

Juan Antonio Guerrero Cañongo



7 *secretos* para ser *millonario*

Revelaciones para atraer riquezas
de forma fácil y rápida

PANORAMA

JUAN ANTONIO GUERRERO CAÑONGO

7 SECRETOS PARA SER MILLONARIO.

*Revelaciones para atraer riquezas
de forma fácil y rápida.*



Cuando la montaña se interpone en nuestro camino, la ruta puede modificarse. Cuando la ruta no puede alterarse, el viajante mismo es quien debe cambiar

PROVERBIO CHINO

INTRODUCCIÓN.

Tienes que pensar en las cosas grandes mientras haces cosas pequeñas, para que las cosas pequeñas vayan en la dirección correcta.

ALVIN TOFFLER

Desde niño me ha apasionado el tema de la riqueza, por ello, desde que tenía diez años comencé varios negocios que no fueron muy redituables, pero seguí insistiendo, a los catorce ya me compraba mi propia ropa y cuando asistí a la universidad podía comprarme muchos libros, todo sin pedirle dinero a mis padres.

La estimulación que recibí desde niño ha sido muy interesante. En mi infancia crecí en una de las ciudades más grandes del mundo, después viví en uno de los pueblos más pequeños de México y cuando era joven me desarrollé profesionalmente en diversas ciudades importantes de la república mexicana.

Los primeros años de mi infancia viví cerca de un mercado municipal, por eso tuve oportunidad de convivir con muchos niños que eran muy pobres, ellos me enseñaron a divertirme sin gastar dinero. Aún recuerdo que cuando llegaba con el juguete de moda, ellos sólo tenían un trozo de madera con el cual hacían maravillas, aunque no lo sabía entonces, lo aprendido me serviría para tener éxito ahora.

No me faltó nada de niño, aunque no vivía en la opulencia, tenía más que lo básico.

Estos niños me enseñaron algo que hasta la fecha les agradezco: **utilizar mi imaginación**. Ellos la usaban a menu-

do para divertirse sin dinero, aunque, desafortunadamente, ya no lo siguieran haciendo para ganar dinero cuando eran adultos. Algunos ahora están en una cárcel, otros emigraron para trabajar como obreros en otro país y unos cuantos siguieron el camino de sus padres.

Siempre estaré agradecido por vivir esos dos contrastes: **la holgura económica y la pobreza.**

Aunque en educación básica asistí a escuelas públicas, en preparatoria y universidad fui a institutos particulares, por cierto, muy elitistas. Ahí aprendí de muchos millonarios cómo ganar dinero fácilmente.

Esta estimulación doble, de pobres y millonarios, me ayudó a construir las bases de mi éxito financiero. Muchos de los secretos aprendidos los he compartido en mis libros de atracción de riqueza.

Desde que era joven inicié varios negocios, algunos me dieron mucho dinero, otros sólo pequeñas satisfacciones, pero todos me ayudaron a comprender mejor el tema de la riqueza.

He dedicado mucho tiempo a investigar sobre ella y he ejecutado cientos de estrategias para atraerla, obviamente he tenido negocios, unos redituables, otro no tanto.

Después de tener éxito en diversos negocios, me hice una pregunta: ¿por qué algunas personas atraen riqueza mientras otras sólo pobreza? Resolver esta interrogante me llevó a una investigación sumamente interesante, misma que me mostró los siete secretos para ser millonario.

Secretos que me ayudaron a obtener dinero fácil y rápidamente, por ello, que ahora te revelo en este libro.

Me dedico a entrenar el cerebro de las personas para que alcancen el éxito y puedan atraer la riqueza. Cuando comen-

cé con esta noble tarea, me enfoqué a investigar cómo funcionaba la mente de los millonarios, con lo obtenido escribí mis primeros libros de atracción de riqueza, en ellos te he mostrado cómo puedes convertirte en millonario rápidamente, ahora, en este texto, encontrarás algunos secretos que no he revelado.

Los millonarios que entrevisté tienen muchos secretos, los siete contenidos en este libro son los más importantes. Aplícalos y estimularás tu cerebro adecuadamente para mejorar tu situación económica, sea cual fuere.

Inclusive les mostré el borrador a algunos millonarios y ellos lograron aumentar sus riquezas, ¡eso me motivó aún más para terminarlo cuanto antes y así poder ayudar a más personas!

Los secretos que encontrarás aquí te serán útiles para ganar mucho más dinero del que has soñado, sólo si los pones en práctica. Y si los combinas con los consejos que te doy en mis otros libros, no tendrás freno que te detenga hacia el éxito.

Obtener todo lo que queremos es fácil, sólo falta saber cómo, es esa fórmula la que encontrarás en este texto.

Constantemente se me acercan personas a preguntarme sobre cómo acelerar los procesos para obtener lo que deseamos, aunque no hay una fórmula exacta, yo sigo cuatro claves para conseguir aquello que deseo, incluyendo la riqueza:

1. Utilizar tus recursos cerebrales.
2. Cambiar tus creencias.
3. Mejorar tus hábitos.
4. Cuidar tu cuerpo.

Estas son útiles para cualquier objetivo que te propongas, pero en especial para conseguir atraer la abundancia. En este

libro me enfocaré en las claves dos y tres, en los libros posteriores sobre el tema, trabajaremos con el uno y cuatro, además de profundizar en los anteriores.

No tengo más que agregar, sólo me resta agradecerte y darte un par de recomendaciones más para que logres tu éxito económico.

Reúnete con tus familiares o amigos para comunicarles estos secretos, comparte con ellos tu aprendizaje e invítalos a seguir ilustrándose para mejorar su situación económica. No te olvides enviarme tus resultados a mi correo electrónico **antonio@elmillonariointeligente.com**

También visita mi página **www.elmillonariointeligente.com** donde encontrarás más información y material para seguir estimulando tu cerebro para atraer la riqueza.

¡Y por leer este libro te tengo un regalo! Se trata de un cupón de descuento a uno de mis cursos online, en el que te enseño **cómo ayudé a un aficionado de internet a ganar 100,000 dólares en sólo tres meses**. Conoce más del curso y aprovecha el descuento aquí: **<http://millon.in/np>**

JUAN ANTONIO GUERRERO CAÑONGO

SECRETO 1: DEFINE QUÉ SIGNIFICA PARA TI SER MILLONARIO

La riqueza consiste mucho más en el disfrute que en la posesión.
ARISTÓTELES

El primer secreto para atraer la riqueza es uno tan simple que pocos lo conocen: **define que significa para ti ser millonario.**

Aquella persona que sabe quién es, utiliza todas sus habilidades, sabe qué debe hacer para alcanzar el éxito y se motiva constantemente. En cambio, aquella que no lo sabe, sólo se deprime y anda por la vida sin ningún plan a seguir.

Definir significa darte cuenta, cuando defines qué significa para ti ser millonario, sabes por qué deseas serlo, de otra forma sólo atraerás el dinero suficiente para sobrevivir, nunca para vivir como te lo mereces (porque ni siquiera sabrás qué mereces).

Tal vez hayas escuchado que para tener éxito en lo que te has propuesto, primero deberás conocerte a ti mismo. Esto es cierto, aunque yo aumentaría otro aspecto importante: conocer al otro.

Cuando te conoces a ti mismo y a los demás es más fácil que logres el éxito, pues es el equivalente a tener un mapa del tesoro, sólo deberás seguir las instrucciones paso a paso y lo encontrarás rápidamente.

Es lo que me enseñaron los millonarios: **si deseas tener éxito, deberás definir lo que significa para ti ser millonario.**

Este es el primer paso para la riqueza. Si no sabes qué deseas dudo mucho que consigas algo, es como si salieras de tu casa sin un lugar a donde ir, si así fuera, sólo desperdiciarías tiempo y esfuerzo.

Si alguna vez has visitado un supermercado sin una lista de compras, probablemente adquiriste cosas que no necesitabas, incluso olvidaste las que realmente urgían. **Si no tienes claro qué es para ti ser millonario, no podrás atraer la riqueza, puesto que tu cerebro no te dirigirá hacia ese objetivo, es como si fueras de compras, pero sin una lista.**

Si no tienes claro el objetivo de para qué deseas ser millonario es poco probable que lo seas, puesto que tu mente creará que no es prioritario, entonces omitirá ese deseo. Ten en cuenta que biológicamente estamos preparados para sobrevivir, por tanto, lo más urgente es lo que ocupa los recursos de tu cerebro en este momento.

Por eso debes instalar en él aquello que deseas, para que se enfoque en ello. Tener objetivos a seguir te asegura el éxito de cualquier deseo que tengas.

Tu cerebro necesita un punto de partida, una referencia para generar los recursos que utilizará con ese fin.

Cuando viajo, antes de tomar el transporte que me llevará, investigo el tiempo de viaje, cuáles lugares visitaré y, si debo hacer escala en otros países, qué requisitos me pedirán para estar ahí, etcétera, la razón es simple: ***entre más información tenga, menos problemas se me presentarán.*** Muchas veces las personas no tienen claro que significa ser millonario, por tanto, aunque tengan oportunidades de negocio frente a ellos, nunca las verán, puesto que no tienen una referencia.

Si no tienes un plan trazado, tienes pocas probabilidades de ser exitoso, si sabes a dónde vas, pronto llegarás allí.

Eso se llama **visualización**.

Mis amigos cercanos saben que antes de subirme a mi auto, mentalmente ya tracé la ruta que seguiré, esto me ayuda a llegar fácil y rápidamente. Cuando entrenaba deportistas, específicamente jugadores de basquetbol, les solicitaba que antes de tomar el balón, se imaginaran encestándolo, esto mejoraba su desempeño, ya que primero se trazaban una ruta y después dejaban que el cuerpo hiciera el resto. Sus músculos se tensionaban de forma adecuada y su visión periférica mejoraba. Este es el poder de la visualización.

Realiza este simple ejercicio: toma una hoja de papel, dale forma de pelota y busca un cesto de basura, cierra los ojos e imagínate encestándola sin problema alguno, ahora abre los ojos e inténtalo, verás que pronto encestas ese papel sin esfuerzo.

La visualización ha ayudado a muchas personas a alcanzar sus metas, Walt Disney primero se imaginaba a sus personajes en acción, después los dibujaba, escribía sus diálogos y creaba sus acciones. También hizo lo mismo con sus parques de diversiones, primero los creo en su mente y después los transformó en lo que conocemos. Al respecto, se cuenta una anécdota de la inauguración del parque de Florida, sucede que cuando esto ocurrió, Walt ya había muerto, por ello, su hermano Roy dirigió un elocuente discurso a los presentes, terminando, una persona se acercó y, además de felicitarlo por esas palabras, le dijo: *“Que lastima que Walt nunca vio su parque terminado”*, a lo que él respondió: *“¿Quien dijo que no lo vio?”*.

Walt Disney no era el único que podía ver su creación antes de terminarla, el escultor italiano Miguel Ángel Buonarrotti visualizaba sus obras y después le quitaba al bloque de mármol su excedente (Buonarrotti dijo que la labor del escultor es descubrir en la piedra la estatua circunscrita por la materia y oculta bajo el mármol sobrante).

Antes de crear un imperio debes visualizarlo. Si investigas sobre algún emperador exitoso del pasado verás que antes de construirlo ya lo había visualizado, incluso los generales exitosos, en las guerras, visualizaban su triunfo, antes de lograrlo. ¡Eso es tener un objetivo!

La visualización es una herramienta poderosa que te ayudará a conseguir aquello que anhelas.

Son muchas personas que utilizan la visualización para obtener lo que desean, ellas confían en esa técnica y se sirven de ella. Hace poco un líder espiritual me decía algo sumamente revelador:

Para obtener lo que deseas, sólo tienes que formular una petición lo suficientemente clara y obtendrás lo que deseas.

Es una fórmula muy simple, ¿o no? El problema de muchas personas es que no comprenden la fuerza de esta sencilla vía de obtención de riquezas y abundancia. Ahora te voy a explicar un poco más de ésta.

Desde que eras pequeño utilizas la visualización, pero conforme fuiste creciendo los adultos te indicaron que debía dejarla a un lado, para “tomarte la vida en serio”, pero ¿sabes qué?, si seguiste esas instrucciones sólo limitaste tu cerebro en lugar de encontrar solución a los problemas y atraer la abundancia a tu vida.

El inconsciente es un poderoso ayudante, si le instalas información negativa, te dará las pautas para que te equivoques y sufras, pero si le proporcionas datos relevantes, él buscará que tu vida sea satisfactoria en todos los sentidos. ¡Ese es el poder de la visualización!

Cuando visualizas, instalas información a tu inconsciente para que él, ayudado de toda la información que ya posee tu

cerebro (y alguna otra que va consiguiendo), busque el camino más rápido para la realización de tus metas.

Por eso es necesario que formules **“una petición lo suficientemente clara”**, con ella le darás un punto de inicio a tu inconsciente, para que busque cómo lograr lo que desees. Hacerlo es muy fácil, sólo necesitas utilizar los mecanismos que ya tiene tu mente.

Uno de ellos es la relajación, ¿por qué?, simple: porque cuando estás relajado, estimulas las ondas alfa de tu cerebro, las cuales son las responsables de la visualización y el aprendizaje acelerado. Si te relajas y visualizas, tu inconsciente utilizará esa información en tu beneficio.

Si has leído alguna historia de un genio que concede deseos, sabes que la persona que los solicita debe pensar mucho antes de elaborarlos, pues éstos podrían no ser los adecuados, es decir, debe solicitarlos cuando está relajado, nunca presionado o triste, ya que sólo pedirá cosas absurdas, desperdiciando esas oportunidad. Eso funciona también con el genio que tienes integrado en tu cerebro, llamado inconsciente.

Entonces primero debes relajarte, cuando lo hagas, podrás comenzar a imaginarte como desees ser y estar.

El segundo punto importante de la visualización es determinar el para qué te es útil. El hombre ha evolucionado partiendo de la premisa *“si me es útil, lo tomo, si me es inútil, lo rechazo”*, gracias a ella mejoramos nuestra sociedad, avanzamos hacia el futuro.

Por eso es importante que aquello que desees, sea percibido como útil por tu inconsciente, si no, por estrategia de sobrevivencia, lo desechará. Hay muchas personas que suponen que el dinero los alejará de su familia, entonces, obviamente, su inconsciente lo rechaza, aunque ellos se vi-

sualicen con dinero, no lo obtendrán pues sus supuestos lo bloquean. Otras personas, las millonarias, adoran el dinero, lo aman y lo disfrutan, por eso su inconsciente sabe que debe mostrarles cómo obtenerlo.

El rico, al definir la riqueza, puede encontrar dinero donde otros nunca verán oportunidades, por eso es necesario que definas que significa para ti ser millonario.

Siempre haré énfasis que debes reprogramar tu mente, haciendo un lado viejas programaciones sobre el dinero e instalando nuevas sugerencias respecto a él, a eso se debe tal premura de mi parte.

Un tercer paso para que la visualización tenga el impacto que desees, es integrar tus cinco sentidos al ejercicio de la imaginación. El cerebro aprende a través de ellos y el inconsciente se vale también de éstos.

Cuando imagines, hazlo utilizando los cinco sentidos, es decir, no te conformes con ver lo que desees, sino huele, siente, escucha y degusta aquello que quieres. Esto hará que tu inconsciente trate de imitar esa experiencia (recuerda que el cerebro aprende por imitación).

Si deseas conseguir equis cantidad de dinero, realiza una película mental sobre ello, imagínate contando los billetes, huélelos, saborea la sensación de triunfo, siéntete una persona exitosa y adinerada, escucha cómo los demás te admiran. Utiliza los cinco sentidos para visualizar, es la mejor estrategia para obtener todo lo que desees.

Entonces, para visualizar, debes seguir estos pasos:

1. **Empieza con el resultado.** Si quieres tener dinero imagínate qué harás cuando lo tengas.
2. **Se específico.** Define lo que significa ser millonario para ti.

3. **Involucra todos tus sentidos.** Para que tengas éxito con la visualización, debes involucrar los cinco sentidos, para que sea lo más real posible. No sólo imagines el resultado deseado, sino cómo se siente, cómo sabe, cómo huele y cuáles son los sonidos.
4. **Se constante.** Visualiza a diario, al menos dos veces al día, esto te ejercitará para que tu cerebro busque la forma de lograr aquello que desees.

Si los sigues pronto estarás dándole información precisa a tu cerebro para que él te muestre el camino más rápido para la consecución de tus metas.

Visualizar es darle un sentido a tu viaje, es determinar a dónde quieres llegar. Si lo haces, pronto tu cerebro te mostrará cómo llegar más rápido. Visualizar es darle información precisa a tu mente sobre las metas que quieres cumplir y sobre la meta que desees alcanzar, ya él se encargará de ofrecerte muchas pautas para lograr llegar.

Además de la visualización, debes hacerte preguntas constantemente, nuestro cerebro precisa de datos, los cuales son obtenidos a partir de cuestionamientos.

¿Por qué quieres ser millonario? Responder esta pregunta es sumamente importante, ya que así le estarás proporcionando información precisa a tu mente.

Estas son algunas razones que me han expuesto los asistentes a mis seminarios:

- Para ayudar a otros.
- Para tener aquello que no tuve de niño.
- Para generar empleos.
- Para sentirme poderoso.

No hay razones buenas o malas, sólo búsqueda de resultados, por eso no deseches cualquier respuesta a la pregunta

“¿*por qué quiero ser millonario?*”, sólo reflexiona y enfócate en ellas. Esto te será útil para la visualización.

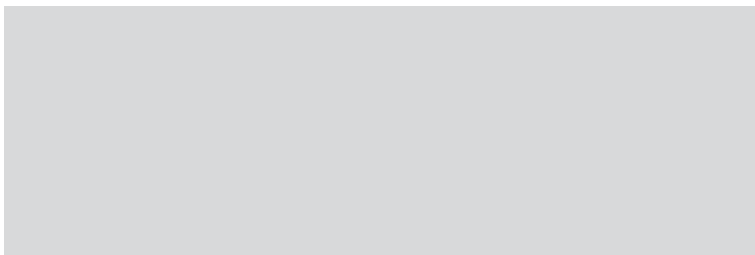
Recuerda, si tu cerebro no lo considera prioritario, no buscará la manera de conseguirlo.

Al saber *por qué* lo deseas le estás dando a tu mente la dirección necesaria para buscar *cómo* hacerte millonario.

Si no sabes qué deseas, tomarás cualquier cosa que pase frente a ti, pues supondrás que es para ti, y muchas veces no será la adecuada para ti.

No te conformes, exígete más, tú mereces más. Al definir lo que significa ser millonario para ti estás exigiéndote más.

¿Por qué deseas ser millonario? Escribe en este espacio tus razones:



¿Te fue sencillo? ¿Qué pensabas mientras lo hacías? ¿Te sentiste cómodo mientras lo hacías?

Las voces internas pueden entorpecer tu avance, por eso debes comenzar a acallarlas, más adelante profundizaré en ellas y su control.

El primer paso para el camino de la riqueza es que defines *por qué deseas ser millonario*, si no lo haces te será muy difícil lograrlo.

Todos los millonarios que me dieron sus secretos coincidieron que sabían *por qué* deseaban serlo.

Muy probablemente en la búsqueda de tu definición de la riqueza y por qué desees ser millonario surjan recuerdos de la infancia, ¡es lógico! A todos nos programaron de una u otra forma.

¡Por eso te pido que definas en este momento el *por qué* desees ser rico!

Es decir, te estoy exigiendo que dejes atrás patrones anteriores y abrazes nuevos, que dejes atrás la programación mental que tienes y reprogrames tu cerebro.

Si desees realmente limpiar tu casa, primero deberás echar a la basura aquello que no utilices, así tendrás espacio para algo nuevo. Conozco cientos de personas que guardan cosas inservibles pensando que algún día les servirán para algo, pero ¿sabes qué ocurre? Nunca llega esa fecha. Por eso debes definir qué es para ti ser rico, así estarás reevaluando tu vida a partir de este momento, la analizarás y encontrarás mucha basura que deberás tirar.

Vas a hacer un ejercicio en este momento, escribe lo primero que llegue a tu mente al leer estas palabras, no reflexiones sobre ellas, sólo hazlo:

Dinero: _____

Éxito: _____

Riqueza: _____

Millonario: _____

Abundancia: _____

En mis seminarios, cuando les pido a mis asistentes que realicen esto, la mayoría relaciona esas palabras con recuerdos o sentimientos del pasado, algunos recuerdan a su padre sufriendo por el dinero, otros siendo humillados por alguien con mucho dinero... ¿y así desean atraer riqueza?

Si tenemos pensamientos relacionados con tristeza, nuestro cerebro evitará la riqueza, pero si nuestras ideas se asocian con sentimientos positivos o alegría, la abundancia llegará rápidamente.

¿Deseas pasar mucho tiempo con alguien a quien odias?
¡Por supuesto que no!, en cambio podrías pasarte horas con alguien que te agrada.

¿Te das cuenta?

¡Podrías estar evitando la riqueza si la asocias con algo negativo!

Por eso debes comenzar a cambiar esas ideas que tienes respecto a la riqueza.

En este momento vas a hacer una lista de palabras positivas que asociarás con abundancia y riqueza, vamos a utilizar los anteriores conceptos, tú debes escribir muchas palabras e incluso frases positivas:

Dinero: _____

Éxito: _____

Riqueza: _____

Millonario: _____

Abundancia: _____

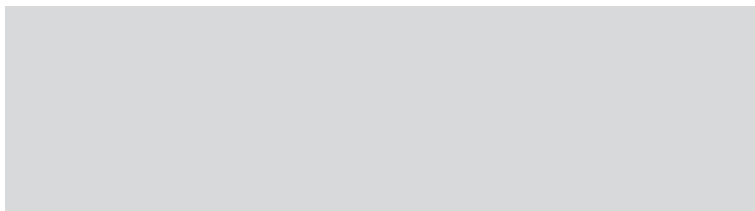
Cuando las tengas, deberás leerlas todos los días, hasta que tu mente las recuerde, es decir, deberás asociar palabras y frases positivas respecto al dinero para que lo puedas atraer y no rechazar.

Te recomiendo leer estas palabras todos los días, al despertar. **¡Verás un gran cambio en tu vida!** Este simple ejercicio te ayudará a reprogramarte.

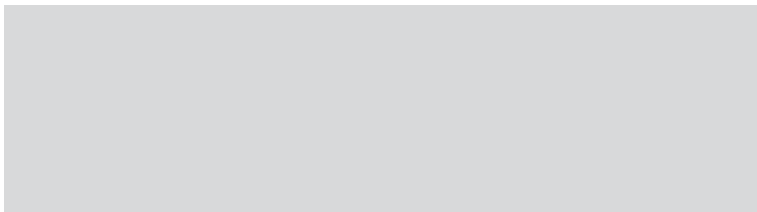
En todo este capítulo te he invitado a que seas específico. Entre más lo seas, más rápido lograrás atraer la abundancia. Un jugador de beisbol sabe que debe ejercitar sus piernas y brazos de manera diferente que un competidor en el golf, ellos han definido qué desean lograr y se han enfocado en ello. **Por eso necesitas ser específico.**

Contesta esto:

¿Qué veré, sentiré, escucharé, oleré y degustaré cuando sea rico?



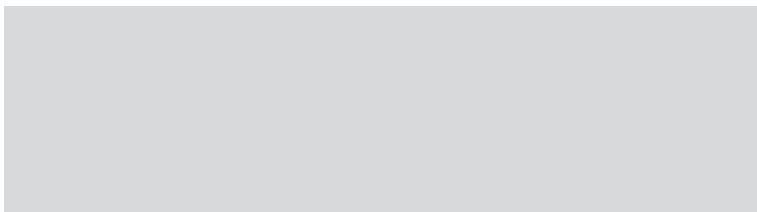
¿Cómo influiré en las demás personas cuando sea rico?



¿Cómo se sentirán las personas que me rodean?



¿Merezco disfrutar de los beneficios de la riqueza en este momento?



Si reflexionas constantemente sobre esto crearás una modificación de tu conducta debido a una asociación por condicionamiento, es lo mismo que utilizan las campañas de mercadotecnia para “convencerte” en comprar tal o cual producto. Al realizar estos ejercicios podrás integrar esquemas nuevos a tu comportamiento.

Poco a poco te irás convenciendo de que debes ser rico, ¡ese es el primer secreto de los millonarios! Si te sientes a

gusto con lo que eres, nada te será difícil, pero si no te sientes feliz, tu cerebro evitará llevarte hacia la riqueza.

La riqueza es una actitud y una filosofía de vida, no es un disfraz que te pones en cierto momento y te quitas en otro, es una vestimenta que usas a diario y que te sientes orgulloso de traer contigo.

¡Por eso muchos no consiguen ser ricos! **Cientos no se sienten a gusto siendo millonarios**, ¡ellos no se han convencido de ser millonarios! Por eso es sumamente importante que defines qué significa ser rico para ti.

Si lo defines, pronto comenzarás a hacer tuyo el estilo de vida de los millonarios, es decir, **convencerte que mereces tener dinero**. Aunque en el próximo capítulo abundaré sobre ello, quiero que reflexiones ahora sobre esto: ¿realmente crees que debes ser millonario? Tomate unos minutos para analizarlo.

¡Convéncete que debes ser millonario! Ya hablaré de ello más adelante, pero mientras: **Formula con claridad lo que desees y tu mente hará el resto**.

¿Por qué muchas personas que obtienen mucho dinero lo despilfarran? Hay muchos deportistas profesionales, actores de cine o televisión y personas que se ganan la lotería que lo hacen, ¿por qué sucede esto? La respuesta es simple: No han formulado con claridad lo que desean, es decir, **carecen de metas**.

En cambio muchas personas sin dinero que tenían metas han construido imperios, debido a que aquello que deseaban se convirtió en su motivación para aprender cómo conseguir dinero y administrarlo.

Cuando tienes metas claras tu mente buscará cientos de opciones para hacerte ganar mucho dinero, pero si no las tie-

nes las oportunidades de negocio pasarán frente a ti sin que te des cuenta. Cuando sabes qué deseas, organizas tu día a día, tienes ideas novedosas y adquieres el coraje para ganar mucho dinero. Las metas te proveen de la ambición necesaria para triunfar.

Después de tener una meta el paso que darás es el de tener un plan estructurado para poner en acción aquellas ideas de negocios que te proveerán de dinero.

Para hacerlo te recomiendo que dediques algunas horas de tu tiempo a esa actividad, sal a caminar y reflexiona sobre tus metas, pregúntate cómo podrás llegar a ellas, escribe todas tus ideas y decide qué harás primero y qué después. Organiza tus días futuros en base a esa planeación y no te despegues de ella.

Para llegar a tu meta, debes tener en cuenta estos puntos:

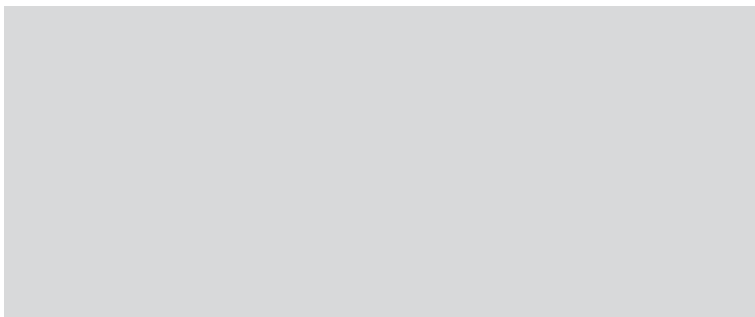
- **Hazte cargo de tus obligaciones.** Aunque trates de ahorrar siempre tendrás que pagar ciertos productos o servicios, por ejemplo comida, renta de casa, teléfono e Internet, estos gastos debes tomarlos en cuenta ya que serán una constante para que llegues o no a tu meta.
- **Identifica las oportunidades.** A tu alrededor existen muchas de ellas, sólo hace falta que las identifiques.
- **Analiza los gastos que deberás cubrir.** Si deseas construir una casa, deberás pagar al arquitecto, el ingeniero civil, comprar un terreno, adquirir los materiales, etc. Si deseas tener una familia, deberás pagar servicios médicos, ropa, comida y demás servicios y productos para vivir decorosamente.
- **Sé específico.** Sé específico con tus metas, por ejemplo, si deseas una casa, determina cuántas recamaras tendrá, en qué zona te gustaría tenerla y qué características especiales poseerá.
- **Motívate constantemente.** Escribe tus metas donde las puedas leer, además de hojas, puedes hacerlo en tu com-

putadora, tu celular y cualquier dispositivo que utilices, el objetivo es que recuerdes para qué estás trabajando.

- **Diversifica tus metas.** Todos tenemos metas profesionales, personales, familiares, etc. Identifica qué metas corresponden a cada categoría y evalúa qué es prioritario de acuerdo a su inversión y tiempo de ejecución.

Define lo que realmente deseas y define lo que te impide tenerlo en este momento. Ya te he mencionado anteriormente que debes definirlo en forma concreta, es decir, las razones por las cuales quieres ser millonario, pero ahora analizarás lo que impide tenerlo en este momento.

¿Por qué no tienes dinero suficiente? Aunque pueden ser muchas razones, en este momento se honesto y anota cuáles son:



Muchos de mis asistentes a los seminarios han escrito sentencias como estas:

- No he dedicado tiempo para aprender cómo ser rico.
- No me comprometo.
- No me responsabilizo.
- Dejo las cosas a medias.

Cualquier persona que identifique aquello que le impide alcanzar la riqueza está en buen camino hacia la obtención de ella, ya que sabe qué hacer. Por ejemplo, si reconoce que

“deja las cosas a medias”, ya tiene un obstáculo para vencer, ella enfocará toda su energía hacia él, entonces deberá investigar sobre cómo dejar de hacerlo, se impondrá ejercicios para ese fin y se organizará para vencerlo.

¡Por eso es necesario definir también nuestros obstáculos para conseguir la riqueza!

¿Qué obstáculos te impiden obtener riquezas?

¿Qué has hecho para enfrentarlos?

No olvides que puedes aprovechar un cupón de descuento de uno de mis cursos online, en el que te enseñé **cómo ayudé a un aficionado de internet a ganar 100,000 dólares en sólo tres meses**. Este curso te ayudará a definirte. Conoce más del curso y aprovecha el descuento aquí: <http://millon.in/np>

SECRETO 2: CONVÉNCETE QUE PUEDES SER MILLONARIO.

Lo mejor que podemos hacer por otro no es sólo compartir con él nuestras riquezas, sino mostrarle las suyas.

BENJAMIN DISRAELI

Cuando era niño escuché a una persona decir que los ricos no eran felices, como me gustaba investigar me puse a buscar a un millonario melancólico, no debí hacer escudriñado bien porque no lo encontré. Conforme pasaban los años fui olvidándome de esa aseveración, pues nunca apareció un rico triste, al contrario, los que conocía eran muy felices.

Aún sigo buscando a un millonario triste, pero no lo he encontrado.

Miles de personas tienen ideas equivocadas de la riqueza lo que les provoca un gran rechazo hacia ella, este es el segundo secreto que me dieron aquellos que producen riquezas: **debes convencerte que puedes ser millonario.**

Voy a pedirte que recuerdes cuando comenzabas a montar en bicicleta, pudiste haber escuchado muchos consejos de cómo evitar caer de ella, pero comenzaste a andar en ella cuando la tomaste solo y sin dudar te lanzaste a conquistar el movimiento. ¡Sólo cuando te convenciste de que podías conducirla lograste algún avance!

Con cualquier tarea sucedió lo mismo, fue hasta que estabas convencido de que podías lograrlo que comenzaron tus éxitos, antes sólo eran dudas las que te abrumaban.

Sucede lo mismo con la riqueza, es hasta que estás convencido de que puedes acumularla cuando comienzas a atraerla.

Estoy plenamente convencido de que cualquiera puede ser millonario, pero son pocos los que se atreven a lograrlo. Miles lo desean, pero no están convencidos de poder lograrlo.

Si aún no estás convencido de que debes ser millonario, te voy a dar algunas razones que menciono en mis seminarios de atracción de riqueza: cuando tienes dinero...

- **Puedes cubrir tus necesidades básicas sin problema alguno.** La comida, el mantenimiento de tu casa, la educación, transportación, medicamentos y demás necesidades se cubren sin problema.
- **Puedes ahorrar.** Tienes dinero destinado al ahorro que solventará problemas futuros, en cambio, si sólo tienes el suficiente para pagar tus gastos estás en serios problemas.
- **Puedes ahorrar para tu retiro.** Tal vez seas como yo y te asuste el tema del retiro, yo deseo seguir trabajando hasta justo antes de morir, pero seamos realistas, en la vejez no produciremos lo mismo que ahora, por eso debemos prevenir nuestro retiro forzoso o por elección.
- **Puedes alcanzar tus metas.** ¿Qué deseas adquirir en los próximos cinco años? ¿Un auto de lujo? ¿Estudiar en el extranjero? Si no tienes dinero tus metas sólo serán sueños, si lo tienes, se harán realidad.
- **Puedes eliminar tus deudas.** El tener poco poder adquisitivo te traerá deudas, en cambio el poseer mucho dinero te ayudará a solventarlas o eludirlas.
- **Puedes adquirir pólizas de seguros.** Conozco muchas personas que no pueden enfermarse o tener un accidente ya que no tienen una póliza de seguro que los respalde, en mi caso, cuando he tenido un percance automotriz es la compañía que he contratado la que se encarga

de todo, aunque prefiero no verme involucrado en un accidente, estoy tranquilo ya que tengo a alguien que me respalde. Si ahora muriera mi familia cobraría un seguro de vida (aunque ellos dicen que me prefieren vivo antes del dinero de ella), pero muchas personas no lo poseen y sus seres queridos están indefensos. ¿Tú tienes alguna póliza de seguros?

- **Puedes tener relaciones familiares sanas.** Conozco a muchas personas que se divorciaron debido a los problemas económicos y otras que nunca visitan a sus familiares por no tener dinero para ello, los ricos, en cambio, fortalecen sus relaciones familiares e interpersonales por su holgura financiera.
- **Puedes tener dinero trabajando para ti.** Cuando tienes dinero extra puedes hacer que éste genere más dinero, pero si tienes el justo para terminar el mes tú trabajarás para el dinero.
- **Puedes ayudar a otros.** La filantropía causa alegría, tal como lo demuestra un estudio del 2005, dirigido por la socióloga Elizabeth Dunn: *gastar dinero en otros produce felicidad*. Si tienes dinero puedes ayudar a otros en obras de caridad o en su educación por medio de donativos.

Si te das cuenta, estos puntos reflejan la vida de un rico, dudo que sea infeliz si tiene cubiertas sus necesidades básicas y las más elaboradas, esa es una falsa creencia que debes eliminar de tu mente.

¿Para qué deseas tener dinero? Escribe diez cosas que desees tener en los próximos diez años:

¿Y antes de morir? ¿Qué cosas deseas tener?



¡Todos podemos ser millonarios pero debemos extraer de nuestra mente las falsas creencias que nos impiden serlo!

Desde que me dedico a entrenar el cerebro de las personas he descubierto lo fuerte que son las creencias: **si tienes una, tu cerebro cambiará todo para asegurarse que la cumplas.** ¿Recuerdas alguna vez que muchos te dijeron que estabas equivocado y les demostraste lo contrario? Por tu creencia de que tenías razón lograste eso, pero ¿cuántas veces te has detenido por no tener una creencia lo suficientemente fuerte para lograr lo que te proponías?

Cuando estás convencido, buscarás **cómo lograrlo**, pero si no crees que puedes, sólo te sentarás a ver cómo pasan los triunfadores.

Ser millonario es sencillo, sólo hay que saber **cómo** lograrlo.

¿Alguna vez te has preguntado por qué unas cuántas personas son millonarias? Todos tenemos las mismas posibilidades, pero algunos adquieren riquezas de manera simple y otros rápidamente pobreza, los primeros están convencidos de que pueden ser ricos, los segundos, que no merecen ser ricos.

Estudios recientes demostraron que muchas personas consideran que el ser millonario los alejaría de metas perso-

nales como excelentes relaciones interpersonales, tener una familia feliz y trabajar en un trabajo que realmente amen.

Esto refuerza mi hipótesis: **las personas pobres fueron programadas para no ser millonarias**. Ellos suponen que ser ricos los alejaría de las cosas “importantes”, alguien los programó para que pensarán así, aunque sea una gran mentira.

He conocido cientos de personas pobres que no tienen vida social, se han divorciado de sus parejas debido a problemas económicos y odian su trabajo. El dinero no es la solución a todo, pero ¡cómo ayuda a solucionar la mayoría de problemas!

Definitivamente, alguien te programó para pensar de una u otra forma, todos somos resultado de una educación previa, ¡por eso estoy en contra de la educación! Le apuesto al aprendizaje, pero no a la educación.

Si has leído alguno de mis libros ya sabes mi postura: **alguien nos ha programado**. Cuando éramos niños nos instalaron ideas y creencias respecto al dinero, no sólo fueron nuestros padres, sino los medios de comunicación y sociedad en general.

¿Quién es la persona más odiada en una telenovela, película u obra de teatro?

¡El que tiene dinero!

Durante años se nos ha mencionado que el dinero es el causante de muchos males, “el dinero envilece”, dicen, “el rico no es feliz” afirman cientos de personas, pero esas afirmaciones son resultado de esa programación mental absurda.

¡La mayoría de individuos están convencido que no deben ser millonarios!

Por eso debes sugestionarte que debes serlo, ese es el segundo secreto de los ricos, ellos están convencidos que deben serlo, con ello no tienen freno alguno, encuentran oportunidades para generar riqueza prácticamente en cualquier lugar. Los pobres, en cambio, están convencidos de que es difícil obtener riquezas, por eso tienen tantos problemas.

Los pobres suponen que la riqueza es acumulación de bienes, los ricos saben que significa abundancia. Si observas la naturaleza, descubrirás que ésta tiene abundancia y no excesos, ya que es un todo armónico, esto lo conocen los millonarios, quienes buscan cierto equilibrio. Inconscientemente muchas personas evitan la riqueza debido a esa confusión de términos.

Un millonario está tan convencido de que es fácil ganar dinero que atrae más dinero, conozco muchos de ellos que han ganado la lotería o premios en rifas, pero si un pobre lo hace, rápidamente lo pierde.

Esto tiene una explicación, la mayoría de personas que ganan algún premio de lotería lo despilfarran de inmediato debido a la creencia instalada en ellos de “no lo merezco”, tal como lo descubrió el profesor Andrew Oswald de la Universidad de Warwick, Inglaterra en un estudio: al entrevistar a ganadores de premios, un elevado porcentaje no había mejorado su situación económica e incluso ya no tenía nada de lo obtenido meses atrás.

Este investigador descubrió que el promedio para gastar todo el dinero era de dos meses ya que en ese tiempo la ansiedad aparecía y para disminuirla, gastaban lo obtenido. Es lo mismo que pasa con el dinero “mal habido”. Conozco algunas personas que reciben sobornos, aunque obtienen mucho, rápidamente lo despilfarran, para evitar enfrentarse a sus valores.

La ansiedad provoca desastres en nuestras finanzas, por ello debemos evitarla. Muchas personas compran cosas

cuando tienen urgencia de ellas, por lo que disminuye su ansiedad pero aumentan sus deudas, comprar algo sin analizar primero si nos será útil o no nos llevará a la ruina económica.

Aunque más adelante abordaré el tema del consumismo, te pido que analices si compras algo porque realmente lo necesitas o por ansiedad.

También existe otro factor que va de la mano de esa ansiedad: **tu dialogo interno**. Eric Berne, fundador del análisis transaccional, dijo que tenemos tres voces internas, las que llamó Padre, Adulto y Niño.



El estado **Padre** dice lo que se debe hacer y lo que es válido que hagas en cada situación, se rige por normas, las cuales ha aprendido de la cultura, de las tradiciones, de las normas, de los valores y lo que ha tomado del medio social en el que ha crecido la persona. El **Adulto** es capaz de escuchar, de auto-escucharse, de interrogar y de interrogarse, el estado Adulto tiene habilidades para recoger la información necesaria para tomar una decisión, sin ideas preconcebidas ni ilusorias. El Adulto es estratega y negociador. Por su parte el **Niño** predomina la afectividad, las emociones, la expresividad y la intuición.

Comprender estos estados de la personalidad es importante ya que nuestra vida está regida por ellos, cuando has deseado tener una vida mejor y no lo has conseguido, es porque el Padre o Niño te lo ha impedido. Por ejemplo, supongamos que deseas iniciar un negocio, te repites a ti mismo que te irá estupendo, pero cuando vas a poner manos a la obra, una vocecita interior te dice *“no podrás sacarlo adelante porque hay crisis económica”*, lo que escuchas es el reclamo del Padre a esa necesidad del Adulto (que dice: *“estoy preparado para iniciar un negocio”*). ¿Ahora comprendes dónde está el problema? No es que no puedas alcanzar el éxito que deseas, sólo que no has aprendido a controlar tus componentes de la personalidad, los cuales dominan muchos aspectos de tu vida.



¿Has escuchado a alguien que dice que va a adelgazar pero no lo consigue? Hace algo semejante que lo anterior, su Padre dice: *“voy a evitar comer golosinas y bebidas carbonatadas por un mes, ya que me hacen engordar”*, el Adulto le indica al Niño que debe someterse a los designios del Padre, tal como él lo hará. Sin explicación alguna, la persona comienza a desear comer una golosina, es tal su deseo que busca una, diciéndose a sí misma: *“sólo comeré un poco”*. Ese poco se convierte en *“mañana ya dejo de comer comida chatarra”* y así sigue por días y días, justificándose una y otra

vez con frases como: “*me falta motivación*”, “*es difícil estar delgado*” y “*la culpa es de los fabricantes de golosinas*”.

¿Te das cuenta cómo funciona ese círculo neurótico? Es como si existieran tres personas contigo, las cuales nunca se ponen de acuerdo. Por eso debes conciliarlas, establecer límites y utilizarlas como aliados y no como enemigos de tu éxito.

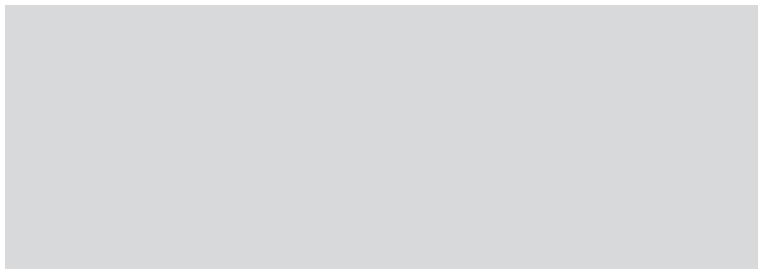
Lo interesante es que tus padres contribuyeron en tu estructura de la personalidad. Lo que escuchaste, observaste y aprendiste de ellos fue importante para construir tu actual personalidad. Identificar lo que ellos aportaron te será útil para controlar a tu Padre y Niño.

Analiza los comportamientos de tus padres, date cuenta en qué momentos surgía su Niño, en cuáles el Adulto y el Padre. Recuerda varios momentos, escucha y observa sus actitudes, palabras y posturas. Ahora contesta lo siguiente:

¿Qué sentimientos, pensamientos y comportamientos del Niño de tu padre y madre has incorporado en tu vida?

¿Y del Adulto?

¿Cuáles del Padre?



La interacción entre tus padres también fue crucial para tu desarrollo mental, ¿recuerdas cuando uno de ellos deseaba algo y el otro le decía que no podía obtenerlo? ¿Cómo lo hacía? ¿Parecía que un niño discutía con otro (Niño a Niño)? ¿O discutían de Adulto a Adulto? ¿Cuándo se imponía la forma de pensar de uno de tus padres (Padre a Niño)? ¿Qué hacías ante ello? ¿Qué pensabas? ¿Qué piensas ahora?

Muchos padres intentan tener el control del otro, sin importarles sus sentimientos o pensamientos, ¿pasó eso en tu familia? ¿Qué aprendes con ello? Esos detalles configuraron tu personalidad actual, por eso debes darte cuenta, para desecharlo que no te sirve para nada y dar lugar a nuevas estrategias que te ayudarán a tener el control de tu vida.

Tómate un momento para reflexionar sobre tu actuar diario, ¿se parece al actuar de tus padres? ¿Tu Niño se comporta como el Niño de tus padres? ¿El Adulto como el de ellos? ¿Y el Padre? ¿Qué pasaría si a partir de ahora dejaras de emular al Padre, Adulto y Niño de tus padres?

Esos tres componentes son determinantes para tu éxito o fracaso y debes tenerlo en cuenta.

Los tres componentes te ayudarán a ser millonario, pero debes controlar al Padre y al Niño, para ello, debes aprender a comprenderlos, controlarlos y recompensarlos.

Al niño le gustan las recompensas, por eso, **cuando vas a eliminar una conducta en tu vida, necesitas canjearla por otra**, porque si no lo haces, te será difícil el cambio. ¿Has escuchado a alguien que desea dejar de fumar pero no lo consigue?, lo que sucede es que el fumar satisface una necesidad, si no cambia el fumar por otra actividad, lo más probable es que siga con el deseo de fumar, ya que esa necesidad le exigirá hacerlo.

El Niño busca ser recompensado, por ello debes darle algo adecuado, para que sea tu cómplice y no te detenga para alcanzar el éxito.

El padre desea controlar, por tanto busca qué tareas asignarle, para mantenerlo ocupado y que te ayude a alcanzar aquello que desees.

Aprende a acallar las voces que te hagan gastar y haz que salgan las que te permitan crear dinero. Tal vez le hagas caso a tu voz interna de niño, que te dice que *“te lo mereces”* y te convence de ello, por lo que probablemente adquieras cosas que no utilizas sólo por escuchar esa voz, mejor escucha a tu adulto, que es más maduro.

Para tener éxito acallando tus voces tienes una excelente herramienta dentro de ti: **el análisis constante de tu vida.**

En todos mis libros te invito a reflexionar sobre lo que has vivido y aprendido, créeme que es la mejor manera de tomar el control de tu existencia, ya que te darás cuenta de lo que te hace falta y lo que debes hacer para conseguir lo que te propongas.

Es momento de que analices otros aspectos de tu vida, para que encuentres aquellas pautas que te han impedido ser millonario.

Reflexiona sobre esto:

¿Crees que mereces ser rico? ¿Por qué?

Cuando tus padres obtenían una gran cantidad de dinero ¿Qué decían? ¿Se creían merecedores? ¿Lo gastaban inmediatamente? ¿Qué te decían al respecto?

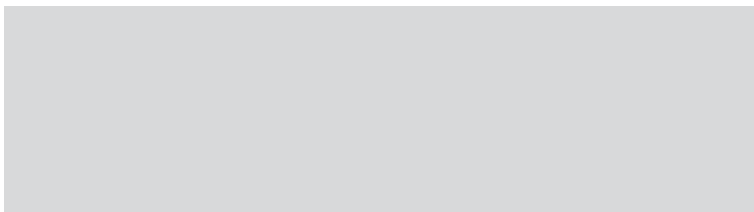
¿Qué opinaban tus padres respecto a ahorrar? ¿Y respecto a invertir?

Lo que te enseñaron tus padres es fundamental ahora. A muchas personas les instalaron, sin desearlo, una programación negativa. No puedes cambiar el pasado, pero si puedes mejorar tu presente y construir tu futuro.

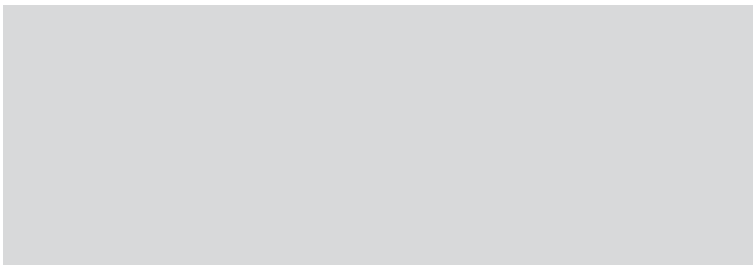
Todo lo que piensas respecto al dinero es resultado de mucha información previa, este es el momento de evaluarla y darte cuenta si te es útil o inútil.

Contesta sinceramente esto:

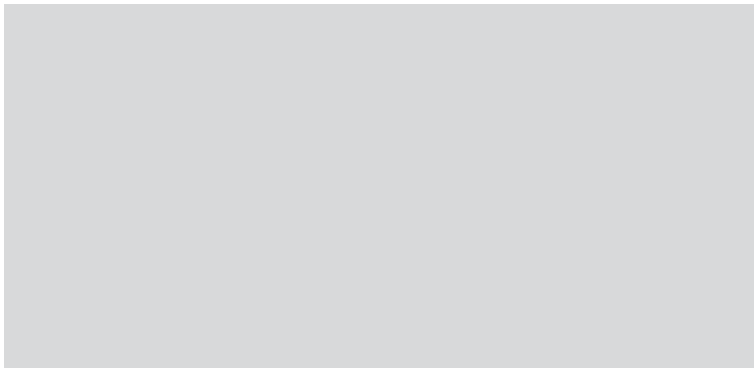
¿Qué piensas cuando ves a alguien con mucho dinero?

A large, solid gray rectangular box intended for the user to write their response to the question about their thoughts on people with a lot of money.

Cuando recibes dinero, ¿te consideras merecedor de éste?

A large, solid gray rectangular box intended for the user to write their response to the question about whether they consider themselves deserving of the money they receive.

¿Qué harías si en este momento ganaras mucho dinero?

A large, solid gray rectangular box intended for the user to write their response to the question about what they would do if they suddenly won a lot of money.

Reflexiona sobre lo que has escrito y date cuenta de cuál es tu actitud respecto al dinero y al ser millonario.

¿Qué vas a hacer a partir de este momento? ¿Qué pensamientos permitirás que inunden tu mente y cuáles desecharás? Tomate un tiempo para analizarlo.

Como te he mencionado, estamos programados de una u otra forma, por eso debemos reprogramarnos.

Una forma para hacerlo es instalar aquellos pensamientos que deseamos tener, el mejor conducto es el lenguaje.

Por eso, a partir de este día, vas a repetirte todos los días estas frases:

“Es fácil ganar dinero”.

“Voy a ser millonario”.

“Es fácil ser millonario”.

“Merezco ser millonario”.

Escribe tus propias frases para convencerte, repítelas todos los días e investiga sobre la vida de los millonarios, date cuenta que ellos son personas como tú o como yo, sólo que se han capacitado para seguir haciendo crecer su riqueza.

Otra forma muy poderosa para cambiar tu programación es por medio de mensajes subliminales y sonidos binaurales. En este libro te he incluido instrucciones para descargar un audio con esa tecnología. Empléalo como se te indica y pronto cambiarás tus viejos esquemas por otros muy poderosos que te convencerán para ser millonario.

También puedes reprogramarte si sigues estas cuatro recomendaciones:

1. **Concéntrate en lo bueno.** Aunque hay altas y bajas, agradece las situaciones buenas y busca cómo evitar las

malas, esto te ayudará a mejorar tu relación con el dinero.

2. **Rodéate de personas positivas.** Es algo que recomiendo mucho: elige bien a las personas que tienes a tu alrededor, ellas te ayudarán si son optimistas o te bloquearán tu avance si son pesimistas.
3. **Reflexiona sobre el pasado.** No te quedes en él, analízalo y descubre qué conductas puedes modificar y cuáles asumir.
4. **Permite que tu miedo te haga más fuerte.** El miedo es una parte fundamental de nuestra vida, esta emoción nos proporciona información que no debemos desaprovechar. Reflexiona sobre esto: muchas de las decisiones que ahora tomas están basadas en el miedo, si deseas una casa es porque temes estar inseguro, si quieres ahorrar dinero es porque temes estar desamparado. Aprende del miedo y éste te dará suficiente información para reprogramarte y alcanzar el éxito.

Date cuenta de tus emociones y su relación con el dinero, eso te ayudará a reprogramarte. Conocer a ti mismo es un paso importante para atraer la riqueza, de eso trata el convencerte que puedes atraer dinero, de conocerte y conocer tus habilidades. Responde esto:

¿Cuál es tu misión en la vida?

¿Cuáles son tus valores, esperanzas y sueños?

¿Qué te inspira?

¿Cuáles son tus fortalezas?

Si quieres reprogramarte respecto al dinero debes comenzar a tener una buena relación con él, esto lo lograrás si te conoces y sabes cómo disminuir tus desventajas y aumentar tus fortalezas. Aprende a diario sobre ti mismo, ello te ayudará en muchos aspectos de tu vida.

¿Has intentado alcanzar una meta o lograr algo en tu vida y no lo has conseguido? ¿Te has preguntado por qué no lo has logrado? Es un hecho que nadie nos enseña cómo tener éxito pero nosotros tenemos la obligación de descubrir-

lo. ¿Por qué son pocos los que logran cumplir con sus metas mientras otros se quedan en el intento? Es muy simple: una gran cantidad de personas se desespera con los resultados que obtiene al intentar cambiar y decide dejar de hacerlo, resignándose.

Por eso, ¡no te conformes!

Todos los millonarios que entrevisté para obtener sus secretos me dijeron lo mismo: si deseas tener mucho dinero debes ser **ambicioso**.

La persona que se conforma obtendrá los mismos resultados siempre, la persona que exige alcanzará lo que desea tan rápido que los demás creerán que ha sucedido un milagro.

Existen muchas personas que se quejan de la situación económica, pero no hacen nada para cambiarla. Conozco a muchos que tienen un negocio y esperan que los clientes aumenten por arte de magia, ellos no hacen nada para que esto suceda. Otros salen a la calle a buscar clientes y contratan personas para que les elaboren publicidad. ¿Quién tiene más probabilidades de triunfar? ¡Aquellos que hacen algo para cambiar su situación!

¡No esperes a que tu suerte cambie, mejor cámbiala!

Eso hacen los millonarios. Ellos no esperan a que la situación cambie, ¡hacen que todo cambie cuando actúan!

Hay una gran diferencia entre actuar y pensar en actuar, tú debes hacer lo primero, si ya te diste cuenta que algo no funciona, ¡cámbialo!

No descanses hasta alcanzar aquello que deseas, tú puedes hacerlo. Programa cierto tiempo para estudiar, leer e investigar sobre el éxito y la obtención del dinero, entre más comprendas cómo funciona tu mente y cómo se adquiere la

riqueza, más rápido el dinero llegará.

Administra tu tiempo de tal forma que tengas al menos una hora diaria para hacer lo anterior, escucha audios, lee libros, investiga en Internet, en fin, adquiere mucha información sobre la riqueza, eso te dará más herramientas para obtenerla.

Si vas a dedicar una hora para investigar sobre la riqueza, debe ser una hora, no menos, si vas a dedicar dos horas para promocionar tu producto, deben ser dos horas, no menos.

Empieza por pocas horas y ve aumentando, hasta que ser millonario se convierta en un trabajo de tiempo completo, si estás convencido, encontrarás la motivación para lograrlo.

Poco a poco se llega lejos, pero impone desafíos cada vez mayores para seguir avanzando, ¡no te conformes! Si tu meta era vender cierta cantidad de tus productos o servicios, consíguelo, no te conformes, que tu reto sea vender más y más a diario.

Escribe tus metas, colócalas en un lugar visible para que las veas, si tu familia o amigos las ven será mejor, pues así te impondrás como reto lograrlos, ¡nadie quiere pasar por mentiroso!

¿Sabes qué par de palabras me ha ayudado para alcanzar mis metas? Una frase que utilizan en Alcohólicos Anónimos: “**sólo por hoy**”. Aunque parece simple, es muy poderosa.

Cuando deje de comer carne, comencé diciéndome a mí mismo: “*sólo por hoy no comeré carne*”, así me he mantenido durante muchos años. Es lo mismo cuando dejé de beber café y otras sustancias o alimentos que me fascinaban pero me enfermaban.

También me ha funcionado para los negocios, cuando tengo un proyecto me repito: “*sólo por hoy dedicaré una*

hora a construir lo necesario para echarlo a andar”, en poco tiempo el proyecto está andando y obviamente el dinero ingresando en mis cuentas bancarias.

Para instalar un nuevo hábito en tu vida utiliza esa frase, te será muy útil y te ahorrará mucha ansiedad al pensar en un futuro distante.

Toma la responsabilidad de tus actos con esta frase y obviamente cuéntame de tus logros. Espero tu correo electrónico relatándomelos.

SECRETO 3: ESTABLECE COMO TU PRINCIPAL OBJETIVO EL SER MILLONARIO.

Un rico es diferente al que no lo es: tiene más dinero.

ERNEST HEMINGWAY

Pregunta a cualquier deportista exitoso sobre su secreto y te dirá que es la constancia, haz lo mismo con un millonario y te dirá que es la disciplina.

La disciplina tiene a la organización como base, es decir, si deseas ser disciplinado, primero debes ser organizado. Si cuando eras niño deseabas un juguete, no sólo lo solicitaste una vez, ideaste decenas de formas de pedirselo a tus padres, ideaste cuándo solicitarlo y la forma para hacerlo. De adolescente hiciste lo mismo con una pareja, es decir, organizaste una serie de técnicas para lograr tener una relación sentimental.

Para ser disciplinado, primero debes ser organizado.

Las personas que se acercan a solicitarme estrategias para adelgazar reciben la misma recomendación: deben ser organizados. Ellos primero deben evaluar dónde está el error, para después decidir qué tácticas deberán seguir. Organiza y después actúa.

La organización es planeación, y para lograrla, es necesario tener un objetivo a cumplir.

Mientras no tengas un objetivo, todo aquello que anheles no llegará, cuando te fijes uno, tendrás una ruta a seguir.

Primero debes saber qué deseas para después enfocarte en el cómo lograrlo. Aunque apliques los secretos de este libro en tu vida, no obtendrás resultados si no tienes como objetivo ser millonario.

El cómo es el proceso, en mis seminarios, cuando hablo de cambio de hábitos, les menciono esto:

Cientos de personas se duermen con un libro como almohada, con la ilusión de despertar con todos sus conocimientos vertidos en su mente, por arte de magia. Si conoces a alguien así, dile que nunca lo logrará, porque está centrado en el resultado (quiero comprender lo escrito en el libro), pero no en el proceso: ¿Para qué me servirá el conocimiento vertido en el libro? ¿Cómo leer más rápido el libro? ¿Dónde puedo adquirir más información sobre el contenido del libro?

Miles de personas se centran en los resultados y olvidan el proceso, los millonarios se han centrado en este último, por eso han logrado amasar grandes cantidades de dinero.

El proceso es generador de riqueza.

Después de saber *para qué* quieres el dinero, deberás conocer *cómo* obtenerlo, eso es parte del proceso.

El proceso requiere que dediques cierto tiempo para reprogramarte y aprender. Lo primero lo estamos haciendo en este libro, lo segundo lo seguirás desarrollando en este y en otros materiales de autoayuda.

Para ser experto en algo necesitas dedicarle cierta cantidad de tiempo, para ser millonario necesitas hacer lo mismo. Un rico es experto en hacer dinero, un pobre es un aficionado, por eso tiene problemas financieros.

La mayoría de personas desea soluciones mágicas, basta ver un anuncio para bajar de peso para darnos cuenta, ¡es absurdo pensar que un aparato de ejercicio nos dará un cuerpo delgado si no cuidamos nuestra alimentación! Ese es el proceso: si haces ejercicio, cuidas tu alimentación y evitas alimentos chatarra, lograrás tener un peso ideal.

Entonces, ¿por qué desear ser rico sin dedicarle tiempo para investigar cómo lograrlo?

Cuando tienes como objetivo ser rico dedicarás cierto tiempo para investigar, estudiar y poner en práctica los secretos que han ayudado a muchas personas a alcanzar la libertad financiera.

Responde sinceramente:

¿Cuánto tiempo dedicas a investigar sobre la riqueza?
¿Por qué?

¿Cuántos libros has leído este mes sobre la atracción de riqueza?

¿Cuántos audios has escuchado sobre el tema? ¿Por qué?

¿A cuántos cursos sobre la prosperidad has asistido en los últimos dos meses? ¿Por qué?

¿Le has dedicado el tiempo suficiente a prepararte para ser millonario? Si no es así, ¿por qué no lo has hecho? Si deseas ser millonario debes disciplinarte para ello, ese debe ser tu objetivo primordial.

Cuando tengas ese objetivo tu mente te mostrará muchos caminos para lograrlo, pero si no te enfocas en ello nunca lo hará.

Conozco cientos de personas que esperan atraer riquezas sin hacer nada para que esto suceda, sólo desean sentarse y esperar a que el dinero llegue. En mis seminarios afirmo que para ganar un premio en la lotería por lo menos hay que comprar el billete. Esto funciona igual, para tener dinero, ¡debemos conocer cómo ganarlo!

Para conseguir aquello que deseas debes **mejorar tus hábitos.**

Involúcrate realmente en el proceso de ser millonario, no te desvíes de tu camino, si ese es tu objetivo no lo descuides, dedica varias horas de tu tiempo a aprender sobre la riqueza y a programar tu mente para atraer la abundancia.

Una de las maneras más rápidas para que te convenzas que debes ser millonario es utilizar tus mecanismos internos.

En el capítulo anterior te comentaba sobre el Padre, Adulto y Niño, éstos forman parte de una estructura mayor, constituida por otros tres elementos: Consciente, preconsciente e inconsciente.

En el consciente se coloca la información que recibimos del mundo que nos rodea y nuestras experiencias diarias, ellas, rápidamente pasan a un nivel más profundo llamado el preconsciente. Éste nos permite acceder con relativa facilidad a los contenidos mentales almacenados previamente. El nivel más profundo es el inconsciente y sus contenidos son difícilmente accesibles a la conciencia, aunque se relacionan con vivencias traumáticas, informaciones reprimidas y aquello desagradable que no nos conviene recordar, no siempre es así.

El inconsciente es más que un depósito de recuerdos o un creador de problemas, es una estructura de nuestra personalidad, que nos ayuda a comprendernos y a utilizar todo el potencial de la mente, tal como lo concebía Carl Gustav Jung, por tanto el objetivo de cualquier persona es ponerlo a su servicio para lograr lo que desee.

Tal vez hayas escuchado que algunas personas afirman que “hicieron inconscientemente” esto o aquello, como sinónimo de “sin pensar” y algo tienen de cierto: cuando tú has hecho que algo forme parte de ti mismo ya no necesitas reflexionar sobre ello para que funcione, pues no es necesario.

Por ejemplo, cuando conduces un automóvil, si has adquirido experiencia en su control, no necesitas detenerte a pensar sobre qué velocidad sigue después de que se comience a mover el vehículo, tampoco reflexionas sobre si frenar o no en caso que lo amerite, simplemente tomas una decisión. Algo semejante sucede con tu vida, en algún momento instalaste instrucciones precisas para comportarte como lo haces, por eso ya no te das cuenta de lo que haces, inclusive no puedes cambiar muchos hábitos porque tu mente cree que son los correctos, ya que en algún momento los integraste a tu inconsciente, logrando hacerlos tuyos, sin reflexionar si eran los correctos.

Entonces, el objetivo que debemos plantearnos es colocar aquella información que nos será útil en el inconsciente, así lo haremos automáticamente, sin pensar. Pero, ¿cómo colocar la información en el inconsciente? Te lo explicaré más adelante.

Para tener éxito y obtener dinero, como en otras áreas de tu vida, no debes centrarte en el resultado, sino en el proceso. La gran mayoría de personas sólo dirige toda su atención al lo que desea obtener, pero pocos al cómo lo va a obtener. Es decir:

- *“Quiero tener dinero” es una frase que indica el resultado.*
- *“Cómo puedo obtener dinero” indaga el cómo.*

Al enfocar tus recursos en el proceso, se le ordena al cerebro que cambie actitudes y dirija sus acciones para conseguir lo deseado. Entonces elaborará un plan de acción, para conseguir lo que deseas, por ejemplo, concluirás que para alcanzar el éxito necesitas:

- Ser responsable.
- Leer más libros de autoayuda.
- Levantarte más temprano.

- Buscar a diario nuevas oportunidades de negocio.

Como estamos hablando con toda franqueza, quiero que reflexiones sobre cuántas veces sólo te has centrado en el resultado, **¿alguna vez has repetido una y otra vez lo que deseas pero nunca se te ha concedido?** Eso es lógico. Pero si piensas que lo que deseas no es inalcanzable, sólo falta saber cómo conseguirlo, tu cerebro buscará la forma de adquirirlo, así funciona la visualización.

Si te centras en el resultado, sólo desearás que la magia aparezca, sin poner nada de tu parte, aunque no discuto la existencia de los milagros, te aseguro que si permaneces sentado esperando que un hada con su varita mágica llegue a conceder los deseos que tienes, nunca sucederá.

Te lo repetiré de nuevo, una frase que no debes colocar en tu mente, porque sólo se enfoca en el resultado es:

“Quiero ser exitoso como mi vecino”.

En cambio, debes colocar esta frase, relacionada con el proceso:

“¿Cómo puedo ser exitoso? Ya que quiero serlo, tal como lo es mi vecino”.

Las personas que esperan ganarse el premio gordo de la lotería sin comprar un boleto para concursar, sólo se están enfocando en el resultado (ganar mucho dinero), pero descuidan lo más importante: el cómo (es decir, el proceso).

¿Quieres otro ejemplo? Uno muy actual: adelgazar. Muchos creen que sólo pensando en adelgazar lograrán su cometido, pero no se dan cuenta que deben poner de su parte (no comiendo exceso de grasas, azúcares, etc.). Alguna vez daba un curso para adelgazar comiendo y una de las asistentes se levantó del asiento y me preguntó: *“¿entonces debo*

hacer ejercicio y comer más frutas?” Le respondí que si y acto seguido se despidió de todos nosotros diciendo: *“Deseo un método que sin hacer nada me ayude a adelgazar, no uno que me diga qué hacer para disminuir mi peso”*. Por desgracia creemos que todo llegará por arte de magia, pero estamos equivocados, debemos dar algo a cambio en el proceso.

Las enfermedades también son resultados, por tanto, si quieres tener salud, debes darte cuenta cuál proceso sigues para conseguir enfermarte. Sucede algo semejante con los problemas mentales, cuando capacito a futuros psicólogos, siempre les insisto que deben verificar cómo crea sus problemas la persona, así podrán darle una solución adecuada, si se centran en el resultado, sólo perderán el tiempo en terapia.

La pobreza es un resultado, ¿cuál es el proceso para llegar a ella? Si lo conoces evitarás esa situación, si no, aunque ganaras la lotería (comprando el boleto), volverás a ser pobre en algún momento.

En mi libro *“La hormiga que bailaba durante el invierno”*, explico en lenguaje metafórico por qué muchas personas se comportan como cigarra y otras como hormiga. Aquellas que siempre se quejan de la situación económica, de su pobreza y en general de todo, son cigarras, las que son dominadas por su Id, mientras que las hormigas, que trabajan para esperar los tiempos de crisis, es el Ego quien las dirige. Como te he explicado, el Adulto es el punto de equilibrio, por ello es altamente recomendable pensar y actuar como hormiga y no como cigarra.

Hace un par de meses se me acercó un exalumno, me preguntó qué hacer ya que deseaba impartir conferencias, cursos y seminarios en unos años más, le dije: *“es simple, debes leer mucho, sentarte a escribir sobre tus reflexiones, escuchar a otros, decidir qué temas abordarás y qué le será útil a tus escuchas...”*. Antes de terminar me interrumpió alegan-

do: “eso es mucho trabajo, mejor busco hacer otra cosa”. Desgraciadamente era su Niño el que tomo la palabra, él deseaba obtener las cosas de manera simple, sin complicarse.

No afirmo que debamos complicar nuestra existencia, expongo que todo éxito exige una preparación previa.

He escuchado cientos de lamentaciones por parte de igual número de personas, pero cuando les pregunto qué han hecho para solucionar sus problemas, siempre escucho que “*nada*”, y ellos aseguran que extrañamente el “destino” está en su contra. Prefieren señalar al que tiene abundancia, indicando que debe tener “negocios sucios” o suerte, olvidan que si desean disfrutar del alimento, primero deben abastecerse de él y no estar cantando como la cigarra mientras otros trabajan para conseguirlo.

Muchas veces aunque el Niño desee que te diviertas (cantes o bailes como la cigarra), debes trabajar para prevenir los tiempos de carestía. Aunque te puedo asegurar que si controlas al Niño, nunca padecerás ello, pues encontrarás la solución a todos tus problemas.

Ten en cuenta que para alcanzar el éxito, deberás renunciar a algunas diversiones y cosas que te agraden, pero lo que obtengas como resultado de los hábitos que te formarás, bien valdrán la pena ese pequeño sacrificio.

Busca cómo lograr lo que desees y no desistas en el intento, aunque parezca que todo está en tu contra.

¿Te has dado cuenta de algo?, tu mente está trabajando perfectamente, pero tú te estás enfocando en resultados, sin preguntarle cómo los conseguirá, entonces estás fallando en la forma de pedirle las cosas y no ella en sus procesos.

Voy a explicarte un poco más del proceso. Éste tiene tres elementos:

1. Deseo.
2. Obsesión.
3. Pasión.

Te lo voy a ejemplificar en una enfermedad, en voz de un posible dialogo interno:

1. Mi cuerpo no se ha enfermado, al menos debo enfermarme una vez al año (diálogo mucho más interno: es saludable enfermarse de vez en cuando).
2. ¿Cuándo enfermarme? Es mejor enfermarse cuando descanso o en vacaciones.
3. Ya están llegando las vacaciones, no tardo en enfermarme. Ya debo enfermarme.

¿Crees que eso es absurdo? Lo dudo, conozco muchas personas que hacen eso, y obviamente se enferman. Su mente trabaja perfectamente, tanto que pueden colocarse una instrucción (inconscientemente) y consiguen un resultado.

Pero no te preocupes, así como puede funcionar para las situaciones equivocadas, también puedes hacer uso del proceso para obtener el éxito.

Primero debes desear tener éxito y dinero, después obsesionarte por obtenerlos y al último apasionarte por poseerlos. ¿Le has preguntado a alguna persona cómo alcanzó el éxito? Si ya lo has hecho, verás que fue el resultado de esas tres.

Realmente debes desear algo para que tu mente te muestre cómo conseguirlo, si no deseas comer un postre, aunque pases frente a una vitrina con varios de ellos, nunca pensarás en consumirlo, pero si realmente lo quieres, estarás buscándolo por toda la ciudad hasta encontrarlo.

¿Quieres ser exitoso y tener dinero? Entonces deséalo. ¿Qué proceso sigues con el ejemplo del postre? Estos serían

los probables pasos:

1. Ya has degustado un postre que te gustó, es decir, tienes una experiencia previa (te agradó lo que degustaste, oliste y sentiste).
2. Ahora consideras que lo mereces (el Niño te exige que lo debes tener).
3. Comienzas a buscarlo (obsesión).

Un elemento importante es tener una experiencia previa, si no la posees, tu mente no le tomará mayor interés y tampoco se convertirá en obsesión. ¿Has tenido una experiencia previa del éxito y tener dinero?

Alguna vez atendí a un paciente cuyos padres tenían mucho dinero, en su infancia y adolescencia nunca tuvo problemas económicos, pero cuando se independizó de ellos, comenzaron los problemas. Ellos deseaban que él siguiera al frente del negocio familiar pero él se negó, comenzó entonces un negocio, pero fracasó, siguió con otro y repitió la experiencia, entonces llegó a mí solicitando ayuda. Fue fácil encontrar la solución a ese problema, sucede que él se acostumbó a recibir dinero, sin importarle cómo se conseguía, obviamente cuando intentó adquirirlo, no tenía una experiencia previa. Entonces tuvo que programarse para “ganar dinero por su cuenta” y no esperar que “le llegara el dinero”, a partir de ese día comenzó a aprender sobre trato al cliente, relaciones humanas, mercadotecnia, publicidad e incluso diseño gráfico.

Si tú no tienes una experiencia previa, será difícil que desees obtener algo.

Comienza por programar tu mente para ello. ¿Cómo te sientes teniendo éxito? ¿Qué hueles? ¿Qué sabor tienes? ¿Qué escuchas? ¿Qué ves? Cuando comienzas a instalar experiencias sensoriales a tu mente, el deseo se hace evidente.

La obsesión tiene que ver con desearlo profundamente, sabes que no hay otra cosa que puede complacerte más, entonces enfocas todos tus recursos para conseguirlo. Estos serían los pasos de la obsesión:

1. Piensas en aquello que deseas.
2. Vuelves a pensarlo, una y otra vez.
3. Te ves, escuchas y sientes teniéndolo.
4. Supones que no hay otra cosa que te satisfaga más que eso.

Entonces tu cerebro comienza a elaborar un camino para adquirir aquello que deseas, aquí entra la pasión.

La pasión te dará motivadores internos y también los buscarás afuera de ti. Descubre cuáles cosas te motivan para alcanzar el éxito, ¿es la posible felicidad que conseguirás? ¿Hacer el bien a los demás? ¿Ayudar a otros? ¿Ser admirado? ¿Tener el poder? Analiza ello para darte cuenta.

A partir de hoy, deberás centrarte en los procesos, este libro está escrito buscando ello, evitando las soluciones mágicas.

Otra forma de trabajar con los procesos es la propuesta por Napoleón Hill, en su libro **“Piense y hágase rico”**, consiste en esto:

1. Cierra los ojos y repite en voz alta un enunciado que contenga la cantidad de dinero que deseas conseguir o aquello que deseas obtener. Por ejemplo, si deseas 5000 dólares para el próximo mes, debes decir: *“para el primero de julio (el mes puede cambiarlo) seré poseedor de 5000 dólares”*.
2. Determina cómo los vas a conseguir (proceso), podría ser *“voy a levantarme todos los días a las cinco de la mañana, para trabajar con más empeño en mi negocio, además de buscar al menos 10 objetos para vender”*.

3. Después afirma que puedes tener lo que deseas: “*confío en tener ese dinero en mis manos, lo siento, veo y escucho*”.
4. Repite esto antes de dormir, en la mañana y al medio día.
5. Puedes escribirlo y pegar una copia de él donde lo puedas ver durante el día.

Esto te ayudará a enfocar te al proceso, además te visualizarás obteniendo lo que deseas, mostrándole a tu cerebro que lo puede lograr. Esto es factible debido a que existen dos tipos de resultados:

- Resultados que obtenemos directamente. Por lo regular son inmediatos.
- Resultados que obtenemos indirectamente. Debemos conseguir alcanzar algunos objetivos antes de llegar a ellos, por ejemplo para obtener dinero primero debemos conseguir un empleo. Estos requieren más tiempo para llegar a ellos.

Debes tener lo anterior en cuenta, ya que muchas veces deseamos que todo llegue de manera inmediata y nos desesperamos cuando ha pasado cierto tiempo sin obtener resultados, también, erramos al enfocar todas nuestras energías en los resultados indirectos, no tomando en cuenta los pasos que debemos dar para alcanzar los primeros y así hacerlo más simple.

Y no olvides que para obtener resultados siempre debes dejar de pensar para actuar, ¡no lo pienses mejor hazlo! Tal como dice Gordon Dryden:

- Aprendes a hablar, hablando.
- Aprendes a caminar, caminando.
- Aprendes a jugar golf, jugando.
- Aprendes a escribir a máquina, escribiendo.
- Y aprendes mejor, ¡aprendiendo!

¿Crees que el planeta tierra hoy se le “ocurrirá” dejar de moverse? Él se rige por leyes, no por cómo se siente hoy. Tú estás aquí por esas leyes. Cuando el esperma se unió con el óvulo, obedecieron a una ley, tu vida en el vientre materno también y así con toda tu vida. ¿Entonces por qué crees que todo es una casualidad? Nada pasa por casualidad, todo es resultado de algo.

Si tienes la vida que tienes, es porque es un resultado, no es por una casualidad. Siguiendo esa lógica, puedes cambiar lo que quieras cuando lo desees, el resultado puede ser inmediato o tardar un poco, pero llegará. Inclusive ganar la lotería tiene esa fórmula, nadie puede recibir el premio gordo si no tiene un billete de lotería, esa persona tuvo que esforzarse por tenerlo, ya sea que lo haya comprado, lo haya encontrado en la calle o se lo hayan regalado, cuando lo obtuvo tuvo una posibilidad de ser rico, lo demás fue un resultado.

Nuestro problema es que vamos por la vida pensando que todo va a cambiar por arte de magia. La vida, para mí, es como el efecto dominó: si colocas una ficha tras de otra y la empujas, una tirará a la otra. Si buscas tener el éxito, te lloverán las oportunidades.

La magia no existe, lo que si funciona es que te impongas un objetivo a alcanzar.

Tal vez creas que tienes bien definido el objetivo a alcanzar pero pronto te das cuenta que los resultados no llegan, entonces te desesperas y dices algo como esto: “*no podré lograrlo*”. ¿Sabes qué te falta? Algo muy simple pero determinante para el éxito: **Ser más específico.**

Imagina que en tu ciudad han cerrado varias calles y necesitas encontrar una nueva ruta para llegar a tu destino. Si eres práctico revisarás tu mapa para buscar vías alternas o preguntarás a alguien cómo llegar. ¿Cómo buscas las calles en tu mapa o cómo preguntas a una persona? Por tu bien es-

pero que primero ubiques en qué calle estás y después busques cómo llegar a tu destino. Es algo como el juego del laberinto que jugabas de niño, debías ver de dónde partías y hacia dónde debías llegar.

¡Eso es ser específico!

Para alcanzar el éxito sucede algo muy similar, es muy diferente despertarte con la sugestión “*hoy voy a ganar dinero*” a esta otra: “*hoy miércoles 19 de Mayo del 2015 ganaré 500 dólares*”. ¿Qué te dice tu voz interna? Supongo que algo como esto: “*¿Y si no puedo?*”, “*500 dólares es mucho, mejor...*”, “*¿pero cómo lo conseguiré?*”, en fin, cientos de trabas cuando deberías de instalar sólo instrucciones precisas y no escuchar a esa vocecita. Entre más seguro estés que saldrás del atolladero, más opciones aparecerán frente a ti.

La literatura y el cine están plagados de ejemplos donde los protagonistas no saben pedir un deseo y el genio de la lámpara (o el diablo, depende del libro o la cinta) le concede uno equivocado, que en esencia es el mismo, pero no el que esperaba el solicitante.

Por eso te recomiendo que seas específico, para que obtengas lo que realmente deseas y no otra cosa.

SECRETO 4: GENERA LA MAYOR CANTIDAD DE INGRESOS.

*Escucho con atención a la gente que cree tener la razón,
pero prefiero seguir a la gente que tiene los resultados.*

DONALD TRUMP

¿Sabes cuánto vale una hora de tu tiempo? Cuando dicto seminarios de atracción de riqueza lo primero que hago es enseñar a calcular cuánto vale una hora de los asistentes, esto es sumamente útil para atraer dinero.

Pero la mayoría no sabe cuánto vale una de sus horas.

¿Quién ha determinado cuánto vale una hora de tu tiempo? Por tu bienestar financiero espero que tú lo hayas hecho, si otro lo hizo por ti, estás trabajando de acuerdo a las expectativas de otros y con ello no atraerás la riqueza.

Todos deberíamos conocer cuánto vale una hora de nuestro tiempo, así tendríamos el control de nuestras finanzas.

Recientemente le pregunté a un amigo, psicólogo clínico, cuánto cobraba por terapia, él me contestó que 10 dólares por hora, como no dije nada, él me dijo: “*pero se puede negociar...*”, ¿crees que realmente deba cobrar esa cantidad por sus servicios? Yo no lo creo. Él es una persona casada con hijos, aunque su esposa trabaja, no creo que viva adecuadamente.

Te voy a decir por qué.

Si él hubiera realizado una simple suma de sus gastos pronto se daría cuenta que no es suficiente lo que consigue por hora de terapia.

Hagámosla en este momento.

Estos algunos de sus probables gastos al mes:

200 dólares - renta de consultorio.

100 dólares – luz y teléfono

30 dólares – servicio de Internet

20 dólares – telefonía celular

300 dólares – comida

200 dólares – transporte

Y voy a parar aquí.

¿Es suficiente lo que gana? Por supuesto que no.

Supongamos que tiene 4 pacientes diarios, de 10 dólares por hora, al día gana 40 dólares, si trabaja 5 días a la semana, tendrá 200 dólares. Bien, ya ha cubierto la renta de su consultorio en la primera semana, al mes ganará 800 dólares, nada mal por escuchar a una persona durante una hora, ¿pero es suficiente?

Sus gastos ascienden a 850 dólares. ¡Ya tiene una pérdida de 50 dólares! Esos cincuenta dólares muy probablemente saldrán de su tarjeta de crédito, con lo que tendrá una deuda mayor al final de año.

Podrías decirme que su esposa trabaja y aporta al gasto mensual, tienes razón, sólo que lo que ella gana podría ser muy semejante.

También recuerda que no hemos sumado otros gastos igual de importante, algunos podrían ser:

200 dólares – renta de casa

100 dólares – luz y teléfono de casa

30 dólares – servicio de Internet de casa

20 dólares – telefonía celular de los hijos

50 dólares – ropa

100 dólares – gastos de escuela de hijos

¡Ya son 500 dólares más al mes!

Falta sumar diversiones, gastos extras como comida fuera de casa, gas y otros insumos.

¡Este psicólogo ya tiene una pérdida de 550 dólares al mes!

Por eso debemos conocer cuánto debemos cobrar por hora, en el caso de él, con los pocos gastos que tenemos contabilizados, debería obtener 33.75 por hora.

¿Cómo resultó esta cantidad? Simple:

1350 dólares al mes de gastos por 2, es igual a 2700 dólares, esto debe dividirse entre 80 horas que trabaja (4 horas diarias por 20 días al mes). El total nos arroja 33.75 dólares la hora.

Para que él pueda estar libre de deudas y comenzar a ganar dinero debe cobrar al menos 33.75 dólares la hora. ¡Pero sólo cobra 10 dólares la hora!

Hace poco tiempo conversaba sobre esto con un amigo que trabaja como catedrático en una universidad, cuando comenzamos a hacer cuentas me detuvo, argumentando: *“no quiero conocer cuánto estoy perdiendo”*. Si, leíste bien, no deseaba conocer cuánto perdía. Al negarse a ello seguirá endeudándose por no conocer lo más elemental para atraer la riqueza: **saber dónde me encuentro y dónde quiero llegar.**

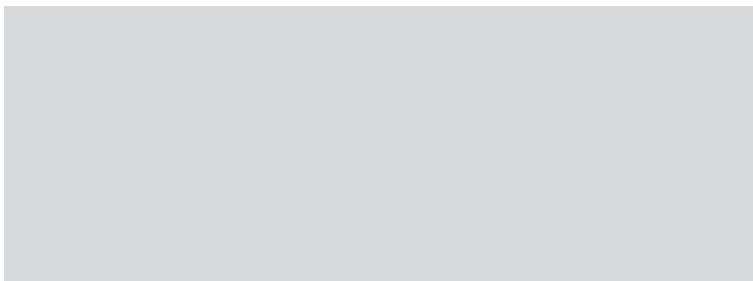
Si no sabes cuánto tienes que ganar al día, nunca saldrás de tus problemas financieros, sólo sobrevivirás. **Cuando conozcas el valor de tu hora deberás trazarte un plan de acción para obtenerlo.**

La mayoría de personas no saben cuánto vale su hora, por tanto nunca cobrarán lo adecuado.

Pero los millonarios si lo saben.

Todos los millonarios a los que entrevisté para atraer el éxito a mi vida me dijeron lo mismo: **¡aprende a ser un experto con los números!** Tiene mucha lógica esta afirmación, si no sabemos cuánto gastamos, nunca sabremos cuánto ganar para ser millonarios.

Ahora es tu turno, escribe en este apartado cuáles son tus gastos al mes, después, calcula cuánto vale tu hora actualmente:



¿Fue simple descubrirlos? ¿Qué descubriste? ¿Qué vas a hacer a partir de estos descubrimientos?

Ahora que ya sabes cuánto debes ganar, debes decidir qué vas a hacer para conseguirlo.

Todos los millonarios que conozco tienen diversos negocios que les reditúan mucho dinero, todos los pobres que conozco sólo tienen una fuente de ingresos, a veces un empleo, a veces un pequeño negocio.

Conozco a un rico que tiene una profesión pero no la ejerce, cuando le pregunté el por qué, me dijo: *“me gusta la profesión, pero no gano lo suficiente”*. Los millonarios no se

aferran a una solución, buscan cientos de soluciones y formas de ganar dinero, en cambio los pobres no tienen más opciones.

¡Por eso debes tener muchas opciones de ingresos!

Este es un secreto de ellos, al tener muchas entradas de efectivo, cubren rápidamente sus necesidades y tienen dinero para seguir invirtiendo. Cuando hayas cubierto tus necesidades el resto de dinero que entre será para invertirlo en otros negocios, tal como hacen ellos.

Si dudas que puedes tener más dinero te pido lo reconsideres, siempre hay formas de hacer dinero, si realmente deseas saber cómo, sigue esta máxima: **observa todo y no pierdas detalle**. En cualquier lugar hay oportunidades de negocio, sólo hace falta que observes y te preguntes “*¿para qué me sirve?*”.

Cuando te preguntas “*¿para qué me sirve?*” tu cerebro busca muchas opciones, mientras que si te preguntarás “*¿qué es?*” sólo describiría el objeto o situación. Las personas que han empleado esa pregunta, innovan, puesto que el cerebro propone cientos de posibles respuestas, mostrando miles de caminos.

La persona que inventó la rueda tuvo que preguntarse “*¿para qué me sirve?*” cuando vio un tronco rodar, de la misma forma John Boyd Dunlop inventó el neumático inflado por aire cuando su hijo montaba su triciclo por las calles y el traqueteo de las llantas le impedían avanzar con más rapidez. “*¿Para qué me sirve?*” es una pregunta tan poderosa que puede utilizarse hasta en el terreno emocional, Victor Frankl la utilizó para encontrarle el sentido a la existencia y proponer la logoterapia.

En mis seminarios les pido a los asistentes que se reúnan para encontrarles al menos tres usos diferentes a los objetos

cotidianos, cuando lo hacen generan muchas ideas que podrían hacerles ganar dinero. Al buscar más opciones, su cerebro les muestra nuevas propuestas, es lo que hacen los inventores, observan lo existente para crear algo nuevo.

Pregúntale a un compositor de música cómo hace su tarea y te dirá que las notas musicales llegan a su mente y él las ordena, es decir, deja que fluyan y les va dando un orden. Es lo que te propongo, deja que tu mente te ofrezca soluciones a partir de una pregunta tan poderosa como la de Edison.

Hace años, conversaba con un amigo que fabricaba cosméticos naturistas, mientras me hablaba sobre ello, me hice la pregunta “¿para qué me sirve saber esto?”, entonces una idea vino a mí. Yo tenía muchos conocidos a los cuales venderles ese tipo de productos, le propuse hacer una alianza de negocios y comencé a distribuirle sus productos. ¡A ambos nos fue estupendo! **Ganamos mucho dinero a partir de una conversación y de *observar todo y no perder detalle*.**

Para lograr aún más, no olvides que debes invertir es en tu mente, “*vacía tu bolsillo en tu mente, y tu mente llenará tu bolsillo*”, dijo Benjamin Franklin, “*dinero llama dinero*” afirma el dicho popular, es decir, invierte en tu preparación, para que seas millonario rápidamente.

Asiste a cursos, adquiere conferencias en audio y escuchalas, compra libros y léelos, destina cierta cantidad de tus ingresos para conseguir material de estudio, pronto se te devolverá con creces, tal como decía Franklin.

Tengo muchos clientes que utilizan mis audios, leen mis libros y han tomado mis seminarios, con ello han multiplicado sus ingresos de manera excepcional, cada que sale un nuevo material ellos lo adquieren pues saben que esa pequeña inversión les dará miles de dólares en poco tiempo.

Yo también lo hago, tengo destinado presupuesto para adquirir libros, videos y audios, entre otros materiales y cursos. ¡Eso debes hacer también!

Conocimiento es poder y entre más sepas, más dinero llegará a tus manos.

El peor error que podemos cometer es suponer que ya sabemos lo suficiente, tenemos que seguir aprendiendo, seguir invirtiendo en nuestro aprendizaje.

Todos los millonarios que conozco hacen esto, en cambio los pobres no dedican dinero ni tiempo a seguir aprendiendo, con ello sólo están bloqueando su paso hacia la riqueza.

A partir de este día invierte en tu mente, para que ella te proporcione dinero en un futuro no tan lejano.

Y mientras lo haces, destina parte de tus ingresos a otros negocios que te hagan ganar dinero.

No necesitas ser un experto en la bolsa de valores, destina dinero a negocios pequeños y grandes, ¡cualquier negocio que te proporcione ganancias es una inversión!

En mi caso he destinado dinero a páginas de Internet, en las cuales vendo diversos productos, ellas me dan dinero aún cuando estoy durmiendo, no sabes lo dichoso que me siento cuando despierto y me han depositado dinero mientras estoy descansando.

Hace tiempo tenía máquinas despachadoras de dulces, ellas trabajaban para mí mientras yo trabajaba en mi empresa, cada que reunía la suficiente cantidad para comprar otra, lo hacía. Pronto llegué a tener muchas de ellas trabajando para mí. Este es un negocio noble, que no requiere mucho tiempo para dedicarle.

¡Pero también las vendía!

Este es un secreto que te voy a revelar: cuando comencé a adquirir máquinas también comencé a venderlas. Coloqué fotos en sitios de ventas en Internet de ellas, en cuanto el cliente depositaba, yo iba con su dinero a comprarlas y se las enviaba, obviamente me quedaba cierto porcentaje de ganancia, ¡sólo por ir a comprarlas! No necesité tenerlas e invertir en ellas, el cliente pagaba, yo compraba y se las enviaba, un buen negocio con cero pesos de inversión. Con lo que obtenía compré otras cosas que me han dado a ganar dinero.

Si aún no crees que en todos los sitios hay oportunidades de negocio te invito a que lo reconsideres, ¡donde quiera hay oportunidades! Sólo hace falta que observes más y ¡actúes! Hay cientos de negocios para hacer.

Otra estrategia para generar mayores ganancias es disminuir tus gastos.

La investigadora Margaret Polski descubrió mediante imágenes de resonancia magnética funcional (fMRI) que cuando alguien ganaba una fuerte suma de dinero se estimulaban en el cerebro los mismos circuitos de recompensa que activan las drogas.

Por eso muchas personas con dinero tienden a gastarlo sin analizar cómo multiplicarlo, en cambio la persona que está acostumbrada a ganar mucho dinero controla más sus emociones y destina más recursos económicos a inversiones que a placeres.

Esa es la razón por la que cientos de personas pierden sus ahorros en estafas o el por qué los herederos de grandes fortunas las dilapidan rápidamente.

Hace tiempo, en la usual conferencia que tengo con jóvenes sobre la adquisición de riquezas, hablé sobre el control

de emociones. Afirmaba que todos debíamos controlarlas para vencer el miedo y así eliminar las dudas que llegaban a nuestra mente, entonces un asistente levantó la mano y me dijo algo muy interesante: “*Ahora comprendo por qué hemos tenido problemas económicos*”, continuó su participación mencionando que cuando era niño, su madre preparaba galletas, las cuales se vendían muy bien entre sus vecinos, ella enviaba a su hijos a venderlas y repartirlas, pero llegó el momento que ellos tuvieron vergüenza de hacerlo, por lo que decidió ya no hacer más el producto. Eso ocurre muy a menudo, las emociones hacen perder verdaderas oportunidades de negocios, sólo por no controlarlas.

Al no controlar tus emociones no te das cuenta de lo que está frente a ti, pierdes toda objetividad y tu mente elabora supuestos.

Un proverbio ruso dice: “*Hay quienes pasan por el bosque y sólo ven leña para el fuego*”, a mi me encanta esa frase, ya que si la analizas, es muy profunda. Muchas personas sólo ven una oportunidad de negocios frente a ellos cuando existen cientos, pero son sus filtros mentales las que los bloquean a verlas, es como si tuvieran unos lentes que sólo les dejaran ver un poco del inmenso panorama que tienen frente a ellos.

Esos bloqueos mentales son resultado de su educación formal e informal, de aquello que escucharon, vieron y sintieron, en fin, de toda aquella experiencia a la que fueron expuestos. No es de admirarse que muchas personas se detengan con miedo mientras otros pasan frente a ellos a tomar las oportunidades que han dejado pasar.

En estos años es más sencillo ganar dinero que en otras épocas.

Los convenios económicos entre naciones, la comunicación más rápida y las nuevas tecnologías, hacen que cual-

quier persona pueda ganar dinero más rápido que en anteriores años.

¡Pero también es cierto que millones de personas no utilizan estas ventajas! Ellas se quejarán que la tecnología les quitó sus empleos, que pocos se hacen ricos a costa de otros y muchos más lamentos.

Esto no es nuevo, si investigas sobre la revolución industrial, te darás cuenta que los que sacaron ventaja de las máquinas fueron unos cuantos, ellos estaban preparados para el cambio, mientras millones no. Si aquellos obreros que fueron desplazados por máquinas hubieran aprendido a utilizarlas...

Las quejas que escuchas sobre el dinero, han sido las mismas en la historia de la humanidad, lo cierto es que pocas personas se atreven a tomar el control de su vida, ellas saben que deben aprender cosas nuevas, arriesgarse y aprovechar el presente.

Cuando era niño mi abuelo era comerciante, él compraba granos a los pobladores de una región para posteriormente venderlos en la ciudad. Él tenía transporte, bodegas y conocía muchas personas a las cuales venderles. Para muchos era una persona que se aprovechaba de la necesidad de los campesinos, pero lo cierto es que nunca lo vi o escuché obligando a alguien a venderle su cosecha. Ellos llegaban, hacían el trato y eran ellos los que lo llevaban a sus bodegas. Si ellos se hubieran organizado entre campesinos, comprado transporte entre todos, adquirido bodegas y salir a conseguir contactos profesionales en el ramo, prescindirían de un intermediario. Pero no lo hacían.

Esto sucede en la actualidad de la misma manera, existen millones de personas que se quejan de su situación, pero no hacen nada para remediarla.

Años después de dedicarse a esa labor, mi abuelo se dio cuenta que ya no era redituable ese negocio, entonces comenzó otro con gran éxito. Muchas personas siguen haciendo lo mismo aunque el entorno cambie, entonces quedan estancados y obviamente sus ingresos disminuyen.

¿Te das cuenta de cuántos pensamientos absurdos han sido instalados en nosotros? “*El rico se aprovecha*”, “*la tecnología quita muchos empleos*” y demás sentencias absurdas. Lo cierto es que muchas personas no están preparadas al cambio ni desean aprender.

A lo largo de mi vida he visto muchos cambios y, también a muchas personas quejarse de ellos. Cuando era adolescente no había computadoras personales, sólo algunas empresas las tenían, en ese tiempo me enseñaban mecanografía, esas máquinas de escribir eran pesadas, lentas y con muchos errores. Muchas veces le dije a los profesores que las computadoras nos ahorrarían mucho tiempo y esfuerzo, ellos decían: “*esas máquinas nunca desplazarán a las máquinas de escribir*”. Unos tres años después las computadoras estaban remplazándolas.

Entonces surgieron detractores y gente que no deseaba cambiar sus ideas. Muchas personas no querían aprender a utilizar una computadora, seguían añorando el pasado y creían que era una “moda” que pronto pasaría. Pero se equivocaron, seguimos utilizando computadoras.

En cambio, muchas personas vieron una oportunidad donde nadie la vislumbraba, comenzaron a hacer programas informáticos, utilidades, juegos y un sinnúmero de herramientas para utilizar todas las ventajas de una computadora. Ellos hicieron mucho dinero, los que añoraban el pasado y se quejaban, no.

Siempre ha sucedido lo mismo, si repasas la historia te darás cuenta de que todo cambio social, político o cultural,

implica millones de personas inconformes y un puñado de individuos que generan riqueza a partir de ellos.

El problema no son los cambios tecnológicos, sociales, culturales o políticos, son las personas que no se adaptan a ellos y los aprovechan.

En 1994, cuando llegó Internet a México, yo fui el primero de más de 400 alumnos de mi facultad de psicología en navegar en ella. Cuando vi todas las oportunidades de negocio que ofrecía a un psicólogo, se las comenté a mis profesores, ellos dijeron: “*nadie preferirá conversar con una máquina*”. Ellos se equivocaban. Ahora conversamos por medio de Internet, cerramos negocios, compartimos ideas y ¡enseñamos a través de la red! Ellos no vieron todas las ventajas y se quedaron atrás, hasta la fecha muchos de mis profesores no tienen un correo electrónico o usan la red.

La red provee de algo que es sumamente necesario para tener éxito: **comunicación sin barreras geográficas, de lenguaje o sociales.**

He publicado muchas investigaciones en revistas científicas sobre la red, también tengo escritos cinco libros sobre ella, por eso te puedo decir que esta supercarretera de la información es el medio idóneo para ganar dinero.

¿Sabes cuál es una de las razones por las que vendo en Internet? Porque no tengo que salir de mi casa para venderle a todo el mundo. Hace años era vendedor de productos cosméticos naturistas, tenía que viajar un par de horas a diario para expandir mi negocio, eran jornadas largas y pesadas, a veces llegaba a los negocios que me compraban y no estaban abiertos, otras aún tenían producto, me esforzaba mucho para vender a cierta región y no podía lograr más. En cambio, cuando comencé a vender en la red me di cuenta que podía venderle a millones de personas, en los horarios más diversos, sin tener que viajar tanto tiempo.

No me conformé con vender en mi región, ¡comencé a venderle a todo el mundo!

Internet nos permite tener una tienda virtual las 24 horas del día, los 365 días del año, esto es estupendo para cualquier persona que desee incrementar sus ganancias.

Me gusta mucho vender por este medio de comunicación por muchas razones:

- Puedo atender las consultas de mis clientes desde cualquier sitio y en cualquier horario.
- Disfruto a mi familia, pues tengo mucho tiempo para ellos.
- Asisto a capacitación mientras mis negocios me proporcionan ganancias.
- No tengo jefes.
- Y muchas otras ventajas.

Mientras viajo a dar seminarios sigo en contacto con mis clientes, el trabajo en Internet me permite tener muchas actividades, atender mis otros negocios y seguir con mi ritmo de vida, todo sin descuidar a mis compradores.

¿Qué negocio te permite impartir seminarios, cursos y conferencias mientras lo atiendes? A veces dicto una cátedra en universidad, mientras lo hago, mis negocios en la red siguen activos, no necesito estar al frente para seguir ganando dinero.

Por si fuera poco, ahora que estoy escribiendo estas líneas, ya he vendido algunos productos, es decir, ¡puedo escribir para ti mientras me llega el dinero! ¡Por eso me agrada tener negocios en la red! Te recomiendo lo mismo, verás que es muy gratificante, además que aprenderás mucho.

No supongas que es complicado tener un negocio en la red, ya te he mencionado anteriormente que debes eliminar ese tipo de creencias, tú puedes también ganar dinero en ella.

Visita páginas, investiga qué venden otras personas y méjoralo, obtén ideas, crea nuevos productos, en fin, saca el mayor provecho de la red de redes.

Si deseas más información para vender en la red, tengo varios libros estupendos sobre el tema, recuerda que entre más información tengas más dinero obtendrás.

Y tú ¿ganas dinero las 24 horas, los 365 días de la semana? Yo sí y es un trabajo estupendo, que no cambiaría por nada en el mundo.

¿Sabes cuál es una de mis estrategias? Tener mucha información.

Siempre he sostenido que la información te proporciona poder, para ser millonario, esto se convierte en una ley.

Cualquier millonario te dirá que su riqueza es el resultado de la información, cualquier pobre te dirá que no sabe qué hacer, es decir, no tiene los suficientes datos para atraer la abundancia.

Por eso seguiré insistiéndote que lleves una bitácora de tu vida.

¿Sabes cuánto gastas a la semana? ¿Qué gastos son necesarios y cuáles innecesarios?

Un día, estando en la fila para pagar en el supermercado, observé los productos de la persona que estaba delante de mí, fue sumamente interesante descubrir que del total que llevaba sólo un producto le sería útil.

Era una mujer, algo obesa, llevaba entre otras cosas:

- Pan industrializado.
- Gelatinas.

- Jugos industrializados.
- Galletas.
- Refrescos.

Eran muchos productos, por los que pagó más de 50 dólares, el único producto que podría estar justificado era una botella de agua. Era lógico su sobrepeso, estos pseudoalimentos fueron a parar en su cuerpo.

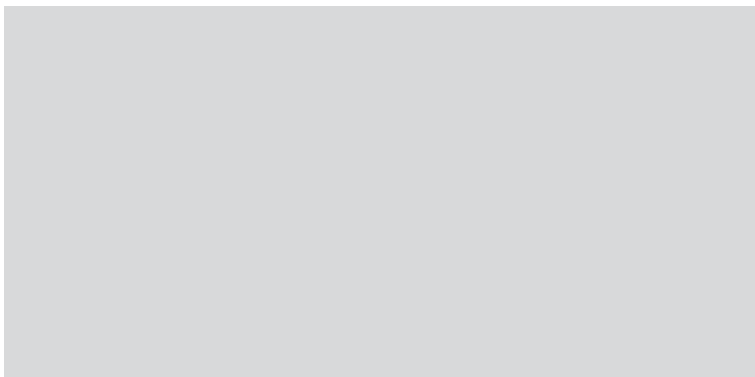
Ella gastó demasiado en cosas que no le servirían, al contrario, le afectarían en su salud.

Desafortunadamente es muy común que cualquier persona haga lo mismo.

Tengo un amigo que es entrenador físico, cuando un cliente lo contrata, lo primero que hace es ir a su cocina y revisar qué productos le serán útiles, los que no, simplemente los tira a la basura. Sus clientes reportan mejor salud y por supuesto pérdida rápida de peso con esta simple acción.

La gran mayoría de personas compra sin analizar si le será útiles o no aquello que adquiere.

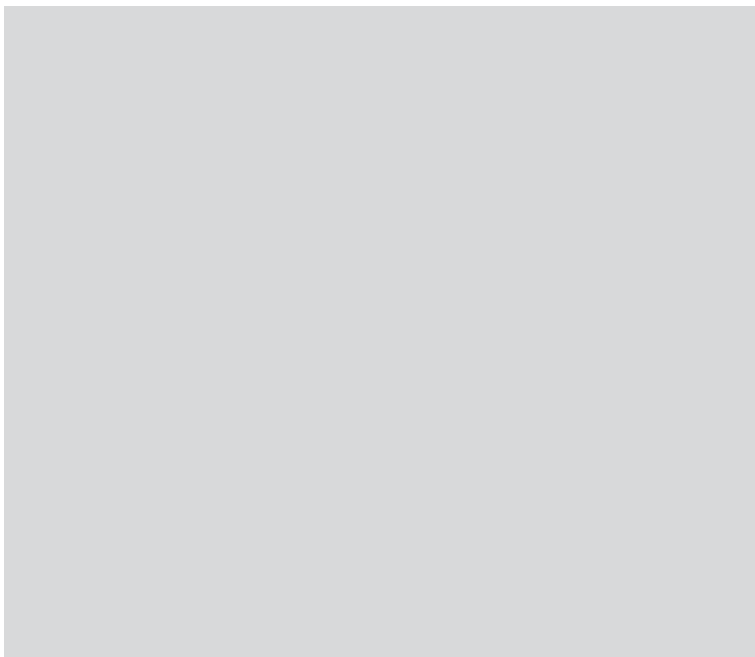
Haz un análisis sobre tus hábitos de consumidor, ¿qué productos compras que no te sirven para nada? ¿Cuáles perjudican tu salud? Escribe aquí tus resultados:



David Bach, un escritor financiero, descubrió que la mayoría de estadounidenses gastan un promedio de 1,260 dólares al año consumiendo café, a esto le llamó **factor café latte**. Si en lugar de consumirlo lo invirtieran en un negocio que les proporcionara ganancias, no sólo tendrían sus 1,260 dólares, sino que podrían cuaduplicarlos.

Todos tenemos esos gastos que podemos prescindir y, en lugar de gastar, invertir, sólo hace falta que nos demos cuenta de cuáles son.

En este momento escribe todos tus gastos innecesarios de este último mes:



Ahora que te has dado cuenta de ellos, ¿qué harás para evitarlos? Sigue anotando todos los gastos innecesarios para que los identifiques, elabora una lista y decide qué harás para evadirlos.

También evita la trampa de las “ofertas”. Muchos comerciantes saben que colocar esa palabra en algunos productos eleva sus ventas debido a que miles de personas no reflexionan sobre sus hábitos de consumo.

Hace poco fui a comprar un cepillo de dientes a una farmacia que ya es supermercado (interesante concepto de negocios), cuando los estaba eligiendo llamó mi atención el empaque que decía 2X1, aparentemente ambos tenían el mismo precio de uno. Busqué el cepillo sin esa promoción, comparé el precio y efectivamente tenía el mismo costo. Aunque no necesitaba el otro cepillo, pensé que podía regalarlo o conservarlo para utilizarlo posteriormente. Cuando llegué a la caja el dependiente me dijo que por ese día me podía llevar un liquido limpiador de pisos gratis, obviamente también me lo llevé. Nada mal por una compra de 12 dólares, adquirí lo que necesitaba y me llevé otros productos que podía utilizar posteriormente.

Desde hace algunos años analizo lo que voy a comprar, o mejor aún, ya tengo mis marcas preferidas, las cuales ya he usado y conozco, sé que ellas tienen la calidad y duración que necesito, por lo que las busco constantemente. Cuando compro en el supermercado leo las etiquetas, busco productos similares y consulto su precio, a partir de esa información decido qué llevarme.

En el caso del producto de mi anécdota, había otras ofertas en los cepillos de dientes, pero no eran lo que yo buscaba, por eso seguí buscando hasta encontrar lo que necesitaba, ¡y sin desearlo obtuve un producto gratis!

Cuando encuentro ofertas en un negocio, primero me pregunto si necesito el producto, hago cuentas para comprobar si realmente es un ahorro y tomo una decisión. ¡No me dejo guiar por mis emociones! Ellas me dirán que debo comprarlas, pues son una oferta, y las ofertas no duran mucho.

Te invito a que hagas lo mismo, analiza antes de comprar y programa tus gastos de tal forma que no sólo gastes por hacerlo, sino porque realmente necesitas los productos que adquirirás.

Hace algún tiempo una persona me dio el mejor secreto para evitar gastar dinero, ahora te lo comparto: **no lleves dinero en la cartera**. Es decir, debes analizar antes de salir qué necesitarás y llevarte lo necesario, nunca lleves dinero “*por si acaso...*”, esta es una práctica que te hará gastar mucho en productos innecesarios.

Evita los gastos y multiplica tu dinero, esa es una norma que explico en mis seminarios y libros sobre atracción de riqueza. Te sorprenderá saber que puedes atraer mucho dinero con cambiar algunos hábitos como evitar comprar productos en oferta.

Si compras aquello que no te da dinero, pero si te lo quita, entonces pronto serás más pobre, por eso adquiere sólo productos o servicios que te den más dinero.

Te cuestiono lo mismo que le pregunto a los asistentes de mis seminarios: ¿cuál es la función de la ropa? ¿Acaso no es cubrirnos? Entonces, ¿por qué compramos ropa de diseñador cuando sólo necesitamos algo que nos cubra? Eso es un gasto inútil, un despilfarro que sólo nos trae deudas. ¿Para qué nos sirve un auto? Supongo que como yo, contestaste “*para trasportarnos*”, por ello es absurdo cambiar de modelo constantemente.

Yo afirmo que todos buscan aceptación de una u otra forma, por ello desean usar ropa lujosa, autos último modelo y comer en restaurantes costosos, temen al “*qué dirán*”, por eso sólo consumen, sin pensar si eso los hace más ricos o más pobres.

Cuando dejas de escuchar a tu voz Niño diciéndote que debes comprar esto o aquello sólo para impresionar a otro o

para sentirte “bien” contigo mismo, entonces tu cerebro te ofrece muchas opciones para ganar dinero, pues es el Adulto quien toma el control.

El dinero te debe dar más dinero y nunca quitártelo, no olvides eso.

Una estrategia para controlar tu flujo de dinero consiste en diferenciar si consumes o inviertes, en la primera sólo te endeudas, gastas, compras cosas que no te son útiles al 100%, te conformas con gozar un momento y no reflexionas antes de gastar dinero. En cambio, si **inviertes, produces más riqueza, compartes tu riqueza con otros, controlas tus gastos, piensas en tu futuro, te preocupas por optimizar tus gastos y ampliar tus ingresos.**

En este momento, haz un análisis de una semana, recuerda en qué destinaste el dinero que obtuviste y colócalo en la columna que corresponda:

Consumismo:

Inversión:

¿Por qué aseguras que fue inversión? ¿Qué podrías hacer para dejar de consumir? ¿Qué sugerencias necesitas para invertir en lugar de consumir? ¿Consumes porque tu Niño te lo indica? ¿Cómo puedes silenciar a tus voces internas?

Esta pregunta es muy importante: ¿Cubre alguna necesidad emocional el consumismo?

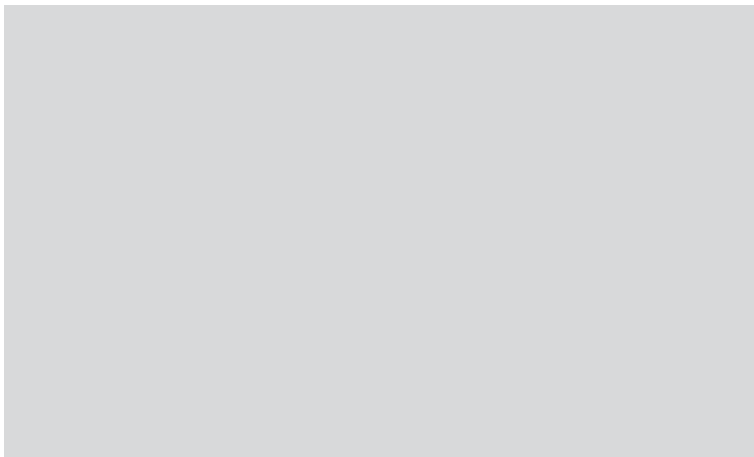
Cada que vayas a comprar algo, detente y analiza si lo haces por consumismo o por inversión. No olvides que lo primero te quitará dinero, lo segundo te llenará de riquezas.

¿En qué gastas a diario? Controla tus gastos si deseas tener dinero, olvídate de ello y sólo poseerás deudas.

Vas a hacer otro ejercicio para mejorar tu situación financiera. Anota tus gastos de una semana:

Ahora elige aquellos gastos que no puedes dejar a un lado, por ejemplo la renta de una casa, comida, etcétera.

¿Cuáles de tus gastos sí puedes omitir?



Analiza un mes de tu vida y descubre los gastos que son obligatorios y los que son innecesarios, los primeros no podrás evadirlos, pero los segundos sí, por ello es importante que los conozcas. ¿Qué harás para evitar esos gastos superfluos? Cada que vayas a hacerlos detente, recuerda que el dinero debe trabajar para ti y no al revés.

No lo olvides: el dinero debe darte más dinero, nunca quitártelo.

A partir de este día descubre lo que sólo te está haciendo perder dinero y aquello que te podría ayudar a ganarlo, decide qué pasos deberás dar para obtener más riqueza y cuáles debes evitar si no deseas perderlo.

No olvides que cualquier actividad debe generarte dinero, nunca quitártelo. Esto aplica al tiempo, él es un recurso que no debes malgastar ni hacer que otros lo pierdan. Evalúa todas tus acciones diarias y date cuenta de cuáles te están quitando tiempo y dinero. Aunque no lo creas, mucho de tu tiempo, energía y dinero se dilapida en situaciones que puedes modificar.

Para lograr un mejor análisis, responde, al final de tu día:

Este día, ¿Qué actividades fueron improductivas? ¿Cuáles me hicieron perder dinero, energía y tiempo? ¿Cómo puedo lograr disminuir ese tiempo, energía y dinero perdido?

Se inflexible con esto, si has descubierto que cierta actividad te ha quitado tiempo y dinero, decide cómo la eliminarás de tu vida.

Para aprovechar mejor tu tiempo, analiza lo que hiciste hoy y programa tu mañana. Pocas personas hacen un análisis de su día para programar lo que evitaran a la mañana siguiente, eso marcaría una gran ventaja sobre el resto.

Estas son algunas preguntas que debes hacerte para analizar tu día y programar el mañana:

- ¿Logré hacer todas las tareas que tenían prioridad?
- ¿Superé mis metas planteadas este día?
- ¿Cuánto tiempo gasté investigando nuevas oportunidades de negocio?
- ¿Cuánto tiempo desperdicié y en qué actividad?
- ¿Quién me hizo perder más tiempo?
- ¿Cuál fue la actividad más productiva que tuve?
- ¿Fue productivo este día? ¿Por qué?
- ¿Cuáles actividades que realicé me ayudan a alcanzar mis metas a largo plazo?
- ¿Cuánto tiempo destiné a mi crecimiento mental, emocional, físico y espiritual?
- ¿Qué cambiaría de este día?

A diario deberás responderte estas preguntas, ello te ayudará a programar un nuevo día, con menos distracciones y más beneficios. Utiliza unos momentos para ello, puedes hacerlo dos horas antes de dormir, mientras preparas el material que utilizarás al otro día.

Te recuerdo una vez más: **no gastes dinero en cosas innecesarias.**

Hace poco una amiga me decía que deseaba comprar un auto, cuando le pregunté por qué, me dijo que viajaba mucho y perdía mucho tiempo en hacerlo por el transporte público. Como recordé que un conocido vendía su Volkswagen sedán, se lo mencioné. Ella me miró con sorpresa y me dijo: *“nunca viajaría en uno de esos autos, deseo uno más grande”*. Intenté convencerla que después podría comprarse uno más grande, pero ella no me escuchaba.

Ella perdió de vista el objetivo principal de tener un automóvil.

En los seminarios que dicto les pregunto a mis asistentes: *“¿Cuál es la razón para tener un auto?”*. Pocas veces dicen: *“transportarme de un lugar a otro”*. La gran mayoría afirma que es necesario un auto, pero no sabe por qué.

Te pregunto en este momento esto: ¿Cuál es la razón por la que usamos ropa? Muy probablemente contestaste *“para cubrirnos”*, y tienes mucha razón, entonces... ¿por qué mucha gente desea usar ropa de una marca comercial en especial? Muchas personas sólo usan prendas de cierta marca, inclusive conozco algunos que mandan a bordar el logotipo de una marca en indumentaria barata, para hacerla parecer más onerosa.

Perdemos de vista el objetivo de un auto o la vestimenta. Esta amiga que te comentaba, muy probablemente pensó: *“¿qué van a decir mis amigos si viajo en un auto sencillo?”*. Las personas que usan ropa de diseñador piensan algo como: *“¿Qué dirán los demás si uso vestuario sin marca comercial?”*.

Por eso gastamos dinero que no tenemos.

Conozco cientos de personas que podrían comprar un auto usado a buen precio, pero optan por adquirir uno nuevo, aunque tengan que pagarlo en 24 meses o más. Ellos no se han dado cuenta, pero esos años están trabajando para otro, en este caso la institución financiera que les prestó ese dinero.

Si necesitas un auto para trasladarte, no compres un último modelo, adquiere uno usado en buenas condiciones y cubre esa necesidad. Si viajas solo, no compres una camioneta, analiza todas las ventajas y desventajas antes de gastar tu dinero o pedir un préstamo.

Primero cubre tus necesidades básicas y cuando tengas riqueza podrás darte ciertos lujos, nunca hagas lo contrario.

Desafortunadamente muchas personas tienen deudas por que adquirieron objetos, vehículos o ropa que no necesitaban. Eso pasó porque no reflexionaron antes de hacerlo, sólo fue simple consumismo.

Según un estudio de la Universidad Nacional Autónoma de México, los trabajadores destinan su aguinaldo¹ de esta forma: 42% a cubrir deudas, el 28% para alimentos y el 30% restante al pago de servicios, ropa y calzado.

¿Te das cuenta? El mayor porcentaje del dinero que obtiene el mexicano al final del año lo destina a pagar las deudas contraídas durante el mismo. En los países de habla hispana sucede lo mismo, aquello que solicitaron prestado en algún momento se tendrá que pagar, aunque tengan que dejar a un lado sus necesidades.

Las personas ya comienzan a vivir pensando que deben tener una deuda si quieren tener posesiones, hace poco en

¹ Gratificación anual que otorgan las empresas a sus trabajadores en algunos países, normalmente al final de año.

uno de mis seminarios, al hacer la cuenta para conocer cuánto debían cobrar por hora (de lo que te hablaba anteriormente), una asistente me dijo: *“pero falta el pago de la tarjeta de crédito”*, solo sonreí y le dije: *“ese gasto no debería estar contemplado”*.

Muchos suponen que tener deudas es normal, los jóvenes ya nacieron en países donde se “popularizó” este concepto, por eso lo ven como parte de su actuar diario.

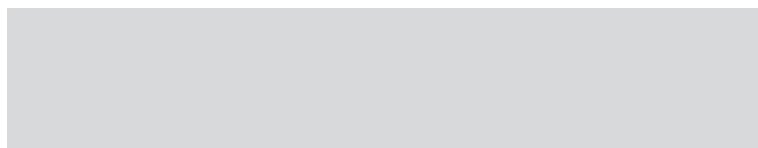
Todos los ricos que entrevisté saben cuánto gastan al mes y cómo pueden reducir esos gastos, por ello no tienen deudas, ellos ganan más de lo que gastan, en cambio, un pobre gasta más de lo que gana, por eso no sólo adquiere más deudas, sino problemas.

Un rico sabe cuándo gastar, qué comprar y cómo recuperar ese gasto, un pobre sólo sabe canjear dinero por productos, alimentos o vestido.

Ese es uno de los secretos que debes conocer: **aprende cómo gastar menos y ganar más dinero.**

No adquieras cosas sólo por que las desees, detén tus emociones y piensa un poco, antes de comprar algo, evalúa las ventajas y desventajas, analiza si realmente lo necesitas y si te quitará dinero o te hará ganarlo. Eso te ayudará bastante. Creo firmemente que cualquier cosa en la que gastes dinero debe proveerte de más o por lo menos no quitártelo.

Es el momento de que hagas un análisis de lo que has adquirido estos dos últimos meses, ¿Te han reportado ganancias? ¿Te han quitado dinero?



Si te lo han quitado, ¿qué harás para que dejen de hacerlo?

Como te habrás dado cuenta, las emociones juegan un papel importante para que adquieras cualquier producto. Eso lo saben las empresas, por eso crean campañas de publicidad para que compres sin pensar.

Por eso debes tomar el control de tus emociones, para que otro no te controle a ti.

Hace poco charlaba con un profesor de matemáticas, lo que compartimos nos arrojó una hipótesis interesante: **las personas menos emocionales tienen más aptitudes matemáticas**. Cuando lo descubrí literalmente grité: “¡Eureka!”, esto fundamenta algo que he sabido desde hace mucho: **los ricos que conozco manejan de manera magistral sus emociones y son muy hábiles para las matemáticas**. Eso reforzaba esa deducción.

Un estudio del año 2005 realizado a personas que tuvieron una lesión en la corteza cerebral, específicamente en el área de las emociones, determinó que son mejores tomando una decisión financiera que los individuos sanos. Para demostrarlo se sometió a los sujetos con estas lesiones a pruebas lógicas y matemáticas, que dominaron sin ningún problema.

Entonces la conclusión es sumamente interesante: **entre menos emociones, mayor potencial para ganar dinero**.

Un pobre antepone sus emociones y ellas lo ciegan, por ello no le permiten hacer cálculos adecuados, literalmente se guía por lo que siente, nunca por la lógica.

El millonario controla sus emociones sin ser un autómatas, simplemente decide si dejar que fluyan sus emociones o no ante cualquier situación que se le presenta, se siente humano pero controla sus recursos emocionales.

SECRETO 5: NO INVENTES, INNOVA.

El pensamiento vertical es escarbar el mismo hoyo para hacerlo más profundo. El pensamiento lateral es intentarlo en otra parte.

EDWARD DE BONO.

Observa a tu alrededor y te darás cuenta que la mayoría de cosas que te hacen más fácil tu existencia son una mejora de algo que ya existía, es decir, son innovaciones.

La computadora portátil en la que estoy escribiendo este libro es una mejora de la máquina de escribir, también lo es del primer ordenador, hace unos veinte años las computadoras no tenían disco duro, eran discos flexibles que poseían pocos bytes, ahora los discos son rígidos y forman parte de la máquina, todo mejora a diario, o como te decía, se innova constantemente.

Cuando era niño comprendí que si deseaba tener dinero debía innovar, ese pensamiento me ha acompañado toda mi vida, gracias a que lo tengo, gano dinero donde otros no logran atraer riqueza, siempre observo y me cuestiono si algo se puede mejorar, obviamente si está dentro de mi campo de acción, lo optimizo.

Cuando veo algo que supongo que se puede mejorar, utilizo varias preguntas para que mi mente trabaje y me inunde con ideas:

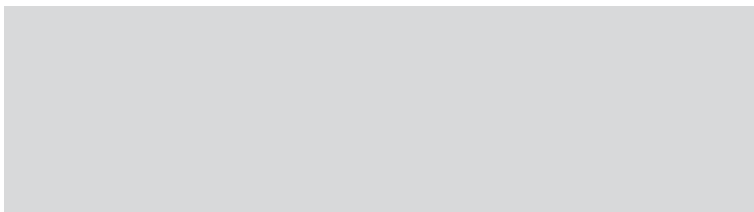
- ¿Qué podría sustituir?
- ¿Qué nuevas combinaciones puedo hacer?
- ¿Cómo puedo adaptarlo?
- ¿Se puede agrandar, aumentar, reducir, invertir, eliminar o modificar?
- ¿Podría tener una nueva forma?

Es lo mismo que hace millonario, cuando ve algo, no supone que ya está hecho, sino que se puede mejorar o modificar, eso le ayuda a innovar.

Si lo analizas fríamente, todo “invento” es un reordenamiento de un patrón ya existente, dicho de otra manera: lo novedoso no es más que algo ordenado de manera diferente.

Te recomiendo un ejercicio: sal a caminar y observa todo a tu alrededor, mientras lo haces, identifica algo que te llame la atención, ahora responde las preguntas anteriores, es decir:

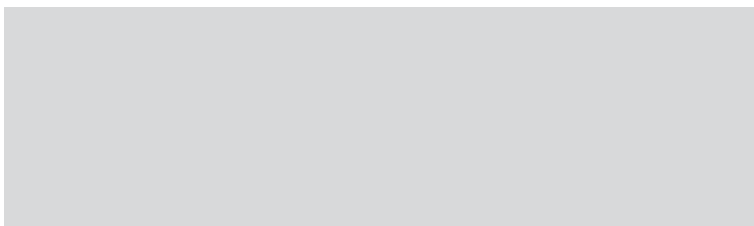
¿Qué podrías sustituir?



¿Qué nuevas combinaciones puedes hacerles?



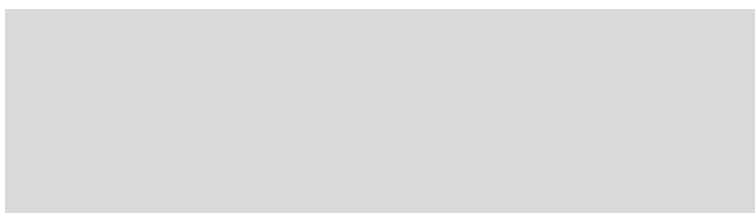
¿Cómo puedes adaptarle algo?



¿Se pueden agrandar, aumentar, reducir, invertir, eliminar o modificar?



¿Podría tener una nueva forma?



Permite que tu mente responda lo anterior, detén tus voces internas (aquellas que podrían decirte: “*ya no necesita mejora*”, “*así está bien*”, etc.), imagina aquello que observaste de forma diferente, con otros colores, tamaños, usos, etcétera, crea cosas nuevas a partir de algo ya existente.

Todas las personas que han innovado han realizado ejercicios similares, ¡por eso tú debes apropiarte de esta técnica!

Aunque no lo creas, hay mucho que modificar, si tomas en cuenta que muchos grupos de personas necesitan productos o servicios especiales, te darás cuenta que tienes un gran camino frente a ti que te llevará a ser millonario.

Eso hizo Bill Bowerman, quien fue un entrenador de pista y campo estadounidense y cofundador de Nike Inc. Bowerman deseaba quitarle peso a las zapatillas de correr de sus atletas, pues suponía que el calzado hecho a mano pesaría menos en los pies de sus corredores y que las ampollas se

reducirían, además de disminuir la resistencia. Una mañana, cuando veía a su mujer haciendo waffles, se le ocurrió verter uretano líquido en su wafflera, logrando una suela para correr que resultó ser duradera, liviana, con una tracción excelente y gran amortiguación. Su innovación, que nació en su cocina, fue el modelo para todos los futuros calzados de Nike.

Bowerman contestó las preguntas que te he planteado, consiguiendo una innovación que le ha dado millones de dólares a Nike. Para hacer lo mismo sólo debes contestar: ¿Qué podría sustituir? ¿Qué nuevas combinaciones puedo hacer? ¿Cómo puedo adaptarlo? ¿Se puede agrandar, aumentar, reducir, invertir, eliminar o modificar? ¿Podría tener una nueva forma?

Eso hizo también Perry L. Spencer, un científico que trabajaba la empresa estadounidense Raytheon Manufacturing Company dedicada a crear equipos militares, cuando, en 1946, observó como se le derretía el chocolate que llevaba en el bolsillo mientras funcionaba un radar en el que trabajaba. Al observar esto pensó en algunos usos que podría tener la radiación de la máquina magnética. Esto dio origen al primer horno de microondas. Los primeros microondas eran para uso industrial, pero la empresa siguió mejorando su microondas hasta convertirlo en lo que conocemos ahora, un horno pequeño que es relativamente barato.

Como puedes darte cuenta, sólo hace falta observar y responder a esas preguntas clave. Algo muy importante: **no supongas que necesitas ser un experto para crear algo nuevo**, ni siquiera que necesitas conocer todo alrededor de aquel objeto que necesitas modificar:

- Leopold Mannes y Leopold Godowsky, los creadores de la película fotográfica Kodachrome Color, eran músicos.
- John Boyd Dunlop, el creador del neumático inflado por aire, era médico veterinario.

- King Camp Gillette, el creador de la navaja para rasurar como la conocemos, era agente de ventas de tapas para botellas.

Otro caso fue Ladislao José Biro quien creara el bolígrafo. En una ocasión se encontraba observando unos niños jugar en la calle con canicas, después de un rato de hacerlo, vio como una de ellas entraba y salía en un charco trazando una línea de agua en la superficie seca de la calle, ¡eso le dio la idea! Una pequeña bola de acero debía ser parte del mecanismo de la pluma fuente (por cierto, inventada también por él) para evitar que la tinta se atascara.

Estos casos tienen un factor común: **los protagonistas han permitido que la imaginación fluyera.**

El niño tiene una gran capacidad para imaginar, pero, desafortunadamente, mientras vamos creciendo la sociedad en general va obstaculizando esa capacidad.

Aprovecha al máximo la imaginación para resolver tus problemas y alcanzar la riqueza, este recurso es la herramienta más efectiva que posees para generar abundancia, con ella puedes hacer los planos previos de tu vasto imperio económico y determinar los pasos que deberás dar para conseguir lo que deseas.

En mi libro **“Millonario por Neuroinducción”** (publicado por esta editorial), incluyo una anécdota de Thomas Alva Edison al respecto:

En 1891, el periodista George Parsons Lathrop propuso a Edison colaborar en una novela de ciencia ficción sobre el futuro, ya que él creía que la invención es el arte de imaginar el futuro. Como era de esperarse, Edison escribió muchas páginas con anotaciones de inventos que los hombres del futuro disfrutarían diariamente, entre ellos describió autos eléctricos, traspor-

tes grupales de alta velocidad, una vacuna multivalente para prevenir diversas enfermedades y unos cables transatlánticos que utilizaban la “fuerza etérica” (una forma de energía eléctrica que Edison creyó haber descubierto) para transmitir imágenes fotográficas de un continente a otro (la fibra óptica, se asemeja mucho a lo que mencionó Edison, que se inventó en 1988). La novela nunca se editó, pero gracias a esas notas podemos darnos cuenta de la gran imaginación de Edison, quien no se conformaba con el presente, sino también podía imaginar claramente el futuro.

Tal como hacía Edison, para imaginar el futuro debes permitirte “jugar” con todos los elementos que tienes a tu alrededor, sin censurar las ideas que surjan en el proceso. Si lo consigues, tu pensamiento fluirá libremente, ya que no tendrá límites, así podrás adelantarte a tu tiempo y aprovecharlo para crear nuevos productos o servicios.

Para innovar también es altamente recomendable que salgas de tu entorno, ya que las nuevas ideas surgen cuando sales de tu zona de confort. Sal a caminar, visita museos, observa todo a tu alrededor y haz cosas que permitan a tu cerebro imaginar nuevos escenarios y crear nuevos productos y servicios.

Si deseas ser millonario deberás innovar. Cualquier rico que conozcas ha innovado, sólo aquellos que continúan haciendo lo mismo continúan pobres.

Anteriormente afirmaba que todo está en constante cambio, pero la mente pobre supone que esto es un obstáculo, sólo los ricos saben que todo cambio trae consigo una oportunidad para ganar dinero.

Muchos negocios exitosos del pasado han dejado de existir, por ejemplo los videoclubs poco a poco van desapareciendo, ya que hay compañías de cable y en Internet que

ofrecen la renta de películas por un precio menor, además de servicios en internet. La industria musical es otro sector que está cambiando rápidamente, antes las personas adquirían un disco compacto con más de ocho pistas de audio, ahora pueden comprar sólo las pistas que les agraden.

A propósito de la industria musical, recientemente vi una entrevista que le hicieron a una cantante de música pop donde se quejaba de que en Youtube había sido colocado su video promocional antes de que la disquera hiciera el lanzamiento oficial, el que la entrevistaba le preguntó: *“pero ¿no supones que esto fue benéfico?, ya que fue publicidad anticipada de tu melodía”*, ella notablemente molesta dijo: *“¡había una fecha de lanzamiento que se debe respetar!”*. Esto es un absurdo, realmente era benéfico para ella, mientras más exposición tenga su video, más rápido la conocerán, esto es un claro ejemplo del desconocimiento del poder de la red en los negocios.

Las redes sociales significan una gran plataforma de exposición de nuestros servicios o productos, por ello debemos utilizarla. Las innovaciones en ella surgen a diario, trayendo grandes cantidades de dinero a sus autores, por eso debes preguntarte:

- ¿Qué podría sustituir en alguna página de Internet o red social?
- ¿Qué nuevas combinaciones puedo hacer?
- ¿Qué adaptaciones puedo realizar?
- ¿Se puede modificar?
- ¿Podría tener una nueva forma?

Hay algunas personas que ganan dinero en las redes sociales, pero millones sólo las utilizan para socializar, esto porque no conocen el potencial de ellas. Hace poco conocí a una persona que vende a través de Facebook, ella coloca las fotos de los productos que vende, etiqueta a sus amigos para llevarlos hacia ellas y genera ganancias, esto es un

procedimiento muy simple que le genera ganancias, si buscara más formas de ganar dinero, mejoraría considerablemente su ingreso.

Observa y pregúntate para qué te sirve todo lo que está a tu alrededor. Entre más preguntas te hagas, más soluciones tendrás, y, obviamente, entre más soluciones, más dinero en tu cuenta de banco.

Atrévete a pensar diferente, juega con varias combinaciones e inunda tu mente de ideas, anótalas y pregúntate *¿para qué me sirve esto que estoy pensando o deduciendo?* Verás que pronto llegan a ti cientos de innovaciones.

Otras recomendaciones que te ayudarán a ser innovador son estas:

- Busca todas las soluciones posibles de un problema. Siempre hay nuevas maneras de solucionar un problema, prueba una y otra, en el camino encontrarás nuevas ideas.
- Pregúntate qué es lo que haces y por qué lo haces. Analiza constantemente tu vida, descubre qué estás haciendo y por qué lo haces, las ideas llegarán rápidamente.
- Rompe con tus creencias. Todos tenemos diversas sugerencias, pero debemos cambiarlas, algo se ha hecho de cierta manera durante mucho tiempo no debe seguir haciéndose de la misma forma.
- Lee. Entre más conozcas, más ideas tendrás, ya que lograrás más asociaciones.
- Diviértete. Tu cerebro trabaja mejor cuando está relajado y eso lo lograrás cuando te diviertas.
- Haz tormentas de ideas. Escríbelas en un papel, recuerda la regla básica: sólo deja fluir tus pensamientos, no los detengas.
- Conoce más personas. Sal de de tu territorio, ese ya lo conoces, ahora descubre nuevos y diferentes puntos de vista.

- Utiliza tu inconsciente. Antes de dormir, selecciona un problema que desees resolver, es decir, un proceso que desees mejorar o el nuevo producto que desees crear, olvídalo (no querrás desperdiciar tu sueño pensando cómo resolverlo conscientemente) y duerme. Esta es una estrategia que funciona muy bien.

El sector con más innovaciones es el tecnológico, ahora hay lectores digitales de libros virtuales (ebooks), reproductores de música y computadoras cada vez más pequeñas, todo ha sido resultado de estas recomendaciones.

Otra herramienta que te ayudará a aprender y por supuesto tener éxito en lo que te propongas es acceder a los recursos de tu cerebro mediante el movimiento ocular.

Los ojos son las ventanas del alma, reza aquella frase popular, enfatizando que gracias a ellos podemos darnos cuenta del interior de una persona, pero también se aplica para ingresar información que nos ayude a moldear el éxito.

En este momento recuerda qué hacías hace cinco años, en una fecha como esta. ¿Qué pasó? ¿Hacia dónde se movieron tus ojos? Si los moviste a la izquierda no tuviste problema para recordar, pero si lo hiciste a la derecha, las imágenes, sensaciones y sonidos no llegaron fácilmente. Esto se debe a lo que te exponía anteriormente, tus ojos buscaron información en tu hemisferio izquierdo, ya que esos datos forman parte de un momento de tu vida (tu mente lo registra como concepto temporal).

Ahora imagínate ordeñando a una vaca color púrpura, con manchas verdes. ¿Qué pasó? Dudo mucho que tus ojos se hayan buscado algún recuerdo, puesto que no existe ese tipo de animal (bueno, yo nunca he visto alguno), pero eso no significa que se hayan quedado estáticos, se movieron hacia la derecha, pues intentaste construir una vaca con esas características partiendo de los elementos particulares que te

ofrecí (color púrpura, manchas verdes y estabas ordeñándola), es decir, intentaste formar un todo partiendo de los detalles, porque no había otra forma de hacerlo.

Si has podido recordar una situación y crear algo que no existe, entonces puedes programar tu cerebro con los movimientos oculares para atraer el dinero y éxito. Ahora te mostraré cómo.

¿Qué imágenes, sonidos o sensaciones asocias con el éxito? En mi caso, relaciono una sonrisa con el éxito, además de la frase “soy feliz” y la sensación de poder que me trae el triunfo. Yo moví mis ojos hacia el lado izquierdo, pues he experimentado el éxito, pero si no lo hubiese hecho, mis ojos se moverían hacia la derecha.

Lo interesante de conocer eso es que puedes crear un circuito de movimientos oculares para hacer creer a tu cerebro que has tenido éxito, aunque no lo hayas experimentado antes, así hará que te camines, hables y te comportes de manera diferente, es decir, obligándote a hacerlo realidad.

Voy a explicarte más de las funciones de tu cerebro para que te sea aún más claro lo de los movimientos oculares.

Nuestro cerebro necesita de los cinco sentidos para ingresar y proporcionar información, éstos pueden ser agrupados en tres grupos, que la Programación Neurolingüística (PNL) ha llamado modalidades de comunicación. Ellas son:

- Visual (Vista).
- Auditivo (Oído).
- Kinestésico (Tacto, Gusto, Olfato).

Aunque todos tenemos esas modalidades, muchas veces preferimos utilizar una de ellas, por ello encontrarás personas que les agrada crear imágenes, otras que prefieren escuchar y algunas que optan por sentir, degustar y oler.

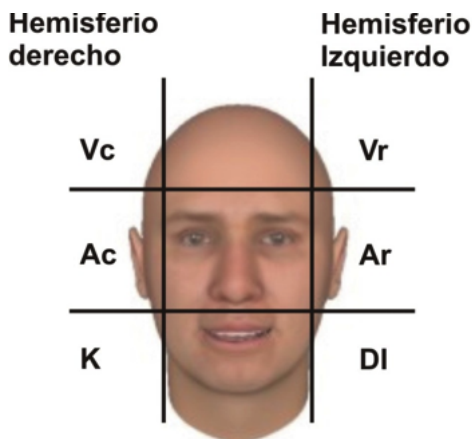
¿Has notado hacia donde mueves tus ojos cuando recuerdas una película? ¿Y cuando recuerdas una canción? ¿Cuál es el sabor del chocolate? Tus ojos se han movido hacia tres diferentes lugares: arriba, en medio y abajo. Esta imagen lo explica visualmente:



Quando requieres información visual de tu cerebro, mueves tus ojos hacia arriba, si es auditiva, en medio y si es kinestésica, abajo. Las preguntas que te realice anteriormente tenían relación con tus recuerdos, entonces debiste mover tus ojos hacia la izquierda.

Si accedes a información visual, almacenada en tu hemisferio izquierdo, tus ojos se moverán hacia arriba, a la izquierda, entonces recordarás imágenes fijas o en movimiento, con colores o sin ellos. Si intentas recordar una canción, tus ojos irán a la izquierda, en medio. Para el tacto, gusto u olfato, se moverán hacia abajo, a la izquierda. Pero si no tienes información previa, entonces moverás los ojos arriba, en medio y abajo (de acuerdo a tu acceso), buscándola en tu lado derecho.

No debes olvidar que el hemisferio izquierdo contiene los recuerdos, mientras el derecho construye la realidad, por tanto, una imagen que muestre los movimientos oculares y las modalidades de comunicación es esta:



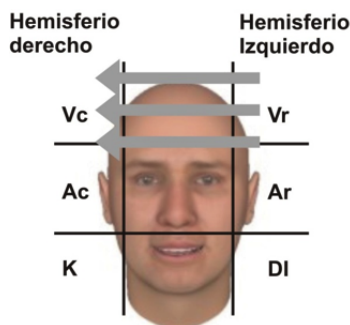
Donde las letras significan esto:

- **Vc.** Visual creado. Creas imágenes que no has visto antes.
- **Ac.** Auditivo creado. Creas sonidos que no has escuchado.
- **K.** Kinestésico. Te das cuenta de sensaciones, olores y sabores que no habías registrado antes.
- **Vr.** Visual recordado. Recuerdas imágenes.
- **Ar.** Auditivo recordado. Recuerdas sonidos.
- **DI.** Diálogo Interno. Hablas contigo mismo, recordando sensaciones, olores y sabores.

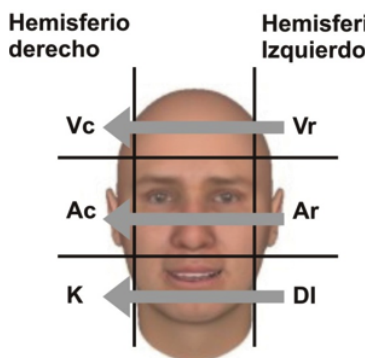
Todas las personas movemos los ojos para rescatar información o crearla, además de acceder a nuestros recursos visuales, auditivos y kinestésicos. Para darte cuenta, en este momento recuerda un lugar que quisieras visitar, ¿hacia dónde se mueven tus ojos? Si lo has visitado anteriormente o has visto fotos de él tus ojos podrían moverse así: Vr, Vc y DI. Si nunca lo has visitado, pero has escuchado sobre él, se movieron en este orden: Ar, DI y Vc.

Gracias a esos movimientos puedes acceder a cientos de

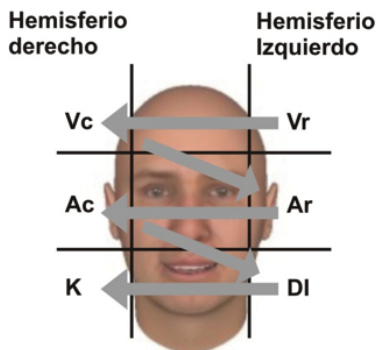
recursos para alcanzar el éxito. Por ejemplo, si eres de modalidad visual y deseas tener seguridad en ti mismo, primero debes recordar una situación donde lo fuiste, como tus ojos estarán arriba a la izquierda, muévelos hacia la derecha, para que tu cerebro comience a crear una nueva experiencia y te proporcione las imágenes adecuadas. Repítelo por lo menos tres veces, así notarás un gran cambio. Este sería el proceso:



Si aumentas las demás modalidades de comunicación, será más rápido y poderoso el proceso. Además de verte seguro de ti mismo, escúchate y siéntete así, mueve tus ojos de izquierda a derecha, arriba, en medio y abajo:



Date cuenta de todas tus sensaciones, observa con qué movimientos adquieres más seguridad en ti mismo y repíte-los constantemente, así construirás nuevos caminos neuronales que te ayudarán a conseguir el éxito:



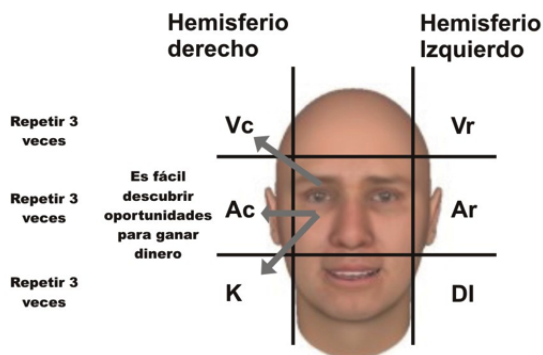
Con esto que has aprendido, también puedes destruir sugerencias, en el capítulo correspondiente a ellas, te lo explicaré.

En el capítulo anterior escribí sobre el inconsciente, te decía que había varias formas de acceder a él, una de ellas es por medio de los hemisferios.

Los investigadores han descubierto que el hemisferio derecho está relacionado íntimamente con el inconsciente, entonces si estimulas ese lado o ingresas información en él, podrás acceder a esa estructura de tu personalidad.

Si quieres instalar mensajes en tu inconsciente utiliza la mitad izquierda de tu cuerpo o el movimiento ocular hacia la derecha.

Por ejemplo, para instalar en tu inconsciente el deseo ferviente de encontrar oportunidades para ganar dinero, debes dirigir tu mirada hacia la derecha, mientras repites *“es fácil descubrir oportunidades para ganar dinero”* y *“donde quiera que volteo hay abundancia”*. Recuerda acceder a tus modalidades visuales, auditivas y kinestésicas:



Para cualquier mensaje que desees colocar ahí sigue las mismas indicaciones, pronto te darás cuenta del inmenso poder de tu cerebro.

Los cinco sentidos son los encargados de proporcionarte información del medio ambiente, la cual es absorbida por tu cerebro, por ello es importante que no permitas entrar los elementos que pueden dañarte.

Muchos de los obstáculos que tienes para alcanzar el éxito y obtener lo que deseas son producto de los sonidos, sensaciones, olores, sabores e imágenes que han entrado a tu mente.

Sergio es un joven que tiene un problema de lenguaje, aunque ha asistido con médicos y psicólogos, ellos no han encontrado el origen del problema, mucho menos la solución. Él me contactó por medio de correo electrónico, después de evaluar diversos aspectos, le solicité analizara los sonidos, sensaciones, olores, sabores o imágenes que pudiesen influir en su problema, Sergio, después de un análisis profundo, descubrió algo significativo, me lo narra en un correo:

Mi tartamudez comenzó cuando muy pequeño, acerca de 5 ó 6 años de edad, vi a mi padre muerto a causa de un accidente, mi familia dice que posterior a ese

suceso, en múltiples ocasiones intentaba hablarle a mi Papá, pero al recordar que ya no vivía, sólo pronunciaba la primera letra (P). Un par de años después, el problema se agudizó, pues después de ser solo algo específico, comencé a tartamudear en otras palabras, generalmente las que empiezan con P, C o T.

Sergio había albergado en su mente un recuerdo visual y sonoro doloroso, creando un obstáculo en su comunicación debido a ello. Para no causarle más sufrimiento, su mente comenzó a bloquear las letras relacionadas con la muerte de su padre. Ello muestra el poder que tiene todo lo que entra a tu cerebro por medio de los sentidos.

Ten especial cuidado con los elementos que entren a tu mente por medio de los sentidos, si descubres que un sonido, sensación, olor, sabor o imagen tienen relación con el fracaso o la tristeza, elimínalo inmediatamente. Nunca debes permitir que tu cerebro absorba ese tipo de información, pues será muy dañino para él.

Entender lo que sucede dentro de nuestra mente es necesario para tomar el control y obtener el éxito, si adquieres una computadora, debes utilizar todas sus herramientas, así la aprovecharás al máximo, sucede lo mismo con tu cerebro, si lo conoces, podrás alcanzar el triunfo fácilmente.

Un aspecto importante de la mente es la comunicación, siempre la utilizaremos para explicar al mundo lo que pensamos y formularnos una idea sobre el exterior, es decir, enviamos información al mundo y también a nosotros mismos.

¿Te has preguntado por qué algunas personas logran tomar el control de sus emociones, mientras otras parece que son dominados por ellas? Yo me preguntaba lo mismo, hasta que descubrí que existen elementos que todos tenemos, pero pocos aprovechan. En las siguientes líneas profundizaré sobre ello.

Básicamente existen tres mecanismos para bloquear el acceso de datos al cerebro o comunicarnos adecuadamente con otros, ellos son la generalización, la distorsión y la eliminación.

Por la **generalización**, el cerebro supone que una experiencia es igual a otra, omitiendo la información útil con el fin de salir adelante, por ejemplo, cuando afirmas que “es difícil conseguir empleo” el cerebro omitirá buscar oportunidades de empleo, ya que considerará que al ser difícil, será imposible obtenerlo, en cambio si dijeras “en tal o cual empresa los empleos son pocos, por lo tanto debo buscar en otra empresa”, tu cerebro te daría instrumentos para conseguirlo, ya que no supone que es imposible, sino que en algunas empresas se tiene mayor dificultad, mientras que en otras no.

Si aseguras que la vida “es difícil”, le estás indicando a tu cerebro, sin querer, que debes protegerte de tu vida, olvidando sentir y disfrutarla, para evitar ser dañado, entonces estarás más preocupado por salir adelante de lo “difícil” de su vida y olvidarás alcanzar sus objetivos y metas.

La generalización, al no incluir elementos exactos, permite no responsabilizarnos de nuestros actos y muchas veces expresan sentimientos negativos, como cuando utilizamos el siempre y nunca:

- Siempre hago las cosas mal.
- Nunca hago las cosas bien.

Para cambiarlas a positivas (sin carga negativa) debemos ser específicos:

- Cuando me interrumpen, no logro concentrarme y posiblemente me equivoque.

Debes tener especial cuidado en el lenguaje que utilizas a diario, para contigo y ante los demás.

La **distorsión** hace cambios en nuestra experiencia, haciéndonos creer que algo existe cuando no es así, por ejemplo, una persona podría asegurar que el dinero sólo está disponible para unos cuantos, pero la realidad es que se encuentra disponible para cualquier persona. En el ejemplo de afirmar que la vida es difícil, distorsionas tu realidad, ya que no tomas en cuenta los instantes de felicidad que tienes frente a sí, sólo por quejarte constantemente.

La **eliminación** consiste en prestar atención a ciertos elementos, mientras excluimos otros importantes, así, si una persona llega con una oportunidad de negocio, no le harás caso porque te repites constantemente que la “vida es difícil”, por tanto siempre deberá ser así, nunca nadie podrá ofrecerte el camino fácil ya que no existe.

La representación del mundo está sujeta a estos tres procesos del lenguaje, por tanto, nos sirven para derrotarnos o conseguir la riqueza y prosperidad que queramos, todo depende del uso que les demos.

Por ello debes hacer un análisis de las palabras que usas diariamente para conocer qué instrucciones le das a tu cerebro, lo más simple es realizar una bitácora, por una semana, donde anotes todo lo que te pasa a diario, sea bueno o malo.

Todos los días, cuando lo hagas, revisarás lo que has escrito, detectando las palabras con carga emocional para encontrar los patrones inconscientes, generalizaciones, eliminaciones y distorsiones, así decidirás cuáles modificas o destruyes.

Supongamos que has escrito esto:

Hoy visité a mi hermano en el hospital. Ese lugar es deprimente. No me gustaría estar en lugar de mi hermano pero todos enfermaremos algún día. El dinero que está gastando debería emplearse para otra cosa y no para pagar las medicinas.

Ahora vamos a detectar las palabras con carga emocional, las generalizaciones, eliminaciones y distorsiones de esa información:

Carga emocional	Generalizaciones	Eliminaciones	Distorsiones
Ese lugar es deprimente. Me siento impotente ante lo que le pasa a mi hermano. Me siento inseguro al no tener dinero.	No específico por qué es deprimente: Es deprimente porque veo muchos enfermos, entonces <u>no me gusta lo que veo.</u>	Me deprime no tener dinero, no lo que le pasa a mi hermano o el hospital, <u>debo reconocerlo.</u>	Si el dinero no se debe usar para curarse, ¿entonces para qué sirve? Lo que quiero decir es: Debo de alimentarme mejor, observar ciertas reglas de cuidado corporal y además obtener más dinero, por si enfermo, así lo tendré para curarme.

Como te has dado cuenta, detrás de las palabras que escribimos o decimos, hay mensajes que debemos atender para controlar las emociones, sino estaremos engañados todo el tiempo por situaciones aparentes.

Escribir esa bitácora es lo mejor que puedes hacer, pues te darás cuenta de todo lo que está detrás de tus palabras para corregirlo o desecharlo.

Comienza a hacerlo ahora, escribe a continuación la descripción del día de ayer y localiza esos mensajes:

Carga emocional	Generalizaciones	Eliminaciones	Distorsiones

Ahora que los mensajes ocultos se están revelando, ¿qué harás? Reflexiona sobre ello. Y no olvides que las emociones deben conducirnos a la acción y no controlarnos, somos nosotros los que debemos mantenerlas controladas, por medio de los pensamientos.

Debes escuchar diariamente tu dialogo y el de los demás, así descubrirás generalizaciones, distorsiones y eliminaciones, además de cargas emocionales, cuando lo hagas, podrás decidir qué pasos darás para tomar el control de tu existencia. Si te es difícil localizarlas, exagera tu dialogo, así las descubrirás fácilmente.

La generalización, eliminación y distorsión no sólo son obstáculos para tu desarrollo, también pueden ayudarte, por ejemplo la generalización es útil para que frases o eventos no te lastimen, si escuchas “no sirves para nada”, reflexiona que “nada” es muy general, lo que significa que tal vez no tengas habilidad para lo verbal, pero sí para los aspectos lógicos, también cuando escuchas que “se vienen más problemas”, puedes preguntarte “¿para quién?”, como te puedes dar cuenta, esas frases son muy ambiguas.

Supongamos que has escuchado que la crisis económica se agudizará en los próximos meses, obviamente te comienzas a preocupar y sin querer te repites constantemente esa frase, entonces ya no sólo es lo que oíste lo que te afecta, sino todas las palabras surgidas en tu mente relacionadas con ello.

Lo más simple es que escuches de nueva cuenta esa frase, con el mismo tono y velocidad, ahora ve disminuyendo el volumen, como si tuvieras en tu mano un control remoto para reducir el sonido, hazlo de tal forma que se escuche cada vez menos, hasta lograr que el silencio inunde tu mente.

También puedes escoger una canción que te agrade y utilizarla para eliminar aquella oración que no te gustó escu-

char, podrías disminuir el volumen de la segunda mientras aumentas la de la música que te embelesa.

Si es una sensación, olor o sabor el que no te gusta, puedes disminuir su intensidad. Por ejemplo, si te sientes impotente al no poder iniciar un proyecto, imagínate encogiendo esa sensación poco a poco hasta desaparecerla (como si amasaras barro o plastilina). Asimismo, puedes tomar el control de las circunstancias que te lo impiden y desaparecerlas como si fueras un mago.

Las imágenes pueden hacerse más pequeñas hasta desaparecer o utilizar un borrador “mágico” para eliminar lo que no te guste. El objetivo es que te deshagas de lo que te puede causar un daño, quedándote sólo con aquellos elementos que te ayudarán a alcanzar el éxito.

Elabora más opciones, con lo que vayas aprendiendo en este texto, así podrás cambiar el poder destructivo de cualquier elemento nocivo que intente instalarse en ti.

SECRETO 6: APRENDE EN TODO MOMENTO.

Todos los niños nacen genios y nosotros pasamos los primeros seis años de su vida quitándoselos.

BUCKMINSTER FULLER

Nuestro objetivo principal de vida debería ser el aprender, pero millones de personas no lo hacen.

Los millonarios que entrevisté siguen aprendiendo a diario, preguntan mucho, analizan lo obtenido y lo llevan a la práctica, los pobres, en cambio, les aterra preguntar, no analizan y actúan sin meditar.

Para el millonario, el aprendizaje es una herramienta del éxito, reconoce que no sabe todo y que debe preguntar e investigar aquello que desconoce. Dedicar cierto tiempo a ello y no ceder en empeño de ser mejor.

Sabe que debe buscar a varios maestros que le acerquen el aprendizaje, pero evita que ellos lo eduquen. Reconoce que debe aprender, pero no se deja influenciar por otro, por eso reflexiona sobre lo aprendido, deshecha lo que no necesita y se enfoca en lo útil.

Si tú deseas ser millonario, debes buscar maestros que te acerquen al aprendizaje, nunca que te eduquen.

No es difícil encontrar un mentor, a tu alrededor existen muchos, sólo hace falta que te des cuenta de ello. Podría ser tu vecino, un amigo, un excompañero de escuela, tu pareja, tus padres, en fin, todo aquel que te acerque el aprendizaje será tu maestro.

¡Pero huye de aquel te desee instalarte sus creencias y forma de ver la vida!

Un maestro debe mostrarte algunas herramientas para el cambio, pero debe dejar que las asimiles y desarrolles a tu manera, si quiere educarte de una u otra forma, no es un maestro, es un falso líder.

El maestro debe enseñarte ciertos caminos, pero nunca andarlos por ti.

Tampoco esperes que una sola persona te muestre muchas verdades, algunos tienen poca información, ¡pero es suficiente! No te aferres con un maestro, busca a muchos, entre todos tendrás muchos datos que te serán útiles.

Todas las personas ven la vida de distinta manera que nosotros, y por supuesto tienen otras estrategias diferentes, por eso debemos aprender de otros. Cada millonario ha desarrollado distintas formas de ganar dinero, si tú las conoces, lo más seguro es que tardes menos tiempo en conseguir lo que ellos han obtenido.

Debes ser prudente al conseguir a tu maestro, como te comentaba, no todos lo son. Algunos arden en deseos de enseñarle a otros, pero eso no significa que tengan conocimientos válidos. Primero escucha, analiza sus palabras y observa sus acciones, si hay coherencia entre lo que dice y hace, aprende de él, si hay una gran brecha, retírate.

No busques agua en un desierto, va a ser muy difícil encontrarla, si quieres aprender cómo obtener riquezas no le pidas opinión a la gente pobre, ellos sólo saben cómo evitar adquirirlas, en cambio pregúntale a un rico, él tiene muchas estrategias que puedes hacer tuyas.

¡Busca cómo atraer riqueza en el lugar adecuado!

Conozco muchas universidades que ofertan materias académicas donde supuestamente enseñan cómo crear una empresa, pero lo más increíble es que los profesores que las imparten ¡nunca han creado una empresa! ¿Cómo pueden enseñarle a alguien a ser empresario cuando ellos no lo son? Desafortunadamente la escuela no te enseñará muchas cosas que la educación informal sí.

La escuela no te proveerá de conocimientos para que puedas atraer la riqueza, sólo te dará educación académica. Esto es lógico pues la mayoría de colegios siguen un programa académico que les dice qué materias enseñar, y ellas sólo están enfocadas a hacerte competente para trabajar en una empresa o fábrica como empleado.

Aunque hay institutos que pregonan que enseñan cómo crear empresas, también educan para ser empleados, sólo que de uno mismo, es decir: cómo convertirte en autoempleado.

El dinero debería llegar fácilmente a ti, sin trabajar muchas horas, de forma simple y sin mayor estrés, pero nos bombardean constantemente que el trabajo debe cumplir ciertos horarios y debe realizarse en determinados lugares. Como te he dicho en todo el libro, el mundo está cambiando, aquello que funcionaba antes, ahora no sirve de mucho.

Tanto ha cambiado que yo gano dinero desde mi casa y sin trabajar, así como cientos de personas ya lo hacen, la red nos proporciona riqueza y tiempo que destinamos a otras tareas.

Si quieres aprender cómo ser rico debes tener en cuenta que el mundo ha cambiado y por ende debes aprender qué hacer para servirte de estos cambios y nunca quejarte como muchas personas hacen a diario.

Aprende cómo ganar dinero con poco esfuerzo y sin dedicarle mucho tiempo, la escuela aún cree que el esfuerzo y el

tiempo otorgan grandes recompensas, pero es un gran error.

Escapa de la educación académica y obtén educación financiera, es decir, aprende cómo generar más dinero de manera más fácil y rápida posible.

Entre más conocimientos tengas acerca del dinero, mayor ventaja tendrás, puesto que sabrás como obtenerlo y no sólo para qué sirve.

Cuando aprendes algo, inmediatamente se instala en tu inconsciente, entonces lo haces de manera automática.

Mi padre es fotógrafo y recientemente pasé unos días con él. Yo estaba en su negocio cuando llegó un cliente a solicitar sus servicios, como mi papá se había ausentado, me llamó la dependiente para que le tomara la fotografía que deseaba. Cuando llegué con la persona, le expuse que tenía más de 10 años que no tomaba una foto similar (para una credencial), él se sonrió y se sentó. Preparé la cámara (una muy diferente a la que utilicé cuando vivía ahí) y en un par de minutos tomé una foto instantánea. El cliente me dijo que no me creía que tenía tanto tiempo sin hacerlo, pues no vacilé ni un instante. Eso me hizo reflexionar bastante.

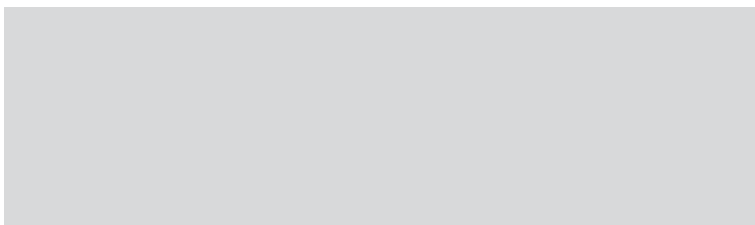
Cuando aprendes algo y lo repites una y otra vez, lo haces parte de ti, aunque no lo utilices, lo tendrás “archivado” para cuando lo necesites. Es como andar en bicicleta, una vez que la dominas, podrás no andar en una, pero cuanto te subas en ella no te caerás.

Por eso debes entrenar tu mente hacia la riqueza, para que lo hagas en “automático” y atraigas la riqueza sin problema alguno.

No te recomiendo ser un “cerebritito” en lo académico, pero si te insto a que te des cuenta de aquello que debes aprender para ser millonario. Yo he aprendido sobre mer-

cadotecnia, contabilidad, finanzas, administración, recursos humanos, entre otros temas. Entre más sepas de todas las áreas será mejor.

Haz en este momento una lista de libros que crees debes leer para seguir aprendiendo sobre tu área laboral:



¿Te fue sencillo? ¿Investigaste en la red? ¿Recordaste algunos que te habían recomendado? ¿Visitaste tiendas de libros en Internet?

Toma acción cuanto antes, si desconoces algo, investiga sobre ello, si supones que te falta conocer sobre un tema específico, cuando antes averigua todo lo que puedas acerca de él. Entre más información tengas, más rápido podrás alcanzar tu meta de ser millonario.

El mundo está cambiando y son las personas las que permanecen estáticas.

En mis seminarios siempre afirmo que aquellos que desean tener éxito deben estar preparados para desaprender, es decir, dejar a un lado lo que consideran cierto para instalar nuevas creencias.

¿Cuántas veces has pensado que tienes la razón sobre algo? ¿Y si no la tuvieras? El proceso de ganar dinero es similar, debes cuestionarte sobre cómo ganas dinero, ¿y si hubiera otra forma de ganarlo?

La fórmula para obtener dinero de muchas personas es esta:

1. Estudiar.
2. Conseguir un empleo.
3. Buscar aumentos (o cambiarse de empleo si no lo consigue).
4. Jubilarse.

Si sigues este proceso, estás equivocado, el mundo ya ha cambiado, no funciona de esa forma. El proceso debería ser:

1. Estudiar.
2. Date cuenta de lo que te sirve de tu educación y lo que no, deséchalo.
3. Entrénate para crear empresas.
4. Descubre cómo ganar dinero sin trabajar tanto.
5. Disfruta de lo que haces y de lo obtenido.

Ese es mi proceso para ganar dinero y me ha funcionado muy bien, ¿por qué no lo sigues tú también? Te sorprenderás con los resultados.

Recientemente una persona me preguntaba sobre el secreto del éxito, a lo que respondí sin dudar: *“uno de ellos es reflexionar constantemente sobre tu vida”*. Es decir, si tienes mucho tiempo haciendo algo y no te funciona, es que lo estás haciendo mal, entonces debes buscar otro camino para llegar a tu meta.

Pero son dos los enemigos de la riqueza: el pensamiento mágico y el de derrota.

Muchas personas ya se sienten derrotadas antes de comenzar algo, sus frases típicas son “no puedo”, *“el que debe cambiar es otro”* e incluso “los ricos deben compartir su riqueza”, nunca se darán cuenta que ellos tienen la solución a su problema, porque prefieren sentarse abatidos y esperar

que alguien se compadezca de ellos o comparta su forma de pensar.

Por otro lado, las personas con pensamiento mágico, suponen que todo cambiará de la noche a la mañana, es más, se acuestan en su cama esperando que la almohada les resuelva el problema. Tienen frases típicas como “no pasa nada”, “*ya le pedí a dios que me resuelva mi problema*” o “*con el tiempo se resolverá esa situación*”.

Ambas posturas han sido instaladas en el cerebro de esas personas por los medios masivos de comunicación, al presentarles telenovelas, series y noticieros donde les muestran a personas con “suerte” o que cambiaron su vida en un santiamén, pero nunca les muestran cómo lo lograron.

Cambia de pensamiento y también ¡apaga la televisión!

Los programas televisivos se hacen para vender productos o información, nunca para educar a los televidentes. La gran mayoría de personas supone que la televisión les ofrece lecciones de vida gratuitas, pero no es así, ese medio de comunicación se aprovecha para que las personas que lo ven consuman más.

¡Por eso apágala! Le harás un gran favor a tu cerebro.

Si deseas aprender gratuitamente te expones a que alguien instale sus programas en tu mente, si buscas información de paga, puedes seleccionar la mejor para ti. Huye de los canales gratuitos y prefiere los de suscripción, por lo menos tienen más calidad, sus contenidos están más actualizados y se realizan para un segmento de población con mayor preparación académica.

Debes ser selectivo con lo que ves, escuchas y, por supuesto, lees, eso marcará la diferencia.

Selecciona aquello que lees, estamos en una época dorada de información, ahora podemos investigar sobre diversos autores, conocer qué dicen los lectores de sus obras y si sus libros valen la pena. Investiga en Internet qué libros son recomendados para ciertos temas, pregúntale a los expertos qué lecturas debes realizar, en fin, selecciona la información, no sólo la consumes. También te recomiendo que contactes al autor, en la red fácilmente puedes informarte cómo contactarte con los más importantes, ya que tienen páginas, además de estar presentes en las redes sociales.

¡Y nunca supongas que sabes todo!

Suponer que sabes todo es un gran problema, ya que te dedicarás a hacer un lado todo las nuevas ideas que aparezcan en tu mente, bajo la falsa creencia de que son inservibles, si deseas crear, debes partir de que no todo está creado, si quieres aprender, necesitas pensar que no sabes nada. Albert Einstein dijo algo muy interesante cuando se le cuestionó sobre cómo había ideado su teoría de la relatividad:

Un adulto normal no se inquieta por los problemas que plantean el espacio y el tiempo, pues considera que todo lo que hay que saber al respecto lo conoce ya desde su primera infancia. Yo, por el contrario, he tenido un desarrollo tan lento que no he empezado a plantearme preguntas sobre el espacio y el tiempo hasta que he sido mayor.

En otros libros he escrito sobre la importancia de ser humildes como aprendices, parto de la idea de que si deseas aprender realmente, debes considerar que no sabes nada, así tu mente se inundará con el conocimiento.

No estoy afirmando con ello que debes creer que es difícil aprender, sino que el aprendizaje es tan vasto, que nunca terminaremos de aprender a menos que supongamos saberlo todo.

Realmente el aprender es muy simple, desde que estás en el útero de tu madre estás aprendiendo, y sigues haciéndolo durante toda tu vida, a menos que seas tan soberbio al creer que sabes todo.

Aprender es un proceso que debe acompañarnos por el resto de nuestra vida. Cualquier persona que es exitosa, descubrió mediante al aprendizaje todos los pasos que debía seguir para serlo, un millonario, tuvo que ilustrarse sobre cómo obtener el dinero para amasar su fortuna.

Tú estás aprendiendo nuevas cosas con este libro, lo cual es un gran avance, pero necesitas seguir cuestionando a las personas hasta encontrar miles de formas para hacer más sencillo y rápido aquello que deseas.

Y nunca debes suponer que todo ya se ha escrito, realizado o inventado.

Una persona exitosa no se conforma con lo ya existente, busca nuevas formas de crear algo. Si James McLamore y David Egerton hubiesen pensado que en el negocio de la comida rápida ya nada se podía aportar, Burger King no existiría, o si Matti Makkonen hubiese creído que el bíp² era un invento insuperable, no hubiera creado el mensaje de texto SMS (por sus siglas en inglés: Short Message Service).

Desgraciadamente, desde niños se nos enseña que debemos memorizar datos o peor aún, que todas las respuestas a las interrogantes que tenemos ya han sido encontradas.

Por eso el aprender debe ser sinónimo de búsqueda de respuestas y creación de nuevos elementos a partir de lo ya existente (innovación).

En cualquier instante de nuestra vida las oportunidades

² Diminuto dispositivo de comunicación, el cual permite la recepción de mensajes escritos enviados por teléfono o desde Internet.

para aprender aparecen, incluso escondidas en las desdichas. Ejemplo de ese cambio de actitud fue Ole Kirk Christiansen, un carpintero de bajos recursos económicos que construyó con grandes sacrificios un taller para elaborar casas y muebles que vendía a los granjeros a inicios del siglo XX, aunque en 1924 un incendio terminó con su fuente de ingresos, él comenzó a diseñar la construcción de uno mucho mayor, entonces, para obtener dinero, Ole Kirk realizó miniaturas en madera de los productos como muestrario para solicitar dinero como adelanto; fue gracias a esa idea que decidió hacer juguetes para niños, ese fue el inicio de la marca LEGO (adoptada a partir de la frase en danés “leg godt”, que significa “juega bien”). Si el danés Ole Kirk se hubiese negado a ver otras opciones, seguramente hubiese muerto sin que nadie lo recordara, pero al permitirse ver las cosas desde diferente ángulo, creó una empresa que sigue cosechando frutos.

El aprendizaje siempre estará unido al éxito, puesto que la persona que supone saberlo todo, ya no se esforzará por adquirir nuevas destrezas, estancándose en un solo lugar y tiempo, por el contrario, alguien que reconoce que todos los días aprendemos, estará destinado a ser un hombre exitoso.

Si algo no te resulta, puedes realizarlo de mil maneras diferentes, ese proceso te traerá bastante información que podrás utilizar para alcanzar tus objetivos. Edward de Bono dijo algo muy importante sobre ello: *“El pensamiento vertical es escarbar el mismo hoyo para hacerlo más profundo. El pensamiento lateral es intentarlo en otra parte”*. No hagas lo mismo una y otra vez, ten el temple necesario para tomar la decisión de hacer las cosas diferentes, en otro lugar y circunstancias.

Las innovaciones que conoces son resultado de ese pensamiento lateral. Reflexiona sobre ello un momento. Todas las recetas de cocina son elaboradas a partir de ingredientes conocidos, pero si alguien no se hubiera tomado el tiempo de ensayar y errar, dudo que conocieras en este momento la re-

ceta que te fascina. Gordon Dryden lo enunció en una frase interesante: *“una idea es una nueva combinación de viejos elementos. No existen elementos nuevos, sólo nuevas combinaciones”*.

Si deseas ser el próximo Alexander Fleming, Alexander Graham Bell, Leonardo Da Vinci o Benjamin Franklin, debes hacerte preguntas que le den una nueva dirección a tu mente, recuerda a Edison: es mejor preguntarte para qué te sirve y no qué es.

No te detengas ante las adversidades, ellas se te presentan como un reto, el cual debes tomar para lograr aquello que más deseas. Prepárate para el éxito y disfrútalo sin remordimientos.

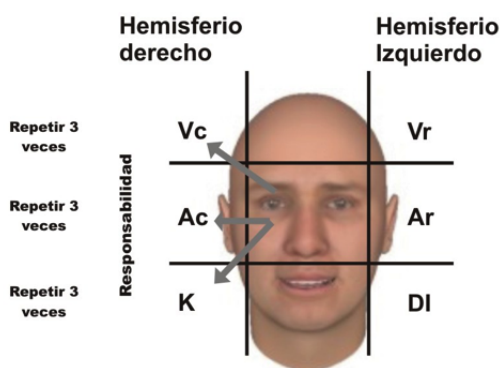
En resumen, son estas las características que debes desarrollar para ser exitoso:

- Responsabilidad.
- Inclinação por los riesgos.
- Optimismo.
- Dinamismo.
- Perseverancia.
- Crear equipos y organizarlos.
- Creatividad.
- Adaptabilidad.
- Iniciativa.
- Independencia.
- Capacidad de decisión.
- Capacidad de negociación.
- Confianza en ti mismo.
- Adelantarte a tu tiempo.
- Valorar la información y el conocimiento.
- Deseo de perfeccionarte constantemente.

Todas ellas son fáciles de alcanzar, aunque pueden llevar tiempo. Una forma de ir las adquiriendo es actuar de acuerdo

a ellas, tal como decía Carlos Castaneda: *“un guerrero vive de actuar, no de pensar en actuar, ni de pensar qué pensará cuando haya actuado”*.

Otra consiste en utilizar tu hemisferio derecho para instalar esas características. Imagina cómo te sentirás siendo responsable y dirige tu mirada hacia abajo, a la derecha, cuando adquieras la responsabilidad, ¿qué verás?, mueve tus ojos arriba, al mismo lado, ¿qué escucharás siendo responsable?, manda tus ojos en medio:



Haz lo mismo con todas las características que desees tener, pronto verás un gran cambio y sentirás tener el control de tu vida.

Y si realmente desees tener éxito y dinero, debes evitar por todos los medios estos defectos:

- Pereza.
- Malos hábitos.
- Malas actitudes.
- Permitir las influencias negativas de amigos y familia.
- Falta de metas.
- Indecisión.
- Falta de coraje.

Otra forma para alcanzar el éxito es encontrar a un maestro que nos ayude a desarrollar aquellas cualidades que nos harán triunfar y desechar nuestros defectos.

¿Cómo aprendiste a leer? Supongo que como todos, alguien te enseñó a identificar las letras y cómo hacer palabras con ellas. Si buscas ser exitoso y atraer el dinero, ¿qué necesitas? Si contestaste un maestro, estás en lo correcto. A lo largo de nuestra historia, todo genio necesitó de alguien que lo instruyera hacia la excelencia.

Por ejemplo, el líder militar Alejandro Magno, conquistador del imperio persa, tuvo a Aristóteles como mentor, considerado uno de los más grandes filósofos griegos de la antigüedad, los historiadores coinciden que los aciertos militares de Alejandro se debieron a las enseñanzas de éste (específicamente por haberlo instruido en la lógica formal). El mismo Aristóteles tuvo como maestro a platón, quien le proporcionó las bases filosóficas para que creara su propia escuela de pensamiento. Otro ejemplo de esto es Thomas Alva Edison, del que he hablado anteriormente, que tuvo como maestra a su madre, Nancy Elliot, quien le despertó el interés por la ciencia.

Aunque todos tenemos maestros en nuestra infancia, en la adolescencia dejamos de confiar en ellos, por buscar el conocimiento por nuestra cuenta y así seguimos en nuestra adultez, sin maestro que nos enseñe sobre la vida, el éxito y la obtención del dinero.

El tener un maestro asegura comprender el mundo de forma diferente que si lo hacemos solos, de alguna manera los libros son nuestros maestros, pero si conversáramos con los autores, sería doble ganancia, ya que ellos ya tuvieron oportunidad de reflexionar sobre sus obras, aumentando contenido que no verterán en un papel.

También existen muchas personas que pueden enseñarnos bastante del éxito y el dinero, sólo falta que los localicemos y conversemos con ellos.

A veces creemos que un maestro es un ser iluminado, que vive apartado del mundo, esperando a su próximo aprendiz, pero eso dista bastante de la realidad. La gran mayoría de mentores, son personas comunes que ven la vida de manera diferente que nosotros.

¿Cuántas veces le has preguntado a otra persona cómo tener éxito en la vida? Supongo que pocas, ahora es el momento que comiences a investigar, no olvides que como dice atinadamente el conocido refrán: “cada cabeza es un mundo”, por ello descubrirás mil maneras de tener éxito si les preguntas a igual número de personas exitosas.

Todos podemos tener cientos de maestros si sabemos escuchar, ver y sentir, si te niegas a nuevas experiencias, lo más probable es que no alcances las metas que deseas y te conformes con ver a otros triunfar.

La lectura es un excelente maestro, por eso debes cultivar ese hábito, cuando lees bastante, formas parte de un selecto grupo de líderes. Muchos empresarios se distinguen por analizar un libro diario. No hay excusa para no obtener información, vivimos en una era de la información, Internet es un medio de comunicación que te aporta muchos datos relevantes, pero debes seleccionarlos. Benefíciate con la lectura, recuerda que entre más sepas, a menos eventos le temerás.

Después de atender las enseñanzas de un maestro –o varios- el siguiente paso debe ser encontrar a un aprendiz, para que compartas aquello que sabes.

Esa práctica permitirá que repases lo aprendido una y otra vez, investigues más y elabores más ejemplos para exponer tus conocimientos, logrando con ello instalarte un ferviente deseo por triunfar.

Un aprendiz te cuestionará constantemente, mejorando tu claridad de pensamiento al buscar respuestas que satisfa-

gan su curiosidad, sin pensarlo, estarás perfeccionándote para obtener el éxito. Cuando te empujan a investigar lo que no conoces, te están dando un gran regalo, pues adquirirás nuevos conocimientos y destrezas útiles para tu vida.

Impartir una cátedra es un estupendo ejercicio, ya que constantemente investigas sobre diversos tópicos, desarrollas tu capacidad de comunicación y transmites lo que sabes a otros, por ello te recomiendo que lo hagas, verás que es una actividad que te acerca al éxito.

Imparte algún curso sobre lo que sabes o entrena a otros en las habilidades que dominas, toda actividad de ese tipo te arrojará más conocimiento, además de poder ver el mundo a través de los ojos de tus instruidos. Recuerda que ellos han aprendido de manera diferente, por tanto tienen otras experiencias, que te ayudarán para comprender el mundo y adquirir más herramientas para el éxito.

Además el aprendizaje te ayudará a mantener tu destreza intelectual en tu vejez, tal como lo señala Ronald Kotulak, el cual enumera otros siete factores importantes para ello:

1. Alto nivel de vida, caracterizado por un grado de escolaridad e ingresos superiores al promedio.
2. Ausencia de enfermedades crónicas.
3. Afición a leer, viajar y frecuente participación en actividades culturales y educativas en asociaciones profesionales y de otro tipo.
4. Disposición a cambiar.
5. Una pareja inteligente.
6. Capacidad para la comprensión rápida de nuevas ideas.
7. Satisfacción de sus logros.

Si deseas conservar tus habilidades mentales después de los 70 años, debes observar esos puntos clave.

No supongas que necesitas ser un experto para tener un aprendiz, muchas cosas que tú sabes otro no las conoce, por ello puedes ser muy útil en su vida.

¿Cuántas veces has escuchado que sólo si eres un experto puedes hacer dinero en un área específica? Yo he escuchado esto muchas veces y es la peor mentira sobre la tierra. Simplemente no necesitas ser un experto para aprovechar las oportunidades. Permíteme decirte que nunca he tomado un curso de computación, eso no me ha detenido para escribir dos libros sobre el tema y además tener una empresa en Internet, con la cual gano suficiente dinero para poder pagarme una maestría en informática, pero no la necesito.

La mayoría de personas que tienen dinero, lo lograron sin ser expertos en algo, por eso no necesitas ser un experto en algo para ganar dinero, sólo necesitas:

- Tener a las personas adecuadas y aprovechar su conocimiento y su forma de ver la vida.
- Vencer el miedo que puede aparecer cuando no te sientes seguro de algo.
- Actuar.

Te podría apostar que tienes excelentes ideas para ganar dinero, pero puedes pensar que necesitas conocer TODO de un posible negocio para poder triunfar. No niego que es necesario aprender, incluso definiendo esta acción, pero existe una gran diferencia entre aprender y ser un experto. Aprender significa ser humilde para reconocer que algo nos falta, buscar cubrir esa carencia y tener nuevas herramientas para enfrentar lo que venga. Ser un experto significa dominar algo. Ahora pregúntate: ¿cuánto tiempo te costará dominar algo? Tal vez cuando lo domines ya otra persona haya ganado dinero con el negocio que no comenzaste por carecer de experiencia.

Y no olvides que para lo anterior también se aplica buscar el *cómo* antes del *qué*. Una vez que veas el proceso, el resultado se mostrará inmediatamente.

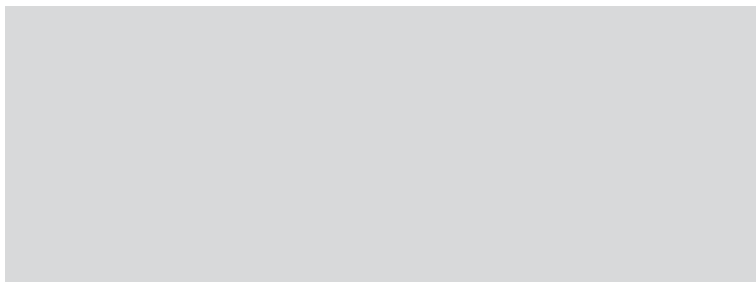
Analizar las distintas áreas de tu vida te dará muchas soluciones prácticas, por ello realiza estos ejercicios para darte cuenta de algunos aspectos de tu aprendizaje:

Imagina que estás en el lecho de muerte, tienes el tiempo necesario para hacer un recuento de tu historia personal. Observa cómo tu vida desfila frente a ti, desde que naciste hasta ese momento final, responde lo siguiente:

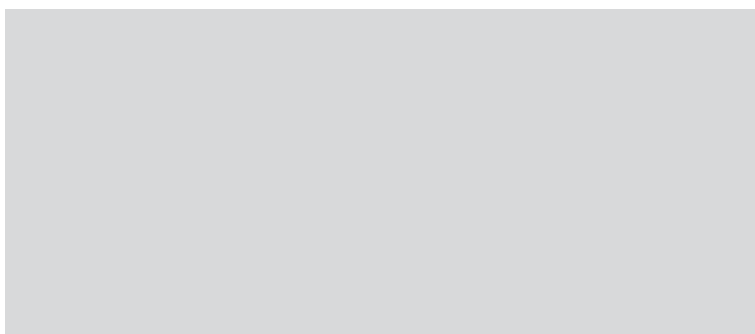
¿Cuáles recuerdos te son más tristes? ¿Cuáles los más alegres? ¿Por qué?

¿Qué experiencias y triunfos han sido satisfactorios, dándole sentido a tu vida?

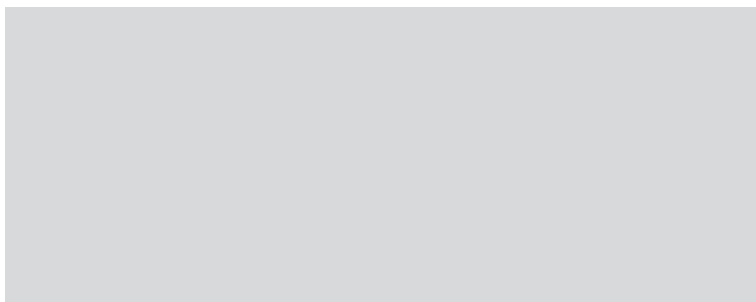
¿Te arrepientes de algo? ¿Por qué? Si tuvieras otra oportunidad, ¿Qué podrías hacer de manera diferente para cambiarlo?



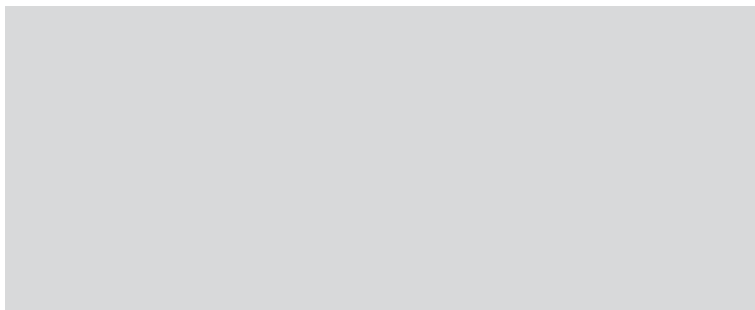
¿Qué persona te influyó más? ¿Por qué? ¿Ella lo supo?



¿Qué cosas aprendiste que nunca pusiste en práctica para alcanzar el éxito? ¿Por qué no lo hiciste? ¿Quién te lo impidió? ¿Qué te lo impidió?



Respecto al éxito y al dinero ¿Qué información aprendida compartirías con otro? ¿Por qué?



¿Qué aprendes con ello? ¿Qué cambiarás después de haber analizado lo anterior? ¿Cómo te comportarás? ¿Qué debes hacer a partir de hoy para obtener el éxito?

Cuando seas un maestro, deberás convertirte en un líder sin excusa alguna y evitar a toda costa ser un jefe, ya que el primero dirige personas con gran inteligencia y capacidad mental, el segundo sólo trabajadores a su servicio.

Las características que deberás desarrollar como líder son estas:

- Poder de convencimiento.
- Honestidad.
- Escuchar antes de hablar.
- Entusiasmo y contagiarlo a los demás.
- Ser perseverante.
- Reconocer las cualidades de los demás.
- No prometer lo que no puedas cumplir.
- Guiar con el ejemplo.
- Respetar el tiempo de los demás.
- Responsabilizarte de tus actos.
- Evaluar tus acciones constantemente.
- Estar abierto a las ideas innovadoras.

Ellas te llevarán al éxito dirijas o no a un grupo numeroso de personas, recuerda que no es necesario tener cientos de empleados, pues estás rodeado de muchas personas que pueden ayudarte a conseguir el éxito, sólo falta que los hagas partícipes.

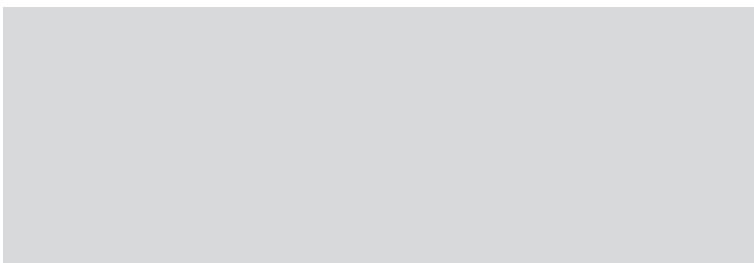
Y no olvides desarrollar nuevos hábitos para mejorar tu calidad de vida y alcanzar el éxito:

- No duermas más de seis horas al día, lo importante es la calidad de tu descanso, no la cantidad.
- Dedicar una hora diariamente durante la mañana para tu desarrollo personal, medita, visualiza tu día, lee textos motivadores, escucha algún audio que te inspire o lee un libro.
- Evalúa si lo que estás haciendo vale la pena, si no, reestructura tus actividades. Aprovecha el tiempo lo más que puedas.
- Siempre trae contigo tarjetas en blanco para que ahí escribas todas las ideas que tienes durante el día, en la noche, analízalas para decidir si las llevas a la práctica o no, si no les encuentras una aplicación inmediata, escríbelas en tu computadora, en algún momento te servirán para algo.
- Descansa unas horas en la tarde del domingo. El mismo domingo programa tus actividades de la semana.

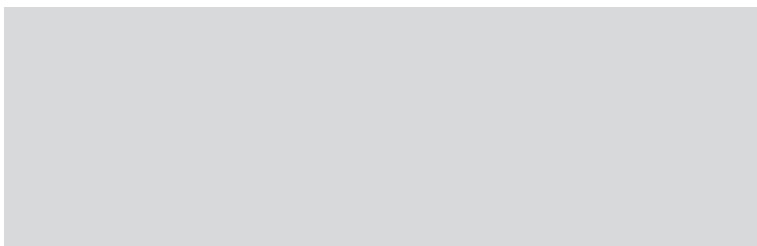
Si sigues estas recomendaciones, pronto estarás tomando el control de tu vida y obtendrás, sin darte cuenta, muchos triunfos.

Un último análisis que deberás hacer, ¿cuántos años tienes y cuántos hábitos has adquirido a través de tu edad? Anota los más importantes:

¿Y cuántos defectos o malos hábitos has adquirido?



¿Qué te comprometes hacer para eliminar esos defectos o malos hábitos?



SECRETO 7: PRIMERO HAZLO Y DESPUÉS BUSCA QUIÉN LO HAGA POR TI.

Los ricos tienen más dinero, y los pobres, más niños.

FRANCIS SCOTT FITZGERALD

Un amigo es excelente médico, pero siempre tiene problemas económicos, en cambio tengo otro que es pésimo, pero nunca carece de flujo de efectivo, ambos estudiaron lo mismo, entonces, ¿por qué uno no tiene resultados y el otro sí?

El primero tiene una especialidad, no renta consultorio puesto que lo tiene en su casa, tiene muchos pacientes a diario, es más, no le da tiempo atender a tantos. El segundo es médico general, él me dijo que nunca pensó en estudiar una especialidad, él hace algunos años consiguió un préstamo y construyó un edificio, lo dividió en oficinas y las rentó, posteriormente, con lo obtenido y habiendo pagado la deuda que tenía, construyó un pequeño hospital, en él ya no rentó los consultorios, los ofrece gratis a los médicos con especialidad, con la única condición que le den el 60% de lo que obtienen en él. Mi amigo me asegura que es un buen negocio, él consulta, envía a sus pacientes con los especialistas y gana dinero sin hacer mucho esfuerzo.

Mi segundo amigo tiene un grupo especializado de médicos que hacen el trabajo por él, mi primer amigo intenta hacer dinero solo. Ser el hombre orquesta es el peor error de la mayoría de personas. Muchos suponen que una sola persona es capaz de hacer todo, por tanto no buscan crear un equipo de trabajo, esto sólo significa problemas económicos.

Desafortunadamente en las universidades nos enseñan un oficio con título, es decir, nos especializan en cierta área pa-

ra que dediquemos nuestro tiempo en ella, pero nunca nos enseñan a generar riqueza.

Los millonarios logran atraer la riqueza cuando tienen personas trabajando para ellos. Muchas veces ni siquiera forman parte de su equipo de trabajo o les pagan un sueldo.

Conozco un “prestamista” que no tiene un equipo de trabajo, pero sus clientes trabajan para él, es decir, le pagan intereses por el préstamo, también recomiendan a más personas su “servicio”, los cuales hacen lo mismo.

No te invito a hacer lo mismo, pero con ello te señalo que cualquier persona puede tener a otros trabajando para él.

Hace tiempo me di cuenta de algo: cada año egresan muchos profesionistas de las universidades, ellos no tienen empleo de inmediato y hay muchos que poseen excelentes habilidades, entonces me pregunté: *¿para qué me sirve conocer esto?* Entonces comencé a idear muchas actividades donde emplear a ciertos profesionales. Ahora tengo un equipo virtual, con diseñadores gráficos, correctores de estilo, traductores y más profesionales que me ayudan con mis proyectos.

Ellos me ahorran mucho tiempo y esfuerzo, pues me concentro en la operación de mi negocio, crear nuevos proyectos y dirigir mi equipo, ellos hacen todo el trabajo para mí, ellos ganan y yo gano.

¿Cuánto tiempo dedicaría si lo hiciera solo? Mucho tiempo, además ellos conocen algo que yo no, con lo que mis productos lucen más profesionales.

Te voy a poner un ejemplo. Hace tiempo compraba los derechos de traducción de guías de “hágalo usted mismo” para diferentes tópicos, ellas estaban en el idioma inglés, aunque yo podía traducirlos sin problema, contraté a alguien para que lo hiciera, cuando terminó, simplemente le pagué por

cuartilla traducida al español y me dediqué a promocionarla. ¡El traductor ganó y yo gané! El tiempo que le dedicaría a la traducción me alejaría de otras actividades más productivas, entonces decidí que otro lo hiciera.

Si quieres ser millonario deberás buscar a alguien que te ayude a lograrlo, así podrás hacer varias cosas a la vez.

Edison afirmaba que no necesitábamos ser expertos para tener éxito, siempre habrá personas que saben más que nosotros y debemos buscarlas para que sean parte de nuestro equipo. Henry Ford tuvo serios problemas para concluir su educación primaria, pero se reunió de personas más inteligentes que él, así logró ser uno de los millonarios de Estados Unidos.

Un caso más reciente es el de Jeff Pearce, un millonario de Inglaterra que no aprendió a leer ni escribir por padecer de dislexia. Gracias a su madre, Pearce aprendió a comprar y vender ropa, llegando a tener una empresa exitosa dedicada a la moda con más de 40 personas a su cargo que hacían todo por él, incluso su esposa Gina le servía de interprete cuando asistían a reuniones o cenas de negocios con altos ejecutivos, él dirigía su empresa con gran profesionalismo aunque oficialmente era un analfabeto. Esto demuestra que no necesitamos ser expertos o tener excelentes notas académicas para ser millonarios.

Toma en cuenta que la forma de trabajo en equipo está cambiando, antes tenías que rentar o comprar oficinas para tener a tus trabajadores desarrollando tus servicios o productos, actualmente podemos tener un equipo de trabajo virtual que trabaja desde su casa y nos proporcione resultados palpables, eso pocos lo saben y por eso no ganan dinero.

La mayoría de personas que trabajan para mi están haciéndolo desde su casa o propia oficina, eso me ahorra mucho dinero e incluso tiempo, ya que no tengo que supervisar-

los a ellos, sino a tu producto, es decir, ellos me entregan el fruto de su trabajo y yo les pago.

Esa es otra forma de trabajo que debes tener en cuenta.

Existen diferentes formas de relación laboral, con diversos beneficios:

- Empleado por nómina. El tipo de trabajador del siglo pasado. Él trabaja para ti, dentro de tu empresa, tú debes pagarle un sueldo, capacitación, sus prestaciones y asignarle un lugar y horario de trabajo.
- Outsourcing. Este trabajo consiste en contratar a una empresa ajena a la tuya para que realice ciertas labores, ellos tienen personal adecuado y capacitado, les pagan sueldos, capacitación y prestaciones, tú sólo recibes un servicio de parte de ellos.
- Freelance. El trabajo del siglo XXI. Este tipo de trabajador labora por proyecto, es decir, tú buscas a un experto en ciertas áreas, que te proporcione un producto o servicio y es hasta que esté concluido que pagas. Por ejemplo, si necesitas una página de Internet, buscas a un profesional en creación de páginas webs, le das las características que necesitas, él la diseña y cuando está funcional le pagas. Con este tipo de trabajo no tienes que proporcionarle una oficina, pagarle un sueldo o prestaciones y capacitarlo.

Como puedes darte cuenta puedes tener a muchos trabajadores bajo la modalidad de freelance, esto significará un gran ahorro para ti, además tendrás la posibilidad de contratar a personas que vivan en todo el mundo, aumentando las ventajas, ya que encontrarás profesionales a bajo costo.

Las formas de hacer dinero está cambiando, pero sólo pocas personas comprenden esta realidad, la mayoría quiere ganar dinero haciendo lo mismo que se hacía en el siglo pasado.

Estamos en una época de oro en cuanto a búsqueda de talentos. Actualmente podemos elegir a los mejores profesionales que trabajen a bajo costo para nosotros, debido a que hay mucha demanda de empleos y poca demanda. No te invito a que seas injusto en el pago de los profesionales que laboren en tu equipo, pero tener un equipo virtual en todo el mundo podrá ahorrarte mucho dinero. Imagina que contratas a un especialista en otro país diferente del tuyo, donde el costo de vida es más barato, obviamente este profesional te cobrará menos por sus servicios, tú lo ayudarás y él te ayudará, es una relación ganar-ganar.

Busca profesionales que se integren a tu equipo en bolsas de trabajo por Internet, ellas te ofrecen muchos profesionales, la mayoría de forma gratuita. Cuando coloques un anuncio en una bolsa de trabajo, procura definir lo que buscas y cuando se contacten contigo, explica más sobre el empleo a realizar, opta por aquellos que te ofrezcan más beneficios, mayor conocimiento y experiencia.

Construye tu equipo de trabajo poco a poco, no olvides fortalecer tus relaciones laborales, para que ellos no sientan que trabajan en una empresa fría, sino en una gran empresa cálida y humana.

Te recomiendo que te capacites en liderazgo, aunque en un libro posterior a éste me enfocaré a desarrollar estas fortalezas en mis lectores, tú puedes hacerlo desde ahora.

Cambia tu forma de pensar respecto al trabajo en equipo para que tengas mayores posibilidades de atraer la riqueza.

Recuerda también trazarte una ruta y no desviarte de ella. Aunque escuches fuertes críticas de los que te rodean no los escuches, muchos suponen que si tienes a otros trabajando para ti, eres un abusador.

Hay personas que aseguran que los ricos son unos aprovechados por tener a personas trabajando para ellos. Ese

pensamiento es el mejor ejemplo de cómo han programado a muchas personas para que sean conformistas.

Hace poco leí algunos comentarios que hacían sobre Steve Jobs, el presidente de Apple y fundador de Pixar, en un foro, en él bastantes usuarios alababan su ingenio y su tenacidad para construir tres empresas exitosas, pero había un puñado de personas que decía que era un tonto, los inteligentes eran los que habían creado los productos, él sólo los había reunido y pagado por sus servicios o productos, por tanto, no merecía tal reconocimiento. Así piensa un pobre. El pobre supone que él debe hacer todo para que una compañía funcione, el rico sabe que debe buscar personas más inteligentes que él para construir su imperio.

El rico se convierte en un administrador del tiempo y el conocimiento de otros, él sabe que no podrá hacerlo solo, por eso busca quien lo haga por él, así tiene tiempo para enfocarse y concretar más negocios.

El pobre se queja de su situación económica, el rico busca cómo remediarla, ¡por eso los pobres son más pobres y los ricos son más ricos!

Por eso insisto que sigas esa sencilla fórmula: **busca quien lo haga por ti**. Así podrás dedicarle más tiempo a idear mejoras en tu negocio y a tener más ideas para productos o servicios.

En mis seminarios les afirmo que también debes buscar quien haga las labores domésticas por ti, es decir, limpiar tu casa, lavar tu ropa y plancharla, entre otras actividades propias de tu hogar, ya que así tendrás tiempo para descansar y pensar cómo seguir ganando dinero.

Desafortunadamente te han programado para hacer las cosas tú mismo, aunque pierdas tiempo, dinero y esfuerzo haciéndolo. En nuestra cultura se le exige al niño que ha-

ga solo sus tareas y se le castiga al que pide ayuda, ¡por eso suponemos que sólo nosotros –y nadie más- debemos hacer nuestras labores!

También se nos educa para identificar nuestras habilidades y explotarlas, cuando deberían enseñarnos que si no tenemos alguna aptitud debemos buscar a alguien que sí la tenga para beneficiarnos de ella.

Cada individuo tiene diferentes habilidades que pueden ser aprovechadas, por eso debes identificarlos para que trabajen contigo.

¿Cómo puedes conseguir a los mejores empleados? Yo hago lo siguiente:

- Visito su página de perfil en las redes sociales. Esto es fácil si buscas en ellas o en Google.
- En Google busco su nombre y qué dicen sobre el futuro trabajador.
- Investigo en sus anteriores empleos.
- Reviso su redacción. Este es un gran consejo: aquel que cuida mucho cómo escribe por lo regular será un buen elemento, aquellos que descuidan su forma de escribir podrían desatender su trabajo.

Obviamente también los entrevisto y pregunto mucho acerca de sus empleos y lo que me ofrecen. A partir de todos los datos tomo una decisión.

También te ayudará ponerlos a prueba, es algo que yo hago, escojo a tres o cuatro candidatos y les asigno una tarea, evalúo si cumplieron con el tiempo asignado, realizaron adecuadamente su tarea y demás características que me sirvan de guía para contratarlos o no.

En este entorno global no debes conformarte con reunir personas de tu misma ciudad para que trabajen contigo,

puedes contratar a trabajadores que residan en diversas partes del mundo.

Si deseas tener éxito es necesario que busques un equipo de trabajo, no necesariamente deberán ser tus empleados, podrían ser tus clientes, tal como te mencionaba anteriormente.

¡También podrían ser tu familia o amigos!

Tu familia y/o amigos pueden aportarte ideas, recomendar tu producto y referirte futuros clientes, ellos son parte importante de tu equipo de trabajo. Esto es la clave del trabajo en red.

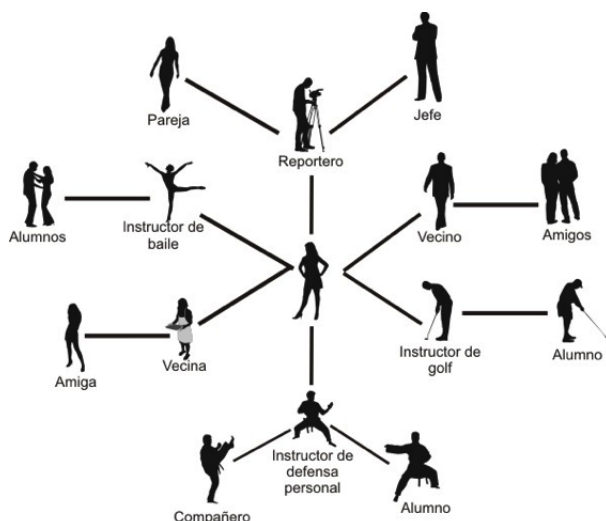
Te recuerdo el nombre de este capítulo: **primero hazlo y después busca quién lo haga por ti**, esto también significa que construyas redes con las personas que te rodean, para que ellas te envíen clientes o te proporcionen ideas para generar riquezas.

Si no te has dado cuenta, tienes más de 250 personas alrededor tuyo que podrían darte riquezas en variadas formas, si no crees conocer esa cantidad, te invito a reflexionar sobre todos aquellos con los que te involucras a diario. Te voy a ayudar un poco, este es un esquema con algunas personas que tienes a tu alrededor:



Y sólo son seis personas, suma al vendedor de insumos, el veterinario de tu perro, tu médico, los suegros de tu hermano o hermana, los papás del amigo de tu hijo (si es que tienes) y podríamos seguir esta lista hasta llegar a 250 personas que te pueden ayudar a llegar a tu meta de ser millonario.

A cada uno de ellos puedes ofrecerle tus productos o servicios, también puedes mencionarles a qué te dedicas, si lo haces, ellos podrán impactar a su vez a sus 250 personas a su alrededor:



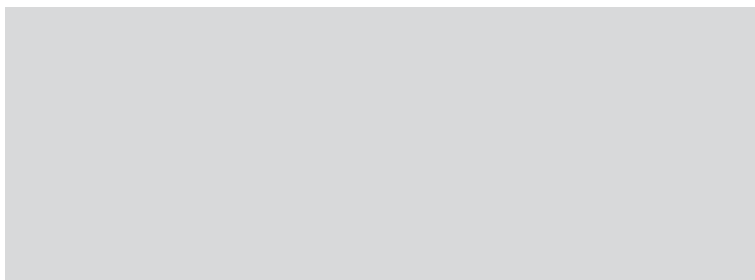
¡Si te das cuenta puedes tener un equipo inmenso de personas trabajando para ti!

Cada persona que conoces a diario tiene alrededor más de 250 personas que conoce y que podría recomendarles tus productos o servicios.

Cuando entrevisté a millonarios para mi anterior libro me comunicaba con ellos para hacer una cita, la mayoría me la daba de inmediato, pero uno de ellos me recitaba los in-

muebles que tenía para rentar, justificándose diciendo “*por si sabes de alguien que necesite rentar una casa*”. ¡Así funciona la mente del millonario! Al repetirme una y otra vez lo que tenía, era muy probable que recordara a alguien de mis conocidos que necesitar lo que el poseía, lo más interesante es que funcionaba, le conseguí algunos clientes para sus inmuebles.

En este momento, elabora una lista de algunas personas que tienes a tu alrededor y que te pueden ayudar a llegar a la meta de ser millonario:



Todos los días agrega nuevos nombres y tenla presente cuando tengas que ofrecer tus servicios o productos, recuerda, piensa como un rico y rápidamente atraerás la riqueza.

¿Tu voz interna te dice que no debes molestar a tus amigos, familia o vecinos? Entonces debes trabajar en ella, todos los millonarios son vendedores, es más, le venderían hasta los muertos si encontraran la forma. Los pobres, en cambio, tienen mucho miedo de vender.

¡Ponte como desafío tener una lista de 250 personas! Si realmente deseas tener dinero debes imponerte retos, si quieres ser pobre, ponte obstáculos.

Busca muchas personas para que sean parte de tu equipo y ¡vende! Tú debes ser un buen vendedor, ¡ya que te mereces ser millonario!

Si eres un buen vendedor no sólo atraerás riqueza, sino hasta amigos y pareja, siempre he afirmado que un excelente vendedor tiene la pareja que quiere, la familia que desea y amigos a montones, ya que su labor profesional se extiende a todas las áreas de su vida. Si deseas ser un extraordinario vendedor, capacítate para ello, en mi próximo libro abordaré varias estrategias para lograrlo.

Vender es convencer, por eso, si eres un especialista en esa actividad, no tendrás problema para lograr cualquier cosa que desees, no sólo tendrás excelentes relaciones interpersonales, sino el éxito llegará rápidamente a tu vida.

Para tener éxito, debes convertirte en alguien que persuade, es decir, debes desarrollar estas características:

- Debes tener como prioridad demostrarle algo a alguien. Tú tienes algo que otro desea, pero aún no lo sabe, tú se lo debes mostrar.
- Debes ser introvertido interesado, antes que extrovertido interesante. Interésate en las otras personas, hazlos sentir importantes e intenta conocerlos profundamente para saber qué necesitan.
- Debes irradiar confianza y fortaleza en tu modo de andar, de hablar y en general de tu presencia. Emplea un lenguaje positivo que transmita confianza, viste adecuadamente y ten una buena postura.
- Debes ser simpático. Sé sincero con las personas, crea lazos de confianza y franqueza para servir bien a tus clientes, amigos y familia.
- Debes orientarte por objetivos. Escribe tus metas y diseña tu futuro.
- Debes programar tu tiempo. Lleva una agenda por mes, semana, días e incluso horas, para hacerte más productivo.
- Debes vivir el presente y mantener tu entusiasmo. No vivas en el pasado, tampoco intentes controlar el futuro, vive el hoy administrando tus recursos.
- Debes mantenerte en un ambiente positivo. Evita celos, chismes, rabia y pensamientos negativos que sólo te robarán energía.

- Debe gustarte la gente y utilizar el dinero, antes de utilizar a la gente y amar al dinero. Prefiere aquellas cosas que pueden servirle a quienes sirves.
- Debes invertir en tu mente. Fíjate la meta de aprender toda tu vida para lograr ser millonario.

Te repito una vez más: si eres persuasivo, alcanzas el éxito, si eres persuasivo, fácilmente puedes vender y si eres buen vendedor, ¡tienes el mundo a tus pies! Dedicar la mayor parte de tu tiempo a capacitarte como vendedor, así fácilmente alcanzarás tu meta de ser millonario.

Las alianzas de negocios son otra forma de tener a otros trabajando para ti.

Hace tiempo hice una alianza con una coach de ley de la atracción, diseñamos un disco terapéutico que hasta la fecha se ha vendido bastante bien, mis clientes compraron y los de ellas también, es decir, si yo tenía 6000 prospectos, ella tenía una suma similar, entonces podíamos impactar a 12000 personas con un producto que hicimos ambos.

¿Has leído algún libro escrito por dos autores reconocidos? Yo sí. Ellos lo hacen por la misma razón: pueden venderle a sus respectivos lectores. Además se harán promoción cruzada, ya que los seguidores de uno ahora buscarán el libro del otro.

¡Cuando hacemos una alianza podemos impactar al doble de personas!

Constantemente hago alianzas de negocios, incluso con mis clientes, a ellos los invito a que organicen mis seminarios y promuevan mis productos ganando una comisión a cambio, ellos conocen a cierto grupo de personas que pueden recomendarles mis servicios o productos y se benefician con ello.

Tal vez te has dado cuenta que las empresas también lo hacen, no es raro que una marca de refresco se promocione con una de bebidas alcohólicas, pregonando que “hacen una buena mezcla”. La razón es la misma: captar más clientes.

Pero, ¿por qué muchos no utilizan esta excelente estrategia de negocios? Simple: tienen miedo.

La mayoría de personas tiene miedo de trabajar en equipo ya que suponen que les robarán sus ideas. Eso es una falacia. Es cierto que todos estamos expuestos a que otro nos robe nuestras ideas, pero si planeas con tiempo cómo hacer una alianza de negocios, verificas que la persona es confiable y haces un acuerdo legal, evitarás esa probabilidad.

Si deseas ser millonario debes dejar a un lado esos miedos y buscar alianzas, así no trabajarás solo, sino tendrás a otros compartiendo el trabajo, más adelante te explicaré sobre cómo ganar dinero mientras alguien más trabaja para ti.

Busca personas que tengan productos o servicios que puedan ser compatibles con los tuyos, así tendrás una doble exposición y, por supuesto, más ingresos con menos esfuerzo.

¿TE GUSTÓ ESTE LIBRO?

He escrito 32 libros que se han publicado con diversas editoriales, como este que has leído.

Muchos de esos libros están disponibles en Amazon, aquí: <http://millon.in/2m>

Todos ellos te ayudarán a conseguir tu libertad financiera.

Estoy comprometido a enseñarte todo lo que me ha hecho ganar mucho dinero. Lo hago a través de libros y cursos.

Los cursos también son diversos, con mucha información en audio o vídeo, disponibles para ti las 24 horas, los 365 días del año.

Sigue aprendiendo con mis cursos, disponibles en este sitio: <http://academiademillonarios.com>

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	5
SECRETO 1: DEFINE QUÉ SIGNIFICA PARA TI SER MILLONARIO.....	9
SECRETO 2: CONVÉNCETE QUE PUEDES SER MILLONARIO.....	25
SECRETO 3: ESTABLECE COMO TU PRINCIPAL OBJETIVO EL SER MILLONARIO.....	45
SECRETO 4: GENERA LA MAYOR CANTIDAD DE INGRESOS.....	61
SECRETO 5: NO INVENTES, INNOVA.....	87
SECRETO 6: APRENDE EN TODO MOMENTO.....	109
SECRETO 7: PRIMERO HAZLO Y DESPUÉS BUSCA QUIÉN LO HAGA POR TI.....	131