoger su camino. La otra vez escuche a un “Líder” decir “quiero sacar a mi equipo su máximo potencial” como si fueran limones que pueden ser exprimidos, la expresión correcta seria “Quiero ayudar a mi equipo a descubrir que pueden mejorar y convertirse en mejores personas.”

Ser líder no es mas que aceptar la responsabilidad, estar dispuesto a cuidar de las personas de tu equipo y hacer todo lo posible para mejorar sus vidas.

La responsabilidad del liderazgo no es dirigir los resultados, la responsabilidad del liderazgo es crear un ambiente en el que las personas sientan que pueden ser ellas mismas, en el que sientan que pueden hacer su trabajo con paz, para así avanzar con la causa.

No hay un líder en el planeta que sea responsable de los resultados, los líderes son responsables de la gente responsable de los resultados. Esto significa que el trabajo de liderazgo no se trata de conseguir y lograr cosas, se trata de mejorar personas.

De ahora en adelante debes tomar la ética de hacer que todas las personas que lideres, regresen a casa orgullosos del trabajo que hacen y que despierten inspirados de regresar el siguiente día. Tú puedes construir vidas y también destruirlas. Si eres pesado con tu gente, les impones y les hablas fuerte todo el tiempo, créeme que llegaran a casa estresados, sin ganas de nada y la consecuencia será que pondrán ese rencor en su familia, esto provoca que los niños empiecen a actuar de la misma manera, ¿Gran responsabilidad cierto? *Tu influencia es infinita* así que ten cuidado con tus acciones.

Los líderes son los constructores de comportamientos.

60. Siempre se trata de otros

Mucha gente se pregunta el por que no puede liderar a otros, y dicen cosas como: “Es imposible trabajar con los demás” “Leo mucho de crecimiento personal y no puedo hacer que los demás quieran crecer y hagan las cosas que quiero como las quiero” y terminan por formar la falsa creencia de que nadie puede hacer las cosas como ellos, si tu eres este tipo de persona déjame preguntarte algo, ¿Eres de sangre azul? ¿Por qué alguien no podría hacer lo que tú haces o incluso mejor? La

verdadera razón por la que “prefieres trabajar solo” es que te has leído cientos de libros de crecimiento personal pero ninguno de cómo trabajar con los demás o de como liderar.

Trabajar con otros es la oportunidad de desarrollar valores y habilidades que no todo el mundo posee, tales como: empatía, liderazgo, control emocional, persuasión, etc. Parecieran cosas muy simples e insignificantes, pero lo que es realmente insignificante es el trabajo solitario.

Si no puedes ayudar a mas personas con lo que haces, tarde o temprano encontraras un gran vacío.

Si lo piensas fríamente, no podemos ni siquiera venir solos al mundo, alguien tuvo que crearnos, alguien mas tuvo que mantenernos en su vientre y otra persona tuvo que traernos a la vida, ¿Qué otra prueba necesitas de que no podemos hacer las cosas solos?

En todo lo que emprendas involucra y prioriza a las personas, enfócate en que ellas ganen antes que tú, y veras como se crea la lealtad en su máxima expresión.

A nadie le interesa lo que haces, hasta que les demuestras lo que puedes hacer por ellos.

Es por esto que un producto o un servicio exitoso no se crea desde el deseo propio de enriquecerse, sino desde observar a las personas, encontrar problemas y entregar la solución. Así mismo una organización

no se crea desde el deseo de mandar o ser el jefe, sino desde la obsesión con crear un movimiento en el que todos los que formen parte se vuelvan fanáticos.

No estamos creando empresas, estamos creando movimientos.

61. *Crear el ambiente correcto*

Uno de los principales problemas de las organizaciones de hoy en día es que piensan que con tener muchas personas trabajando, los resultados serán satisfactorios, sin embargo, lo mas importante no es la cantidad de personas en una empresa, es la calidad del ambiente.

No te enfoques en conseguir mas personas que trabajen contigo, enfócate en desarrollar un ambiente de calidez y seguridad.

No necesitas tener un gran equipo o un gran negocio para empezar a crear el ambiente correcto, si tienes una persona trabajando contigo ya puedes empezar; mientras antes comiences mejor, porque esas primeras personas te ayudaran a expandir el ambiente después.

Como desarrollar el ambiente correcto

El factor principal para crear un ambiente de productividad y desarrollo, es Seguridad. El poder de transmitir a nuestro equipo (Pueden ser cincuenta o puede ser una persona) este sentido de seguridad hace que sean mas proactivos y creativos, lo cual termina siendo bueno para todos, ellos ganan trabajando en un ambiente donde se sienten importantes y

saben que no son piezas reemplazables, y la empresa obtiene mejores resultados, dado que el equipo operando con seguridad se desempeña mejor.

La mejor analogía que puedo darte acerca de lo que es un gran líder es que termina siendo como un padre. Si piensas en como es un gran padre rápidamente sabes que quiere darle a sus hijos oportunidades, educación, disciplina (cuando es necesario), todo esto para que puedan crecer y lograr mas de lo que ellos han podido. Ser un líder es exactamente lo mismo, el deseo profundo de darles todas las herramientas que necesitan para que puedan alcanzar lo que desean dentro y fuera de la organización, darles la oportunidad de fracasar para que puedan aprender y lograr mas de lo que alguna vez imaginamos para nosotros.

Los lideres mediocres amenazan a las personas con despedirlos y quitarles su única fuente de ingresos, creando así un ambiente de miedo y contracción, por otro lado, los grandes lideres educan, motivan y ayudan a las personas a mejorar, creando un ambiente de seguridad y expansión.

Charlie Kim que es el fundador de una empresa llamada Next Jump, hace énfasis en que cuando tienes momentos difíciles en tu familia, nunca piensas en dejar ir a uno de tus hijos, nunca lo harías. Dejemos de pensar en alejarnos o despedir a cualquier persona solo porque le cuesta agarrar el ritmo o no hace las cosas exactamente como las queremos y empecemos a formar una cultura de coaching en la que ayudamos a todos a mejorar como personas (No como empleados, como personas) y les ayudamos a descubrir que aun tienen mucho para dar.

La pregunta que todo líder debería de hacerse es, “¿Cómo puedo desarrollar un ambiente de seguridad en el que ayude a mi equipo a desarrollar su confianza y desempeño?”

62. La química del liderazgo

Cuando nos sentimos seguros junto a los demás la reacción natural es confianza y cooperación, pero cuando no nos sentimos seguros la reacción es paranoia y egoísmo. La pregunta importante es, ¿cómo crear un círculo de seguridad? Resulta que el cuerpo humano reacciona de la misma forma que una organización, si queremos dirigir el comportamiento de una persona dentro de una organización lo que hacemos es desarrollar un sistema de incentivos, metas y objetivos sabiendo que ellos se moverán en esa dirección. Dentro del cuerpo humano existen incentivos que funcionan exactamente de la misma forma.

Los sentidos de amor, lealtad, orgullo, estatus o satisfacción, son producidos por cuatro químicos dentro de nuestros cuerpos: Endorfinas, dopamina, serotonina y oxitocina. Cualquier sentimiento relacionado con la felicidad es producido y controlado por alguno de estos cuatro, que lo que busca es hacernos que repitamos comportamientos y que cooperemos, esta en nuestros intereses naturales el querer cooperar.

Endorfinas: las endorfinas tienen el único propósito de enmascarar el dolor físico. Este químico es importante y es reconocido por ser el que se activa cuando nos reímos, es por esto que se dice que es el mejor antídoto.

Dopamina: la dopamina es lo que sientes cuando obtienes lo que quieres, cuando logras una meta que te habías propuesto, cuando tachas

algo de tu lista de quehaceres. Es por esto que se dice que necesitas escribir tus metas si quieres cumplirlas, somos animales muy visuales, necesitamos ver el objetivo para poder alcanzarlo, y esto provoca que la dopamina se concentra en el objetivo. Es por esto que dentro de las organizaciones las métricas son tan importantes, necesitamos saber que estamos avanzando, mejorando y alcanzando los objetivos. Si te dejas llevar puedes volverte adicto al logro o al desempeño, y como toda adicción, terminas gastando tiempo, recursos y destruyendo relaciones.

Irónicamente estos dos químicos no son los que hace que una compañía crezca. La razón es que las endorfinas y la dopamina son químicos egoístas, no necesitas a nadie para obtenerlos. Y el mayor problema es que los sentimientos producidos por estos químicos no duran, los pierdes muy rápido, nadie se siente orgulloso de los números que alcanzo hace 6 años. Esto es el problema operando solo con estos químicos por largos periodos de tiempo, terminamos siendo egoístas. Pero gracias a Dios existen los dos químicos siguientes.

Serotonina: este es el químico del liderazgo. El creador de la cooperación. La serotonina es el sentimiento de orgullo, de estatus, este es el sentimiento bajo el que los grandes líderes viven, también es el responsable de la autoconfianza. Una forma de obtener serotonina es el reconocimiento público, cuando te dicen que has hecho un buen trabajo o que eres importante para la organización. La serotonina lo que hace es reforzar las relaciones, entre padre e hijo, coach y jugador, líder y seguidor. Este químico siempre funciona mejor cuando se comparte, cuando te sacrificas tú para darle el reconocimiento o el logro a alguien más, cuando dejas que alguien se lleve el crédito por un trabajo tuyo solo

para que esa persona pueda sentir dopamina, esto es lo que forma las relaciones y crea confianza.

Oxitocina: este es el sentimiento de generosidad, seguridad y confianza.

Una forma de crear oxitocina es el contacto físico, es por esto que a los niños les gusta mucho estar pegados a sus padres, es porque se sienten seguros. Este químico es importante porque cuando nos sentimos mal nos relaja, si alguien llega a darte un abrazo o un beso te sientes mejor, es como si te hubiera pasado energías positivas, lo que en realidad pasa es que crea oxitocina en tu cuerpo, sientes que alguien esta allí para ti. En una organización no hay nada mas importante que el sentimiento de que no estamos solos, de que si fracasamos, alguien estará allí, no para burlarse, sino para poner su mano en nuestro hombro y mostrarnos su apoyo.

La próxima vez que estes con tu equipo de trabajo, asegúrate de centrarte mas en los dos últimos químicos y veras como tu gente cambia de actitud, mostrando mas confianza, seguridad y cooperación. Piensa en *crear el ambiente correcto* haciéndolos sentir apoyados y seguros de sí mismos.

63. El liderazgo es un sacrificio

Hace algunos años hubo una tragedia en el monte Everest en la cual algunos guías entraron a una tormenta con personas que estaban llevando a la cima, lastimosamente ese día hubieron un par de muertos por la intensidad de la tormenta. Unos Dias después entrevistaron a uno

de los guías que tuvo serias heridas, y le hicieron algunas preguntas muy interesantes, la entrevista fue de la siguiente manera:

Entrevistador: “¿Por qué arriesgas tu vida para llevar gente hasta la cima?”

Guia: Porque ese es mi trabajo, mi trabajo es llevar a la gente a la cima, por eso me llaman un guía.

Entrevistador: ¿No podrías haber llegado a la cima por ti solo sin ningún daño?

Guia: Oh, si claro que podría hacer eso, pero es mi trabajo llevar gente a la cima, es mi responsabilidad y estoy dispuesto a morir con tal de que la gente pueda llegar a la cima sana y salva.

Entrevistador: No se si vale la pena arriesgar tu vida por otras personas que no conoces, ¿Por qué lo haces?

Guia: Es obvio para mí ahora, que tu nunca has estado en la cima del monte Everest, porque si ya hubieras subido no me harías esa pregunta. Cuando vi esta entrevista lo único que pude pensar fue: WOW ESTO ES TAN CIERTO PARA UN LIDER. Es nuestro trabajo como líderes llevar gente a la cima y ayudarlos a pasar las tormentas sin importar los riesgos que tengamos que enfrentar. Una vez que hemos llegado a lo alto y visto lo maravilloso que es, ¿Qué es lo primero que queremos hacer? Queremos bajar y llevar a mas personas a que puedan vivir la experiencia y disfrutar de lo que nosotros hemos gozado.

Ahora lo que necesitas entender es que para llegar a la cima, tendrás que dar algo a cambio.

Por todo lo que ganas, debes perder algo.

- Emerson -

Un error garrafal de las empresas es que sacrifican personas por salvar los números, prefieren el capital que el capital humano, dejan ir a las personas leales que han estado desde el inicio y se han mantenido fieles a la misión, por salvar un trimestre. Desde el inicio tienes que estar dispuesto a sacrificar los números por las personas, al final ellas son las que han acumulado esos números, ¿Qué evita que puedan hacerlo de nuevo? Lo que evita que lo hagan de nuevo es que los saques del equipo.

Muchas personas quieren ser líderes por las ventajas y beneficios de ser líder, pero se olvidan del precio que se tiene que pagar para lograrlo. ¿Qué estas dispuesto a dar? ¿Qué estas dispuesto a pagar? Define esto y entonces estarás listo para empezar tu camino como líder.

Mientras mas tardes en pagar el precio, mas caro será.

64. *Crea un gran equipo*

Ultimamente he escuchado a muchas personas quejarse de que “es imposible conseguir gente comprometida y con hambre.” Esta es la peor conclusión a la que podemos llegar cuando estamos formando un equipo, no solo porque es derrotista, sino porque es mentira. Lo único que puedo pensar cuando escucho eso es que ¡EXISTEN 8 BILLONES DE PERSONAS! No vengas con que no puedes encontrar gente, lo mas probable es que no estes buscando en los lugares correctos y que no estes haciendo el trabajo en ti.

Muchas veces la razón por la que no consigues el equipo que deseas es que no sabes exactamente que es lo que estas buscando, no has

definido como luce para ti el perfil perfecto de personas que te gustaría tener en tu organización. Quiero que hagas un ejercicio, escribe las tres cualidades mas importantes que deben tener las personas que te gustaría atraer a tu equipo, tómate un tiempo para hacerlo y vuelves cuando hayas terminado.

- Integridad
- Liderazgo
- Gran Actitud

Ahora que has terminado de definir las tres cualidades que deseas que tu gente tenga, quiero que las veas detenidamente porque necesito que entiendas algo muy importante, no solo atraes a las personas con estas tres cualidades porque las has puesto en papel, atraes a estas personas solo si tu también las posees. Por ejemplo yo coloque en mi lista:

integridad, liderazgo y una gran actitud. Estas son cualidades de personas que quiero atraer, ahora la pregunta no es ¿Dónde están esas personas? Mas bien la pregunta correcta es ¿Poseo yo esas cualidades?

Porque si yo soy un buen líder con integridad y una gran actitud voy a atraer a esas personas. Esto es lo que se conoce como la ley del magnetismo, que es la ley N.9 del libro “Las 21 leyes del liderazgo” de Jhon Maxwell que te recomiendo encarecidamente darle un vistazo.

Es importante por esto *mantener el desarrollo como líder*, si tu te sientas a descansar tu gente también lo hará.

Ahora que ya sabes como funciona el universo tendrás mas cuidado con lo que piensas y lo que haces porque todo eso únicamente lo estas manifestando en tu vida.

No atraes lo que quieres, atraes lo que eres.

65. *La influencia es infinita*

Este sea quizá el concepto mas importante que debas saber del poder y la responsabilidad de ser un líder e influir a los demás. El hecho de que tu influencia jamas termina, de que puedes cambiar vidas por medio de otras personas a las que ya has iluminado, de que gracias a que entraste al campo de entrenamiento te elevaste a un nivel superior de consciencia que te permitió guiar y transformar vidas.

Piensa en lo siguiente: cuando Jesus de Nazareth vino al mundo, no necesito mucho tiempo para marcar vidas, treinta y tres años fueron suficientes para dejar un legado e influir a miles de personas que después influyeron a millones y que hoy en día se convirtieron en cientos de millones. La realidad es que nadie siguió a Jesus porque tenia que hacerlo o porque tenia miedo o porque quería riquezas materiales. Las personas lo seguían porque querían sentir estar cerca de él, sentir esa paz y sabiduría que quizá con el tiempo podían llegar a adquirir. Esto es en efecto la influencia infinita, lo mas seguro es que el legado que dejo Jesus dure por los siglos de los siglos sin él estar presente en la tierra. De seguro estarás pensando, “Pero yo no soy Jesus ni haré lo que el hizo, mi influencia no durara tanto” lo mas probable es que tu no hagas lo que el hizo, pero puedes influir a la persona que influirá a la persona que si tendrá ese nivel de influencia y se vuelve una cadena que nunca termina.

Hace 3 años yo estaba perdido, consumía drogas todos los días, perdía el tiempo y no tenia claridad de lo que quería hacer con mi vida... hasta que un día vi a un amigo mío que leía libros, me pareció extraño ver a una persona tan joven leer tan apasionadamente y mas porque no leía por

consumismo o por ocio sino que lo hacia con un propósito, así que me acerque mas a el, hasta que un día me dio el primer libro que leí completo llamado “Como llegar a ser un gerente” la verdad era un pésimo libro, pero me abrió la mente el ver como otras personas poseían tanto conocimiento que podían escribir horas y horas sin quedarse sin relatos o sabiduría para compartir. Desde aquel momento hasta hoy, me he leído mas de quinientos libros y la cuenta sigue subiendo cada semana.

Cuando iba por mi cuatro libro aproximadamente decidí que escribiría el mío algún día y que ayudaría a miles de personas. Espero hasta el momento hayas podido captar alguna pepita de oro de la lectura que puedas aplicar en tu vida para empezar o mejorar como emprendedor, porque entonces habrá significado que la influencia del amigo que me dio el libro creció, igual que la de todos los autores que he estado estudiando para la escritura de este libro.

De ahora en adelante serás mas responsable con tus actos, porque ahora entiendes que tu influencia no terminara en una sola persona, se expandirá por los siglos de los siglos y lo que sea que hayas sembrado crecerá como un fruto admirable y jugoso o como una peste podrida.

No eres responsable de los demás, pero sí eres responsable de ti y de lo que dejas en los demás.

TOMA DE DECISIONES

EL RUMBO DE LA VIDA

66. Aprende a predecir el futuro

Una de las formas mas sencillas de predecir el futuro de alguien es observando sus decisiones. Si una persona come mucha comida rápida y no se ejercita, no hace falta ser un mago para saber qué terminara obeso y con poca autoestima. Este ejercicio de predicción del futuro no es para hacerlo con nadie mas que con uno mismo como introspección para analizar si las decisiones de hoy, me llevan al mañana que deseo.

El poder de tus decisiones es lo que va a moldear tu vida.

La vida es un juego de probabilidades y tomar buenas decisiones aumenta las tuyas de tener éxito y construir la vida que anhelas. No hablo de no cometer errores o de buscar el perfeccionismo en todas nuestras decisiones, eso es imposible. Me refiero a tomar todas aquellas que no rompan nuestro código de ética y que en el momento de tomarlas hayamos pensado que eran la mejor opción.

Las decisiones no son buenas o malas por el resultado, sino por tu estado mental al tomarlas y el propósito que se quería lograr con ellas.

Si quieres ser un emprendedor exitoso, la calidad de tus decisiones debe mejorar, debes ser capaz de dominar tus emociones y mantener el ojo en la meta para que de esta forma todas tus decisiones tomen la dirección correcta.

Son muchas las personas que escucho diciendo “No se que será de mi mañana” “Solo Dios sabe como estaremos dentro de algunos años” “Dejo

el futuro en las manos de Dios” La realidad es que Dios esta dejando tu futuro en tus manos, no le pases el balón, mete el gol.

Toma responsabilidad de tu vida, debes saber que todo lo que te pase mañana es ocasionado por ti, sea bueno o sea malo. Empieza a vivir consciente de que cada día construyes o destruyes tu futuro con las decisiones que tomas.

La decisiones que tomes en el camino definirán tu destino.

Tú puedes tener grandes resultados siempre y cuando hagas que sucedan. Al final todo se resume a qué debemos vivir pensando en efectos y creando causas.

Si quieres un buen resultado, toma una buena decisión.

67. Ejerce control sobre tus decisiones

Si estudias la historia de muchos hombres que llegaron a la cima, te darás cuenta de que muchos de ellos no eran inteligentes ni talentosos, de hecho, lo único que todos tienen en común es su capacidad de tomar la mayor cantidad de decisiones rápidamente y de asumir la responsabilidad del resultado. Ellos sabían que si bien no tenían control sobre el resultado de sus elecciones, aun podían decidir cómo actuar después, esto es sabiduría.

Debes empezar a ejercer control sobre tus decisiones, nadie te diría todo el tiempo que hacer ni te llevara al éxito. Decide hoy comenzar a construir tu futuro con tus elecciones diarias.

Estas en donde estas por lo que has decidido, ¿Dónde estarás mañana con lo que estas decidiendo hoy? Si bien no puedes elegir dónde estar

hoy (Dado que eso lo elegiste antes) si puedes decidir donde quieres estar mañana y direccionar todas las futuras decisiones hacia ese destino. Aplica la regla de oro de las decisiones para empezar a ejercer control:

Tú puedes tomar todo el crédito por las decisiones correctas que hayas tomado, siempre y cuando asumas la responsabilidad de las incorrectas.

A la hora de tener el control máximo de nuestra vida debemos aplicar 6 reglas:

1. No dejes todo en las manos del destino, pueda que se equivoque y no te lleve hacia donde tu querías.
2. No dejes que nadie mas tome decisiones de tu vida por ti.
3. No dejes que una decisión pasada te consuma, recuerda que si bien no puedes cambiarla, siempre tienes control para decidir cómo reaccionar.
4. No exijas perfección, exige bondad. Estamos tomando cientos de decisiones en todo momento, no esperes que todas sean las correctas, pero sí que todas sean bienintencionadas.
5. Toma el crédito y celebra tus buenas decisiones, pero asume la responsabilidad cuando metas la pata, decir “Yo fui el que se equivocó” exige coraje y forma carácter.
6. No pidas consejos de personas que tienen su vida hecha pedazos, no puedes preguntarle a un vagabundo como construir un edificio.

No le hemos de dejar nada a ningún animal en la tierra. Sin embargo, al ser humano se le concederá un solo poder, el poder de elección.

- Urano dios del cielo-

68. Una decisión incorrecta es mejor que la indecisión

No tomar una decisión es abusar de ti mismo. Cuando no tomas una decisión estas negándole al universo la oportunidad de enseñarte. Estas dejando que tu falta de seguridad te impida **ejercer control sobre tus decisiones**. Estas dejando tu destino en las manos de alguien mas, aun cuando tu eres el único que sabe que es lo mejor para ti. Mucha gente no entiende bien esto, ellos piensan “Si no tomo una decisión, dejo que el universo decida” y esto los hace pensar que han tomado la mejor decisión, pero lo que realmente hicieron es quitarse la responsabilidad y perder el control de su vida.

La indecisión es una forma de mantenerte alejado de tu propósito, del motivo por el que estas aquí en este planeta y en este periodo de vida. Uno de los errores mas comunes es pensar que siempre tenemos que entender y tener respuesta a todo lo que nos pase en la vida. Nos acostumbramos a qué cuando éramos niños, alguien nos explicaba el motivo de todas las cosas y creíamos entender todo. La realidad es que hasta que te mueras te van a suceder cosas que no vas a entender y a las que no vas a tener respuesta inmediata y eso esta bien. Lo importante es que decidas ir por lo que deseas aun sin entender y sin saber la respuesta correcta.

No es necesario que tengas una respuesta especifica de “Voy a hacer esto, de esta forma, y luego haré esto otro” no siempre sabremos qué hacer, pero puedo decirte que no hacer, quedarte paralizado y lleno de miedo.

Decide tomar el siguiente paso, pueda que te caigas pero estarás mas adelante y te levantarás con mas coraje.

Debes empezar a observar que pensamientos tienes que te hacen sentir cómodo cuando no tomas una decisión. Por ejemplo, a mi me encanta hacer deporte, siempre lo he amado, pero a veces no se si ir al gimnasio a levantar pesas porque pienso “Ya estoy mas en forma que la mayoría del planeta” “Ya estoy haciendo suficiente” Esta fuente de pensamientos son los que me han detenido algunas veces de tomar la decisión de ir con todo. Afortunadamente ahora entiendo que estos pensamientos no son mas que justificaciones para la indecisión.

¿Cuales son los pensamientos que están deteniendo que saltes a tu propósito y que solo te hacen sentir bien en el momento?

No tomar una decisión es una decisión, y la mas cobarde de ellas.

69. Las cuatro virtudes cardinales Griegas

Al hablar de decisiones, no podemos pasar por alto a los griegos, que en su tiempo, fueron los mas sabios para elegir sin dejar que nada nublara su juicio y sentido de justicia. Esta capacidad que tenían de tomar decisiones de vida o muerte con tanta serenidad nos da un perfecto ejemplo de cómo los emprendedores deberíamos actuar. Es seguro que como emprendedor exitoso vas a enfrentar situaciones que sentirás como experiencias cercanas a la muerte, y no puedes dejar todo en manos de las emociones sin tener un manual básico que de base a cómo deberías tomar tus decisiones.

Existen 4 virtudes cardinales Griegas que ellos usaron de guía para tomar las decisiones mas acertadas:

1. Sabiduría: Para elegir las mejores decisiones minimizando riesgos.
Nunca te olvides en tus oraciones o en tus momentos de conexión pedir por sabiduría.
2. Valor: Para tomar decisiones y no dejarlas en las manos del destino.
Lánzate sin miedo y toma las decisiones que mas miedo te den para romper esa barrera.
3. Templanza: Para saber cuándo no, tomar una decisión. No es mas importante tomar una, que el saber cuando es mejor tomarse un momento para analizar la respuesta, o mas bien, para dejar afuera las emociones que puedan obstruir la decisión correcta.
4. Justicia: Para tomar decisiones justas y nobles sin dañar a nadie, y si el daño es inevitable, dejar saber antes de tiempo a la otra persona y tratar de minimizar el efecto lo máximo posible. La justicia es quizá, el valor mas importante que debemos tener en cuenta a la hora de tomar todas nuestras decisiones. Hazte las siguientes preguntas, ¿Esta decisión cumple lo establecido en mi código de ética? ¿Estoy siendo completamente honesto? ¿Estoy aprovechándome de alguna ventaja momentánea? ¿Estoy orgulloso de esta decisión? Al responderlas todas sabrás si estas actuando con justicia.

Aplicar estas cuatro virtudes nos eleva al nivel del ser humano superior, que es aquel que vive tomando decisiones con sabiduría, coraje heroico, templanza, quietud interna y justicia tanto para él como para su alrededor. Seria ilógico intentar que, en las mas de 35,000 decisiones que tomamos en un día recordemos las cuatro, pero es importante practicar todos los días para aplicarlas en las que son de vital importancia para nosotros y los

demás. Si puedes convertir en parte de tu vida actuar bajo las cuatro virtudes cardinales griegas, llegarás a vivir mas consciente y pleno.

70. Saber cuando es mejor postergar una decisión

Reflexionando de mi vida, puedo darme cuenta de que las veces que he tomado las peores decisiones, que me han costado salud, personas, dinero, tiempo y paz, han sido impulsivas. Por lo regular después de que fuiste a una fiesta de madrugada o compraste aquellos zapatos que estaban fuera de tu presupuesto o engañaste a tu pareja o consumiste alguna droga, te sientes fatal y sabes que no hiciste lo correcto. Tomaste una decisión estando en uno de *los cinco estados de consciencia*. Les llamo así porque son esos estados en los que solemos tener altos niveles de serotonina en el cerebro y es cuando mas debemos estar conscientes para evitar tomar malas decisiones. Lo ideal estando en alguno de estos estados es postergar, quizá en ese momento una decisión parezca ser la que mas sentido hace pero créeme, la serotonina te nubla y no te dejara ver bien que pasara mañana con lo que elijas hoy.

Debes postergar una decisión si te encuentras en alguno de estos cinco estados:

1. Sintiendo una emoción fuerte: Cuando una emoción se intensifique ten cuidado de no tomar una decisión que sea de vital importancia para tu vida, mejor pide pensarlo o date un tiempo para decidir cuándo estes en un estado normal.
2. Después de una perdida: Ya sea una perdida de una persona, de algún objeto o de algún suceso importante, es difícil mantenerse enfocado

en que seguimos vivos, seguimos aquí. Es por esto que después de una pérdida es mejor darse un tiempo para asimilarla y encontrar el ángulo positivo. Esto puede tomar horas, días, meses y a veces hasta años, pero es mejor que sanes la herida antes de provocarte otra

3. En posición de debilidad: Este estado es de mucho autoconocimiento para saber que áreas son las que te ponen en esta posición. Por lo regular son las drogas, alcohol, las comidas chatarras y cuando sientes un impulso sexual muy fuerte. Pueda que tengas malas amistades que te ofrezcan las drogas o la comida chatarra y que te sea muy difícil decir que no, pero lo que puedes hacer es decirles “No ahora, quizá mañana” Eso te dará 24 horas para pensar si es realmente lo mejor para ti o si solo estabas en posición de debilidad.
4. Con falta de información: Pueda que estes joven y tu pareja te diga que quiere tener relaciones contigo, que es seguro, que sabe cómo hacerlo y que no pasara nada. Lo mas probable es que esa persona esté en posición de debilidad y tú no tengas mucha información del tema, por favor, no lo hagas. Mejor pide algunos días para informarte bien de todo el proceso y de como prevenir que sucedan cosas que no desees, si la persona te respeta, te dará el tiempo. Lo mismo si quieres probar algún estupefaciente por primera vez solo porque tus amigos te dijeron que seria divertido, créeme que lo será, pero solo algunas horas hasta que te des cuenta de que entraste a uno de los mundos mas oscuros y adictivos, o en el peor de los casos, nunca te darás cuenta y vivirás allí para siempre. Si te cuesta decir que no, es mejor que digas algo como “Me llama la atención probarlo, lo haré otro día” y luego observa a las personas exitosas, todas te dicen que te alejes de eso, por algo será.

5. Después de una victoria: Estos son los momentos en los que mas cuidado debemos de tener, porque han sido los que llevan a la perdición a gran parte de los artistas, futbolistas, exitosos en general. Después de una victoria, ganancia, ascenso o algún logro significativo, es mejor postergar decisiones para no dejarnos llevar por el impulso. Si ya llegaste arriba, date tiempo para acostumbrarte al vértigo.

El hombre que es consciente de sus momentos de debilidad es mas fuerte que el que dice no tener.

71. Elimina cualquier otra posibilidad

He pasado años estudiando a cientos de personas exitosas, de hecho, este libro fue creado con las características principales de cada uno de ellos. Sin embargo, existe una característica que, es la que los diferencia del hombre promedio y que sin duda cualquiera puede adoptar para tener éxito. Desde Andrew Carnegie, hasta Grant Cardone, han sido ejemplos de lo que se puede lograr cuando *tomas una decisión y eliminas cualquier otra posibilidad.*

Lo que evita que las personas logren cumplir sus metas y alcanzan grandes logros no es la falta de dinero, estudios, o apoyo, mucha gente sin eso ha llegado muy lejos, entonces, ¿Por qué yo no he llegado? Es una excelente pregunta para hacerse todos los días. La respuesta es por la falta de compromiso, si no has logrado nada en tu vida es porque no puedes comprometerte por largos periodos de tiempo sin dudar la validez de tu decisión. Pasan algunos días, no ves resultados y empiezas a dudar de ti mismo, de tu capacidad de tomar decisiones y, es entonces

cuando empiezas a cuestionarte, ¿Habré tomado la decisión correcta?
¿Será muy tarde para cambiar de opinión? ¿Por qué lo hice.?

Tienes que ser rápido para tomar decisiones y lento para cambiarlas.

Al momento de tomar una decisión debes eliminar cualquier otra posibilidad. Si estas saliendo con una chica, elimina a todas las demás de tu mente, ya has tomado tu decisión. ¡Eso es compromiso.! Lo mismo con todo lo que decidas. Si has decidido que quieres ser presidente de tu país, perfecto, elimina cualquier otra posibilidad y acepta que no vas a descansar hasta cumplir esa meta. Tienes que empezar a confiar en ti, y que mejor forma de hacerlo que cumpliendo lo que dices, siendo firme con tus decisiones y demostrándote que no te andas con pendejadas, estas cien por ciento comprometido con tu éxito.

Tomar una decisión es eliminar cualquier otra posibilidad, enfocarse en un resultado, y comprometerse con hacer lo que sea necesario.

El momento en el que empiezas a tomarte en serio todo lo que decides, es cuando has madurado lo suficiente para entender que si tú no puedes confiar en lo que dices, nadie mas podrá.

Ningún imperio se creo con palabras ni con decisiones a medias sino, con obsesión y firmeza, eliminando cualquier otra opción que no sea la deseada.

72. Tomar la decisión y seguir tomándola

Estoy convencido de que lograras todo lo que desees siempre y cuando estes dispuesto a casarte con tus objetivos una y otra vez. Tomar una decisión hoy no va a cambiar tu vida, decidir hoy que quiero bajar treinta libras no cambia mi peso, solo cambia mi estado mental, me hace sentir bien el pensar en el resultado, pero haber tomado la decisión no hará nada por mí. No es una decisión la que hará que obtengas lo que quieres, es una serie de decisiones todos los días.

La mejor forma de mantener una decisión es tomarla todos los días como si fuera el día uno, este es el verdadero significado de compromiso. Tu no puedes casarte y al otro día actuar como si tu vida sigue igual, como si no te hubieras comprometido, estarías fallando a tu pareja y mas importante, estarías fallando a tu honor y a tus valores. Cuando tu aceptas casarte, ese acepto, debe de ser de todos los días, debes recordarlo aun cuando se peleen o tu pareja haga algo que te es molesto, recuerda que tu aceptaste vivir con eso, no puedes aceptar solo lo que te gusta. Como todo en la vida, habrán altos y bajos, de cualquier forma tu ya aceptaste y el compromiso esta hecho. Quizás no tengas la mejor pareja, la mas bella, la mas alta, la mas inteligente, pero es tu pareja así que has que sea la mejor para ti y sigue aceptando como si fuera el día uno.

Lo mismo sucede cuando aceptas casarte con el éxito, sin duda es de los compromisos mas duros que aceptarás y no vas a soportar el camino si no sigues tomando la decisión una y otra vez. Tener esto en cuenta es muy útil para levantarte en los días difíciles. Cuando estes pasando alguna prueba y sientas incertidumbre recuerda que lo único que tienes que hacer es volver a tomar la decisión, volver a comprometerte con el éxito, aceptarlo en las buenas y en las malas.

La definición mas pura de compromiso es: Tomar una decisión y seguir tomándola todos los días.

73. Decidir y renunciar

Cuando estábamos pequeños alguna vez nos pasaron la bandeja de dulces y nos dijeron “Escoge uno” y por mas que quisiéramos comernos todos, teníamos que escoger uno, ¿Cuál escoges? Tu sabor preferido definitivamente. En ese momento has renunciado a todos los otros dulces de la bandeja y has elegido el tuyo, no hay vuelta atrás, ahora asegúrate de disfrutarlo.

En la vida nos pasan la bandeja todos los días. Siempre tendrás la opción de elegir entre dos cosas, pero lo importante es saber que siempre que eliges algo, renuncias a algo mas. Es por esto que es importante tener claridad máxima de lo que quieres en la vida y el carácter para renunciar a todo lo que sea un impedimento entre tú y esos deseos.

Quiero darte algunos consejos para que renuncies a lo que no necesitas:

1. Escribe lo que deseas en tu vida, todos los días. Yo tengo un pizarrón en mi cuarto en el que todos los días sin excepción escribo mis metas, esto me recuerda hacia dónde voy, me aclara, y me ayuda a renunciar a todo lo que no me lleve hacia donde quiero estar.
2. Ten en mente que lo mas fácil es lo que menos recompensas trae. Siempre será mas fácil dormir dos horas mas, pero estas renunciando a tener un día productivo desde temprano. La próxima vez que tengas

que decidir entre dos cosas para hacer, escoge lo mas difícil y renuncia a vivir como el promedio tomando el camino fácil.

3. Toma decisiones pensando en tú yo de mañana. Quizás ahora quieres salir de fiesta, pero eso no solo te hace daño sino que te hará perder tiempo, que es lo mas valioso que tienes. Piensa en tu yo de mañana, ¿Donde te gustaría que este? Piensa en eso y renuncia a todo lo que no te lleve hacia esa proyección.

Todos tenemos libertad de decisiones, por lo que tu situación actual es lo que tú has elegido. Si no te gusta tu presente, empieza a tomar decisiones tomando en cuenta los tres consejos que te di anteriormente y así Podrás crear el futuro que desees.

Decidir es renunciar.

74. El sexto sentido en las decisiones

Cuando eres emprendedor tienes mucha presión encima, por lo regular todos los días tendrás que apagar fuegos y solucionar problemas, esto significa que, la cantidad de decisiones que tendrás que tomar rápidamente será abismal. Las decisiones bajo presión deben ser tomadas rápidamente y la mayoría de veces no tendremos tiempo suficiente de analizar a profundidad la situación. Tomar estas decisiones requiere del uso de una de las armas mas poderosas que posee el ser humano la cual Napoleon Hill denomina “el aparato receptor mediante el que los planes y los pensamientos destellan en la mente.” Estos destellos aveces son llamados corazonadas o inspiraciones. El sexto sentido es una parte subconsciente que llevada a un extremo filosófico podría

decirse qué es el contacto entre la mente finita y la inteligencia infinita. Es una mezcla entre lo mental y lo espiritual.

Tu tendrás tus creencias personales pero lo que no puedes negar es que en algún momento te ha tocado actuar con tu intuición, sin tener el contexto completo, sin tener toda la información y sin saber si era la decisión correcta. Ese es el sexto sentido, la intuición en las decisiones. Puedes ser Cristianó, Cático, mormón o no creer en ninguna religión, pero lo que si necesitas es creer en ti, hacerte tu propio Dios y saber que dentro de ti se encuentra una fuente superior de inteligencia infinita, por lo que si te encuentras en una situación en la que tienes que decidir y no sabes que hacer, toma un respiro y confía en tu intuición, confía en que nunca falla y que pase lo que pase, tenia que suceder... no podría haber sido de otra manera.

Con la ayuda del sexto sentido se te advertirá de los peligros inminentes para que puedas evitarlos, y se te notificaran las oportunidades para que las aproveches. Esto no es magia, es tu capacidad de concentrarte y conectarte con fuentes de conocimiento no disponibles en todo momento.

El sexto sentido es la puerta al templo de la sabiduría.

-Napoleon Hill-

75. Decide ser extraordinario

Esta será la decisión mas importante de tu vida y la que hará que cambies para siempre.

No necesitas dinero, poder, ni permiso de nadie para decidir tener una vida extraordinaria, únicamente necesitas la voluntad y el compromiso de

romper el status quo, salir de tu zona de confort e ir en busca de los retos que te llevarán hacia esa vida. Decidir ser extraordinario es lo que diferencia a las mentes brillantes del hombre común y corriente. El estar dispuesto a sacrificar todo para cumplir la misión es lo que hace a un buen militar.

Tienes que aceptar que no has venido a este mundo solo a existir, si piensas eso te has rendido. Piénsalo fríamente por un momento, ¿Por que alguien te pondría aquí? ¿Por qué hay gente haciendo cosas impresionantes y tú no? Ambos son humanos, ¿No? Entonces deja de aceptar lo que la vida te da y empieza a construir una vida extraordinaria.

Toma la decisión de tener una vida extraordinaria y luego sigue tomando la decisión.

¿Qué es una vida extraordinaria? Para mí esta compuesta de una fórmula muy sencilla:

Libertad de decisiones + Propósito + Motivación + Creación

1. Libertad de decisiones porque no puedes tener una vida extraordinaria si aceptas clientes con los que no quieres trabajar, únicamente porque los necesitas para que tu negocio sobreviva o si tienes que ir a un trabajo que odias porque no tienes otra opción. Ser libre en su máxima expresión no es tener mucho dinero, es tener muchas opciones y elegir la que quieras cuando quieras.
2. Propósito para poder aprovechar esa libertad y cumplir la misión. Ahora el propósito no lo descubrirás de un día para el otro, lo construirás con esfuerzo y compromiso.

3. Motivación para ir por todo y descubrir tu máximo potencial.
4. Creación, porque tienes la capacidad de materializar todo lo que concibas como impulso del pensamiento. Las vidas extraordinarias crean mas vidas extraordinarias.

Claro esta es MI formula, puedes decidir adoptarla y hacerla tuya o crear tu propia formula, pero lo que si debes hacer es tomar la decisión de mejorar tu vida hasta el punto en el que mejores las vidas de los demás.

Cierra el libro en este momento, deja de leer y decide no aceptar tu situación actual, sino cambiarla por una vida extraordinaria.

Creo que es posible para la gente ordinaria decidir ser extraordinaria

-Elon Musk-

NEGOCIOS & EMPRENDIMIENTO

EL CAMINO A LA LIBERTAD

76. Ser emprendedor

Si has llegado hasta este punto del libro, se que deseas profundamente ser un emprendedor exitoso y formar parte del 9% de héroes que mueven la economía y el planeta hacia adelante. Eres parte de ese porcentaje que dijo: <<Esto es lo que quiero para mi vida, es mi sueño y voy a perseguirlo>>. Te convertirás en la elite del planeta, el extraterrestre que cuando le preguntan en la reunión familiar a lo que se dedica, dice: <<Soy emprendedor, me dedico a perseguir mis sueños y ayudar a los demás a construir los suyos>>.

Ahora es importante aclarar algo y es que ser emprendedor no significa tener una tienda de barrio o un local para tus servicios, esto es sacrificar tu tiempo y no es lo que te llevara hacia la libertad que estas buscando. La realidad es que muchas personas se consideran emprendedores cuando en realidad son autoempleados. Este error es muy común, un ejemplo puede ser las clínicas o sanatorios en los que el doctor es el que hace todo. Si mañana se va, el negocio no puede seguir operando.

Para ser verdaderamente un emprendedor, debes tener libertad de decisiones, y crear constantemente negocios automatizados con el fin de que funcionen sin ti, dejando así un legado de lideres.

Emprender no tiene nada que ver con la edad, ni el tiempo, mucho menos con el nivel intelectual. Justificarte con esto no te llevara a ningún lado, ademas de que son simples excusas que muchas veces no tienen fundamento. Lo único que se necesita para emprender es tener un fuego dentro de ti que te mantenga inquieto y moviéndote para ir por mas. Tienes que romper estas barreras mentales, ya te detuvieron mucho tiempo. Lo único que debes hacer es empezar hoy con ese proyecto, esa

iniciativa o esa idea que tienes en la cabeza. No te quedes atorado en el “Tengo que perfeccionar la idea” lanza hoy lo que tengas en la cabeza. Luego vendrá el ciclo de iteración en el que horas pruebas y vendrán mejoras.

El que piensa no crea. El emprendedor entiende que una idea en sus pensamientos o en palabras no ayuda a nadie.

Tienes que estar dispuesto a fracasar, entrar a cada negocio con la *mentalidad correcta*. Debes empezar cada negocio con el propósito de aprender de personas e industrias, no solo con el objetivo de que se convierta en una empresa millonaria. Después de un tiempo pasara algo maravilloso y es que de tantos negocios fracasados que has creado nacerán mejores y mas preparados para ahora si dominar el mercado. Pero esto no puede pasar si no has creado ninguno, es por esto que ser emprendedor debería ser un motivo de urgencia, mientras mas rápido comiences a fracasar mas rápido aprenderás y mas rápido estarás listo para crear tus negocios ganadores.

Empieza a emprender, no hay excusas.

77. La mentalidad correcta

El principal error que se comete al entrar al mundo del emprendimiento es pensar que tu primera idea te dará de comer toda la vida. Pensar de esta forma representa un problema porque lo mas seguro es que inviertas grandes cantidades de dinero y energía en esa “idea millonaria.”

El 75% de los negocios fracasan los primeros 2 años. Esto no significa que debas empezar tu primer negocio sin animo o con actitud derrotista, significa que debes buscar el aprendizaje de negocios, mas que llenarte los bolsillos. Ahora, este porcentaje puede reducirse cuando no es tu primer negocio, por ejemplo, si ya has creado quince negocios esta claro que te será mas fácil responder ante los problemas que vengan esos primeros años, y podrás mantener el negocio a flote. Pero, ¿que sucede si es tu primer negocio? Lo mas seguro es que muchas situaciones empresariales no las habías contemplado, y no vas a saber cómo responder ante ellas.

Quiero darte algunos consejos para cuando decidas empezar tu primer negocio:

1. **Empieza con la mentalidad correcta:** Busca el aprendizaje de negocios, busca relacionarte con personas clave y ten claro que hay un 75% de probabilidad de que no será el negocio que te dará de comer toda tu vida, pero si será el que te abra la puerta hacia los siguientes negocios.
2. **Micro experimenta:** No gastes los ahorros de tu vida en una idea, tampoco pienses que una idea es mala antes de probarla. El mundo de hoy nos permite obtener un feedback del mercado con pocos recursos. Tu puedes poner una pauta en Facebook e Instagram y saber en una semana si tu producto o servicio es bueno, aprovecha esto para validar todas las ideas que tengas, recuerda que el único que puede decirte si una idea es buena o mala es el mercado.
3. **Piensa en el largo plazo:** Pueda también que sea el caso que tu estes en el otro 25% de los negocios que sobreviven mas de dos años, una forma de asegurar esto en tu primer emprendimiento es pensar en el

largo plazo. No puedes decirme hoy que quieres poner un café internet porque “en tu cuadra no hay uno.” Esto es poner negocios pensando en el pasado, si haces esto, por mas que a tu negocio le vaya bien los primeros meses, esta condenado a morir en el largo plazo. Evita esto tomándote el tiempo de pensar si tu negocio tiene el giro tecnológico al que va el mundo. Pueda ser también que tú veas algo que nadie mas ve y puedas revolucionar la industria, sea cual sea utiliza el paso dos para asegurarte de estar en el vehículo correcto.

4. **No lo hagas solo:** No cometas el error de pensar que tú puedes hacerlo todo y que quieres hacerlo solo para llevarte todas las ganancias. Busca personas con talento y habilidades valiosas que a ti te gustaría tener y que aportan a la construcción de este negocio. Si el negocio llega a ser exitoso habrá suficiente dinero para todos, sino compartirán el fracaso y los aprendizajes juntos y no te tocara vivir eso solo.
5. **Decide ahora:** La mentalidad correcta establece que tomaras acción inmediata sobre lo que desees, no tendrás miedo de lo que pueda pasar y estarás convencido de que sea cual sea el resultado, no será una perdida sino un aprendizaje mas para futuros negocios.

78. Lograr verdadera riqueza

El primer paso para hacer riqueza es empezar a desaprender muchas cosas que nos enseñaron a lo largo de los años y que a fecha de hoy siguen deteniendo nuestro crecimiento financiero. Cosas como: “Ahorra en el café” “No uses tu dinero” “Un centavo ahorrado es un centavo ganado” ¡Mentira! Si piensas que con estas creencias acumularas riquezas necesitas cambiar tu mentalidad. La cantidad de dinero que

puedes ahorrar es limitada, la cantidad de ingreso que puedes generar no tiene techo. A lo que me refiero es que dejes de enfocarte en recortar tus gastos y empieces a aumentar tus fuentes de ingreso, punto y final. Lo primero que necesitas es conseguir un vehículo que te permita ganar proporcional a tus resultados, no solo por el tiempo y energía que inviertes. Los trabajos por comisiones son los mejores para iniciar, a parte de que te enseñan a vender, (Habilidad N.1 en la formación de riqueza) también te permiten ganar proporcional a tu producción.

El principal problema que tienen las personas cuando están iniciando es que desean hacer riquezas rápido y piensan que deben dedicarse exclusivamente a lo que les apasiona. Digo que es un problema porque no siempre las pasiones pueden llevarte hacia la riqueza total. Por ejemplo, que te apasione dibujar no significa que puedas hacer una fortuna dibujando, que te apasione el futbol no significa que serás Cristiano Ronaldo, esto no quiere decir que no debas apasionarte, simplemente que lo mejor es buscar un vehículo que te permita llegar a esa riqueza, no solo financiera, sino de tiempo, decisiones y opciones. Si en tu caso se conecta tu pasión con el vehículo correcto, ¡Qué maravilla! Me alegro mucho por ti. Pero tienes que preguntarte fríamente si el vehículo en el que estas es el correcto, si puedes crecer, aprender, desarrollarte y eventualmente llegar a esa libertad entonces quédate, en caso contrario, sal de allí.

Ten el fin en mente

Yo no creo que debas enfocarte en hacer dinero de por vida, esto es lo que hace que la mayoría de personas vivan estresadas o ansiosas en un empleo que detestan, el vivir con la necesidad de trabajar en algo que no les gusta y pensar en que tendrán que hacerlo toda su vida. Yo mas bien

pienso que no importa que trabajes en algo que no te guste, siempre y cuando tengas un propósito o una misión que cumplir y tu trabajo solo sea un medio, que estes planificando tu salida, que en lugar de ver tu situación actual como un obstáculo, la uses como un puente y le saques el mayor provecho posible. Si estas en un trabajo de ventas que no te gusta, porque quieres hacer el suficiente dinero para poder invertir en bienes raíces, generar un flujo de efectivo constante y garantizar la libertad de tu familia, ¡Excelente! Ese porque, es el que te hace levantarte en las mañanas con emoción y ganas de ser el mejor en lo que haces.

Si no te gusta el medio, mantén el fin en mente.

De ahora en adelante no te conformes con tu situación actual, no aceptes el estar estresado porque odias tu trabajo, mejor asegúrate de ser extraordinario en lo que haces hasta el punto en el que tengan que pagarte mas, pero recuerda que la regla de oro es que te paguen proporcional a tus resultados. Puedes optar también por el camino menos transitado y emprender negocios, si lo haces con *la mentalidad correcta* estoy seguro que lograras grandes cosas.

Lo que sea necesario para garantizar verdadera riqueza, para mí y mi familia.

79. *Emprender lo antes posible*

Yo empecé a emprender a los 8 años vendiendo brownies de chocolate que mi mamá hacía para mí. Cuando ella salía y dejaba los brownies en una bandeja (a pesar de que me encantaban) yo salía a venderlos puerta por puerta, incluso a las tiendas les ofrecía para que ellos vendieran y, al final del día terminaba con 10\$ extras y la satisfacción de que la bandeja estaba vacía, esa era mi métrica de éxito. Aun recuerdo que casi todos mis clientes decían: “Que lindo, dame dos” “Emprendiendo desde pequeño, quiero uno” “Vengan a ver al pequeñito vendiendo, danos uno para cada uno” y así era con el noventa por ciento de mis clientes, a los que justo agarraba en horario de descanso. Reflexionando me pongo a pensar que si yo hubiera tenido treinta años y voy puerta por puerta a vender pastelitos, menos puertas me habrían abierto y hubiera tenido que tolerar más rechazos. Esta lección la llevo conmigo siempre, ¡Ser joven es ventaja en los negocios! Todos tendemos a aconsejar y ayudar a los más pequeños, es como un instinto paternal que llevamos dentro. Pero eso sí, la gente quiere ayudar a los más pequeños, no a los más grandes.

Nunca se es demasiado joven para construir un imperio.

En el mundo de hoy en día los jóvenes tenemos valores y tecnologías nuevas que entendemos mejor que nadie. En los negocios de hoy en día la gente ya no está buscando experiencia, ya no está buscando pasado. Cuando eres joven tienes que aprender a vender futuro e innovación. Tienes que volverte un buscador de tesoros, olvídate de las tendencias actuales, busca la siguiente tendencia y se el primero en montarte en la ola. Piensa en qué pasará en los siguientes diez años, a lo mejor IA,

ciberseguridad masiva, pero tiene que ser algo que hoy se escuche como una locura y que parezca imposible.

Otra forma de vender es el entendimiento del mercado, si eres joven entre 12 - 25 estas en el mercado mas grande y que mueve mas dinero que nunca, las empresas pagarían millones por entender al consumidor, ¿Y quien puede conocerlo mejor que el consumidor mismo.?

Necesitas darte cuenta de la enorme ventaja que tienes hoy en día siendo joven, la gente quiere ayudarte e impulsarte para que tengas éxito, pero eso si, nadie quiere ayudar a un huevón que no se levanta de su cama, así que ponte a emprender, ponte a hacer y veras como si sabes venderte bien, la gente se acercara a ayudarte.

Aprende a venderte, aprende a vender futuro y sin duda tendrás éxito.

80. El objetivo Correcto

Si ya tienes un negocio o estas en la creación de uno, lo mas importante es tener claridad sobre el verdadero objetivo de la creación de ese negocio. Ya sea que quieras dejar de ser empleado o quieras ser tu propio jefe ; existe un objetivo que es obligatorio para todo aquel que desee ser un emprendedor exitoso, y es *crear una cadena interminable de oportunidades*. El principal problema con los emprendedores es que tienen la creencia de que un negocio los hará millonarios, y que solo uno es necesario para asegurar su libertad financiera. La realidad es que no vas a crear el nuevo Facebook (Este es un concepto que habla mucho Peter Tiel en su libro “Zero to one”) no será un negocio el que garantice el éxito masivo que estas buscando, pero si será uno el que de inicio a la

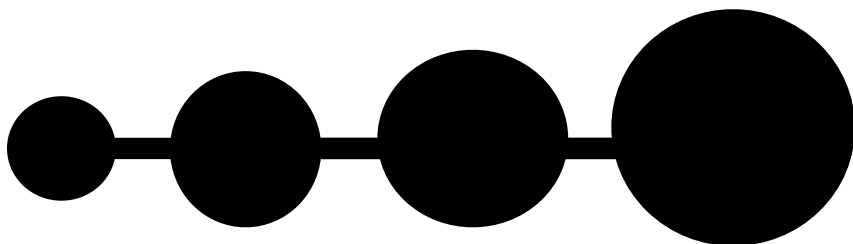
cadena de oportunidades. A lo que me refiero con esto es que un negocio debe abrirte las puertas al segundo y el segundo al tercero para que entonces tengas múltiples negocios conectados, dejando utilidades separadas.

Esto no significa que desde el día uno que crees tu primer negocio tengas que estar creando el segundo ya. Esto significa que vas a tratar de descubrir todos los secretos del sector o del nicho en el que estes y los vas a aprovechar para crear el segundo negocio, no importa que un negocio sea pequeño porque seguirá sumando a la cadena.

No cometes el error de que tu primer negocio sea una tintorería y el segundo un restaurante; lo único que estarías haciendo es desperdiciando todos los secretos que aprendiste del mercado de la tintorería.

El cambio de mentalidad que tenemos que hacer para empezar a operar bajo este concepto es brutal. De ahora en adelante cuanto te pregunten el negocio en el que estas, ya no digas “tengo un negocio de....” Ahora tienes que decir que estas creando una cadena de negocios. (Para indagar mas en este tema recomiendo estudiar a Carlos Muñoz)

El objetivo no es un negocio, son múltiples negocios que aseguren nuestra libertad.



81. Empieza sin dinero

Hoy en día hay una tendencia enorme con el emprendimiento, todos quieren ser emprendedores y tener su propio negocio, sin embargo, los detiene la creencia de que necesitan pasar una etapa o conseguir grandes cantidades de dinero para poder empezar, ¡Nada mas alejado de la realidad! ¿Qué es lo que realmente vale hoy para el mercado? Estoy convencido de que es el talento y la creatividad, lo disruptivo y diferente. Para esto no necesitas dinero, necesitas aprender una habilidad altamente remunerable. Hay muchas cosas que vale la pena aprender para tu relajación o disfrute individual. Pueda que disfrutes surfear pero es poco probable que alguien te pagará por subirte a las olas; al menos que lo apliques para beneficio de otros. Cualquier habilidad o conocimiento que te ayude a crear valor para alguien mas, ya sea marketing, ventas, machine Learning o inteligencia artificial te ayudara a ponerte al servicio de los demás y empezar un negocio sin dinero. No tiene que ser algo desde cero, puede ser una solución nueva a un problema viejo.

Muchas veces escucho excusas como: “Quiero mi negocio pero no tengo tiempo” “Quiero mi negocio pero estoy esperando a tener mas ahorros” “Quiero mi negocio pero requiere mucha inversión.” Necesitas aceptar que estas no son mas que excusas, baratas y falsas excusas.

No pierdas tu ventaja, emprende temprano, es hora de ejecutar esa idea que has tenido en la cabeza por meses o años y que nunca te atreviste por miedo a fracasar. Recuerda que el miedo es solo una ilusión, es una señal de que debes hacerlo.

Hacer y fracasar es coraje y valentía. No hacer, es solo fracasar.

82. Dominar las 5 partes de un negocio

Un negocio es el proceso repetido que: *1. entrega y crea algo de valor 2. que otra gente quiere o necesita 3. a un precio que otras personas están dispuestas a pagar, 4. de forma que satisface las necesidades y expectativas del consumidor 5. para que el negocio traiga la ganancia suficiente y los dueños puedan seguir operando.*

Si quitas alguno de estos cinco factores, no tienes un negocio, tienes un hobby. Un emprendimiento que no crea valor para alguien mas es un hobby. Un emprendimiento que no atraiga atención es un fracaso. Un emprendimiento que no vende el valor no crea ganancia y es sin animo de lucro. Un emprendimiento que no entrega lo que ofrece es una estafa. Un emprendimiento que no trae el beneficio suficiente para seguir operando terminara cerrando.

Todos los negocios tienen cinco procesos centrales que debes conocer antes de empezar tu emprendimiento:

- 1.** Creación de valor. Crear un producto o servicio a partir de lo que la gente quiere o necesita.
- 2.** Marketing. Construir atención para lo que has creado.
- 3.** Ventas. Convertir prospectos en clientes.
- 4.** Entrega de valor. Entregar a los clientes tu promesa de valor y asegurarte que este satisfechos.
- 5.** Finanzas. Obtener la cantidad suficiente de dinero para que los esfuerzos valgan la pena y sean rentables.

Es importante que seas extraordinario en estas áreas o que traigas a alguien con talento que pueda ayudarte a reforzar alguna.

Los negocios son simplemente el proceso de identificar un problema y encontrar formas de resolverlo asegurando que beneficie a ambas partes. Estos 5 procesos te ayudaran a tener una base de la cual partir a la hora de tener una idea o un plan de negocios. Definir exactamente cómo funcionara cada uno de estos procesos en una empresa, tendrás conocimiento de cómo funciona. Ahora que empezaras a emprender, estos procesos pueden ser un buen punto de partida.

Si no crea mas dinero, es un hobby nada mas.

83. La creación de valor

La razón por la que un gran porcentaje de emprendedores fracasan no es por falta de capacidad o falta de dinero, mas bien es por definir objetivos incorrectos, tomar malas decisiones de negocios y pensar únicamente en cómo ese negocio los hará millonarios. No hay nada de malo en querer enriquecerse, de hecho es tu deber pensar así, sin embargo, no es el fin ultimo de un negocio. El propósito de crear negocios es crear algo de valor que mejora las vidas de los demás.

El mundo esta lleno de oportunidades para hacer las vidas de los demás un poco mejor, y tu trabajo como hombre de negocios es identificar problemas o cosas que la gente no tiene suficiente, y encontrar una forma de proveer la solución.

El valor que crees puede venir en cualquier forma, la creatividad es infinita, pero el propósito siempre es el mismo: hacer la vida de alguien mas un poco mejor. Esto es el primer paso de un negocio porque sin esto

es imposible que un negocio exista, si no tienes nada valioso para dar, nadie te dará su dinero.

Todos hemos tenido miles de “ideas millonarias” sin embargo no todas cumplen con la creación de valor, algunas solo nos apasionan o creemos que pueden hacer mucho dinero, pero eso no significa que valga la pena ejecutarlas. Si mejora tu vida pero no la de las demás personas probablemente no valga la pena.

Los negocios mas exitosos del mundo son los que crean mas valor para sus clientes y que cada día piensan cómo les puedo agregar aun mas valor. Si te enfocas en la creación de valor, créeme que tu negocio será exitoso y cada día prosperaras mas.

El éxito en un negocio esta en que cada vez tenga que ver mas con las personas y menos contigo.

84. Mostrar tu valor al mundo (Marketing)

Un emprendedor exitoso es un empresario que sigue creando empresas.

Debes entender que existe una gran diferencia entre un empresario y un soñador. Un empresario es aquel que logro crear un sistema automatizado que genera valor y produce utilidades. Un soñador es aquel individuo que se dedica a tener buenas ideas. Siendo solo un soñador es imposible que llegues a ser un emprendedor exitoso. He conocido cientos de soñadores que viven quebrados, tienen una mente muy ancha en ideas pero nunca logran concretar nada, y he llegado a la conclusión

de que es por no saber cómo llevar su idea a los demás, como hacer verdadero **marketing** exponencial.

Ser soñador no sirve de nada si no puedes compartir tu sueño con los demás.

Ofrecer un producto o un servicio de valor no sirve de nada si nadie lo conoce o a nadie le importa. Sin marketing es imposible que un negocio sobreviva: la gente que no sabe que tu existes no puede comprarte nada. Los negocios exitosos encuentran la forma de atraer la atención y de crear interés en las personas. Sin interés en las personas no venderán nada y sin ventas no tienes un negocio, tienes un hobby.

Los negocios mas exitosos del mundo encuentran la forma de llevar el mensaje correcto a las personas correctas en el momento correcto y sin grandes costes.

Es necesario aclarar qué marketing no es lo mismo que ventas. A pesar de que las estrategias de marketing directo se encargan de acortar el camino entre llamar la atención y pasar a la venta, el marketing y las ventas son mundos totalmente distintos.

Debes empezar a hacer marketing aun sin tener una empresa, marketing a tu marca personal. Porque tú como persona eres una empresa y la que mejor imagen debe dar. Esto es un punto de vital importancia que te acortara el camino al momento de empezar a crear empresas. Si ya has construido una marca personal, vender se te facilita porque puedes venderle a tu comunidad, eso sí, tienes que ser coherente e inteligente para definir el *como* quieres ser conocido. La fidelidad de las personas a las marcas disminuye año tras año, sin embargo, la fidelidad a las marcas

personales sube y sube como la espuma. Esto no significa que no debas crear una marca para tu empresa, quiere decir que es mas fácil posicionar una marca personal para un nicho en específico, y ganarte la confianza de las personas para que después vender se te facilite. Recuerda siempre que tú eres una empresa y que de ti, saldrán muchas mas.

Hasta que la gente no conozca tu producto o tu servicio no los estas ayudando en nada, es mas, estas fallando como emprendedor.

Lo que esta evitando que tengas éxito es la obscuridad, haz lo que sea necesario para que la gente a la que quieres ayudar escuche de ti y de tu propuesta o propuestas de valor al mundo.

85. Llevar tu valor a las manos del mundo (Ventas)

Todo negocio se encuentra en la situación en la que debe vender. Tener miles de prospectos no sirve de nada si ninguno termina por sacar la cartera y darte su dinero. Sin ventas no hay negocio.

El primer paso es ganarte la confianza de los prospectos y ayudarlos a entender por qué tu oferta tiene ese precio. Recuerda que a nadie le gusta equivocarse ni tomar malas decisiones. Es por esto que las ventas consisten en ayudar al prospecto a entender por qué necesita tu producto y por que tú eres la mejor persona para comprarle.

Como emprendedor, vender es la primera habilidad que tendrás que aprender. Como venderte a ti mismo tu producto o servicio, como vender tu persona hacia los demás, y como vender tu solución al mundo. Estas son las 3 ventas mas difíciles y también las que pueden asegurar el éxito de tu negocio.

Indagaremos en el por qué estas ventas son tan importantes y cómo puedes dominarlas.

1. Venderte a ti mismo. No hay nada mas difícil de vender que algo en lo que no crees, o peor aun, que eres consciente de que es una estafa. Si no crees firmemente que tu producto o servicio cumple con la promesa de valor que hace al cliente, es mejor que busques otra cosa para vender. Al primero al que deberías de vender tú producto o servicio es a ti mismo, convéncete de que estas ayudando al mundo y de que tú mercancía mejora la vida de las personas, esto te ayudara a ser persistente con la venta y asegurar de que el cliente compre lo que tienes para ofrecer.

El primer paso para vender es convencerte de que lo que tienes para ofrecer mejora dramáticamente la vida de las personas, en caso contrario busca otro producto.

2. Vender tu persona a los demás. Es mucho mas fácil comprarle a un conocido que a una persona que nunca hemos y de la que nunca hemos visto ni escuchado en la vida. Es por esto que debes familiarizarte con el cliente, él debe conocer de ti y de lo que representas para poder comprarte con seguridad. Es importante que tengas muy definido quién eres y por qué haces lo que haces.

Uno de los pasos mas importantes es aprender a contar historias, cuenta tu historia de cómo empezaste a vender, en dónde naciste y por qué eres la persona indicada para hacer negocios.

Saber venderte es saber vender tu mejor mercancía.

3. Vender tu solución a los demás. Como vender lo que tienes para ofrecer es una practica que debe ir iterando con el tiempo y el feedback de los clientes. Ademas requiere un riguroso entrenamiento para que al pararte enfrente de un cliente sepas exactamente qué decir y en que momento. Preparar tú Pitch de ventas en una hoja y practicarlo con un amigo haciendo un juego de roles puede incrementar tu tasa de cierre hasta en un 600%, eso sí, debes tener la disciplina de hacerlo muchas veces. Estudia tu producto o servicio a profundidad y entrena a diario.

Sabras si has hecho una venta correctamente si terminas con un nuevo cliente emocionado y mas dinero en el banco.

Odiarnos que nos vendan pero amamos comprar.

Relación, no transacción.

Consistencia, disciplina y entrenamiento.

86. Mejora la vida de los demás (*Entrega valor*)

Al estar creando tu emprendimiento y diseñando tu estrategia es importante que tu mayor enfoque este en vender para seguir creciendo tu negocio. Asegúrate de que cada nuevo cliente obtenga mas de lo que esperaba para aumentar el LTV (Life time valué, el tiempo de vida de un cliente en tu empresa) no existe mejor estrategia que la satisfacción al cliente. Además, tener por seguro que cada cliente nuevo obtendrá mas de lo que pago te permitirá enfocarte en vender y en captar nuevos clientes, no solo en retener a los que tienes.

Todos los negocios exitosos entregan lo que prometen o incluso mas a sus consumidores, esto hace que los clientes sigan comprando y el negocio pueda crecer a grandes ligas.

La entrega de valor consiste en hacer todo lo necesario para asegurar que el cliente este feliz y vuelva a comprarte, puedes darle muchas cosas que aumenten el valor percibido de la compra cómo: Soporte al cliente, seguimiento de compra, entrega rápida, calidad, manejo de problemas, etc. Si no puedes entregar entregar valor es mejor que no empieces un negocio.

Desde el diseño de tu producto o servicio ya deberías estar pensando en como se sentirá la gente al comprarlo y llevárselo a casa, como se sentirán al utilizarlo y por qué deberían volver a comprarte. Al tener todo esto claro el mercado debe validar que tus suposiciones son ciertas y que en definitiva entregas lo que prometes o mas. Te recomiendo venderle tu producto o servicio a algún familiar o amigo, entrégale tu valor y obtén feedback, créeme que hacer esto no es “Regalar tu trabajo” es una forma de mejorarlo para que cuando algún cliente real lo reciba no se decepcione, sino que tenga ganas de contárselo a todos sus amigos. Por ultimo, cuando ya tienes claro el valor que entregas, debes seguir buscando formas de añadir mas y mas valor a tus clientes actuales, piensa que ellos tienen aun muchos problemas sin resolver y que ya confían en ti, así que es buen momento de aparecer con otra forma de entregarles valor.

Para recapitular los tres pasos a seguir en la entrega de valor:

- 1.** Desde el desarrollo de tu producto o servicio hazte estas tres preguntas: ¿Cómo se sentirá la gente al comprarlo y llevárselo a casa? ¿Cómo se sentirán al utilizarlo? ¿Por qué deberían volver a comprarte?
- 2.** Obtén feedback real antes de lanzarlo con meras suposiciones.
- 3.** Sigue buscando activamente mas formas de entregar valor a tus clientes, nunca es suficiente.

Los negocios realmente exitosos prometen de mas y entregan de mas. Los negocios fracasados fallan en hacer a sus consumidores felices, los pierden y eventualmente quiebran.

87. No mueras en el intento (Finanzas)

Por lo que he visto y experimentado, el principal error por el que fracasan los emprendedores es por no saber finanzas, o por tomarlo como algo opcional. Por lo regular creen que aprender de creación de valor, marketing y ventas es suficiente. Es mas se enfocan en aprender de todo lo anterior porque es fácil de entender. Sin embargo cuando se trata de finanzas, no quieren saber nada de números. Existe una falsa creencia de que finanzas son formulas matemáticas y hojas de cálculo. La realidad es que no es así, las finanzas son fáciles de entender si te enfocas en las que son realmente importantes en el negocio.

Para simplificarlo, las finanzas es el arte y ciencia de ver el dinero entrar y salir del negocio, decidir donde ubicarlo y determinar si estas consiguiendo los resultados deseados. Tenemos también la contabilidad, que es el proceso de usar la información que tienes para tomar decisiones financieras. Si te das cuenta no es tan complicado, solo estas usando los números para decidir si tu negocio esta operando bien, y si los resultados son satisfactorios.

Uno de los primeros negocios que emprendí fue una tienda de lamparas hechas con materiales reciclados, los artistas hacían las lamparas y yo tenia que comercializarlas. Intente miles de estrategias para venderlas y fracase rotundamente, hasta que me di cuenta que el margen de utilidad que dejaban las lamparas era mínimo, y no daba para adquisición de clientes; esto significa que no podía pagarles publicidad y el gasto de gasolina de estar buscando clientes fisicamente no podía cubrirse. El problema fue que no había hecho la contabilidad y por eso las finanzas estaban mal.

Todos los negocios exitosos deben traer una cierta cantidad de dinero para mantenerse operando. Si estas creando valor, haciendo un buen marketing y vendiendo como loco, habrá dinero entrando al negocio todos los días. Para poder seguir existiendo, en algún punto el ingreso debe de ser suficiente para justificar el tiempo y esfuerzo que dedican los dueños en la operación.

Los negocios con las valuaciones mas altas son los que crean mucho valor manteniendo sus gastos bajos, para poder hacer mas del dinero necesario y seguir corriendo el negocio. Al mismo tiempo tienen la oportunidad de llenarse los bolsillos para mejorar su estilo de vida y el de sus clientes. En este punto, la existencia del negocio hace mejor la vida de todos los involucrados.

Si estas empezando tu negocio asegúrate de estudiar acerca de finanzas, es un tema muy complejo como para explicarlo en un capitulo, pero créeme que no es complicado y te facilitara el camino hacia el éxito.

Odiaba las matemáticas. Hasta que me di cuenta que las necesito para lograr el estilo de vida que deseo.

88. Crear el negocio correcto

No hay nada tan inútil como hacer con gran eficiencia algo que no debería haberse hecho en absoluto.

-Peter Drucker-

Los emprendedores somos unas maquinas de ideas. Todo el tiempo tenemos ideas de negocios y aquí es donde viene lo importante, las ideas no valen nada, lo que realmente vale es la capacidad de llevar a cabo esas ideas y el conocimiento que tengas acerca de el tema en cuestión. Puedes pensar que una tintorería es un “buen negocio” porque no hay ninguna en tu zona. La realidad es que una tintorería es un negocio local con poca escalabilidad y por lo tanto no puede asegurar tu libertad, que como ya sabes, es el objetivo final.

Es por esto que esta llave es importante que la leas cada vez que quieras emprender una idea de negocio, porque te dará un manual para evaluar si tu negocio es escalable, y así puedes evitar estar años en un negocio que no te dará los resultados que esperas.

Hay muchos indicadores que pueden decirte si una idea es buena o mala, sin embargo te daré los 6 principales que aprendí de un mentor mexicano que estoy seguro, pueden ser una linterna para evaluar tus ideas de negocio.

Estos son los 6 indicadores para evaluar modelos de negocio:

1. El negocio se fabrica una sola vez — Debe fabricarse constantemente

Si debes estar fabricando constantemente te va a cansar y es muy probable que termines abandonando. Lo ideal es que sea de creación única para poder masificarlo rápidamente.

2. Crece con recursos propios — Debes inyectarle capital adicional

Si todo el tiempo tienes que estarle poniendo capital extra, vas a tener que estar buscando inversionistas o prestamos, y eso es lo ultimo que necesitas al iniciar. Lo ideal es que del propio flujo de las ventas, salga para adquisición de clientes y necesidades de inversión en crecimiento.

3. Mercado ilimitado — Es un negocio local

Si es un negocio local, estas limitado a una sola geografía y eso hará que estes taladrando tu propio mercado. Esto es difícil porque la gente esta muy distraída y es poco probable que puedas ser relevante.

4. Existe talento — No hay mercado laboral

Si no hay mercado laboral en el negocio en el que estas, tendrás que estar capacitando al talento que necesitas y eso te tomara mucho tiempo.

5. Canal con ROA claro — No hay un canal claro de venta

Si no tienes un canal de marketing claro, tendrás que estar experimentando como vender sin tener la receta para poder crecer rápidamente. Por el otro lado sí tienes un canal con Roa o “Return on advertising” claro, puedes medir exactamente qué es lo que esta funcionando y que no.

6. Es replicable en masa — es personalizado

Hacer algo personalizado todo el tiempo es cansado, es por esto que lo mejor es tener un producto o servicio que se haga una vez y se venda muchas.

Como puedes ver, los seis del lado derecho son los que debes evitar a toda costa porque frenan la escalabilidad de tu negocio.

Es importante recordar que no podrás evitar todos pero trata de que como máximo sean dos con los que tengas que vivir.

89. Utiliza el dinero sabiamente

Hacer dinero hoy en día es muy fácil. Tu puedes con tu teléfono publicitar un producto que compras a 20\$, darle un valor agregado y venderlo a 40\$, esto lo puede hacer cualquier persona con un smartphone y con un poco de astucia. Lo que debemos dejar en claro es qué hacer esto, NO ES UN NEGOCIO. Estas haciendo dinero, pero como dijimos, eso es fácil, el verdadero reto esta en crear un negocio.

Un negocio es aquel que no para de crecer.

Para crear un negocio debes utilizar el dinero que regresa sabiamente.

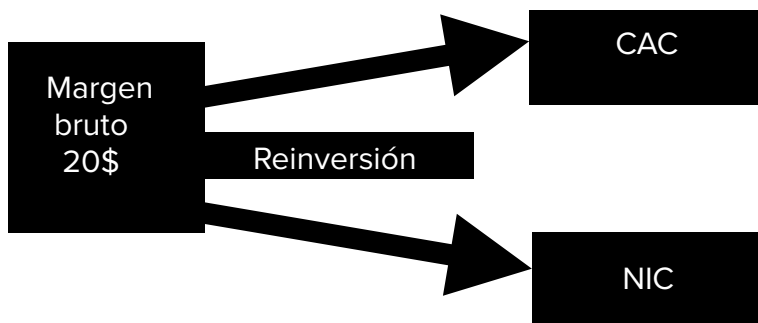
Tomemos como referencia el ejemplo pasado:

En este ejemplo el costo del 20\$, esto nos dice que queda un margen bruto de los negocios es que creen costo es su beneficio, comprarse lo que quieren, negocios. El reto esta en que queda, porque aun no quedar. Aquí es donde entra negocios, la reinversión. y ya, si lo haces mal puedes quebrar el negocio.

Marg
20\$

producto que vendes es de como lo vendes a 40\$ te 20\$. El principal error con que su venta menos su toman ese dinero y van a es aquí donde mueren qué hacer con ese dinero es tuyo, no te lo puedes la palabra clave que crece Pero no se trata de reinvertir perder todo tu dinero y

Con el dinero que sobra hay 2 inversiones que se realizan: CAC (costo de adquisición de clientes) y NIC (necesidades de inversión en crecimiento).



Adquisición de clientes es lo que te ayuda a encontrar mas personas que compren tu producto o servicio, por ejemplo marketing, publicidad en

redes sociales, vendedores, gasolina en caso de que visites clientes presencialmente.

Necesidades de inversión en crecimiento es todo lo que signifique nuevas inversiones como: oficinas, maquinaria, mobiliario y equipo, etc..

Prácticamente todo lo que son activos.

Un verdadero negocio es aquel que con el margen bruto le alcanza para pagar esos dos costos que contribuyen al crecimiento.

Si tu sabes cuanto te adquirir mas clientes y sabes cuantas inversiones tienes que hacer y eso lo pagas con el mismo flujo del negocio, entonces estas en el camino correcto y seguirá creciendo.

Este tema es algo complejo como para explicar en una llave, y cómo no este no es un libro exclusivamente de negocios no lo tocare a fondo, así que queda en tus manos investigar mas a fondo, sin embargo ya tienes una pauta de en donde debes de en que debes reinvertir para utilizar el dinero del negocio sabiamente. Ahora lo único que necesitas es la disciplina para no tocar ese dinero, recuerda que no es tuyo, si lo sacas del negocio estas limitando su crecimiento y te quedaras estancado.

90. No perder grandes cantidades al inicio

Una de las cosas mas importantes de los negocios es mantenerse lógico y no dejar que las emociones te controlen. No puedes dejar todo por una idea que te gusta a ti sin saber si el mercado esta dispuesto a pagar lo que tu quieres cobrar. Cuando tenemos una idea que creemos potencial tendemos a querernos lanzar con todo nuestro tiempo, energía y recursos para hacerla posible, el problema con esto es que no sabemos si realmente funciona, si hay demanda y si la demanda esta dispuesta a pagar por ese producto o servicio.

Warren buffet dice que hay una regla fundamental de las inversiones, (esto aplica para inversiones en tu propia idea) el dice: “Regla numero uno para todos los inversionistas y emprendedores, ¡no pierdas dinero!.” Yo le agregaría todavía dos reglas mas, #2 no pierdas dinero, #3 no pierdas dinero. La mayoría de ideas requieren algún capital, en especial los productos, ¿O no es así? Existe una manera de validar si tu idea funciona directamente con el mercado sin tener que invertir grandes cantidades de dinero asumiendo que funcionara. Es mas inteligente minimizar el riesgo probando tu oferta con clientes reales antes de comprometerte por completo a hacerla real, es importante aclarar que necesitan ser clientes reales, no se vale preguntarle a amigos o familia. Existe un proceso denominado **Shadow testing** que a mí me ha ayudado a validar múltiples ideas antes de tirar todo y meterme por completo, (dado que soy muy comprometido, es con todo o mejor no voy).

El **shadow testing** es el proceso de vender tu oferta sin que exista. Siempre y cuando aclares al consumidor de que tu oferta sigue en desarrollo, este proceso es una estrategia muy útil que puedes utilizar para validar tú idea con clientes reales rápido y barato.

No es lo mismo tener clientes hipotéticos que clientes reales dispuestos a pagar por lo que ofreces. El **shadow testing** te permite obtener un feedback real que no podrías obtener de otra forma. Para poder minimizar el riesgo de comprometerte con esfuerzo y recursos a la idea, tu objetivo debería de ser reunir información de clientes reales lo mas pronto posible.

Hoy en día con los anuncios en redes sociales podemos probar ideas con muy poco presupuesto, obtener información de las edades y los lugares mas potenciales para vender este producto o servicio y ademas saber si

tenemos un negocio o si solo era una idea mas. Prepara la oferta, asegúrate de que el valor percibido sea mayor y lanza tú idea al mundo con una pauta digital, en caso funcione y ves que la gente deja sus datos para comprarte, entonces puedes considerar invertir mas, antes no.

91. Evalúa los mercados

Cuando empieces un negocio o expandas el que tienes a un nuevo mercado, vale la pena hacer algo de investigación antes.

Las 10 formas de evaluar un mercado es una metodología fácil y practica para saber si vale la pena entrar o no a un mercado, esta la aprendi de Josh Kauffman en su libro “Personal MBA” (obligatorio para todo emprendedor). El te dice que califiques todos estos factores en una escala del 0 al 10, donde 0 es reprobado y 10 es aprobado.

1. **Urgencia:** Qué tanto necesita el mercado lo que ofreces, ¿Lo necesitan hoy? O, ¿Pueden comprarlo cualquier otro día.?
2. **Tamaño de mercado:** ¿Cuánta gente hay activa comprando cosas como las que vendes? Si el mercado es muy pequeño tendrás que venderte extremadamente caro para que los márgenes puedan darte para seguir operando.
3. **Potencial de precios:** ¿Cuál es el precio mas alto que un comprador promedio estaría dispuesto a gastar en tu producto o servicio? Si vendes commodities tendrás que venderte al mismo precio que la competencia o mas barato (a menos que seas radicalmente disruptivo).
4. **Coste de adquisición de clientes:** ¿Qué tan fácil es adquirir un nuevo consumidor? ¿Cuánto esfuerzo, recurso y energía necesitas?
5. **Coste de entrega de valor:** ¿Cuánto costaría entregar el valor ofrecido al consumidor, en esfuerzo y energía? (Un sistema de e - mail

marketing lo haces desde la computadora, inventar un producto y construir una fabrica para el inventario cuesta millones).

6. **Singularidad de la oferta:** ¿Qué tan única es tú oferta versus las ofertas de los competidores ? ¿Qué tan fácil es que venga alguien mañana, copie lo que haces y lo venda mas barato?
7. Rapidez al entrar: ¿Qué tan rápido puedes crear algo para vender?
(Hoy mismo puedes crear una agencia de marketing; abrir un supermercado toma años)
8. **Inversión inicial:** ¿Cuánto capital tendrás que inyectarle antes de estar listo para vender? (Para hacer dropshipping únicamente debes invertir en publicidad; para abrir un restaurante necesitas cientos de miles de dólares).
9. **Potencial de una venta adicional:** ¿Existen productos secundarios relacionados a lo que vendes que podrías también vender a los consumidores? ¿Existe la posibilidad de un upsell? Esto ayuda muchas veces a incrementar los márgenes y poder tener un negocio saludable.
10. **Potencial Evergreen:** Evergreen es aquello susceptible de ser reciclado, ya que su valor perdura en el tiempo. En otras palabras, se trata de contenido que aporta valor cuando es hecho, pero también a lo largo del tiempo. Una vez que la oferta este creada, ¿Cuánto trabajo adicional tendrás que poner para seguir mejorando esa oferta y poder seguir vendiendo?

Ahora que hayas terminado de calificar el mercado de tu negocio basándote en estos diez factores, haz la matemática. El objetivo es que en total sume mas de 75 para saber que tienes un negocio prometedor.

Es mejor siempre probar una idea utilizando *shadow testing* para obtener un feedback real del mercado, pero si no tienes un buen mercado no tienes negocio.

El mercado vale mas que todo; ni un equipo maravilloso ni un producto fantástico pueden eliminar el efecto de un mal mercado. Los mercados que no existen no les importa qué tan inteligente eres.

-Marc Andressen-

92. Definir a quien quieres ayudar

Tan pronto como empieces a preguntarte acerca del cambio que quieres hacer, te das cuenta de que no puedes cambiar a todos. Todos son demasiadas personas. Todos es muy ambiguo, diverso, enorme e indiferente como para que tengas la posibilidad cambiarlos.

Así que debes cambiar a todos por *algunos*. El principal error de los negocios al iniciar es que tratan de servir a todo el mundo, haz el ejercicio de preguntarles a quien le venden y te dirán cosas como: “Todos me compran” “Es que me pueden comprar niños o adultos” “Todos necesitan mi producto” etc. Ya tenemos Amazon para que nos venda de todo a todos.

El que sirve a todos no sirve a nadie

Es mucho mejor venderle solo a un grupo de personas, no solo porque es una gran forma de diferenciar tu negocio sino también porque al no ser para todas las personas estarán dispuestas a pagar más.

Una gran pregunta para hacerse es, ¿A quién sirvo? ¿Comparten una creencia o forma de ver el mundo?

¿Qué los hace tan diferentes a los demás y tan similares entre sí? Vale la pena preguntarse, ¿Para quién es lo que tengo para ofrecer? Hacerse estas preguntas es importante para dirigir el curso del negocio con claridad.

¿A quién debería de elegir?

Créeme qué es mejor tener 1,000 fanáticos recurrentes que 50,000 ventas transaccionales. Lo primero te da flujo de efectivo, lo segundo dinero rápido.

Empieza por escoger a las personas basado en lo que sueñan, creen y quieren, no basado en cómo se ven. En otras palabras, es más importante los datos psicográficos que los demográficos.

Así como puedes diferenciar a las personas por su color de pelo, piel u ojos, también puedes diferenciarlos por la narrativa que se cuentan a sí mismos. Por ejemplo, este libro es exclusivamente para las personas que desean alcanzar su máximo potencial y convertirse en emprendedores extraordinarios, no es para los que anhelan un empleo, no me interesa que lo lean esas personas, no son a quien sirvo yo. Yo te sirvo a ti que estas buscando romper los patrones hereditarios y convertirte en el 10% de héroes que mueven este planeta.

Por lo regular segmentamos a nuestros clientes por edades y géneros, cuando lo poderoso está en entender cómo es que ven el mundo, que creencias tienen y cómo les gusta vivir.

Cuando defines a quien sirves podrás servir mejor y la gente paga mas a quien pueda solucionar mejor su problema, este es, el primer y mas importante paso para crear un negocio.

No somos de todos. Somos la agencia de marketing digital de los doctores especialistas.

-Bresco Media-

93. Ser vendedor

El principal problema con los emprendedores es que somos muy soñadores, esto hace que muchas veces nos quedemos soñando con la idea y nunca tomemos acción para llevarla a cabo, ¿Quién no ha tenido una idea millonaria que nunca se atrevió ejecutar?. No me malinterpretes, ser soñador es necesario para poder visualizar hacia donde quieres llevar tu negocio, sin embargo, no puedes crear una empresa con sueños, los sueños en tu cabeza no sirven de nada, a menos que los compartas de la forma correcta.

Como yo veo los negocios es como si fueran un avión, primero despegan, luego se adaptan al viento y finalmente se mantienen en él aire gracias a los motores. Sin los motores el avión no podría despegar nunca y mucho menos mantenerse en el aire.

Los motores de tu negocio son los vendedores, ellos son los que hacen que el avión despegue. Es por esto que al iniciar debes enfocarte en vender, no en operar o en sistematizar. Enfócate en el rol comercial, al principio nadie conoce tu empresa tanto como tú, luego ya el trabajo es liderazgo para multiplicarte y formar mas motores.

Esta llave me tomo tiempo descubrirla, yo pensaba que al empezar lo mas importante era la idea y el dinero, cuando en realidad son las ventas y el equipo.

¿Una buena idea mal vendida sigue siendo una buena idea? Tal vez para ti, pero no podrás hacer que nadie mas la compre. Por el contrario una mala idea bien vendida puede hacer millones. Esto significa que si quieres ser un emprendedor exitoso necesitas aprender a vender o conseguir un socio que sea extraordinario en ventas.

Las ventas no se tratan de productos o servicios, se tratan de personas. Es por esto que el primer paso para aprender a vender es mejorar tus habilidades sociales, no puedes vender odiando a las personas, al final ellas te harán rico. El segundo paso es la fortaleza mental, no puedes convertirte en un vendedor extraordinario si tienes miedo al rechazo, que por cierto no es una emoción, el rechazo es una experiencia que pasa por ti, por mi y por todos los vendedores sin importar sus habilidades. El tercer paso es aprender a venderte a ti mismo tu producto o servicio, Tener la convicción de que lo que vendes soluciona el problema del comprador hará que puedas seguir buscando la venta o “insistiendo” como dicen algunos... yo no creo que este bien dicho de esa forma, al final lo que ofreces ayuda así que tu solo estas haciendo tu deber. El cuarto paso es practicar todos los días hasta que puedas hacerlo de forma natural, tanto así que te encuentres vendiendo inconscientemente. Para tener un negocio exitoso necesitas no solo aprender a vender un producto o servicio, sino una idea, un propósito y una misión.

Debes convertir las ventas en tu estilo de vida, no solo en tu profesión.

94. Nunca es problema de precios

Llegara un momento en el que la idea este formada y tengas que decidir cuanto quieres cobrar por tu producto o servicio. En este punto es importante que conozcas uno de los conceptos mas poderosos de los negocios: El precio es relativo, realmente no es lo mas importante. Esto significa que sí sabes la tribu a la que le hablas, solucionas un problema real y sabes lo que representas, podrás venderte al precio que quieras. Todos deberíamos de vendernos caro. Venderte barato soluciona el problema de tu cliente pero no el tuyo. Ademas recuerda que el precio crea o elimina el margen, y el margen es lo que queda disponible para reinversión y crecimiento.

El precio no importa para el cliente, pero si para tu empresa.

Imagina que tu baño se tapo, no tienes un destapador y la casa se esta llenando de mal olor, ¿Cuánto pagarías por solucionar ese problema de inmediato? Te aseguro que el precio seria lo de menos, tu pagarías lo que sea porque alguien pare el mal olor y deje el baño limpio. Ahora imagina que puedes estar en un vehículo que es eléctrico, puede manejarse solo y ademas es un símbolo de estatus, ¿Cuánto pagarías por poseer un carro así? Te aseguro que nadie trata de regatear con Tesla.

Si quieres venderte caro debes encontrar una solución nueva a un problema viejo o encontrar la forma de ser radicalmente disruptivo para que la gente pague sin objeciones.

Recuerda que “barato” es sinónimo de “asustado”, cuando te vendes barato no estas haciendo una diferencia, estas haciendo lo mismo pero barato. Venderse barato es tentador, no hay nada mas fácil que eso. El

verdadero reto del emprendedor exitoso es entender que el precio nunca es el verdadero problema, el problema es ser comparable con los demás. Al fin y al cabo si no te pueden comparar no pueden decirte barato, ¿Barato comparado con que?

No te rompas la cabeza buscando el mejor precio para que la gente te compre, rómpete la cabeza encontrando como ser diferente al resto y luego véndete al precio que quieras.

95. Aceptar todas las críticas (Están en lo correcto)

Esta llave es muy poderosa porque te hará entender mejor a las personas y descubrir nuevas perspectivas acerca de lo que vendes.

Cuando alguien te dice que no le gusta lo que ofreces esta en lo correcto. No le gusta tu trabajo y esto no se puede debatir. Pero si alguien dice que a nadie le gustara tu trabajo entonces esta en lo incorrecto, al final a ti te gusta, así que es probable que alguien mas pueda ver el valor. Si te pones a revisar los productos en Amazon veras que todos tienen una valoración de entre una a cinco estrellas. No existe ningún artículo que tenga las cinco estrellas (solo los que son de Amazon) porque no todos tenemos los mismos sueños, gustos y pasiones. Lo que esto nos dice es que siempre habrán dos tipos de audiencias: la audiencia que tiene una serie de creencias, deseos y sueños que encajan con lo que tu vendes. Y la audiencia que no encuentra el sentido o el valor en lo que ofreces. Las dos están en lo correcto.

Sin embargo ninguna es especialmente útil.

Es por esto que muchas veces pedir opiniones acerca de lo que hacemos es algo tonto. Estamos pidiendo a gritos que nos digan que esta mal. Pero existe una alternativa y es pedir consejo.

Veras ahora la diferencia entre pedir una opinión a pedir un consejo.

Opinión:

- He creado este producto porque creo que puede ayudar a la gente y será un negocio millonario, ¿Que te parece?

Consejo:

- Hice algo que puede ayudar a las personas y me gustaría saber, ¿que consejo me darías para mejorarlo desde tu punto de vista.?

Esto evita que la gente te diga diez mil razones por las que no se puede hacer o te den su opinión de porque no funcionara. Mas bien estas pidiendo un consejo útil con el que puedes descubrir sus miedos y deseos. Es una pista de cómo hacer que tú producto o servicio sea mejor.

De ahora en adelante escucha todas las criticas acerca de tu trabajo y piensa que están en lo correcto desde su punto de vista, sin embargo, pide consejos y no opiniones.

Es mejor un pequeño consejo de una gran mente que miles de opiniones de mentes pequeñas.

96. Selecciona la categoría

Todos los negocios habidos y por haber están en una categoría, esto es muy importante porque es uno de los factores determinantes del giro de tu negocio.

Estas son algunas de las categorías:

- | | | |
|---------------------|-------------------------|---------------------|
| - Energía | - Construcción | - Vestido y calzado |
| - Retail | - Transporte | - Tecnología |
| - Salud y bienestar | - Manufactura | - Comunicaciones |
| - Servicios | - Servicios financieros | |

El objetivo de las categorías no es escoger una para un negocio y listo, es escoger dónde vas a alinearte para conquistar esa categoría y dominar el mercado.

Algo muy importante al seleccionar la categoría es tomar en cuenta los siguientes factores: tamaño, escala y potencial geográfico.

Al menos de que tu idea o negocio tenga alguna de estas tres características, vas a necesitar combinar mas categorías.

- Si tienes una marca que vende sola, (la gente viene a ti y te compra sin necesitar un vendedor involucrado) no necesitas combinar mas categorías.

- Si tienes una tecnología única, patentada y que nadie mas la puede usar, no necesitas combinar mas categorías.

- Si tienes costos tan bajos que son competitivos mundialmente, no necesitas combinar mas de estas categorías.

Ahora si tu negocio no tiene ninguna de estas características, precisas combinar dos o mas categorías para poder ser disruptivo y tener un valor en el mercado.

Si observamos a Uber por ejemplo, ellos combinaron el transporte con la tecnología y lograron cambiar por completo el modelo de negocio tradicional de los taxistas. Otro ejemplo importante es Amazon que no combino dos categorías sino que combino tres. Nadie había logrado combinar retail, tecnología y transporte en un solo negocio, esto hizo que Amazon sea hoy la empresa mejor valuada del mundo.

Recuerda de ahora en adelante que no debes entrar a una idea, debes entrar a una categoría que puedas transformar.

La combinación de industrias puede ser valor agregado y hacer disruptivo un negocio.

97. Busca mas prospectos de los que puedas atender

Prospectar y cerrar son las partes mas difíciles de las ventas. Prospectar es tener un contacto que te abre las puertas para escuchar lo que tienes para decir, hacerle ver el valor de lo que vendes y concretar un trato es cerrar. Ahora sin prospectos no habrá cierre y no habrán clientes. La pregunta del millón es, ¿Cómo prospectar y a quién?

Primero debes definir tu tribu, ¿A quién le vendes? Si me dices “le vendo a todo el mundo” no le vendes realmente a nadie. Muchos piensan “pero Amazon le vende a todos y es un negocio exitoso” y tienen razón, pero es porque existe Amazon que es mejor escoger una tribu, no quieres

competir contra ellos. Escoge un nicho no tan amplio como para venderle a todos ni tan específico como para no tener mercado, te daré algunos ejemplos de nichos ganadores:

- | | | |
|-------------------|------------------------|------------------|
| - Madres solteras | - Mascotas | - Animal keepers |
| - LGBT | - Viajeros | - Workaholics |
| - Veganos | - Gamers | |
| - Médicos | - Trabajadores Remotos | |

Ya que has escogido tu nicho tienes una pauta de a quien debes de prospectar, ahora es momento de ir a buscarlos tomando acción masiva. Cuando empecé mi agencia medica pase meses con solo un cliente, no podía conseguir otro mas, pasaba a algunas clínicas a preguntar si podía hablar con el doctor pero siempre me negaban el acceso. Esto duro cinco meses aproximadamente hasta que me di cuenta de que con la cantidad de acción que estaba tomando nunca iba a conseguir mi objetivo... prospectar 3 médicos al mes jamas podría darme un cliente. Desde ese momento de consciencia decidí llamar diez médicos al día, y esa misma semana cerramos tres clientes nuevos. Esto no solo significaba tres clientes nuevos, sino también que ya tenia una tasa de bateo: de cada diez llamadas logro tres reuniones y de tres reuniones logro un cliente. Esto significa que hacer mas clientes ya era un juego de matemáticas. Viendo en retrospectiva me doy cuenta de que esos cinco primeros meses no quería realmente mas clientes porque tenia miedo, no sabia si podría atenderlos bien y el fracasar me aterrorizaba. Luego me di cuenta de uno de los mejores consejos de negocios: **busca mas prospectos de los que puedas atender**, tu negocio necesita ventas para sobrevivir, es por esto que no importa si no tienes el personal o las herramientas para

atender a diez clientes, la realidad es que nunca las tendrás hasta tener diez clientes que te demanden tenerlas.

Si tienes un negocio o estas pensando en empezar uno tienes que tomar acción masiva en la prospección, la cantidad de potenciales clientes a los que estes hablándole todos los días determinara mucho el éxito de tu negocio.

Esto no significa que tengas que ponerte a llamar como loco, eso funciona para mi negocio no estoy seguro si para el tuyo también. Esto significa que debes encontrar formas de comunicarte con tu tribu para poder venderles.

Te dejare algunas formas de prospección:

- **Networking:** Busca lugares donde puedan estar tus potenciales clientes.
- **Referidos:** Busca conectar estratégicamente con amigos de tus clientes.
- **Marca personal:** Trabajar una marca personal no solo te da respeto sino también puede posicionarte como un líder de opinión.
- **Contenido:** Subir contenido que ayude a tu tribu es otra forma de prospectar y de hecho esta es a mi parecer la mejor dado que puedes llegar a miles de personas y prospectar estando dormido.

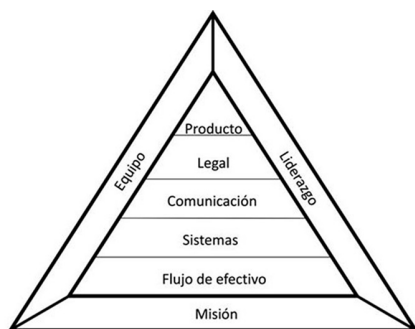
No te limites a pensar que tu negocio debe crecer para tener mas clientes, tu negocio necesita mas clientes para crecer.

98. Empodera a tu equipo

No existe tal cosa como un negocio de una persona. Si tu eres el único tomando las decisiones de tu negocio significa que no es un negocio, es un autoempleo glorificado. Lo que esto significa es que necesitas

desarrollar un equipo de líderes que no solo sigan tus ordenes, sino que tomen decisiones y se sientan parte de la misión.

Los 8 elementos integrales de un negocio desarrollado por Robert Kiyosaki nos demuestra claramente que una de las bases de una empresa exitosa es el equipo que la conforma. Sin equipo, liderazgo y misión no puedes ser un emprendedor exitoso.



Cómo puedes ver hay 5 procesos dentro del triángulo, pero las bases son las que realmente harán que el negocio sea exitoso.

La mayoría de “líderes” creen que motivar a la gente es todo lo que se necesita para hacer que la empresa crezca, y terminan creando bonos e incentivos como, dinero o beneficios, cuando en realidad esto no es más que darle una galleta al perro. El equipo sólido tiene la capacidad de motivarse a sí mismo y de sacar energía del ambiente en el que labora. La motivación es parte de la fórmula pero no la fórmula completa para empoderar a tu equipo.

Fórmula para empoderar y conectar a tu equipo de trabajo:

Motivación + Escalabilidad + Seguridad + razón de ser = Equipo exitoso

Es bueno darle a tu equipo cápsulas de motivación, hazles saber que en tu negocio se tienen grandes expectativas pero que confías en que ellos pueden cumplirlas, hazles saber que son una parte muy importante del movimiento (No estamos creando empresas, estamos creando movimientos) esto les dará la seguridad que necesitan para tomar decisiones sin miedo a ser despedidos. Y por ultimo pero no menos importante: Conecta a todo tu personal con una misión espiritual, la razón de ser de tu negocio, ¿Qué es lo que quieren cumplir? ¿Por qué el mundo es un mejor mundo ahora que tu negocio existe?

No importa si tienes dos o cincuenta empleados, en definitiva deberías empezar a definir la cultura que te gustaría que se viva en tu empresa.

Unos últimos puntos que debes tener en cuenta al desarrollar a tus líderes:

- **Valores inquebrantables:** Coloca en algún lugar visible los valores que representa a cada uno de los integrantes del equipo, hazles saber qué pueden cometer errores pero nunca faltar a esos valores.

- **Objetivos claros:** Define específicamente las metas y objetivos de cada parte del negocio, de esta forma todos jugaran a favor del marcador.

- **Entrenamiento:** Invierte en capacitación para tu equipo, hazlos crecer, recuerda que ellos crecerán tu negocio.

- **Medición constante:** Si quieres que tu negocio crezca constantemente necesitas medir constantemente. Solo lo que se mide se puede mejorar.

Los grandes logros de cualquier persona generalmente dependen de muchas manos, corazones y mentes.

- Walt Disney -

99. Nunca te quedes en un negocio

Si has llegado hasta este punto del libro, estoy seguro de que deseas convertirte en un emprendedor exitoso y crear una fuente inagotable de riqueza y oportunidad para tus futuras generaciones. Déjame darte mi definición de lo que es este fenómeno del Emprendedor. El emprendedor es un generador de cultura que todo el tiempo esta creando nuevas ideas, oportunidades y negocios, no cae en el conformismo ni planea retirarse, dado que es su misión seguir creando valor para el mundo.

Si deseas ser un emprendedor exitoso necesitas deshacerte de la idea de crear un negocio, hacerte millonario y retirarte. Esta formula no funciona y para comprobarlo solo debemos observar a las personas mas exitosas del mundo: Jeff bezos, Steve Jobs, Walt Disney, Warren Buffet, todos estos personajes no crearon un solo negocio para hacerse ricos y luego retirarse. Algunos de estos siguen vivos creando negocios y otros murieron trabajando hasta sus últimos días. De esto podemos aprender una lección importante y es que nunca te graduaras de emprendedor.

El verdadero emprendedor exitoso necesita estar en la constante creación de negocios para sentirse vivo.

Necesitas evitar dos errores principales que cometen los emprendedores:

1. Abrir un negocio y quedarse estancado: Si dependes de un solo negocio eres vulnerable, no solo estas fallando a tu equipo por no abrirles cancha a nuevas oportunidades de negocio, sino que también estas poniéndolos en riesgo, ¿Qué pasa si mañana muere el negocio? Se que puedes pensar que tu negocio es de hierro y que no puede quebrar, pero créeme muchos negocios mas exitosos que el tuyo pensaron lo mismo y terminaron en la ruina, al final cosas malas le pasan a la gente buena, el problema no es que a tu negocio le pase algo malo, el problema es que le pase y no estes preparado para afrontarlo. Ya sabes lo que dicen, no pongas todos tus huevos en una canasta.
2. Saltar a un segundo negocio y matar al primero: Al menos que tengas un líder que tome decisiones en el primer negocio, es mejor que no saltes al segundo. El primer negocio debería de tener la capacidad de solventar tus experimentos, hasta que no sea así, es mejor que te enfoques en crecer el primero.

Para encontrar el segundo negocio únicamente necesitas experimentación, y para poder experimentar necesitas fortalecer tu negocio base y darle coaching a tus lideres para que ellos pueda operarlo sin necesitar de tu presencia.

El CEO debería de tener el 50% de su tiempo libre para experimentar nuevos negocios y seguir abriendo cancha.

- Tony Robins -

La ultima llave

Cuando estas en el camino para convertirte en emprendedor te enfrentas a muchas puertas cerradas, tú sabes que del otro lado de la puerta esta la luz pero no tienes la llave para poder abrirlas. Mi intención con este libro es que tengas un manual practico de emprendimiento que cubre la mayoría de áreas importantes que forman al emprendedor exitoso. Para cumplir con el objetivo de las 99 llaves pasadas necesitas una mas, la ultima llave. Esta llave esta de ultimo no porque sea menos importante o la ultima que deberías saber, lo hice porque creo que es una llave muy poderosa y necesito que te quedes con ella. Ademas de que es mi regalo personal para las personas que llegaron hasta estas alturas del libro y que están comprometidas con cambiar su vida y la de las personas que los rodean. Estoy seguro que, mientras leías, muchas de las cosas que dije resonaron con tu forma de pensar, y espero poder reforzar esas creencias y esa forma de ver el mundo que ya tenias.

La ultima llave es mi formula secreta.

Cuestionamientos + Acción + misión mayor = Formula Bresco

1. Cuestionamientos: Desde pequeño he sido muy curioso, quería saber cómo funcionaba todo, por qué funcionaba de esa forma y para que existía. Muchas veces me decían que preguntaba mucho, sin embargo mi sed de saber nunca se ha llenado por completo. Esta duda constante es la que me hace seguir aprendiendo, buscando información y queriendo descubrir mi máximo potencial. Te dejo algunas de las preguntas que me hago todos los días para que me acompañes a cuestionar este mundo:

¿Ya estoy operando a mi máximo potencial?

¿Por qué debería complacer a alguien mas?

¿De dónde viene la ansiedad y el estrés?

¿Realmente existe el miedo?

¿Cómo puedo ayudar a mas personas?

¿Por qué pienso como pienso?

¿Por qué las personas piensan como piensan?

¿Me estoy amando lo suficiente?

Y como estas preguntas hay cientos que hago constantemente, nunca podrás saciarlas todas porque nuestro entendimiento de la naturaleza humana aun es muy limitado, sin embargo, cuestionar te ayudara a cambiar tu perspectiva y descubrir tu propia verdad.

2. Acción: Ya hemos hablado de esto en las llaves pasadas, y es parte de la formula final para sacarle el máximo provecho a este libro. Te diré algo, es mejor leer un capitulo y tomar acción, que leer el libro completo diez veces y no hacer nada para que las cosas sucedan. Necesitas poner acción en todo lo que llegue a tu cabeza, créeme que no tienes nada que perder.

Sin esta parte la *formula bresco* no funciona y el libro habrá sido una pérdida de tiempo para ti. Empieza a tomar el control de tu vida, nadie mas hará que las cosas sucedan por ti. Tu eres el único responsable de tus resultados, hazte consciente de esto y nunca mas te veras atorado en la enfermedad de la inacción.

3. Misión mayor: El indice de los soldados que se suicidan al acabar la guerra es escalofriante. Mas de 45,000 miembros del ejercito de estados unidos se han quitado la vida en los últimos seis años. Esto significa que

mueren mas soldados por su propia mano que los que caen en combate en Irak o Afganistan, esto según elmundo.es. Cuando yo leí este articulo me cuestione el por que de tantas muertes, ¿Cuál es la razón por la que esos hombres valientes terminan quitándose la vida? Luego de investigar por cierto tiempo llegue a una teoría: los soldados al llegar a casa ya no tenia una misión. Ya no tenían por qué despertarse por la mañana. Esto los mataba dado que ellos estaban acostumbrados a vivir todos los días por su misión, incluso estaban dispuestos a morir.

No necesitas quitarte la vida para estar muerto, vivir sin un propósito es estar muerto en vida. Necesitas una misión, un deber que te haga ganarle al sol por las mañanas y te mantenga motivado todos los días. En mi caso mi misión es: *Enriquecer las vidas de las personas hasta el punto en el que tengan la suficiente paz para enriquecer a mas personas*. De este propósito nace un cuestionamiento, ¿Cómo puedo ponerme en una situación en la que pueda enriquecer la vida de millones de personas? De este cuestionamiento surgen las acciones que debo tomar todos los días para cumplir esa misión, como los podcast, o mis videos en YouTube o este libro.

Un libro no alcanzaría para cubrir todas las llaves que necesitaras en tu camino, sin embargo, he llenado este libro con las 100 que mas me han ayudado y que estoy seguro pueden ayudarte a ti.

La ultima llave realmente no es la formula bresco, esta es un regalo de mí para ti. Realmente la ultima llave no puedo dártela yo, tú la tienes, y es la de seguir escarbando, seguir descubriendo llaves y nunca apagar ese motor de aprendizaje y conocimiento.

Tienes un fuego dentro de ti, es magia que te hace especial, no te rindas, sigue aprendiendo, sigue cuestionando, sigue leyendo, sigue llenándote de información, sigue con el entusiasmo que tenias cuando eras niño, sigue adelante.

Un maestro no es aquel que enseña u obliga a aprender, sino aquel que te guía hacia el amor al aprendizaje.