

	2	Ser buenas personas es lo más importante que podemos pedirnos a nosotros mismos y a nuestros hijos.
#	3	1. Libertad Financiera
	6	El activo financiero más importante que tiene una persona es su capacidad para ganar dinero.
	8	¿Cuál es el término más importante para la riqueza? “Cash flow”, esta es la palabra mágica.
#	9	2. Aprende finanzas de por vida
	11	El mejor master o doctorado en economía es empezar tu propio negocio.
	13	aprende de por vida, invierte en ti.
	15	Dispón un presupuesto para tu formación,
	17	Gástate miles como si dependiera tu vida de ello,
	19	Para ganar más, hay que valer más y para valer más hay que aprender más.
#	20	3. Minimalismo financiero
	22	En lo referente a las posesiones, es mejor conservar lo bueno y deshacerse de lo mediocre que no se aprecia.
	24	Es muy sencillo complicarse, y muy difícil simplificar.
	26	El secreto es anteponer el estilo de vida a los ingresos sin dejar por ello de ser rico.
*	28	Vivir por debajo de las posibilidades es muy recomendable.
	30	Tener la billetera llena no significa que debas salir de compras a vaciarla, si es que no necesitas comprar nada.
	32	Eso es vivir por debajo de las posibilidades, gastar mucho menos de lo que podrías permitirte
	34	Compra lo mejor de aquello que necesites y evita gastos innecesarios.
	36	Puedes gastar mucho dinero en algunas cosas pero menos de lo que ganas (y sólo en aquello que necesitas).
	38	Más allá de lo que gastas, el problema está en lo que ganas. Si ganas mucho y gastas menos, te irá bien porque vives por debajo de tus posibilidades.
*	40	No te centres en lo que gastas, sino en lo que ganas.
*	42	conseguir desde el Ser es más complejo que desde el hacer.
*	44	Estoy hablando de ser la clase de persona para la cual aquello que uno quiere es absolutamente inevitable que ocurra. Te conviertes en una clase de persona, con un nivel de conciencia tal, para la cual manifestarlo es absolutamente inevitable. Tiene que pasar sí o sí, porque la causa que lo activa es la conciencia que lo crea.
	46	como tú eres la causa, aquello acaba pasando, y manifestándose en tu vida.
	48	Me di cuenta de que había una forma más sencilla que esforzarse, y era Ser.
	50	Pero, la acción interna, la parte del plan que tiene que ver con el Ser, no es algo que todo el mundo quiera trabajar.
#	51	4. El futuro de un empleo
	53	La mejor decisión que he tomado mi vida fue dejar un buen empleo.
	55	Tener hijos, una hipoteca y responsabilidades no es una justificación, es una excusa.
	57	Sé un ejemplo vivo de lo que predicas
	59	Di un paso al vacío y el vacío se llenó de cosas maravillosas para sostenerme.
	61	sé valiente, quema las naves, cruza el desierto a pie... Es un tema de dignidad y autorespeto.
#	62	5. Ama tu trabajo
*	64	No persigas hacer dinero, persigue proyectos chulos con los cuales puedas cambiar vidas.
	66	No te apures por la competencia, son compañeros de camino.
	68	Haz a tu competencia irrelevante.
	70	si tú te has diferenciado de tus "compañeros" de mercado, competir con ellos es innecesario,
*	72	Haz tu trabajo, crea marca,
	74	En los negocios no hay competencia, solo hay incompetencia. Si bajas los precios por miedo a la competencia es sólo porque no fuiste capaz de aumentar tu calidad y diferencia.
	76	animo a las emprendedoras a que diseñen un negocio sabio, a prueba de crisis, y a prueba de competencia. Incluso a prueba de Haciendas voraces
	78	Haz un negocio tan bueno que funcione en situaciones extremas, y que pase lo que pase, el negocio tire como un cohete.
*	80	convierte los ingresos activos en pasivos.
*	82	Esfuézate en que tu negocio funcione sin ti cuanto antes.
	84	Reconoce que no siempre mantendrás tu actual motivación y nivel de energía. Sustitúyete, no te conviertas en un freno para tu negocio, hazte a un lado, sistematízalo.
#	85	6. ¿A qué te dedicas?
	87	mentonar a todo el mundo con quien te cruces, a qué te dedicas.
	89	No eres un título, eres la solución a un problema.
	91	primer punto: a quién ayudas
	93	segundo punto: muestra los problemas típicos
	95	Define el dolor que resuelves.
	97	tercer punto: señala los beneficios de contratarte.
	99	Define las ventajas que aportas.
	101	“Ayudo a... en estos problemas... para conseguir... “. Ya está.

	103	no digas qué haces. A la gente no interesa saber lo que haces. A la gente le interesa saber qué consigues para ellos.
#	104	7. Freelance rico
	106	Si puede venderse, entonces sí tienes un negocio.
	108	se reduce a: convertirte en un experto en tu tema.
	110	resolver un problema muy doloroso con conocimiento y experiencia eficaces.
	112	diferenciado de otros expertos que hacen exactamente lo mismo.
	114	info- productos para empaquetar tu conocimiento y distribuirlo.
	116	crea tu plataforma donde brillar y levanta un imperio con material dinamita
#	117	8. D.I.N.E.R.O.
	119	Dinero no es una palabra, es un acrónimo;
	121	D es de diversificar.
	123	Tener una fuente de ingresos nada más es inaceptable. Es un riesgo que no podemos asumir. ¿Cómo resolverlo? Diversificando
	125	I es de inteligencia financiera.
	127	El dinero se hace en la mente y es fruto de una mentalidad concreta
	129	N es de nueva conciencia.
	131	Para acceder a la prosperidad potencial es preciso descubrir antes nuestra identidad ilimitada y abundante. No es la economía lo que tiene que cambiar, lo que tiene que mejorar es nuestro nivel de conciencia.
	133	E es de emprender.
	135	R es de reaprender.
	137	Actualízate como se actualiza el sistema operativo de tu ordenador cada año o pronto colapsarás.
	139	O es de oportunidades.
	141	No las esperes, búscalas y si no llegan, invéntalas.
#	142	9. Fracasar para triunfar
	144	no se puede saltar el proceso de prueba y error.
	146	el mejor negocio es el tuyo, es aquel que tú controlas al 100%. Nada de franquicias.
	148	El negocio perfecto es aquel en que las reglas están establecidas por ti. Esa es la prueba del algodón que demuestra que el negocio te pertenece.
	150	Lo importante es que aciertes una sola vez, con eso te basta.
#	151	10. Éxito financiero
	153	el verdadero éxito es muy silencioso y muy anónimo. El éxito zen es abundancia también en tranquilidad.
	155	Ponte un plazo, y a la vez, acepta los calendarios y los tiempos que la vida te tenga reservados.
	157	Tener un plan no significa hacer más cosas, sino hacer las precisas.
#	158	11. La idea loca de una nómina
	160	Creer que un título es el pasaporte al triunfo es vivir alejado de la realidad.
	162	Las titulaciones ya no marcan la diferencia.
	164	lo único que marca la diferencia son los resultados conseguidos.
*	166	Mi mejor receta para el éxito es: da una campanada en algún aspecto (un hito) y después vive el resto de tus días enseñando a otros cómo lo conseguiste.
	168	Lo extraño de todo esto es que para tener éxito antes debes haber cosechado algún logro destacable.
#	169	12. Creencias locas sobre el dinero.
	171	cuanto más te gusta algo, cuanta más pasión y ganas le pones, mejor te va.
	173	La pasión y la felicidad están muy cerca del dinero y son dos de sus causas.
	175	para que alguien gane dinero, antes alguien más debe ganar en un valor muy superior al del dinero ganado por el primero.
	177	Ser libre financieramente no es tener una gran cantidad de dinero en el banco, sino de tener cash flow regular.
#	178	13. Lo que te aleja del dinero
	180	Ganas lo que sabes.
	182	En el siglo del conocimiento y de la inteligencia artificial, no capitalizar conocimientos en algún área esencial de la vida, es un error laboral.
	184	dos clases sociales, en términos laborales: personas relevantes y personas irrelevantes.
*	186	Las personas que "sobren" en el mercado laboral deberán contentarse con una renta básica (pero que muy básica) y olvidarse de trabajar por el resto de sus días. Esto sí que es heavy.
	188	La élite no será la que más tenga sino la que más sepa.
	190	El dinero ama a los que aman lo que hacen.
	192	gran error es el poco interés por la promoción, la publicidad, el marketing y la venta. Es el 20% del trabajo que consigue el 80% de los resultados.
	194	amo vender, es algo que me pirra.
	196	todos estamos en el negocio del marketing, al menos esa debería ser nuestra primera ocupación

* 198	Cómo nos comunicamos es marketing. Cómo nos vestimos es marketing. Cómo pensamos y nos comportamos es marketing... todo es marketing.
# 199	14. ¿Qué es primero: Prosperidad o Riqueza?
201	La prosperidad es un estado mental no visible. Pero crea una gran diferencia en tu situación económica. Para ser próspero no necesitas empezar con una suma de dinero. En otra dimensión, estaría lo que llamamos riqueza, que es una manifestación material de la prosperidad. Para ser rico, antes hay que ser próspero.
203	Por eso la riqueza se gesta en la mente y acaba haciéndose visible en el mundo material.
205	la prosperidad, el estado mental, y la riqueza, el estado material.
* 207	La prosperidad es una forma de ser y de estar en el planeta. La riqueza es el rastro que deja a su paso una persona próspera.
* 209	No persigas el dinero. Por favor, te pido muy seriamente, no perseguir el dinero porque el dinero es un efecto de una causa.
211	No persigas hacer dinero, persigue crear proyectos chulos, cosas que te cambien a ti y que cambien al mundo. Ahí reside la felicidad y su subproducto: la riqueza.
# 212	15. El origen de la riqueza
214	Todos tus problemas con el dinero provienen de ti. Allí afuera sólo suceden cosas.
216	Tú eres tu dinero. Y quien te lo entrega sólo hace de mensajero, él está a tus órdenes.
# 217	16. ¡Tengo una idea!
219	Desengáñate, no se trata de tener una gran idea, sino de tener una puesta en funcionamiento gloriosa.
221	Cuando examines tu gran idea, cuestionalo todo, y hazlo cada año, hazlo con cada detalle de arriba abajo, reinventa toda la empresa, todo el proyecto es mejorable.
# 222	17. La ley de la afectación
224	cuantas más vidas afecte nuestro negocio, y de forma más positiva, mejor irá el negocio.
226	Si quieres que te vaya muy bien, afecta la vida de mucha gente
228	La mejor pregunta que debes responder es: ¿Cómo puedo servir mejor a más personas?
* 230	imaginar que algún día, todos -a los que ayudaste- organicen una fiesta en tu honor
* 232	La mejor idea es la que mejora una idea existente.
* 234	Cambia un simple detalle que lo cambie todo, y cambiarás las reglas del mercado entero.
236	dale a la gente más de lo que quiere y menos de lo que no quiere.
238	si quieres ser rica ayuda a otros a serlo.
240	Cuando sirves bien a otros, el dinero llega.
242	Apúntate al Kaizen (mejora continua).
# 243	18. La economía de ayudar
245	poner el foco en los beneficios de los clientes es síntoma de buen negocio.
247	entrega diez veces más valor del importe de tus honorarios.
249	cuando procuras sólo tu beneficio, no te ha de ir muy bien, pero cuando tratas de servir mejor a otros, te irá bien seguro.
251	te preguntes siempre qué gana tu cliente antes de aceptar dinero.
253	El mundo está diseñado para ganar sirviendo. Es una idea muy sencilla pero se ha olvidado.
255	el mercado te penaliza hasta que entiendas que lo tuyo es que ganen ellos.
257	si les resuelvo un problema, volverán una y otra vez, y me recomendarán a uno y a otro.
259	ocúpate de ellos y ellos se ocuparán de ti.
# 260	19. Semillas de prosperidad
262	El primer punto es decidir qué es lo que quieres. Tenerlo muy claro, e ir a por ello con enfoque y sin dispersión.
# 263	20. El dinero sí crece en los árboles
265	nadie te da nada ni nadie te quita nada.
267	sirve mucho a muchos.
269	No busques ganar dinero, sino servir más y mejor.
271	todos aquellos que hagan tratos contigo han de ganar contigo, nunca ganes a costa de nadie.
# 272	21. Tu máquina de hacer dinero
274	deja de hacer lo que no funciona. Por favor, no insistas más, reconoce que tus recetas de riqueza no han funcionado.
276	lo que no te ha funcionado, después de años, ya no lo va a hacer, por mucho que insistas.
278	Un negocio es una máquina de crear cash flow,
# 279	22. Duplícate
281	Un negocio sabio es un negocio escalable
283	sistematizar tu entrega de valor para que no debas atender cliente a cliente, sino a muchos a la vez.
285	pasar del one to one al one to many.
287	Busca en tu mercado el modo de sistematizar, automatizar, digitalizar y delegar.
# 288	23. Delegar para crecer
290	Upwork o Fiverr,

	292	dar bonos cuando el trabajo está muy bien hecho.
	294	Trata de ponerte en su lugar y así no te importará pagarle lo que vale su trabajo. Son emprendedores como tú, sois de la misma raza laboral.
	296	trata de subcontratar poniendo siempre el foco en la calidad y el detalle, no en el coste.
	298	También te aconsejo que seas lento en contratar y rápido en despedir.
	300	Cuando hay un desencuentro entre el freelancer y tú, es porque las instrucciones no estaban claras.
#	301	24. Ingresos pasivos
	303	prefiro coleccionar infoproductos a inmuebles.
	305	aprende de mentores.
#	306	25. Soluciones invisibles a problemas visibles
	308	las personas sólo buscan soluciones a sus problemas materiales en el mundo material. ¡Qué gran error! Y nunca van a encontrar las soluciones allí porque no están ahí, están en el ámbito invisible.
	310	Todas las soluciones a los problemas (incluidos los económicos) necesitan una solución mental, emocional y espiritual.
	312	Los cimientos de tu riqueza serán la felicidad. Si no la sientes, finge, simula un estado de felicidad sin causa (o recuerda tu juguete favorito). ¿Y cómo se activa ese estado inducido de felicidad? Pues es muy fácil: agradeciendo cualquier cosa.
	314	El agradecimiento crea felicidad y la felicidad crea el éxito
#	315	26. Riqueza verdadera versus riqueza falsa
	317	Sé abundante. Sé próspera. Sé rica. Inspira a los que te rodean para que ellos puedan hacer exactamente lo mismo. Extiende tu éxito para que otros crean en el suyo propio.
#	318	27. Causa y efecto
	320	Todo aquel que no elige ser rico, indirectamente está eligiendo ser pobre.
	322	El dinero no es un fin, es un efecto inevitable de una causa en la cual debes centrar tu atención.
	324	tengas muy claro que no funciona perseguir el dinero como un fin.
	326	¿Cómo se comportan los ricos, que los demás no hacen? Si quieres salir del promedio en lo económico, empieza a hacer lo que casi nadie hace. Mejor aún, juega a la contra:
	328	la riqueza sin darse cuenta que la riqueza es un efecto de una mentalidad.
	330	Todo se gesta en la conciencia. Y proviene de un ámbito no visible
#	331	28. Cada día, un ingreso
	333	Trabaja para que cada día obtengas ingresos
	335	Procura ingresar cada día, y que el gasto diario sea menor, y ya puedes olvidarte de echar cuentas.
	337	Tu objetivo es tener tus ingresos descontrolados (no tus gastos).
	339	Cuando vendes, y tus ventas son diarias, tus ingresos son diarios. Con lo cual cada día hay una venta o varias.
#	340	29. El hábito de ingresar más
	342	Quiero compartir un superpoder que me lo ha dado todo, absolutamente todo en la vida, y ese superpoder se llama autodisciplina.
	344	tener mucha disciplina, lo cual no es nada más que comprometerse al 100% con lo que haces.
	346	disciplina no es obligación sino devoción. Y eso es imparable.
	348	La disciplina es una elección desde el corazón
	350	Tanto si la tarea te agrada o te desagrada,
	352	no se trata de un gran esfuerzo; todo lo contrario, es ir haciendo poco a poco. Cada día un poco, durante mucho tiempo, es mucho. Al final, las tareas repetidas en el tiempo crean grandes resultados.
#	353	30. Hábitos de riqueza
	355	Uno de los mejores hábitos que puedes cultivar es el de simplificar y enfocar en una sola cosa.
	357	¿Qué hacen los ricos tan diferente? Sistematizan, crean equipos eficientes, delegan,... mejora continua. Crean sistemas y después los automatizan. O los venden.
	359	Aplica la ley de Pareto: descarta el 80 por ciento de las cosas que te propongan y quédate con el 20 por ciento (de clientes, de proyectos, de ideas)
#	360	31. Hábitos sabios
	362	Autoformación.
	364	el rico aprende de sus mentores.
	366	Aprende cada día.
	368	Habilidades top.
	370	Aprende a vender, es la habilidad número uno en un negocio. La segunda es ser creativo en la venta. Y la tercera, aprender a comunicar en la venta. Presenta tu producto o servicio de forma irresistible.
	372	Inteligencia emocional. No trabajes con dinero, mejor hazlo con las personas,
	374	No te iría mal conocer los fundamentos de la neurociencia para saber qué mueve a las personas.
	376	Tecnología. No llevar los negocios a Internet es el error más grande que se puede cometer.
	378	Inglés. Deberás conocer este idioma porque es el lenguaje de los negocios.
	380	Si no lees libros que se están publicando sólo en inglés, estás obsoleto, fuera de juego, en Babia.
	382	Desarrollo personal.

	384	El éxito depende, cada vez más, de quién eres y no tanto de lo que haces.
	386	Actitud ganadora.
	388	el éxito depende en un 80% de la actitud y solo un 20% de la aptitud.
#	389	32. El dinero ama la velocidad
	391	El dinero ama la velocidad
	393	No
	395	un árbol de dinero toma años en empezar a dar sus frutos.
	397	No creas que lo que hoy te funciona lo hará en los próximos años.
	399	Sustituye lo que funciona cuanto antes, y el mejor momento es cuando no tienes tensión financiera. Cuando empiece a declinar, creará tensiones en tu economía y tal vez te impida reinventarte.
#	400	33. El talento es dinero
	402	Las oportunidades vienen disfrazadas de “problemas”.
	404	No busques soluciones, sino problemas para resolver y te garantizo que te irá muy bien.
	406	Conviviremos con tasas de elevado desempleo. En el sistema del talento no hay desempleo para los talentosos.
	408	Las crisis son algo que no se puede desperdiciar porque son una gran oportunidad para reinventarse y promover un cambio de conciencia y de valores ineludible. No es en sentido figurado, sino literal. Vivan las crisis.
	410	El futuro es vender talento, no vender horas. La guerra del precio ya la hemos perdido
	412	¿Cómo son, cómo piensan y qué creen, cómo sienten y cómo actúan las personas que consiguen hacer más dinero que yo?
	414	las ricas piensan diferente, muy diferente, por eso su realidad es también tan diferente.
#	415	34. Negocios sabios
	417	Todo proviene de la consciencia original que emerge en la mente para ser creado.
	419	Muchos negocios fracasan porque carecen de alma, no se les reconoce espíritu,
	421	Espíritu (sabiduría) y mente (inteligencia), es como tener dos piernas (trata de andar con sólo una) para avanzar de forma equilibrada.
	423	Los negocios funcionan mejor si, además de la cabeza, se les pone corazón.
#	424	35. La ambición iluminada
	426	Cuando quieres saber cómo funciona el mecanismo de la creación en el universo, descubres que no estás solo. Intuyes que hay algo más grande que tú, que está trabajando contigo, codo a codo, para hacerlo real.
	428	nosotros sólo manifestamos aquello que quiere manifestarse a través de nosotros.
	430	la ambición iluminada: asociarte con el absoluto poder creativo del Cosmos.