

Autor bestseller de *The New York Times*

BRIAN TRACY

EL PLAN FÉNIX

Resurge de las cenizas con las 12 cualidades
de las personas exitosas





**LA BIBLIOTECA
DE WAN SHI TONG**

El plan Fénix

Resurge de las cenizas con las
12 cualidades de las personas
exitosas.



BRIAN TRACY



Prefacio

El mito del fénix es bien conocido. Un pájaro de color rojo violáceo, radiante y reluciente, que vive varios cientos de años antes de morir en llamas. Luego renace de las cenizas para comenzar una nueva vida.

El gran poeta romano Ovidio cuenta una historia ligeramente diferente en sus Metamorfosis:

*Hay un pájaro, que los asirios llaman fénix,
que se renueva y se reproduce.
Vive, no de frutas ni de hierbas,
pero sobre gotas de incienso y savia de cardamomo.
Cuando haya cumplido los quinientos años de su vida,
con su pico y sus garras se construye un nido
en las ramas de una palmera que se balancea,
y lo recubre con casia y finos tallos de nardo, sembrados
de hojuelas de canela y mirra amarilla.
De ahí se dice que del cadáver de su padre nace un
pequeño fénix, destinado a vivir el mismo número de
años.
Cuando la edad ha dado al joven la fuerza para soportar
su carga,
alivia el peso de las ramas altas de los árboles
y lleva con reverencia su cuna, que fue la tumba de su
padre,
a través de la ligera brisa hasta llegar a la ciudad de
Hyperion
y ante las puertas sagradas pone el nido en el altar de
Hyperion.*

—Ovidio, Metamorfosis, 15:392-407 (traducido por Richard Smoley)

El fénix también es parte de la historia. Tácito, uno de los más grandes historiadores romanos, dice que fue visto en Egipto en el año 34 d.C. (otras fuentes antiguas dan el año 36). Debido a la larga vida útil del ave, se pensaba que su aparición presagiaba una nueva era.

Cada época, por supuesto, cree que es una nueva era, y cada época tiene razón, porque cada una plantea sus

situaciones, dificultades y oportunidades únicas. La nuestra no es una excepción.

Un viejo proverbio árabe citado con frecuencia dice: "Los hombres se parecen más a su época que a sus padres". Esto significa que para sobrevivir y prosperar, cada uno de nosotros está obligado a comprender los tiempos que vivimos y adaptarnos a ellos. Como el fénix, es posible que necesitemos reconstituirnos para nuestra nueva era.

En 1983, produje un programa de audio llamado La psicología del logro. Se ha convertido en uno de los programas sobre éxito y logros personales más populares de la historia y ha sido escuchado por más de un millón de personas. Ha sido traducido a más de veinte idiomas y ha cambiado la vida de más personas de las que podemos contar.

La Psicología del Éxito trataba de lo que yo llamaba el juego interior del éxito: cómo organizas tus pensamientos, actitudes y personalidad y cómo estableces objetivos, te llevas bien con los demás, te entiendes a ti mismo y liberas tus frenos personales para lograr cosas extraordinarias.

Los tiempos han cambiado dramáticamente desde 1983. Hemos tenido la introducción de Internet; hemos tenido la burbuja de las puntocom; hemos pasado por una revolución tecnológica acelerada; Hemos pasado por varios cambios políticos y presidencias diferentes. En 1983, China era un país atrasado. Hoy es una de las economías más pujantes del mundo.

Hoy en día se escucha a menudo a la gente hablar de "reinventarse". Por lo general, tiene que ver con su imagen externa: la necesidad real o imaginaria de verse más a la moda, más a la moda y más sofisticados con los últimos trucos y dispositivos tecnológicos.

Sí, necesitas reinventarte, pero cambiar tu imagen es sólo una pequeña parte del trabajo y está lejos de ser la más importante. ¿Quiere resultados diferentes y mejores que los que ha obtenido en el pasado? Se necesita mucho más que adquirir un nuevo par de gafas de diseñador. Como el fénix, tienes que renovarte y restaurarte desde el "nido" de tu antiguo yo.

En este libro, te mostraré cómo hacerlo. He actualizado mi Psicología del Logro para agregar investigaciones de vanguardia y conceptos innovadores relevantes para el mundo nuevo, conectado y global en el que vivimos y trabajamos. La Transformación Fénix contiene una serie de ideas poderosas que he desarrollado para ayudarte.

competir en este nuevo mundo: ideas que puede utilizar para lograr más en las próximas semanas, meses y años de lo que podría haber soñado en toda su vida.

Estoy estableciendo doce pasos hacia logros extraordinarios, uno en cada capítulo. ¿Son secretos? No, son principios bien conocidos, pero como tan poca gente los usa, bien podrían ser secretos. Sólo una pequeña minoría aplica estos conceptos a sus vidas. Todos tienen una cosa en común: tienen éxito en todos los ámbitos.

Doce cualidades de los grandes triunfadores

1. Entienden y utilizan el poder de la mente.
2. Liberan su máximo potencial concentrándose en lo que quieren.
3. Utilizan el optimismo para motivarse a alcanzar el máximo rendimiento.
4. Saben cómo lograr que otras personas los agraden y los respeten.
5. Se fijan metas y trabajan constantemente para alcanzarlas.
6. Organizan su tiempo para lograr una eficiencia óptima.
7. Saben cómo crear riqueza para sí mismos.
8. Están en camino hacia la independencia financiera.
9. Conocen y utilizan las claves del emprendimiento.
10. Han dominado la autodisciplina.
11. Tienen excelentes habilidades para resolver problemas.
12. Simplifican sus vidas centrándose en las cosas que les dan alegría.

Cambia tu forma de pensar, cambia tu vida

El paso número uno es acceder a la fuente de poder más extraordinaria que usted o cualquier otra persona pueda tener jamás: la mente.

Empecé la vida con humildad. No me gradué de la escuela secundaria, salí fracasando del duodécimo grado y los únicos trabajos que pude conseguir fueron trabajos laborales. Mi primer trabajo fue lavando platos en la parte trasera de un pequeño hotel. Cuando perdí ese trabajo, conseguí un trabajo lavando autos. Cuando lo perdí, conseguí un trabajo lavando pisos con un servicio de limpieza. Pensé que lavar estaba en mi futuro. Pero como puede ver, fue una tendencia descendente.

La juventud es un eufemismo para referirse a una reubicación profesional no voluntaria; es cuando tienes la oportunidad de explorar nuevas carreras inesperadamente. Hoy en día las empresas cuentan con programas de indemnización que dan a los empleados hasta el final de la semana o del mes. En aquella época el programa de cesantías era hasta el final de la hora y te despedían a las 11:55 o a las 4:55. Se acercarían a ti, te mirarían, sombríos como la muerte, y dirían: "Aquí está tu paga, ahí está la puerta y ya no necesitaremos tus servicios".

Iría de un lugar a otro buscando trabajo. Yo decía: "Estoy buscando trabajo" y ellos decían: "No necesitamos mucha ayuda en este momento". Yo decía: "Soy la persona adecuada para ti, porque no seré de mucha ayuda", lo cual no estaba ayudando a mi carrera. Trabajaba como obrero de la construcción, transportando cosas pesadas de un lugar a otro. Trabajé en aserraderos, apilando madera y recortando tablas. Un verano trabajé cavando pozos. Trabajé en la maleza con una motosierra. Trabajé en una fábrica, poniendo tuercas y tornillos. Trabajé en un barco

en el Atlántico Norte. Trabajé en granjas y ranchos. Hubo un tiempo en que vivía en mi coche.

Cuando tenía veintitrés años, era un trabajador agrícola itinerante que trabajaba en una granja durante la cosecha. Dormí sobre el heno en el granero del granjero. Solíamos levantarnos a las cinco de la mañana y estaba completamente oscuro. Desayunaría con la familia del granjero. Teníamos que estar en el campo con las primeras luces del día para poder recoger la cosecha antes de la primera helada. No tenía educación, no tenía habilidades y, al final de la cosecha, volví a estar desempleado.

La ley de causa y efecto

Cuando ya no pude conseguir un trabajo, conseguí un trabajo de vendedor. Recibí el programa de capacitación en ventas de tres partes: "Aquí están sus tarjetas, aquí están sus folletos, ahí está la puerta", y eso fue todo. Salí a tocar puertas todo el día haciendo llamadas en frío y haciendo girar mis ruedas. Estuve muy frustrado durante mucho tiempo.

Después de unos seis meses, me di cuenta de que un empleado de nuestra empresa estaba logrando más ventas que cualquier otro, multiplicado por diez. Me acerqué a él y le dije: "¿Qué estás haciendo diferente a mí?" El me lo dijo, seguí su consejo y mi vida cambió.

A partir de ese día comencé a preguntarme ¿por qué algunas personas tienen más éxito que otras? ¿Por qué algunas personas tienen una vida mejor, ganan más dinero, viven en casas hermosas, van a buenos restaurantes y pasan hermosas vacaciones? Sin embargo, la gran mayoría de la gente (el 80 por ciento, según ellos mismos admiten) vive una vida de silenciosa desesperación. Sienten que podrían hacerlo mucho mejor de lo que están, pero no saben cómo.

Finalmente encontré las respuestas y las apliqué a mi vida.

Descubrí la ley de causa y efecto. En ventas, la ley de causa y efecto es muy simple: si haces lo que hacen otros vendedores exitosos, obtendrás los mismos resultados que otros vendedores exitosos.

Aristóteles analizó por primera vez esta ley alrededor del año 350 a. C., cuando todo el mundo creía en los dioses, el azar y la suerte. Aristóteles dijo: "No, no. Hay una razón

para todo. Todo sucede por una razón, sepamos o no la razón; nuestro universo está gobernado por la ley".

Cuando comencé a estudiar este principio, hice un descubrimiento aún más profundo: el hecho de que los pensamientos son causas y las condiciones son efectos. Tus pensamientos crean las condiciones de tu vida.

He aquí el principio básico que todos los grandes hombres y mujeres acaban descubriendo: si cambias tu forma de pensar, cambias tu vida. Si cambias la causa, cambias el efecto. No hay otra manera. Más que cualquier otro factor, la calidad de tu pensamiento determina la calidad de tu vida. De hecho, te conviertes en lo que piensas la mayor parte del tiempo. Cuando cambias tu forma de pensar, cambias tu vida.

La Universidad de Pensilvania realizó un estudio de 350.000 empresarios, vendedores, emprendedores y profesionales durante un período de veintidós años. A estas personas se les preguntó: "¿En qué piensas la mayor parte del tiempo?" ¿Sabes en qué piensan las personas exitosas la mayor parte del tiempo? El 10 por ciento de las personas con mayores ingresos y crecimiento de ingresos piensan en lo que quieren y cómo conseguirlo. Piensan hacia dónde van y cómo llegar allí.

¿Sabes lo que piensan las personas que fracasan la mayor parte del tiempo? Piensan en lo que no quieren, en las cosas que les preocupan, en cosas del pasado que les molestan y enojan. Piensan especialmente en quién tiene la culpa de su situación.

Los mejores piensan en lo que quieren y cómo conseguirlo. La gente promedio piensa en lo que no quiere y quién tiene la culpa.

Esta idea es como hacer girar un reflector de un lugar a otro. Cuando enfocas tu reflector mental en lo que quieres y cómo conseguirlo, toda tu vida comienza a cambiar para mejor. Comienzas a revisar tu forma de pensar aceptando el hecho de que eres una persona extraordinaria, que posee habilidades y potencial increíbles y que es capaz de lograr cualquier cosa que deseas en la vida.

Mientras viajo, conozco personas que tienen mucho éxito. Les pregunto: "¿Cómo fue tu infancia?" Generalmente mencionan a una madre o un padre, o ambos, que les dijeron una y otra vez: "Puedes hacer cualquier cosa que te propongas".

Ese tema resonó en las mentes jóvenes de estas personas. Cuando crecieron, ese fue su modelo: "Puedo

hacer cualquier cosa que me proponga".

Eso es lo que deberías decirte a ti mismo: "Puedo hacer cualquier cosa que me proponga. Tengo un potencial ilimitado".

Lo que piensas la mayor parte del tiempo está determinado por tu concepto de ti mismo. El descubrimiento del autoconcepto fue el mayor avance psicológico del siglo XX. Tu autoconcepto es el conjunto de creencias sobre ti mismo, tus habilidades y tu mundo que determina la forma en que ves el mundo que te rodea. No ves el mundo como es, sino como eres. Ves el mundo a través de tu autoconcepto.

El autoconcepto

Tu autoconcepto se compone de tres partes. La primera parte es tu ideal de ti mismo: la combinación de valores, ideales, cualidades, virtudes y metas que aspiras a ser, tener o lograr en el transcurso de tu vida. En otras palabras, es cómo te imaginas a ti mismo como la persona perfecta (la mejor persona que podrías ser, con las mejores cualidades que puedas tener), viviendo la vida y haciendo y teniendo las cosas que son más importantes para ti. Este es tu ideal de ti mismo. Mientras mayor claridad tengas sobre tus ideales, más fácil te resultará tomar las mejores decisiones en el corto plazo para convertirte en el tipo de persona que quieras ser en el largo plazo.

Las personas superiores (hombres y mujeres a quienes admiramos y admiramos) tienen muy claros sus ideales. Las personas infelices y fracasadas no tienen claros sus ideales. Las personas importantes nunca comprometerán sus ideales y valores por nada. La gente promedio hará concesiones por la más mínima ventaja o ganancia a corto plazo. Por lo tanto, el punto de partida de un gran éxito, el punto de partida para moldear tu autoconcepto de modo que sea coherente con la mejor persona que puedas ser, es desarrollar claridad sobre quién eres, en qué crees y qué es lo que realmente te importa. y lo que representas.

La segunda parte de tu autoconcepto es tu autoimagen. Esta es la forma en que te ves a ti mismo y piensas en ti mismo en el momento. Su autoimagen determina en gran medida su desempeño y eficacia en una tarea o actividad en particular. Cuando cambias la forma en que te ves a ti mismo, cambias tu desempeño y tu efectividad. La persona que ves es la persona que serás.

Los psicólogos a veces llaman a la imagen que tienes de ti mismo tu espejo interior: te miras en él antes de entrar en una situación social para ver cómo se espera que te comportes. Cuando tienes una imagen clara de ti mismo rindiendo al máximo, entras y estás relajado, sonriendo y confiado. ¡Sorpresa sorpresa! Tu imagen interior se convierte en tu realidad exterior.

He aquí un descubrimiento interesante con respecto al desarrollo de la autoimagen: todo el mundo reproduce una imagen en su mente antes de afrontar una situación. Las personas exitosas repiten la imagen de un éxito anterior; las personas fracasadas reproducen una imagen de un fracaso anterior. Tu mente subconsciente no sabe si estás teniendo una experiencia real o si simplemente estás teniendo una experiencia imaginaria. Si tienes una experiencia positiva en algún área y la reproduces una y otra vez como un carrete continuo en tu mente, cada vez que lo haces, tu subconsciente la registra como una nueva experiencia de éxito. Con el tiempo, cuando te encuentras en una situación determinada, tu subconsciente dice: "Caray, ya he estado aquí antes. Tienes mucho éxito en este ámbito porque te he visto triunfar cincuenta veces". Entras con una tremenda sensación de confianza, aplomo y tranquilidad.

Siempre puedes elegir los pensamientos e imágenes que reproduces en tu mente. Elija pensar en sus mejores experiencias antes de cada evento.

La tercera parte de tu autoconcepto es tu autoestima. Este es el núcleo de tu autoconcepto. Tu autoestima se define por cuánto te gustas a ti mismo. Es el poder en tu personalidad. Es la fuente de tu energía, entusiasmo, actitud, personalidad y felicidad.

Cada vez que te comportas de una manera que se acerca más a tu ideal de ti mismo, tu autoestima aumenta. En otras palabras, cuando te comportas como la mejor persona posible, te gustas más a ti mismo. Cuando te gustas más, tu autoestima mejora, tu personalidad mejora, te sientes más feliz, tienes mayor entusiasmo y te gustan más las demás personas.

Cuando te fijas metas claras y comienzas a trabajar para lograrlas todos los días, te aprecias y te respetas más. Su sentido de valor y valor personal aumenta. Tus sentimientos de respeto por ti mismo y orgullo personal mejoran. El solo hecho de fijarse grandes objetivos hace

que te gustes más y te veas desde una perspectiva más positiva.

En resumen, todo se reduce a hacerte pensar mejor sobre ti mismo, sentirte mejor y desempeñarte mejor en cada aspecto de tu vida. Tus premisas básicas determinan el curso de tu vida. Cada persona tiene ciertas ideas sobre sí misma que determinan en gran medida la forma en que se ve a sí misma y su relación con el mundo.

Cambie su estilo explicativo

Desafortunadamente, la premisa básica más común, y quizás la peor, es “no soy lo suficientemente bueno”: sentimientos de insuficiencia, sentimientos de incompetencia, compararnos desfavorablemente con los demás. Sentir en el fondo que no somos lo suficientemente buenos causa la mayoría de nuestros problemas e infelicidad.

El psicoanalista Alfred Adler concluyó que cada uno de nosotros tiene sentimientos de inferioridad. Esto no es un complejo de inferioridad. Un complejo está encerrado; no puedes moverlo. Es como tinta sobre una sábana blanca. Por el contrario, un sentimiento de inferioridad es algo que puedes cambiar y reemplazar.

Las personas se sienten inferiores a los demás en algunos aspectos, a menudo en muchos aspectos. Incluso si estos sentimientos no se basan en hechos, afectan nuestro desempeño. Para cambiar tu vida, la clave para mejorar tu mundo exterior es reprogramar tu mente subconsciente y cambiar tu mundo interior.

El mayor obstáculo para lograr el máximo rendimiento (felicidad, salud y todo lo que desea lograr) son sus emociones negativas. Se basan principalmente en el miedo y la duda. Por lo general, son provocados por críticas destructivas de uno o ambos padres en la primera infancia. De hecho, casi siempre se puede rastrear la disfuncionalidad en un adulto hasta una infancia disfuncional, en la que el niño fue criticado y castigado física o emocionalmente por sus padres.

Los dos patrones de hábitos negativos que frenan a la mayoría de las personas son el miedo al fracaso y el miedo al rechazo o la crítica. Poner excusas y culpar a otras personas son la raíz de la mayoría de las emociones negativas. Puedes cortocircuitar tus emociones negativas y tomar el control de tu autoestima aceptando el 100 por

ciento de responsabilidad por la persona que eres y todo lo que logras.

El punto de partida para transformar su pensamiento es cambiar su estilo explicativo: la forma en que interpreta su experiencia para sí mismo. Dos personas podrían estar conduciendo hacia el trabajo y ambas podrían quedarse atrapadas en un atasco. Una persona podría estar enojada, frustrada y golpeando el volante. La otra persona podría decir: "Esta es una oportunidad para pensar, escuchar un programa de audio educativo y ponerse al día con el día". Dos personas, misma situación: diferente estilo explicativo. Cuando empiezas a explicarte las cosas de forma positiva, empiezas a sentirte positivo acerca de ellas.

Nunca es demasiado tarde para tener una infancia feliz. Esto significa que la negatividad que la mayoría de las personas tiene sobre su infancia queda atrapada en la forma en que la interpretan. Imagina que tu infancia te fue enviada para enseñarte lecciones valiosas que necesitas saber para tener éxito y ser feliz y tener una gran familia cuando seas adulto. Luego recuerdas tu infancia y dices: "Vaya, tuve suerte de que sucedieran esas cosas difíciles, porque me ayudaron a aprender ideas que me permitieron ser mucho mejor con mi propia familia y en mi propia vida adulta". Puedes reinterpretar tu infancia y hacerla feliz simplemente por la forma en que decidías pensar en ella. Siempre eres libre de elegir.

Comentarios, no fracasos

En la vida no hay fracaso, sólo retroalimentación. Recuerda, todo te sucede por una razón. Si se trata de un revés, considérelo como una retroalimentación: recibirá retroalimentación que le ayudará a autocorregirse, aprender lecciones y avanzar más rápidamente y con éxito la próxima vez. Si consideras cada experiencia negativa como una forma de retroalimentación enviada para ayudarte a ser mejor en el futuro, te convertirás en una persona más positiva y eficaz.

Al cambiar tu forma de pensar y cambiar tu vida, el punto de partida para ti es soñar grandes sueños.

Aquí tienes algunas preguntas. ¿Qué gran cosa te atreverías a soñar si supieras que no puedes fallar? Si pudieras agitar una varita mágica y tener la garantía de lograr cualquier objetivo, a corto o largo plazo, grande o pequeño, ¿cuál sería? La respuesta a esta pregunta a

menudo te indica para qué estás destinado a hacer en esta tierra. A menudo te revela tu propósito principal y definido.

Aquí está la segunda pregunta: ¿Qué objetivos te fijarías si no tuvieras ninguna limitación? Ya he hablado de premisas básicas. Algunas personas tienen la premisa básica de que son limitadas: no son tan creativas, no son tan inteligentes, no son tan astutas académicamente, no tienen un coeficiente intelectual tan alto como los demás. ¿Qué pasaría si tuvieras todo el cerebro, la capacidad, la inteligencia, el dinero, los amigos y los contactos del mundo y pudieras hacer, ser o tener cualquier cosa? ¿Qué objetivos te fijarías? ¿Qué harías diferente?

Aquí está la tercera pregunta. Si hoy fuera financieramente independiente y pudiera hacer, ser o tener cualquier cosa en la vida, ¿qué cambios haría de inmediato? Digamos que usted ganó la lotería y de repente es fabulosamente rico; ¿Qué cambios inmediatos harías en tu vida? Empieza a pensar en hacer esos cambios hoy, porque son la clave de los obstáculos para su éxito o de lo que fue puesto para hacer en esta tierra.

Cualesquiera que sean sus respuestas a estas preguntas, escríbalas. Determine el precio que tendrá que pagar para lograrlos y luego ocúpese de pagar ese precio. Una vez le preguntaron al gran multimillonario petrolero HL Hunt: "¿Cuáles son las claves del éxito?" Dijo: "La clave del éxito es, ante todo, saber exactamente lo que quieres. En segundo lugar, debes determinar el precio que tendrás que pagar. En tercer lugar, tendrás que decidirte a pagar ese precio. El éxito es muy simple. Viene después de haber pagado el precio. Primero, haces lo que tienes que hacer y, segundo, obtienes los resultados; no es al revés".

Mucha gente dice: "Tan pronto como obtenga las cosas que quiero, pagaré el precio". Pero como lo expresó el inspirador pionero Earl Nightingale, esto es como decirle a la estufa: "Tan pronto como me des un poco de calor, pondré un poco de leña". Así no es como funciona.

Por cierto, ¿cómo puedes saber cuánto del precio del éxito ya has pagado? Simple: basta con mirar las condiciones de tu vida. Por la ley de causa y efecto, todo lo que hayas puesto, lo habrás sacado. Lo que sea que estés cosechando hoy es el resultado de lo que has sembrado en el pasado.

Decide ser rico

Tienes control total sobre lo que siembras en el presente. Si quieres algo diferente en el futuro, tienes que hacer algo diferente ahora. Decide hacerte rico. Las personas se vuelven ricas porque deciden hacerse ricas. La gente se preocupa por el dinero toda su vida porque nunca ha decidido hacerse rica.

Cuando hablo de dinero con mi audiencia, la gente se ofende un poco. Yo digo: "Eres pobre porque has decidido ser pobre. La gente es rica porque ha decidido ser rica. Entonces, si quieres ser financieramente independiente, decide serlo financieramente".

La gente responde: "Bueno, lo he hecho".

Yo digo: "No, no has tomado una decisión. Has deseado, esperado, orado y leído libros que te dicen que es posible tener riquezas sin trabajar, pero nunca has tomado una decisión de vida o muerte para hacerte rico, para volverte financieramente independiente, porque una vez que lo haces, cambias la dirección de tu vida".

La mayoría de los millonarios y multimillonarios de hoy son ricos de primera generación: comenzaron con nada y, al tener los pensamientos correctos y actuar de la manera correcta, superaron la marca de un millón o varios millones de dólares en una vida laboral.

Fíjese el objetivo de alcanzar un patrimonio neto de 1 millón de dólares en los próximos diez o veinte años. Escríbelo; Establece una línea de tiempo que te muestre cuánto tienes que adquirir cada año para lograr tu objetivo.

Una vez que haya decidido que quiere valer un millón de dólares, realice un análisis financiero completo de su patrimonio neto actual. ¿Cuanto vales hoy? Necesitas saber exactamente desde dónde estás empezando. Luego haga una lista de veinte cosas diferentes que podría hacer, comenzando de inmediato, para comenzar a avanzar hacia la independencia financiera. Una vez que tenga esta lista, seleccione una y actúe en consecuencia de inmediato.

Mi amigo Peter Thomson de Inglaterra enseña un gran ejercicio: "Imagina que has llegado a tu fecha límite y ahora vales un millón de dólares. Tomas una hoja de papel y escribes en la parte superior de la página: 'Hoy valgo un millón de dólares porque yo...' y escribes veinte cosas que habrías hecho para valer un millón de dólares".

Esto se llama desde el pensamiento futuro. Cuando haces esto, empiezas a pensar en todas las cosas que habrías hecho para llegar a un millón de dólares y obtienes

conocimientos e ideas que no obtendrías mediante ningún otro ejercicio.

Lea libros como El millonario de al lado y La mente millonaria. Aprenda todo lo que pueda sobre cómo piensan, cómo deciden y actúan los millonarios. Imagina que ya eres millonario y compórtate en consecuencia.

Comprométete con la excelencia

Otra clave para una vida maravillosa es comprometerse con la excelencia. Cada persona que logró un gran éxito en la vida, tanto financiera como personalmente, se tomó el tiempo y pagó el precio para llegar a ser excelente en lo que hace. Según décadas de investigación, se necesitan de cinco a siete años para lograr el dominio en su campo, ya sea neurocirujano o mecánico de diésel. (Por cierto, también se necesita esa cantidad de tiempo para convertirse en un excelente vendedor). Demasiadas personas tienen una actitud de enriquecimiento rápido hacia sus vidas financieras. Siempre están buscando formas rápidas y fáciles de acortar el proceso de hacerse rico, pero no existen atajos que funcionen a largo plazo.

Hágase esta pregunta con regularidad: ¿qué habilidad, si la desarrollara de manera excelente, me ayudaría más a alcanzar mis objetivos financieros? ¿Qué habilidad me ayudaría más en mi carrera, me ayudaría más a cumplir mis sueños?

Cualquiera que sea su respuesta, establezca como meta la excelencia en esa área, escríbala, haga un plan y luego trabaje para mejorar en esa área todos los días hasta lograr ese objetivo.

A veces la gente se me acerca y me dice que de cinco a siete años es mucho tiempo para lograr el dominio en su campo. He aquí un hecho: el tiempo va a pasar de todos modos. Al cabo de cinco o siete años, habrán pasado cinco o siete años; Tendrás entre cinco y siete años más. ¿Dónde estarás al final de esos años? ¿Estarás en la cima de tu campo o seguirás luchando por ocupar los asientos baratos con personas promedio que nunca hacen ningún esfuerzo adicional para mejorar? Decida hoy unirse al 10 por ciento superior en su campo. Recuerde, todos los que estaban en el 10 por ciento superior comenzaron en el 10 por ciento inferior.

Para mantenerse mentalmente en forma, alimente su mente regularmente con materiales positivos. Así como te

conviertes en lo que comes, te conviertes en lo que piensas, en lo que alimentas tu mente de forma regular. Lea algo educativo, espiritual o motivador todos los días durante treinta a sesenta minutos. Comience bien el día, con proteína mental en forma de lecturas altamente nutritivas en lugar de dulces mentales en forma de periódicos y televisión. Si lees de treinta a sesenta minutos cada día en tu campo, esto equivaldrá a aproximadamente un libro por semana. Un libro por semana equivaldrá a cincuenta libros por año. Si lees cincuenta libros por año en tu campo, obtendrás el equivalente a un doctorado práctico cada año. Solo leer una hora al día te convertirá en una de las personas mejor educadas y mejor pagadas en tu campo dentro de dos o tres años.

Escuche programas de audio educativos en su automóvil con regularidad; Nunca pongas música ni la radio mientras conduces de un lugar a otro. Si utiliza su automóvil en su negocio, pasa sentado al volante entre quinientas y mil horas al año. Esto equivale a tres meses de semanas de cuarenta horas. Esto equivale a uno o dos semestres universitarios a tiempo completo mientras conduces de un lugar a otro. Al escuchar programas educativos en su automóvil, puede obtener el equivalente a asistir a la universidad a tiempo completo en aprendizaje autodirigido. Puedes convertirte en una de las personas más inteligentes y con más conocimientos en tu campo si conviertes el tiempo de viaje en tiempo de aprendizaje, si conviertes tu automóvil en un aula móvil, una universidad sobre ruedas. Asiste a todos los cursos y seminarios que puedas.

Elija a las personas adecuadas

Asóciese con otras personas positivas y orientadas al éxito. Evita a los ganadores y deja de gastar tu tiempo con personas que no van a ninguna parte con sus vidas.

Para tener un gran éxito, ponga a las personas en primer lugar. Sea selectivo con las personas en su vida personal. Las personas con las que elija asociarse tendrán un mayor impacto en su vida y éxito que quizás cualquier otro factor.

Forme un grupo Master Mind de tres a cinco personas que sean positivas, orientadas a objetivos y ambiciosas. Haga arreglos para reunirse con su grupo Master Mind para desayunar o almorcizar al menos una vez por semana. Habla sobre lo que estás haciendo y las mejores ideas que has tenido en la última semana. Compartir libros y

artículos; ayudarse y animarse unos a otros para tener aún más éxito. Napoleon Hill, autor del inspirador clásico Piense y hágase rico, investigó a cientos de personas ricas. Descubrió que sólo comenzaban a desarrollar su potencial cuando formaban una Mente Maestra, reuniéndose regularmente con otras personas exitosas con mentes positivas, optimistas y creativas.

Cada vez que conozcas a otra persona positiva, obtendrás ideas, conocimientos e inspiraciones que podrás utilizar para ser más feliz y exitoso. Una asociación positiva entre dos personas, un hombre y una mujer, puede ser el más poderoso de todos los grupos Master Mind para lograr el éxito.

Siete orientaciones

1. Orientación futura
2. Orientación a objetivos
3. Orientación a la excelencia
4. Orientación a resultados
5. Orientación de la solución
6. Orientación al crecimiento
7. Orientación a la acción

Siete orientaciones

Para cambiar tu vida, existen siete formas de pensar (o lo que podemos llamar orientaciones) practicadas por las personas más felices y exitosas. Una orientación se puede definir como una tendencia general de pensamiento: puedes desviarte del camino con regularidad, pero sigues regresando a esta forma de pensar. Estas orientaciones son practicadas por el 10 por ciento superior de las personas en todos los campos.

La primera es la orientación futura. Desarrollas una visión clara, positiva y apasionante de tu futuro, una fantasía de cinco años sobre exactamente cómo quieres que sea tu vida en el futuro. Esta visión de futuro actúa como una poderosa fuerza motivadora para mantenerte positivo y con visión de futuro. Los líderes tienen visión; los no líderes no lo hacen. Cuando desarrollas una visión apasionante para tu futuro, te conviertes en un líder en tu propia vida.

La segunda orientación es la orientación a objetivos. Usted se orienta hacia las metas haciendo una lista de diez

metas que le gustaría lograr durante el próximo año. Seleccione el objetivo más importante de esa lista. Haga un plan para lograrlo y luego trabaje en su plan todos los días hasta lograrlo. Este ejercicio cambiará tu vida y hablaré de ello con más detalle más adelante.

La tercera orientación es la orientación a la excelencia. Decídete hoy a ser el mejor en lo que haces. Únase al 10 por ciento superior en su campo. Seleccione la habilidad que pueda ayudarlo más que cualquier otra habilidad hoy y comprométase a ser excelente en esa área. Mejora una habilidad a la vez.

El cuarto es la orientación a resultados. En última instancia, siempre y sólo se le paga por los resultados que obtiene para otras personas. Planifica cada día con una lista. Organiza tu lista por prioridad. Concéntrate siempre en el uso más valioso de tu tiempo. Pregúntese continuamente: "¿Qué puedo hacer yo, y sólo yo, que marque una diferencia real en mi vida?" Trabaja en eso con determinación.

La quinta orientación es la orientación a la solución. La vida es una serie de problemas, dificultades, desafíos, reveses, reveses y fracasos temporales. La forma en que responda a estos altibajos determinará en gran medida su éxito y felicidad. Concéntrese siempre en las soluciones más que en los problemas. Cuanto más piense y hable sobre las soluciones, más orientado estará a las soluciones y más soluciones se le ocurrirán para resolver los problemas que surjan a medida que avance hacia su objetivo.

La sexta orientación es la orientación al crecimiento. Dedícate al aprendizaje permanente. Para ganar más, debes aprender más. Invierta al menos tanto en su mente cada año como en su automóvil. Si gasta tanto en mejorar en su campo como invierte en su automóvil, será rico, feliz y exitoso.

La séptima orientación, que es la clave de todo, es la orientación a la acción. La acción lo es todo. Desarrollar un sentido de urgencia. Avanzar rápidamente ante las oportunidades y los problemas. Desarrollar un sesgo para la acción. Esté en continuo movimiento hacia sus objetivos. Sigue diciéndote a ti mismo una y otra vez: "Hazlo ahora. Hazlo ahora. Hazlo ahora."

Eres un genio potencial. Tu trabajo es desbloquear tus poderes mentales pensando y hablando continuamente sobre las cosas que deseas y la dirección en la que vas.

Niégate a pensar o hablar sobre cosas que te hacen infeliz o sobre problemas y dificultades. Desarrolle el hábito de concentrarse exclusivamente en sus objetivos, tareas y actividades más importantes. Piensa y habla en términos de soluciones y oportunidades y, sobre todo, toma acción continua todo el día, todos los días, hacia lo que realmente deseas en tu vida.

Liberando tu potencial

Tienes más potencial dentro de ti del que podrías utilizar en cien vidas. Y cuanto más utilice su potencial, más estará disponible para usted. Realmente no tienes idea de lo que eres capaz de lograr hasta que comienzas a esforzarte. Quizás su responsabilidad más importante en la vida (hacia usted mismo y hacia los demás) sea utilizar todo su potencial para lograr la felicidad, el éxito y los logros.

En este capítulo, compartiré contigo algunas de las mejores ideas utilizadas por las personas más felices y exitosas del mundo para sacar el máximo provecho de sí mismas.

Nunca ha habido un mejor momento en toda la historia de la humanidad para estar vivo. Independientemente de los altibajos a corto plazo en la economía y la política, en este maravilloso momento de la historia tienes la capacidad de ser, hacer y tener más que nunca antes.

Tres ejercicios

Aquí hay tres ejercicios rápidos. Número uno: imagina que tienes la capacidad de duplicar o triplicar tus ingresos o incluso aumentarlos diez veces en los próximos años.

A veces, cuando hablo ante el público, digo: "Aquí todo el mundo se preocupa por el dinero. Imagínese que pudiera agitar una varita mágica y duplicar los ingresos de todos en esta sala. ¿Eso resolvería sus problemas financieros?

"La gente dice: "Sí, sí".

"¿Qué tal si pudiera triplicar tus ingresos?"

"Sí Sí."

"¿Qué tal si pudiera aumentar tus ingresos cinco o diez veces?"

"Si si si."

"Ahora déjame hacerte una pregunta: ¿cuántas personas aquí, desde que tomaste tu primer trabajo hasta hoy, ya han duplicado sus ingresos?"

Todas las manos en la sala se levantan. Si les pregunto si han triplicado sus ingresos, el 80 por ciento de las manos levantan la mano. La sala se llena de manos incluso cuando les pregunto si multiplicaron sus ingresos cinco o diez veces.

En otras palabras, ya has logrado estas cosas en el pasado, y si las has logrado en el pasado, sabes cómo hacerlo de nuevo en el futuro.

Número dos: Imagínese tener una salud y un estado físico perfectos en todos los aspectos. Imagínese que pudiera agitar una varita mágica y estar magníficamente en forma y saludable en todos los aspectos. ¿Cómo sería? ¿Cómo te sentirías?

Número tres, que quizás sea el más importante: imagina tener relaciones perfectas y una vida familiar maravillosa en todos los sentidos: llena de amor, armonía, alegría, paz y risas. ¿En qué se diferenciaría de hoy?

Einstein dijo: "La imaginación es más importante que los hechos". El orador inspirador Denis Waitley dijo: "Tu imaginación es tu vista previa de las atracciones venideras de la vida". Cuanto más excitante sea tu imaginación, mayor será tu autoestima. Cuanto mejor sea tu autoimagen, mayor será tu ideal de ti mismo, más seguro y positivo serás en general como persona.

Practica la técnica de la varita mágica en todos los ámbitos de tu vida. Imagina que pudieras agitar una varita mágica en las áreas de ingresos, salud y relaciones, y tener tres deseos en cada área. ¿Qué le puede pedir? Todo éxito en la vida comienza con una visión apasionante de lo que es posible para ti. Para crear una visión, debes desatar el poder de tu imaginación.

"Me gusto a mí mismo"

El mayor avance en el desarrollo del potencial humano, como ya he dicho, es el descubrimiento del autoconcepto.

Tu autoconcepto precede y predice tus niveles de efectividad en cualquier cosa que hagas. Determina cómo te desempeñas en el exterior. Toda mejora en tu vida comienza con una mejora en tu autoconcepto, con una mejora en cómo piensas sobre ti mismo.

Tu autoconcepto es tu conjunto de creencias sobre ti mismo. Son todas las creencias que tienes sobre ti mismo, comenzando desde la primera infancia. Este conjunto de creencias es en gran medida subjetivo: no es un hecho. Se

basa en información que has asimilado y aceptado como verdadera, especialmente sobre ti mismo y tus propias capacidades.

Tu autoestima, la parte más importante de tu personalidad, tu centro emocional, se define mejor como cuánto te gustas a ti mismo.

Puedes cambiar tu concepto de ti mismo, aumentar tu autoestima, mejorar tu autoimagen y avanzar más rápidamente hacia tus metas y sueños repitiendo una y otra vez las palabras: Me gusto. Me gusto a mí mismo. Me gusto a mí mismo.

Una vez se me acercó una mujer extasiada y feliz. Ella dijo que cuando escuchó esto de mí por primera vez, pasó dos años tratando de decir: Me gusto, pero debido a toda la negatividad con la que había estado cargada desde la infancia, no pudo. Un día se despertó y dijo: "Me amo. Me quiero a mi misma." La presa se rompió y salió el sol. Ha sido una persona feliz desde entonces.

Lo mejor que puedes decir cuando te levantas por la mañana es: Me gusto. Me gusto a mí mismo. Me gusto a mí mismo. Antes de ir a una reunión de cualquier tipo, anímese psicológicamente: me gusto. Me gusto a mí mismo. Me gusto a mí mismo. Es sorprendente lo feliz que te sentirás y, como resultado, cuánto más te agradarán otras personas.

Ahora la gran regla para el éxito es que todo cuenta. Todo lo que haces ayuda o duele. Todo te mueve hacia tus metas o te aleja de ellas. Todo fortalece tu autoestima o la derriba. Los psicólogos dicen que todo lo que hacemos en la vida es para fortalecer nuestra autoestima o para protegerla. Por eso debes estar alerta a los hechos: las cosas que haces, los libros que lees, las personas con las que te relacionas, las conversaciones que tienes. ¿Suben o bajan tu autoestima?

Los beneficios de la autoestima

Hay una serie de grandes beneficios de la autoestima. El número uno es que cuanto más te gustes a ti mismo, mejor lo harás en todo lo que intentes. La psicología ha descubierto que la autoestima es la otra cara de la moneda de la autoeficacia. ¿Qué significa eso? Significa que cuanto mejor haces algo, más te gustas a ti mismo. Cuanto más te gustes, mejor lo harás. A medida que aumenta su

autoestima, su competencia, su desempeño y su capacidad mejoran simultáneamente.

El segundo beneficio es que cuanto más te gustas a ti mismo, más te gustan los demás y más les agradas a ellos. Cuanto más te gustes a ti mismo, más te gustarán los miembros de tu familia. Los padres con alta autoestima crían hijos con alta autoestima. Los niños con alta autoestima crecen y se casan con otros niños con alta autoestima, ellos a su vez te dan nietos con alta autoestima y tienen una vida con alta autoestima. Es como el calor de un fuego que se expande: tu autoestima tiene un efecto positivo en los demás.

Este factor es especialmente importante en ventas, comunicación, persuasión y negociación. En ventas, existe una relación uno a uno entre su nivel de autoestima y su nivel de ventas. Cuanto mayor sea tu autoestima, más venderás en cualquier mercado. ¿Por qué? Es porque la gente le compra cosas a la gente que le agrada. Y cuanto más les gustes, más querrán comprarte, volverán a comprarte y te recomendarán a sus amigos.

En la comunicación, la persuasión y la negociación, cuanto más nos gusta una persona, más abiertos estamos a ser influenciados por esa persona. Cuanto más te gustes, mayores objetivos te fijarás y con mayor confianza. Cuanto más te gustes a ti mismo, más persistirás y más rápido te recuperarás de la adversidad.

Una alta autoestima enriquece cada aspecto de tu vida. Tendrás altos niveles de optimismo y una actitud mental positiva. Enfrentarás la vida de manera diferente a como lo harías con una baja autoestima. Tendrás altos niveles de confianza en ti mismo y coraje.

Lo que nos frena son los grandes miedos: el miedo al fracaso, al rechazo. Es como un balanceo: cuanto mayor es tu autoestima, menores son tus miedos; Cuanto más te gustas a ti mismo, menos temes al fracaso y menos sientes las críticas. Cuanto más te gustes a ti mismo, más dispuesto estarás a probar cosas diferentes porque sabes que los fracasos temporales o la desaprobación no reflejan tu valor en absoluto.

Otro beneficio clave es que una alta autoestima conduce a una personalidad positiva, popular y agradable. Cuanto más te gustas, más positivo y optimista eres, más alegre eres, más energía tienes, más gente te quiere y quiere estar cerca de ti socialmente y en los negocios.

Las siete leyes mentales

1. La ley de causa y efecto
2. La ley del control
3. La ley de la fe
4. La ley de la expectativa
5. La ley de la atracción
6. La ley de la correspondencia
7. La ley de la actividad superconsciente.

Las siete leyes mentales

Siete leyes mentales determinan tu vida y tu potencial. La primera, que mencioné anteriormente, es la ley de causa y efecto. Dice que todo sucede por una razón. Vivimos en un universo regido por la ley, no por el azar. El éxito no es un accidente; tampoco lo es el fracaso.

La ley de causa y efecto dice que si haces lo que hacen las personas exitosas, en última instancia debes disfrutar del mismo éxito que ellos disfrutan. No hay otra manera. El mundo está lleno de personas que hacen lo que hacen los fracasos y se sorprenden de obtener los resultados que obtienen los fracasos. Si quieres tener éxito, descubre qué hacen las personas exitosas y hazlo una y otra vez, sin desviarte, hasta lograr el mismo resultado.

Una vez más, la aplicación más importante de la ley de causa y efecto es que los pensamientos son causas y las condiciones son efectos. El pensamiento es creativo; crea tu vida. Tus pensamientos crean las condiciones de tu vida. Si quieres crear nuevas condiciones en tu vida exterior, debes crear un nuevo pensamiento en tu interior.

La segunda ley es la ley del control. Dice que te sientes positivo contigo mismo en la medida en que sientes que tienes el control de tu propia vida.

Puede tener un locus de control interno o un locus de control externo. Un locus interno significa que sientes que estás a cargo, que tomas tus propias decisiones, que estás en el asiento del conductor y que determinas lo que te sucede. Un locus de control externo surge de sentir que no tienes ningún control. Eres pasivo, eres una víctima, estás controlado por lo que otras personas quieren y dicen, tus experiencias pasadas, tus facturas o tu situación actual.

El estrés proviene de sentir que estás controlado por personas y circunstancias externas. La felicidad y el alto

rendimiento provienen de sentir que tienes el control de tu vida.

Cuando vives según la ley del control, tomas control total sobre todo lo que te sucede, lo que nos lleva a una observación interesante: sólo hay una cosa en el mundo sobre la que tienes control total, y es tu pensamiento. Afortunadamente, estás diseñado por naturaleza para que, si tomas el control total de tu pensamiento, también tomes el control total de todo lo demás.

La tercera ley que determina tu potencial es la ley de la creencia. Es el fundamento de todas las religiones, filosofías y metafísicas. Dice que tus creencias intensas se convierten en tus realidades. La ley de la creencia dice que siempre actúas de manera consistente con lo que crees. Tus creencias determinan tus acciones y tus acciones determinan tus resultados.

Lo peor de todo son las creencias autolimitantes que no se basan en hechos. Son premisas básicas que has aceptado sobre ti y tu potencial que no son ciertas. ¿Alguna vez pensaste que no eras particularmente bueno en algo y luego lo intentaste y descubriste que tenías una habilidad natural en esa área? Antes de eso, tenías una creencia falsa.

Muchas personas tienen creencias falsas que las frenan toda su vida. Un multimillonario dijo que cuando era niño, su padre decía una y otra vez: "La gente de nuestra familia es gente trabajadora. Las personas de nuestra familia nunca logran el éxito financiero. Trabajamos para ganarnos la vida toda nuestra vida. Siempre hemos sido trabajadores manuales".

Este hombre aceptó estas creencias cuando era niño. Dejó el instituto sin hacer mucho esfuerzo. El primer trabajo que consiguió fue como jornalero. Un día, dos o tres años después de terminar la escuela secundaria, estaba cavando una zanja para un equipo de carreteras. El tráfico avanzaba muy lentamente a su lado. A medida que avanzaba, vio a alguien con quien había ido a la escuela secundaria. Ese tipo no era muy inteligente y no sacaba muy buenas notas, pero ahí estaba, conduciendo un auto nuevo.

Este hombre estaba hablando con su antiguo compañero de clase mientras estaba parado allí con una pala: "Hola, Bill. ¿Cómo estás?"

"Hola Sam. ¿Cómo estás?"

"¿Qué estás haciendo ahora?"

"Oh, conseguí este trabajo y lo estoy haciendo bien. Tengo un auto nuevo. En un par de meses conseguiré una casa".

El hombre miró a su antiguo compañero de clase y lo golpeó como si le cerraran una puerta en la cara. Se dio cuenta de que le había comprado una lista de bienes a su padre. Había comprado las creencias y las premisas de su padre. Aquí estaba este tipo, teniendo una gran vida, y aquí estaba él, cavando zanjas bajo el sol abrasador. Arrojó la pala a la zanja, se levantó, salió y dijo: "Voy a hacer lo que tú haces". Unos años más tarde, era multimillonario. El punto de inflexión en su vida llegó cuando desafió las creencias negativas y autolimitantes que lo frenaban.

La número cuatro es la ley de la expectativa. Dice que cualquier cosa que esperes con confianza se convierte en tu propia profecía autocumplida. Hay bibliotecas llenas de libros sobre lo que se llama teoría de las expectativas. Básicamente, dicen que todo el mercado de valores se mueve según las expectativas. Las personas con las que nos casamos, los trabajos que aceptamos, las metas que nos fijamos y nuestros rumbos de esfuerzo también se basan en ciertos conjuntos de expectativas. Las expectativas negativas acompañan al fracaso y al bajo rendimiento; Las expectativas positivas acompañan al éxito y los logros.

No obtienes lo que quieres en la vida, sino lo que esperas. La regla es siempre esperar lo mejor en cada situación. Espere lo mejor de cada persona que conozca, pero sobre todo, espere lo mejor de usted mismo.

La quinta ley es la ley de la atracción, que dice que eres un imán viviente. Invariablemente atraes a tu vida personas y circunstancias que están en armonía con tus pensamientos dominantes.

Ultimamente se ha escrito y dicho mucho sobre la ley de la atracción. Es una de las más de treinta leyes que determinan tu vida. Es de mucha ayuda, pero no es la única ley ni la más importante. Básicamente, dice que si puedes pensar en algo con intensa emoción y gran claridad, mantener tu mente en ello y trabajar para lograrlo todos los días, comenzarás a atraer a tu vida personas y circunstancias que te ayudarán a avanzar más rápido.

La sexta ley es la ley de la correspondencia. Casi todo lo que he estudiado durante los últimos treinta años vuelve a esta ley. Dice que tu mundo exterior tiende a corresponder a tu mundo interior como una imagen especular.

Dondequiera que mires, ahí estás. Tu trabajo es crear un mundo interior que sea coherente con el mundo exterior que deseas disfrutar.

El gran metafísico Emmet Fox escribió hace algunos años un pequeño folleto titulado The Mental Equivalent. Dice que tu trabajo principal en la vida es proporcionar el equivalente mental de lo que quieras disfrutar en el exterior. Todos los poderes de la naturaleza y del universo se unirán para ayudarte a crear ese equivalente mental, pero debes tener una imagen clara en tu interior de lo que quieras tener en tu vida exterior, y todo empezará a suceder después de eso.

La Biblia dice que según vuestra fe os será hecho. Otro dicho enseña: como es dentro, es fuera. Cuando tienes claro lo que quieras, tu mundo exterior comienza a reflejarlo en tres áreas. En primer lugar, en tus relaciones. Lo que piensas y sientes acerca de ti mismo se proyecta y determina las personas con las que te asocias y te atraen. Tu mundo interior también se reflejará en tu estilo de vida, las condiciones de tu vida y tus ingresos. Tu preparación interior determina la cantidad que ganas. Por supuesto, su mundo interior de pensamiento y acción determina su salud y estado físico. El punto de partida es volver a la mesa de dibujo y empezar a trabajar en el equivalente mental que está creando el mundo que te rodea.

La última ley es mi favorita: la ley de la actividad superconsciente: cualquier pensamiento, plan, meta o idea que se mantenga continuamente en tu mente consciente debe convertirse en realidad gracias a tu mente superconsciente. En otras palabras, gracias a este gran poder del universo, puedes tener cualquier cosa que puedas tener en tu mente de forma continua.

Estas son las características de la mente superconsciente que la hacen tan poderosa: Primero, una vez que le has proporcionado tus objetivos a tu mente superconsciente, trabaja continuamente en ellos las veinticuatro horas del día. En segundo lugar, tu mente superconsciente resuelve todos los problemas en el camino hacia tu objetivo, siempre que tu objetivo esté claro. Cuando tienes un obstáculo, una dificultad o un desafío, se abre una puerta. Te encuentras con una información; tienes una idea o una idea; tienes una intuición o un presentimiento; A medida que avanzas hacia tu objetivo, todos los problemas se resuelven en orden.

En tercer lugar, su mente superconsciente le brinda exactamente la respuesta que necesita en el momento

exacto para usted. He tenido experiencias en las que me encontré en un dilema tremendo y estaba entrando a una reunión muy seria. Mientras cruzaba la puerta, me llegó la respuesta perfecta. Lo dije y toda la situación se resolvió sola.

El superconsciente le brindará la respuesta que necesita, pero aquí está la regla: una respuesta superconsciente tiene fecha de vencimiento. Debes actuar en consecuencia de inmediato. Si estás conduciendo y tienes la intuición de llamar a alguien, debes detenerte y actuar en consecuencia de inmediato. Si estás mirando un libro y crees que deberías comprarlo, tómalo. Si estás mirando una revista y sientes que debes leer un artículo, léelo. Si ves a alguien a quien sientes que debes presentarte, preséntate, porque a menudo ese es el punto de inflexión en tu vida.

Cuarto, tu mente superconsciente requiere objetivos claros en los que trabajar, preferiblemente por escrito. De hecho, realmente no sabes ni entiendes algo a menos que puedas escribirlo claramente.

Si no puedes escribir una idea, haciendo la conexión desde la cabeza hasta la mano, probablemente no la entiendas. Tu mente superconsciente no puede ponerse a trabajar en tu objetivo a menos que puedas escribirlo con claridad cristalina.

Tu objetivo debe ser tan claro que un niño pueda leerlo y explicárselo exactamente a otro niño. Un niño debería poder leer tu objetivo y decirte si lo has logrado o qué tan cerca estás de lograrlo. Si su objetivo no está escrito con tanta claridad que un niño pueda entenderlo, debe volver a trabajar en él. Cuanto más simple sea tu objetivo y cuanto mayor sea la claridad con la que lo expreses por escrito, más rápido se pondrán a trabajar todos tus poderes mentales para incorporarlo a tu vida.

Quinto, tu mente superconsciente se activa mediante la visualización y las órdenes positivas de tu mente consciente a tu mente subconsciente, especialmente las palabras "Me gusto". Cada vez que piensas en tu objetivo y dices: Me gusto, me gusto, eso activa tus poderes mentales.

Sexto, tu mente superconsciente funciona mejor con una actitud mental de expectativa tranquila y confiada. Probablemente conozcas a personas que dicen cuando las cosas van mal: "Oh, no te preocupes, algo sucederá. Todo estará bien, todo estará bien". Sorpresa, sorpresa: para estas personas siempre aparece algo; algo siempre está bien. Cuanto más tranquilamente estés seguro de que todo

estarás bien, más rápidamente aparecerá tu objetivo en tu vida.

Finalmente, número siete: tu mente superconsciente libera ideas y energía para alcanzar metas de manera continua. Cuando trabajas por algo que es realmente importante para ti, pareces tener un flujo continuo de energía e ideas. A veces puedes trabajar muchas horas sin fatigarte. Cuando estás realmente entusiasmado con algo en lo que estás trabajando, puedes trabajar dieciséis horas al día, siete días a la semana, y no necesitas dormir, porque tu mente superconsciente es una fuente de energía libre. Esta es la energía que puedes atraer hacia ti desde el universo y que te impulsa hacia tu objetivo. También le brinda todo tipo de ideas y conocimientos que lo hacen posible.

La orientación a objetivos es la clave para desbloquear tu potencial, haciendo que todas estas leyes mentales trabajen en tu nombre y te lleven hacia lo que deseas. No tienes que pensar en las leyes, porque cuando tienes un objetivo claro, la ley de causa y efecto se pone en marcha. La causa son tus pensamientos sobre tus metas y el efecto avanza hacia ellas. Entonces la ley del control se pone en marcha. ¿Cómo controlas tu pensamiento? Piensas en tus objetivos. La ley de la creencia entra en acción una vez que crees que todo lo que estás haciendo te está moviendo hacia tus metas. La ley de las expectativas comienza cuando esperas que todo lo que suceda te ayude a alcanzar tus objetivos. La ley de la atracción te permite atraer continuamente personas, circunstancias e ideas para lograr tu objetivo. Luego, la ley de correspondencia: cómo se corresponde tu mundo exterior con tus objetivos. Y, por supuesto, la ley de la actividad superconsciente, que funciona las veinticuatro horas del día, te mueve cada vez más rápidamente hacia tus objetivos y los mueve hacia ti. Objetivos:

- Libera ideas y energía, desbloqueando tu potencial.
- Mejorar tu autoconcepto, elevar tu autoestima y hacer que te gustes más a ti mismo.
- Aumenta tu confianza en ti mismo y te hace imparable en la consecución de tus objetivos.

Explicaré más sobre cómo establecer y alcanzar metas en el [Capítulo 5](#).

La fórmula del 1.000 por ciento

Quiero mostrarle cómo aumentar su productividad, rendimiento e ingresos en un 1.000 por ciento (diez veces en los próximos años). A esto lo llamo la fórmula del 1.000 por ciento. Se basa en la ley de mejora incremental, que dice que las personas mejoran poco a poco. Nadie pasa inmediatamente de ser promedio o mediocre a ser sobresaliente. Recuerde, le toma de cinco a siete años sobresalir en su campo, alcanzar el dominio y estar en el 10 por ciento superior. Como lleva mucho tiempo, será mejor que empieces.

La fórmula del 1.000 por ciento también se basa en la ley de acumulación. La ley de la acumulación dice que el éxito es el resultado de cientos e incluso miles de pequeños esfuerzos y sacrificios que nadie ve ni aprecia jamás.

Hay una frase maravillosa de Henry Wadsworth Longfellow: "Aquellas alturas que los grandes hombres (y mujeres) alcanzaron y mantuvieron, no se lograron mediante una huida repentina, sino que, mientras sus compañeros dormían, se esforzaban hacia arriba en la noche". Mientras que la mayoría de la gente mira televisión, socializa y se divierte, las personas que serán geniales en el futuro están ocupadas trabajando y ampliando sus conocimientos. Están mejorando poco a poco. La clave del éxito es simple: mejorar un poco cada día: una mejora continua e interminable.

Aquí está la pregunta: ¿podría aumentar su productividad, rendimiento y producción en un 0,1 por ciento en un día? ¿Podrías empezar un poco antes, trabajar un poco más duro, quedarte un poco más tarde, concentrarte en prioridades más altas y ser 1/1000 más productivo en un día?

Le hago esta pregunta a mi audiencia y todos dicen: "Claro. Podrías hacerlo en treinta segundos". Yo digo: "Bueno, después de haberlo hecho el primer día, ¿podrías hacerlo el segundo día?". Dicen que sí. ¿Qué tal el tercer día, el cuarto día, el quinto día? Dicen que sí, entonces podrías hacerlo durante una semana entera. Bueno, 0,1 por ciento multiplicado por cinco días es 0,5 por ciento. ¿Podrías ser un 0,5 por ciento más productivo durante la próxima semana si realmente quisieras hacerlo? La gente dice: "Por supuesto". Después de haberlo hecho la primera semana, ¿podrías hacerlo la segunda? La gente dice que sí. ¿Qué tal la tercera y cuarta semana? Dicen que sí.

Aquí empieza a suceder algo interesante: se llama principio de impulso. Te metes en el ritmo. Es como

levantarse por la mañana y hacer ejercicio: cada vez es más fácil. Habiendo hecho eso durante la primera semana, ¿podrías hacerlo durante la segunda, tercera y cuarta semana? Eso equivale al 2 por ciento en un mes.

¿Podrías seguir mejorando durante el segundo, tercer y cuarto mes? La gente dice que sí. Eso significa que podrías hacerlo durante un año entero. Ahora hay 13 meses de 4 semanas en un año: 52 semanas. Mejorar un 2 por ciento mensual multiplicado por 13 equivale a un 26 por ciento en el transcurso de un año.

¿Es posible para usted (trabajando en sí mismo, administrando mejor su tiempo y centrándose y concentrándose en tareas de alto valor) volverse un 26 por ciento más productivo en el transcurso de un solo año? La respuesta es sí, por supuesto. Si realmente quisiera, podría ser el doble de productivo en un mes, por lo que un 26 por ciento al año es razonable. Habiéndolo hecho el primer año, ¿podrías hacerlo el segundo año? Por supuesto. ¿El tercer año y el cuarto año? Sí.

Si aumenta su productividad, rendimiento y producción en un 26 por ciento anual, aumentará sus ingresos en la misma cantidad. En consecuencia, duplicarás tu productividad, rendimiento e ingresos en 2,7 años. Combinado a lo largo de 10 años, eso le dará un aumento del 1.004 por ciento en su productividad, rendimiento, producción e ingresos.

Esto es lo más notable: simplemente con mejorar un 0,1 por ciento por día, un 0,5 por ciento mejor durante 5 días, un 2 por ciento mejor por mes, un 26 por ciento mejor por año, usted será 10 veces mejor y mejor pagado en el transcurso de una década.

Hace poco estuve en un seminario en Seattle y un joven amigo mío llamado Chris se me acercó. El dijo: "Han pasado siete años desde que tomé su seminario. He practicado tu fórmula del 1000 por ciento todos los días y no funciona". Le dije: "¿Quéquieres decir?" El dijo: "Bueno, me levanté todos los días, hice las siete cosas que usted recomienda todos los días y su fórmula no funciona. No incrementé mis ingresos diez veces en diez años".

"¿En realidad?"

Luego sonrió y dijo: "Aumenté mis ingresos diez veces en siete años. Este año gané diez veces más de lo que ganaba cuando te conocí. Es lo más extraordinario que he oído jamás. Transformó mi vida. Me ha permitido tener una vida fabulosa para mi familia, vivir en una casa hermosa y tener

a mis hijos en escuelas privadas. Es absolutamente maravilloso".

Aquí están los siete ingredientes de la fórmula del 1000 por ciento.

1. Cada mañana, levántate dos horas antes de ir al trabajo o a una cita y, durante treinta a sesenta minutos, lee algo que sea educativo, motivador o inspirador. Lo mejor de todo es que lea cómo mejorar en su trabajo actual. Como ya he mencionado, leer de treinta a sesenta minutos al día equivale a un libro a la semana. Un libro a la semana son cincuenta libros al año; cincuenta libros al año son quinientos libros en diez años. (Como mínimo, necesitará una casa más grande sólo para guardar sus libros). Ahora bien, si todo lo que hiciera fuera leer una hora, todos los días, en su campo, eso solo aumentaría sus ingresos en un 1.000 por ciento durante el próximo año. diez años.
2. Vuelva a escribir y revise sus objetivos principales cada mañana antes de comenzar. Te sugiero que consigas un cuaderno de espiral. En la parte superior de la página, escribe la fecha de hoy y anota tus diez objetivos cada día. Esto los reprograma en tu mente subconsciente, activando tus poderes superconscientes y comenzando tu día con gran claridad sobre lo que estás tratando de lograr.
Si todo lo que hace es reescribir y revisar sus objetivos principales cada mañana, eso por sí solo aumentará sus ingresos diez veces en los próximos diez años.
3. Planifique todos los días con anticipación; Haz una lista la noche anterior. Nuevamente, si todo lo que hiciera fuera planificar meticulosamente todos los días con anticipación, eso aumentaría su productividad, rendimiento y rendimiento en un 25 por ciento. El primer día que empiece a hacerlo, obtendrá el crecimiento de productividad del año en el primer día. Si hace eso todos los días, sus ingresos aumentarán diez veces en diez años.
4. Establezca prioridades en sus tareas y concéntrese en el uso más valioso de su tiempo durante todo el día. Este es el mayor de todos los principios del éxito: identificar lo más importante que podrías estar

haciendo y hacer sólo eso durante todo el día. Eso tendrá un impacto en tu vida mayor del que puedes imaginar. Sólo eso aumentará sus ingresos diez veces en diez años.

5. Escuche podcasts o programas de audio en su automóvil. En todos los lugares del mundo a los que voy, me encuentro con personas que empezaron a escucharlos y se volvieron adictas. Escucharon programas sobre metas, gestión del tiempo, relaciones, ventas, negocios y acumulación financiera. Dicen que se convirtieron en personas completamente diferentes, porque mientras escuchas, esa información se programa en tu mente subconsciente.

Una y otra vez la gente me ha dicho: "Estaba en cierta situación y no sabía qué hacer; luego recordé las palabras de un programa, dije las palabras o hice lo que las palabras decían y obtuve el resultado que esperaba". Nunca se puede saber de dónde van a surgir las grandes ideas, por lo que hay que asimilar muchas buenas ideas.

Hace poco conocí a un joven en St. Louis que dijo que no era un gran lector pero sí un buen oyente. Vino a mi programa. Quería obtener mis seis programas, pero no tenía el dinero. Corrió a casa, pidió prestado el dinero a su madre a la hora del almuerzo, regresó y los compró. Cuando recibió los programas, conducía un auto viejo, vivía en casa y tenía poco o ningún dinero.

"Este año, cuatro años después, gané más de 500.000 dólares", dijo. "Tengo un auto nuevo, tengo una casa hermosa; Estoy casado; Estoy feliz. Nunca he tenido más dinero en mi vida. Mis ingresos siguen aumentando cada año. Todo esto lo atribuyo a escuchar esos programas. Es la única influencia en mi vida que fue diferente de lo que hacía antes".

¿Funciona? Sí. A veces la gente me dice: "Sí, pero ¿y si no funciona?". ¿Y si lo hace? ¿Puedes darte el lujo de no intentarlo? Simplemente escuchar programas de audio aumentará sus ingresos diez veces en los próximos diez años.

6. Después de cada experiencia, haz las dos preguntas mágicas que te permitirán desbloquear más de tu potencial, volverte más inteligente más rápido y

responder a tus preguntas más que cualquier otra que haya aprendido.

La pregunta número uno es: ¿Qué hice bien? Si realiza una llamada de ventas o una presentación, inmediatamente después haga un informe y pregunte: "¿Qué hice bien?" Solía sentarme con una libreta y un papel y escribir todo lo que había hecho bien, porque obviamente había hecho algunas cosas bien, sin importar cómo saliera la situación.

La segunda pregunta es: ¿Qué haría diferente la próxima vez si tuviera que volver a hacer esto? Anota todas las formas en las que podrías mejorar tu rendimiento.

Note la cualidad especial de estas dos preguntas: las respuestas son ambas positivas. Mucha gente solía pensar que cuando cometías un error, debías analizarlo inmediatamente y preguntar: "¿En qué me equivoqué?". Pero cualquier cosa sobre la que reflexiones, cualquier cosa que imagines, discutas y recuerdes, la estás reprogramando en tu mente subconsciente. Si repasas tus errores, te estás reprogramando para cometer más errores en situaciones similares en el futuro.

Si, en cambio, recuerdas todas las cosas que hiciste bien y todas las cosas que podrías hacer mejor la próxima vez, las programarás en tu mente subconsciente y te predispondrás a hacerlas bien la próxima vez.

Siempre hazte esas dos preguntas: ¿Qué hice bien? ¿Qué haría diferente?

7. Trate a cada persona que conozca como a un cliente de un millón de dólares, comenzando por los miembros de su familia y extendiéndose desde allí. Recuerde, cada persona se considera la persona más importante del mundo. Cuando reconoces que al tratarlos como si tuvieran la capacidad de comprar un millón de dólares de tu producto o servicio, te tratarán con la misma calidez, afecto y respeto.

Descubrirá que todas las personas mejor pagadas de cada industria agrandan a sus clientes y clientes. ¿Por qué? Porque tratan a sus clientes y clientas como personas especiales e importantes.

Tres claves para tu potencial

Aquí hay tres claves finales para desbloquear su potencial:

1. Decide exactamente lo que quieres. No puedes alcanzar un objetivo que no puedes ver.
2. Establece prioridades y trabaja en tus tareas más valiosas todos los días.
3. Decide de antemano que no te rendirás hasta lograr las metas que te propongas.

Sigue recordándote esas maravillosas palabras: el fracaso no es una opción. Como dijo el gran inventor Thomas Edison: "Cuando hayas agotado todas las posibilidades, recuerda esto: no lo has hecho".

Motivarse para alcanzar el máximo rendimiento

Hemos pasado por dos pasos ahora en la Transformación Fénix. Primero, aprendiste que el mayor poder que posees, o que cualquiera posee, es la mente. Cambias tu realidad cuando cambias de opinión. Luego aprendiste que puedes acceder a este asombroso poder a través de métodos como visualizar lo que deseas y establecer objetivos claros y concretos basados en ello.

Ahora concentrémonos en el máximo rendimiento: sacar lo mejor de uno mismo. La persona promedio trabaja a menos del cincuenta por ciento de su capacidad. En consecuencia, motivándote podrás sacar mucho más provecho de ti mismo y de tu vida.

La motivación es muy parecida a la salud mental. La salud física requiere que hagas ejercicios físicos; De manera similar, la salud mental (motivación personal) requiere que usted haga ejercicios mentales.

Tienes el potencial ahora mismo para ser más, hacer más y tener más que nunca. No importa lo que hayas logrado hasta ahora en la vida, es sólo una pequeña parte de lo que es posible para ti.

Las personas superiores creen que el futuro será mejor que el pasado. Creen que el futuro será el mejor momento de sus vidas. Creen que sus días de mayores ingresos están por delante y que sus mayores logros aún están por llegar. Creen que sus momentos más felices y amorosos aún están en el futuro. Tienen una actitud ante la vida que los niños tienen ante la Navidad: "No puedo esperar". Debido a la ley de las expectativas, sus vidas mejoran cada vez más.

Use su imaginación

La persona promedio utiliza sólo el 10 por ciento o menos de su potencial mental. Esto significa que al desbloquear

más talentos y habilidades existentes, podrías lograr el doble, el triple e incluso cinco o diez veces lo que estás logrando hoy.

Empiece por imaginar que podría duplicar sus ingresos en uno o dos años: ¿cuánto sería? Anótelo como una meta y comience a pensar en ese número todos los días. Casi de inmediato comenzará a recibir ideas y oportunidades para duplicar sus ingresos.

He aquí el segundo ejercicio: imagina que tus ingresos aumentan diez veces. Simplemente agrega un cero a sus ingresos actuales para obtener ese número. Ahora esto es lo que he descubierto a lo largo de los años. Si dices: "Hoy gano \$50 000 al año, así que si le sumo un cero, son \$500 000". Así como tu cuerpo rechazaría un nuevo órgano, tu mente rechazaría esa idea. Lo sacará de una patada y dirá: "Por supuesto que no; es imposible", porque tu cerebro no puede soportar un cambio tan increíble. Así que lo vuelves a meter y dices: "Bueno, imagínate que podría ganar 500.000 dólares". Tu mente lo expulsará de nuevo, pero sigue diciendo: "X a 10X. X es mi ingreso actual: \$50,000. Diez X, 500.000 dólares. X a 10X". Mientras sigues pensando eso ("50 a 500, 50 a 500"), eventualmente tu cerebro se cansará y dejará de expulsarlo. En cierto momento dirá: "Oh, está bien, tal vez sea posible".

Entonces tu mente superconsciente entra en acción y dice: "Tal vez si hicieras esto, tal vez te ayudaría un poco". Entonces la presa comienza a romperse y surgen todo tipo de ideas que aumentan sus ingresos de \$50 000 a \$55 000, de \$55 000 a \$60 000 y de \$60 000 a \$70 000.

Las cosas empiezan a suceder, pero suceden lentamente. No esperes que brille un relámpago y de repente se cumplirá. Espere que estos cambios se produzcan de forma incremental a medida que piense en la idea de ganar el doble, el triple o diez veces lo que gana hoy.

Ahora aquí hay una buena pregunta: ¿son posibles estos números? Por supuesto que son posibles. Miles y millones de personas ya están ganando estas cantidades. Todos empezaron ganando menos de lo que usted gana hoy. ¿Sabes algo? Nadie es más inteligente que tú; nadie es mejor que tú. Simplemente están haciendo cosas diferentes de una manera diferente.

Me he quedado asombrado. He conocido a personas promedio que hacen las cosas por encima del promedio y ganan entre cinco y diez veces más que yo. Simplemente niego con la cabeza acerca de cómo eso puede ser posible.

Luego miro lo que están haciendo: están haciendo algo diferente en un campo diferente. Saben más sobre lo que hacen que yo y se concentran en lo único que saben. He conocido a personas cuyo coeficiente intelectual, diría yo, no alcanza la temperatura ambiente, pero que ganan más dinero que yo. ¿Por qué? Es porque no intentan ser buenos en muchas cosas. Simplemente intentaron ser realmente buenos en una cosa y hacerlo una y otra vez.

¿Es posible? Por supuesto que es. El mayor descubrimiento de la historia es que te conviertes en lo que piensas la mayor parte del tiempo. La clave para alcanzar altos niveles de autoestima, respeto por uno mismo y confianza en uno mismo es pensar en uno mismo en términos positivos la mayor parte del tiempo. También te conviertes en lo que te dices a ti mismo la mayor parte del tiempo: tu diálogo interno, tu diálogo interno, determina el 95 por ciento de tus emociones.

Superar la configuración predeterminada

Ahora bien, aquí hay un hecho importante: si no te hablas consciente y deliberadamente de manera positiva, automáticamente pasarás a tener pensamientos negativos.

¿Piensas en tus preocupaciones y problemas, y en las personas y situaciones con las que estás enojado? Si no tienes cuidado, recurrirás a la configuración predeterminada automática: pensamiento apesado. Tienes que mantener tu mente en lo que quieras y cómo conseguirlo. Concéntrate en cosas positivas durante un período prolongado de tiempo. Si haces algo una y otra vez, eventualmente desarrollarás un hábito. Muy pronto desarrollarás el hábito de pensar siempre de manera positiva y constructiva sobre tí y tu vida.

Todos los días, háblate a ti mismo de manera positiva diciendo cosas como Me gusto, puedo hacerlo o soy el mejor. Como solía enseñar el empresario y pensador inspirador W. Clement Stone, diga las palabras Me siento feliz, me siento saludable, me siento fantástico.

Maravillosamente, debido a que tu mente consciente sólo puede contener un pensamiento a la vez, si sigues repitiendo estas palabras, comenzarán a convertirse en tu realidad. Te reprogramas internamente con un nuevo equivalente mental.

Una clave importante para la automotivación y la confianza en uno mismo es cancelar los pensamientos y

sentimientos negativos. La naturaleza aborrece el vacío. Si eliminas los pensamientos y sentimientos negativos de tu mente, creas un vacío mental y la naturaleza lo llena con pensamientos y sentimientos positivos.

Como ya mencioné, dos miedos principales desencadenan las emociones negativas que te frenan. El número uno es el miedo al fracaso. Este es el mayor obstáculo para el éxito en la vida adulta. Es el miedo a la pérdida (pérdida de dinero, pérdida de tiempo, pérdida del amor), es el miedo a la pobreza. Todos tenemos este miedo, que normalmente se remonta a la primera infancia.

El segundo gran miedo es el miedo al rechazo: el miedo a la crítica, a la vergüenza, al ridículo o a las opiniones de los demás. ¿Sabías que el 54 por ciento de los adultos teme más hablar en público que a la muerte? ¿Sabes por qué? Porque tienen miedo de pasar vergüenza. Tienen miedo de que si se ponen de pie y hablan, la gente se reirá de ellos; Prefieren morir antes que levantarse y hablar.

Estos miedos son muy grandes: tienen un impacto enorme en nuestras vidas. Ambos se aprenden en la infancia como resultado de las críticas destructivas de uno o ambos padres. Sin embargo, como estos miedos fueron aprendidos, se pueden desaprender. Éste es el milagro de la psicología moderna. Los miedos se pueden desaprender utilizando la ley de sustitución. La ley de sustitución dice que tu mente sólo puede retener un pensamiento a la vez, positivo o negativo. Puedes sustituir deliberadamente un pensamiento positivo por uno negativo. Mucha gente me ha dicho que esto por sí solo cambió sus vidas. No se dieron cuenta de que tenían tanto control. No se dieron cuenta de que podían elegir reemplazar un pensamiento negativo con un pensamiento positivo y hacerlo una y otra vez hasta que el pensamiento positivo se fijara o se solidificara.

Tanto el miedo al fracaso como el miedo al rechazo se pueden cancelar diciendo las palabras "Me gusto". Cuanto más te gustas a ti mismo, menos temes al fracaso; cuanto más te gustas, menos temes el rechazo, las críticas y los comentarios de otras personas.

A medida que aumenta tu autoestima, tus miedos disminuyen. Puedes cancelar el miedo al fracaso en particular repitiendo las palabras Puedo hacerlo una y otra vez: Puedo hacerlo, puedo hacerlo. Verás, el miedo al fracaso se resume en el sentimiento de no puedo, no puedo, no puedo. Este no puedo nos impide intentar algo nuevo, correr riesgos. Siempre que tengas miedo de recibir

llamadas en frío, de tocar puertas, de correr riesgos, repítete una y otra vez: Puedo hacerlo, puedo hacerlo, puedo hacerlo, puedo hacerlo. Mientras dices esto, tu confianza aumenta y tus miedos disminuyen.

Ahora aquí hay un descubrimiento interesante. En psicología se llama efecto boomerang. Todo lo que haces o dices que hace que otra persona se sienta mejor consigo misma hace que tú también te sientas mejor contigo mismo.

Si tienes personas en tu familia o en tu círculo social en las que quieres influir de manera positiva, diles siempre, puedes hacerlo, puedes hacerlo, puedes hacerlo. Alentar gente; no les digas todas las razones por las que no funcionará. Mucha gente en la vida hará eso. Siempre anime a las personas diciéndoles que, en cambio, pueden hacerlo. A veces puedes cambiar toda la vida de una persona animándola, infundiéndole valor diciéndole que puedes hacerlo. Vendrán más tarde y dirán: "Sabes, estaba muy inseguro, estaba muy inseguro, pero cuando me dijiste que podía hacerlo, dije: 'Bueno, qué diablos', y eso cambió toda mi vida". A medida que animas a los demás y les das coraje, te sientes mejor y más seguro de ti mismo. Una mano lava la otra.

Entrenamiento cruzado mental

La cualidad más importante para la autoestima y la automotivación es el optimismo. El 10 por ciento superior de las personas en cualquier campo son optimistas. Creen en sí mismos. Ven todo lo que sucede (cada revés, cada dificultad, cada desafío) como una oportunidad de algún tipo.

El optimismo es como la aptitud mental. Es la medida de la salud mental y de una personalidad positiva. Si quieres estar en buena forma física, vas al gimnasio y haces ejercicio. Si quieres estar mentalmente en forma, realizas un entrenamiento cruzado mental. He aquí cuatro claves para el optimismo, para el entrenamiento cruzado mental.

1. Piensa y habla sobre lo que quieras y cómo conseguirlo, porque cualquier cosa que pienses y hables, lo vas a atraer a tu vida.

Debes tener mucho cuidado. A veces, mi esposa Bárbara y yo hablamos de algo que salió mal en el trabajo o en las inversiones. Bárbara dirá: "Oye, espera

un minuto. ¿Queremos más de esto en nuestra vida? Yo diré: "No". Entonces dejamos de hablar de eso.

A esto se le llama interrupción de patrón: para dejar de hablar de algo que le da vueltas a la mente, simplemente diga la palabra "parar" muy fuerte. Esto te da una especie de bofetada y detiene el patrón de pensamiento. Luego reemplaza inmediatamente este pensamiento pensando en tus objetivos.

De hecho, una de las formas más maravillosas de mantenerse optimista es pensar en sus objetivos. Siempre que se encuentre cortado en el tráfico, piense en sus objetivos. Siempre que estés preocupado por algo, piensa en tus objetivos. Siempre que tengas un problema, piensa en tus objetivos. A medida que avanza en su vida diaria, piense y hable sobre lo que quiere y cómo conseguirlo. Al hacer eso, te vuelves cada vez más positivo y optimista.

2. La segunda clave del optimismo es buscar lo bueno en cada situación. Siempre que algo salga mal, siempre que tengas un problema, detente inmediatamente y di: "Bueno, eso está bien"; luego analiza la situación y descubre qué es bueno.

Cuando buscas algo bueno en cada dificultad, siempre lo encuentras. Puedes pensar en esto en términos de un regulador de intensidad. Lo controlas manualmente con tu regulador de intensidad: lo subes o lo bajas. Si lo subes, tus luces brillarán. Si lo bajas, las luces estarán bajas.

También tienes un regulador de intensidad en tu cerebro. Está controlado por tus pensamientos. Cuando tu atenuador mental está encendido, eres positivo, creativo, feliz, tienes mucha energía y tienes un gran sentido del humor; Eres la mejor persona que puedas ser. Cuando el regulador de intensidad está en la posición baja, eres negativo, estás enojado, estás preocupado, tienes miedo. Su trabajo es mantener el regulador de intensidad encendido al máximo la mayor parte del tiempo, pero ¿cómo lo hace? Cada vez que piensas y hablas sobre lo que quieras, o cuando buscas lo bueno en una situación, tu atenuador se activa al máximo y te vuelves positivo y creativo.

3. Busque la lección valiosa en cada problema. Las personas exitosas se dan cuenta de que cada

problema, dificultad, revés u obstáculo contiene una lección valiosa que puede ayudarlos a tener aún más éxito en el futuro. Mi difunto amigo Norman Vincent Peale, autor de *El poder del pensamiento positivo*, dijo una vez: "Cuando Dios quiere enviarte un regalo, lo envuelve en un problema. Cuanto más grande es el regalo que Dios quiere enviarte, mayor es el problema en el que lo envuelve".

Puedes sentirte como si fuera la mañana de Navidad en tu casa, con muchos regalos por todos lados, pero cada problema o dificultad que tienes contiene un regalo de algún tipo.

Imagina que hay un gran poder en el universo que quiere que tengas éxito y seas feliz en el futuro. Este gran poder sabe que tienes una naturaleza perversa: no aprenderás las lecciones que necesitas para tener éxito hasta que te duela. Por eso este gran poder te envía lecciones de forma regular. Cada uno va acompañado de algún tipo de dolor. Puede ser dolor físico, dolor financiero o dolor emocional, pero siempre va acompañado de dolor, y el dolor es para llamar tu atención.

Siempre que experimente algo que le cause dolor, ansiedad o angustia, pregúntese: "¿Cuál es la lección contenida en esta situación? ¿Qué se supone que debo aprender aquí? Si miras, siempre encontrarás una o más lecciones. Las grandes almas son aquellas que aprenden grandes lecciones de pequeños acontecimientos.

A algunas personas hay que golpearlas en la cabeza varias veces antes de que aprendan la lección. Cuando otras personas experimentan un dolor, dicen: "Una lección que viene en camino; Me pregunto qué es."

Mientras buscas la lección, el interruptor de tu luz se enciende al máximo y te conviertes en una persona positiva. Cuando buscas una lección en cada problema, siempre encontrarás algo. A veces la lección puede hacerte exitoso. Muchas veces mirarás hacia atrás y dirás: "Gracias a Dios que sucedió antes, porque me enseñó esa lección, que me permitió tener éxito y ser feliz en esta situación hoy". Tome siempre el camino correcto y busque la lección.

Recuerda también el principio del boomerang: si quieres influir en otras personas, ayúdalas a buscar lo bueno cuando las cosas van mal. Cuando alguien tenga un problema, diga: "Sabes, hay algo bueno en todo lo

que sucede. Me pregunto qué podría ser aquí". Ayúdelos a enfocar sus mentes en encontrar algo bueno. Cuando una persona tiene un revés o un revés, diga: "Hay una o más lecciones en cada problema. Me pregunto qué podría ser aquí". Ayúdelos a identificar las lecciones. En ambos casos, ayudas a estas personas a volver a estar en contacto con la realidad, a encender al máximo sus atenuadores, a volverse positivas y creativas y a obtener todos los beneficios contenidos en esas dificultades. Al mismo tiempo, te conviertes en una persona más positiva y constructiva.

4. Alimentar tu mente con material positivo y edificante (libros, audios, cursos, conversaciones positivas, seminarios y conferencias impartidos por personas positivas y constructivas) tiene una influencia desmesurada en tu mente. Te hace más feliz y positivo, te da más energía y te motiva a hacer más, en lugar de sentarte y mirar todas las cosas terribles en línea o en la televisión.

Tu eres responsable

Existe un antídoto sencillo para lidiar con el miedo, la duda y la preocupación y para volverte más optimista: en última instancia, toda negatividad se reduce a la culpa. Sólo puedes ser negativo acerca de una situación si estás culpando a alguien más. Sólo puedes enojarte si culpas a alguien más. Sólo puedes estar resentido si culpas a alguien más. Cuando dejas de culpar, tu emoción negativa cesa al mismo tiempo.

La forma de cancelar las emociones negativas es decir las palabras *Soy responsable* una y otra vez. Siempre que dices las palabras *Soy responsable*, cancelas la emoción negativa, porque no puedes aceptar la responsabilidad y ser negativo simultáneamente.

Las palabras de las que soy responsable son extremadamente poderosas. Pasé cuatro mil horas y tres años de estudio en esta área de la psicología, porque estaba muy abrumado por la importancia de este concepto. Toda la felicidad y el éxito en la vida provienen de emociones positivas. En ausencia de emociones positivas, las emociones negativas surgen automáticamente. Pero puedes cancelar las emociones negativas simplemente diciendo: Yo soy el responsable. No voy a culpar a nadie

más. Yo no soy una víctima. Las cosas salieron mal. No me voy a quejar, criticar, quejarme ni quejarme. No. Soy responsable.

Cuando dices las palabras Soy responsable, te sientes como un poder en tu propia vida. Tomas el control de lo que te sucede, tu mente se calma y tienes ideas claras sobre qué hacer a continuación.

Todos los líderes son personas muy responsables de sí mismas. Todo libro sobre el éxito, ya sean los Principios del éxito de Jack Canfield o los Siete hábitos de las personas altamente exitosas de Stephen Covey, comienza con: "Hazte cargo; asumir la responsabilidad; para de poner excusas. Decide lo que quieras y hazlo".

La responsabilidad es la línea divisoria entre la niñez y la edad adulta. Cuando eres niño, culpas de tus problemas a tus padres, a lo que hicieron o no hicieron. Pero cuando te conviertes en adulto, como dice la Biblia, "dejas de lado las cosas de niño" (1 Corintios 13:11). Cuando te conviertes en adulto, cruzas esa línea y dices: "Soy un adulto. Soy responsable de lo que me pase a partir de ahora". A partir de entonces, tu vida será diferente.

Si amas y respetas a las personas que te rodean, animálas a aceptar la responsabilidad también. En mi empresa, digo: "Aquí todos son presidentes de su propia corporación de servicios personales. Tu eres responsable. Si algo sale mal, eres responsable de solucionarlo". La gente viene a mi oficina y dice: "Tengo un problema, pero soy el presidente de mi propia empresa. Esto es lo que propongo que hagamos".

A mis hijos les digo lo mismo: acepten siempre la responsabilidad. Si entran y algo sale mal, les pregunto: "¿Qué pasa?". Dicen: "Tengo este problema, tengo esta dificultad, pero soy responsable y esto es lo que he aprendido".

Desde pequeños, mis hijos han sido responsables de sí mismos y han aprendido lecciones. A medida que crecieron, su confianza y autoestima aumentaron. Saben que pueden manejar cualquier situación porque asumen la responsabilidad y buscan la lección, y usted también puede hacerlo.

Las emociones negativas te hacen sentir mal y verte a ti mismo como una víctima. Aceptar la responsabilidad te hace sentir poderoso y en control de ti mismo y de tu vida. Existe una relación directa entre aceptar la responsabilidad y una sensación de control. Como ya he señalado, también

existe una relación directa entre tener una sensación de control y emociones positivas. Te sientes bien contigo mismo en la medida en que sientes que tienes el control de tu vida. Cuando aceptas la responsabilidad, tomas el control total. Cuando tomas el control total, te sientes feliz.

Las afirmaciones positivas (declaraciones positivas que usted se hace a sí mismo con emoción) son la manera de tomar control total sobre sus emociones y programarse para el éxito en el futuro.

Las afirmaciones positivas le permiten desbloquear su potencial a un nivel más alto de lo que jamás creyó posible. Las declaraciones más poderosas para generar confianza son: Me gusto a mí mismo. Me gusto a mí mismo. Yo soy responsable. Puedo hacerlo.

Muchas veces, cuando te levantas por la mañana, no dices: "Buenos días, Dios"; dirás: "Dios mío, es de mañana". Puedes animarte si empiezas a decir inmediatamente: Me gusto. Amo mi trabajo. Me gusto a mí mismo. Amo mi trabajo. Muy pronto empezarás a sentirte bien; te sentirás feliz. Tu cerebro libera endorfinas, que son la droga feliz de la naturaleza. Tu hígado libera glucógeno, que es una forma de energía, y te sientes lleno de energía y listo para comenzar.

Cinco formas de tener una actitud positiva

Hay cinco formas de desarrollar un mayor optimismo, confianza en uno mismo y una actitud mental positiva:

1. Crea una visión apasionante de tu futuro ideal, como si no tuvieras limitaciones. El mero hecho de pensar en un futuro apasionante aumenta la autoestima y mejora la imagen de uno mismo. Sólo imaginar una vida maravillosa te motivará y te hará feliz. Imagínese, visualícese ganando el doble de lo que gana hoy. Luego visualícese ganando tres veces más, cinco veces más y diez veces más.

Visualízate viviendo una vida maravillosa en todos los ámbitos. Consiga revistas que lean las personas adineradas, como The Robb Report o Architectural Digest, que muestren hermosas casas, fotografías, yates, aviones, relojes, ropa y complejos turísticos. Lea esas revistas y diga: Yo puedo hacer esto; Voy a hacer eso.

Ponte en las imágenes de los anuncios. Imagina que pudieras vivir en una casa como esta, que pudieras disfrutar de unas vacaciones como ésta, que pudieras realizar cruceros en yates como este, que pudieras usar ropa como esta. Cuanto más inundes tu mente con estas imágenes, más trabajará tu mente superconsciente para encontrar formas de hacerlas realidad.

2. Cree metas y planes escritos para su futuro y trabaje en ellos todos los días. Como dijo el inspirador orador Earl Nightingale: "La felicidad es la realización progresiva de un ideal digno". Cuando sientes que estás avanzando hacia algo que es importante para ti, te sientes feliz, te sientes poderoso, sientes que tienes el control de tu vida. No es llegar al destino; es el movimiento hacia adelante lo que te da la sensación de motivación positiva.

Escribe tus objetivos utilizando las tres P: positivo, personal y presente. Primero, usa el tiempo presente. Tu mente subconsciente no puede lidiar con ningún otro tiempo que no sea el presente. Escriba su objetivo como si ya lo hubiera logrado. Por ejemplo, diga: "Gano X cantidad de dólares cada año". "Peso X libras como mi peso permanente". Dígalo como si ya fuera un hecho.

Esto establece una dinámica dentro de tu mente subconsciente y superconsciente que comienza a trabajar las veinticuatro horas del día para hacer de tu nuevo comando tu realidad.

En segundo lugar, establezca siempre sus objetivos en términos positivos. Tu mente subconsciente no puede aceptar una orden negativa. No puede aceptar "bajar de peso". En su lugar, diga: "Peso X libras". En lugar de decir "Deja de fumar", di "No soy fumador".

En tercer lugar, utilice la primera persona. Utilice la palabra I más un verbo de acción. Eres la única persona en el universo que puedes utilizar la palabra yo con respecto a ti mismo. Cada vez que usas la palabra Yo, tu mente subconsciente la reconoce como una orden proveniente de la oficina central: gano, vendo, logro, corro, logro. Cada vez que usas I más un verbo de acción, tiene un impacto poderoso en el cambio de tu comportamiento.

Otra forma de hacer que sus metas funcionen para usted es escribirlas y reescribirlas cada mañana en forma PPP (positiva, personal, presente) en un cuaderno

de espiral. O puede escribir cada objetivo en letras grandes en una ficha de tres por cinco y volver a leerlas periódicamente a lo largo del día. Lee la tarjeta, cierra los ojos e imagina el objetivo como una realidad. Lleve estas tarjetas con usted. Siempre que tengas un momento libre, sácalos y léelos tú mismo. Cada vez que lees el objetivo, tu mente subconsciente fotografía la orden y profundiza en tu mente subconsciente.

Finalmente, cuando esté escribiendo y reescribiendo sus metas, cree el sentimiento dentro de usted que acompañaría las metas realizadas. Si te sientes orgulloso, imagínate sintiéndote orgulloso. Si te sientes seguro, querido, amado, adorable (sea lo que sea), si puedes conectar la emoción con la meta, las dos juntas tendrán un impacto aún mayor en tus mentes subconsciente y superconsciente, y los resultados llegarán más rápido a tu mente. vida.

3. Decídete a ser el mejor en tu trabajo. Resuelva unirse al 10 por ciento superior. Fíjalo como objetivo. Nunca llegarás a ser miembro del 10 por ciento superior a menos que lo establezcas como una meta. Cuando hablo con la gente, pregunto: "¿Cuántas personas aquí han decidido ser mediocres en sus carreras?" Nadie levanta la mano. Yo digo: "¿Sabes que tienes un mecanismo automático predeterminado en tu cerebro y qué si no decides ser excelente, caerás por defecto en la mediocridad?"

La gente está commocionada. Dicen: "Quiero ser bueno en mi trabajo". Yo digo: "Sí, pero ¿has decidido ser bueno? ¿Lo has escrito? ¿Te lo has fijado como objetivo? ¿Trabajas en ello todos los días? ¿Te evalúas constantemente y recibes comentarios de los demás para saber qué tan bien lo estás haciendo? "No, no hago eso, pero quiero ser bueno en lo que hago".

No es suficiente. Tienes que tener muy claro cómo llegar al 10 por ciento superior y tienes que trabajar sin descanso hasta lograrlo.

Aquí están las buenas noticias. Cada paso que das para mejorar en tu campo aumenta tu autoestima y confianza en ti mismo, desbloquea ideas y energía para alcanzar tus objetivos, te motiva y te impulsa hacia adelante para ganarte el respeto, la estima y los elogios de las personas que te rodean. La recompensa es tanto el viaje como llegar al destino.

He aquí una pregunta: ¿qué habilidad, si fueras absolutamente excelente en ella, te ayudaría más a unirte al 10 por ciento superior en tu campo? Cualquiera que sea esa habilidad, escríbela. Haz una lista de todo lo que podrías hacer para desarrollar esta habilidad y trabaja en ello todos los días.

Recuerde, la otra cara de la autoestima es la autoeficacia. Cuando te comprometes con la excelencia, con ser muy bueno en lo que haces, te gustas más y te desempeñas mejor en cada área.

4. Afrontar eficazmente los problemas y obstáculos. La vida es una serie interminable de problemas, como las olas que llegan del océano. Como dijo Henry Kissinger: "Todo lo que se obtiene al resolver problemas es la autoridad para resolver problemas aún mayores". Su capacidad para afrontar eficazmente sus problemas es la clave del poder personal, la autoestima y la confianza en uno mismo. Pase lo que pase, empiece siempre diciendo: Soy responsable. Tome el control y luego concéntrese en la solución en lugar del problema. Piense en lo que se puede hacer en lugar de en lo que sucedió. Piensa positivamente en las acciones que puedes tomar de inmediato para resolver la situación. Parece haber una relación directa entre la acción positiva y constructiva y la confianza en uno mismo.

5. Ocúpate trabajando en tus objetivos todo el día. Decídete hoy a seguir una dieta de actitud mental positiva de veintiún días. Se necesitan unos veintiún días para desarrollar un nuevo hábito de complejidad media. Con una dieta de actitud mental positiva de veintiún días, tomas control total sobre tu presente y tu futuro. Durante veintiún días, decides pensar y hablar sobre lo que quieras. Diga: "Está bien, después de veintiún días puedo regresar, pero durante estos días solo voy a pensar en lo que quiero. Sólo voy a pensar en las acciones que puedo tomar para lograr lo que quiero". Mientras tanto, te niegas a criticar, quejarte o culpar a los demás por cualquier cosa; simplemente te niegas.

Si llevas a cabo estos pasos, en veintiún días te habrás reprogramado de por vida. Habrás establecido toda una nueva serie de pistas neuronales en tu cerebro que te harán pensar de manera fácil y automática en positivo la

mayor parte del tiempo. Como dijo el poeta y filósofo alemán Goethe: "Todo es difícil antes de ser fácil".

¿Es fácil convertirse en una persona positiva, enfocada en el futuro y llena de energía? No, pero se puede aprender mediante la práctica y la repetición. Tus nuevos hábitos positivos de pensar y actuar pronto se volverán automáticos y fáciles. Te levantarás por la mañana y ya te gustarás y amarás tu trabajo. Pasarás el día sabiendo: "Puedo hacerlo. Puedo hacer cualquier cosa que me proponga". Siempre que tengas problemas, dirás: "Soy responsable. Estoy a cargo de mi vida". Te convertirás en una persona completamente positiva. Tomarás control total sobre tu mente y tus emociones.

Cómo influir en los demás

Los primeros pasos fundamentales de la Transformación Fénix tienen que ver contigo: aprovechar el poder de tu mente, determinar lo que quieras en la vida y dirigir tu intención en consecuencia. Ahora es el momento de recurrir a otro elemento importante de su éxito: otras personas.

Aproximadamente el 85 por ciento de su éxito estará determinado por su capacidad para comunicarse eficazmente con los demás. Casi todo lo que logres estará asociado de alguna manera con otras personas. Las personas representan el 85 por ciento de tu felicidad y de tus resultados. Por lo tanto la calidad de tus comunicaciones determina la calidad de tus relaciones de todo tipo, así como la calidad de tu vida. La buena noticia es que comunicarse es una habilidad que se puede aprender con la práctica.

Cinco objetivos para las interacciones

Estos son los cinco objetivos más importantes que debe lograr en sus interacciones con los demás:

1. Quieres agradarle y respetarte a la gente para reforzar y validar tu autoimagen. La forma en que pensamos y sentimos acerca de nosotros mismos se ve fuertemente afectada por lo que otras personas piensan y sienten acerca de nosotros, y por cómo creemos que otras personas piensan y sienten acerca de nosotros. Si pensamos que agradamos y respetamos a la gente, nos agradamos y respetamos más a nosotros mismos, hacemos un mejor trabajo, obtenemos mejores resultados y nos llevamos mejor con los demás.
2. Para desarrollar tu autoestima y tus sentimientos de valía, quieres que la gente sienta que eres valioso e

importante. Nuestra autoestima es frágil, como un trozo de cristal veneciano. Las personas pueden aumentar o disminuir nuestra autoestima por las cosas que hacen o no hacen, dicen o no dicen. Queremos que la gente valide nuestra autoestima. Queremos que la gente sienta que somos valiosos.

3. Queremos poder persuadir a la gente de nuestro punto de vista para poder vender nuestros productos, servicios e ideas a otros.

¿Sabes que tu capacidad de persuadir a los demás es la marca de la integración de tu personalidad? Las personas con gran personalidad son persuasivas. Las personas con personalidades pobres no lo son.

Si su trabajo es en ventas o negocios, su capacidad para persuadir a los demás es crucial. Es absolutamente esencial para su éxito que los bancos le presten dinero, que los clientes compren su producto y que los proveedores le den crédito.

4. Quiere que la gente cambie de opinión y coopere con usted para lograr sus objetivos.

5. Quiere ser personalmente poderoso y eficaz en todas sus relaciones en su vida personal y empresarial.

Estas son también las claves del éxito en la vida, el amor y el liderazgo.

Inteligencia emocional

En 1995, el psicólogo Daniel Goleman publicó el exitoso best seller Inteligencia Emocional. En él, argumentaba que el EQ, o cociente emocional, es decir, la inteligencia emocional, es más importante que el IQ, o cociente de inteligencia. Concluyó que tu capacidad para persuadir a los demás es la forma más elevada de inteligencia emocional que puedes desarrollar y la verdadera medida de cuán efectivo eres como persona.

Entonces, ¿cómo puede transmitir sus ideas a los demás, lograr que la gente coopere con usted y desarrollar las habilidades para comunicarse, influir y persuadir a los demás? Lo primero que hay que entender es que las personas hacen las cosas por sus motivos, no por los tuyos. Para comunicar y persuadir eficazmente, es necesario descubrir cuáles son sus propios motivos.

La siguiente clave es salir de uno mismo y adentrarse en la mente, el corazón y la situación de la otra persona. Concéntrate en las necesidades y deseos de esa persona en lugar de en los tuyos propios. Mi amigo Ed Foreman solía decir: "Si puedes ver a Joe Jones a través de los ojos de Joe Jones, puedes venderle a Joe Jones lo que Joe Jones compra". Intenta constantemente ver la situación a través de los ojos de la otra persona.

Antes de iniciar una venta o negociación importante, solía sentarme y escribir una lista de todas las cosas que la otra persona quería y necesitaba lograr en esta negociación. Una vez hecho eso, regresaba y preguntaba cómo podía estructurar mi oferta o presentación para que estuviera en armonía con esas necesidades. Cada vez que hice esto, obtuve resultados fabulosos, sin excepción. Comience pensando en la otra persona y se sorprenderá de lo mejor comunicador que es.

La tercera forma de persuadir a los demás es recordar que sólo puedes hacerlo si creen que puedes hacer algo por ellos o por ellos, o si creen que puedes evitar que se haga algo por ellos. En otras palabras, la gente es bastante egoísta. Te miran y dicen: "¿Qué puede hacer esta persona por mí?" o "¿Qué puede evitar que me hagan esta persona a mí o por mí?"

Las personas están motivadas por dos factores principales. Primero está el deseo de ganancia. Todo el mundo quiere más. Durante seis mil años de historia registrada, remontándonos a los primeros mercados de la antigua Sumeria, los clientes sólo han comprado una cosa: mejoras. Compran porque sienten que después de comprar estarán mejor que antes. Desean ganancias físicas, materiales, financieras y emocionales: orgullo, seguridad, tranquilidad, riquezas, valor, crecimiento, ganancias.

La segunda motivación es el miedo a perder. Esto también puede ser una pérdida o peligro físico, inseguridad, pérdida material o financiera, pérdida emocional, pérdida de amor, afecto, respeto, etc. Esas dos fuerzas compiten en la mente de cada persona con la que hablas. En ambos casos, su trabajo es persuadirlos de que estarán mejor cooperando con usted que de otra manera.

He aquí una regla: el miedo a perder es 2,5 veces más poderoso que el deseo de ganar a la hora de motivar el comportamiento humano. Si va a presentar un producto o servicio, muestre cómo el cliente potencial se beneficiará si lo compra, pero también muestre los perjuicios o pérdidas

si no lo hace. Desencadena ambas motivaciones: deseo de ganar y miedo a perder.

Todo es percepción. La forma en que la gente te percibe (como si pudieras ayudarlos o lastimarlos de alguna manera) determina en gran medida cómo reaccionan ante ti. Podrías estar hablando con alguien y tener la sensación de que esa persona no puede hacer nada para ayudarte o hacerte daño. Son irrelevantes. Entonces llega alguien y dice: "Oh, por cierto, ¿conociste a esta persona? Esta persona es potencialmente un cliente de un millón de dólares para su producto, y está en el mercado en este momento y tiene prisa por realizar una compra". De repente, toda tu percepción de esta persona se transforma.

Todo el comportamiento humano se basa en el factor de conveniencia, lo que significa que las personas siempre se esfuerzan por conseguir las cosas que quieren de la forma más rápida y sencilla posible, con poca preocupación inmediata por las consecuencias a largo plazo de sus acciones. En otras palabras, la gente es perezosa, codiciosa e impaciente. Lo quieren y lo quieren ahora. A veces lo quieren para ayer y realmente no les importan las ramificaciones a largo plazo. Una de las cosas más difíciles de desarrollar para los padres en sus hijos es la perspectiva a largo plazo: pensar a largo plazo en las cosas que están haciendo en el presente. La gente dice: "Quiero un trozo de tarta de queso", pero no piensan en cuánto tiempo les llevará eliminar ese trozo de tarta de queso si tienen que hacer ejercicio.

El gran factor motivador es que las personas buscan formas rápidas, fáciles, rápidas y convenientes de conseguir lo que quieren. Su trabajo es hacer que su idea o propuesta parezca la forma más conveniente para que la otra persona logre sus objetivos personales y comerciales. Si no puede mostrarle a la persona que la forma más rápida y sencilla de llegar a donde quiere es hacer lo que usted quiere que haga, entonces no puede esperar que acepte su recomendación.

Cuatro claves para la persuasión

Hay cuatro claves para la persuasión. A estas las llamamos las cuatro Ps. El primero es el poder personal. Cuanta más gente vea que usted tiene poder sobre las personas, el dinero o los recursos, más abiertos estarán a ser persuadidos por usted. Si el presidente de los Estados

Unidos se le acercara y le exigiera que hiciera algo, estaría mucho más influenciado por ello que si un camarero se acercara y le preguntara lo mismo, porque percibimos el poder personal del presidente sobre la gente. dinero y recursos.

La segunda clave para la persuasión es el posicionamiento: cómo piensa y habla la gente sobre usted, su reputación entre las personas a las que intenta persuadir. Cuando tienes una tremenda reputación de ser competente, de ser una buena persona, de ser honesto, de ser rico o de ser un experto en tu campo, tienes una mayor influencia sobre otras personas.

La tercera área de la persuasión es el desempeño: su capacidad y competencia en su campo. Una reputación de experiencia y conocimiento le permite persuadir a otras personas de su punto de vista mucho más fácilmente que si no sintieran que usted sabe más que ellos.

El número cuatro es la cortesía: el uso de la amabilidad, la cortesía y el respeto en todos los tratos con los demás. La necesidad más profunda que tiene cada persona es la de un sentimiento de importancia y valor. Cuando satisfaces este anhelo profundo, la gente se vuelve mucho más abierta a tu persuasión y a tus esfuerzos por comunicarte.

El factor de influencia más poderoso en psicología es el agrado. Cuantas más personas le gustes, más abiertas estarán a ser persuadidas e influenciadas por ti. Ésta es la clave para una comunicación eficaz.

Hacer que la gente se sienta importante

Como he dicho, la más sencilla de todas las herramientas de comunicación es hacer que las personas se sientan importantes. Hay cinco formas de hacer que las personas se sientan importantes. Las llamamos las cinco A.

La primera A es la aceptación. La práctica de la aceptación satisface una necesidad profunda y subconsciente. Cada persona necesita sentirse aceptada por los que la rodean: en su entorno laboral, en su hogar, por las personas que conoce. Lo vigilan. Siempre que dos personas se encuentran, lo primero que se establece es un nivel de aceptación de algún tipo.

La forma en que expresas aceptación de otras personas es simple: sonries y actúas como si estuvieras feliz de verlas. Cuando entro a mi oficina después de estar ausente una o dos semanas, lo primero que hago es ir de persona

en persona, como un colibrí que va de flor en flor. Sonríe a cada persona y digo: "¿Cómo estás? Es un placer verte; Es agradable estar de vuelta." Voy de persona a persona, los reconozco y les digo que son partes importantes de nuestra empresa. Puedes hacer lo mismo.

Por cierto, cada vez que veas a un miembro de tu familia, a tu cónyuge o a tu hijo, sonríe: "¡Guau, eres tú!" como si estuvieras feliz de verlos de nuevo. Esto tiene un impacto enormemente positivo en lo importantes que se sienten y en lo abiertos que están a su influencia.

La segunda A es la apreciación. Expresar agradecimiento es muy sencillo: simplemente agradece todo lo que la gente hace por ti, grande y pequeña. Di gracias todo el tiempo. Cuando un camarero te traiga un vaso de agua, dale las gracias. Cuando alguien se haga a un lado por ti, dile gracias. Cuando alguien le escriba una carta o lo lleve a ver a los clientes, dígale gracias.

Cuanto más dices gracias, más aumenta la autoestima de la otra persona. Se sienten más valiosos e importantes. Se gustan más a sí mismos. Sonrían y también les gustas más. No se puede decir gracias con demasiada frecuencia.

Un amigo mío me escribió diciendo que estaba viajando al Lejano Oriente. Como he viajado por muchos países del mundo, me preguntó si podría darle algún consejo sobre cómo llevarse bien. Le dije: "Recuerde, todas las personas con las que trata ganan menos, y generalmente mucho menos, de lo que jamás podría imaginar. No tienen nada a su favor excepto su propio valor personal. Si lo reconoces, tendrás un gran viaje. La forma de hacerlo es aprender a decir por favor y gracias en su idioma. Siempre que conozcas gente, sonríe y di por favor y gracias. Hagan lo que hagan por usted, expresen su gratitud y tendrán un viaje maravilloso".

Mi amigo me respondió dos meses después y me dijo que era el mejor consejo que había recibido en toda su vida. No podía creerlo. Dondequiera que iba, incluso cuando la gente era distante o reservada, cuando decía por favor y gracias y sonreía, obtenía todo lo que quería. Lo ascendieron a mejores habitaciones y consiguió mejores mesas en los restaurantes, todo simplemente haciendo que otras personas se sintieran importantes.

La tercera A es admiración: expresas elogios sinceros por los rasgos, logros y posesiones de otras personas. A todo el mundo le gustan los elogios. Hacen que las personas se sientan valiosas e importantes.

Las personas ponen mucha inversión emocional en diferentes factores de su vida. Si una persona es puntual, diga: "Sabes, eres la persona más puntual de toda esta empresa". Si una persona es persistente, diga: "Muchacho, seguro que eres persistente; Nunca te rindes." La gente está muy orgullosa de sus rasgos de carácter, porque les ha llevado mucho tiempo desarrollarlos. Si una persona ha logrado algo, se graduó de una universidad, obtuvo un título u obtuvo una certificación, admírela y diga: "Vaya, eso es realmente genial. Debes estar muy orgulloso de eso. Eso debe haber requerido mucho trabajo". Las personas que han dedicado muchas horas a esos logros se sienten realmente felices consigo mismas.

Admira sus posesiones, especialmente la ropa. Cuando felicitas a una persona por su cabello o su ropa (un hombre por su camisa o sus zapatos, una mujer por su vestido, bolso o peinado), sonríe. Se sienten valiosos, su autoestima sube, se gustan más y se sienten más felices en tu presencia. Todo lo que necesitas son un par de segundos para reconocer y señalar algo que merece un cumplido.

El número cuatro es la aprobación. Expresa aprobación elogiando tanto los logros pequeños como los grandes. La autoestima es el grado en que una persona se siente digna de elogio. Cuando elogias a una persona por hacer un buen trabajo, por un resultado, elogias por cualquier cosa en la que se haya esforzado, su autoestima aumenta y se siente realmente feliz consigo misma.

El punto clave es ser específico con tus elogios y ser inmediato. Si una secretaria le escribe una carta, no diga: "Eres una gran secretaria". Diga: "Esa es una carta realmente excelente" y dígaselo inmediatamente después de escribirla. Haga un cumplido inmediato, porque cuanto más de cerca siga el cumplido después del evento, más probable será que la persona siga y repita ese comportamiento.

El elogio retrasado o diferido tiene poco efecto sobre las emociones o el comportamiento de la otra persona. Si esperas una semana o un mes para elogiar a la persona, será demasiado tarde. Se habrán olvidado por completo de los antecedentes y simplemente pondrán los ojos en blanco. Elogie inmediatamente. Llamo a la gente, les envío correos electrónicos, les envío mensajes de texto para elogiarlos cuando escucho que han hecho algo bueno.

Finalmente, el número cinco es la atención, que es escuchar a las personas cuando hablan. Esto es poderoso.

Cuando escuchas a las personas, se sienten bien consigo mismas. Se sienten valiosos e importantes y, como las flores, se abrirán a ser influenciados y persuadidos por usted.

Cada uno de estos comportamientos eleva la autoestima de la otra persona. Los hace más abiertos a tus ideas y más deseosos de ayudarte a alcanzar tus objetivos.

La magia blanca de escuchar

De hecho, escuchar eficazmente es la clave del liderazgo, la persuasión y la buena comunicación. Es tan poderoso que a menudo se le llama magia blanca. Hay cuatro claves para ser un gran oyente:

1. Escuche atentamente, inclínese hacia adelante y no interrumpa. Cuando escuchas atentamente, elevas la autoestima de la otra persona y la haces sentir importante, feliz y valiosa. Su cerebro libera endorfinas, lo que les hace sentirse felices de estar en tu presencia. Escuchar eficazmente sin intentar interrumpir es muy poderoso.

Cuando escuches a otra persona, imagina que tus ojos son lámparas solares y quieres broncear el rostro de la otra persona. Cuanto más intensamente escuches, más potentes serán las lámparas solares de tus ojos y mejor bronceado obtendrás. También querrás darle al rostro de la otra persona un bronceado general. Continúe moviendo los ojos hacia arriba y hacia abajo, mire la boca y los ojos de la persona, asienta y sonríe. Esto tiene un enorme impacto en hacer que se sientan bien consigo mismos y que les gustes.

2. Haga una pausa antes de responder. En otras palabras, cuando una persona se detiene a tomar aire, no se lance con su granito de arena; permitir el silencio en la conversación.

Esto le beneficia de tres maneras. En primer lugar, evitas el riesgo de interrumpir si la persona simplemente está reorganizando sus pensamientos. En segundo lugar, te permite escuchar a un nivel más profundo. Cuando haces una pausa y escuchas, en realidad oyes y entiendes lo que la persona está diciendo mucho mejor que si simplemente intervivieras. El tercer beneficio es que hacer una pausa le dice a la

persona que consideras que sus palabras son importantes, lo que significa, por extensión., que usted también lo considera importante.

3. Pregunta de aclaración. Nunca asuma que sabe lo que la otra persona quiso decir con lo que dijo. En cambio, si hay alguna pregunta, diga: "¿Quéquieres decir exactamente?". Cada vez que hagas esa pregunta, la otra persona ampliará lo que acaba de decir. Luego haces una pausa y dices: "Bueno, ¿quéquieres decir?" Se expandirán nuevamente. A veces puedes repasar una conversación completa simplemente repitiendo esta pregunta.

Otra pregunta que puedes hacer: "¿Entonces qué hiciste?" Si te están diciendo que algo ha sucedido y hacen una pausa para ver si estás realmente interesado, di: "¿Entonces qué hiciste?". Escuche atentamente las respuestas.

La tercera pregunta es: "¿Cómo te sentiste al respecto?" La gente siempre responderá una pregunta sobre sentimientos. Cuando preguntas, ¿cómo te sientes hoy? La gente siempre te da una respuesta. Entonces puedes preguntar, ¿cómo te sientes acerca de ese trato? ¿Cómo te sientes acerca de tu nuevo vecindario? La gente siempre responderá una pregunta sobre sentimientos, lo que te dará la oportunidad de asentir y escuchar.

La persona que hace preguntas tiene control sobre la persona que responde las preguntas. Cuantas más preguntas hagas, más control tendrás en la conversación.

4. Retroalimenta lo que has oído y parafrásalo con tus propias palabras. Esta es la prueba de fuego de escuchar. Cuando una persona termine de hablar, diga: "Déjame asegurarme de que entiendo lo que estás diciendo" o "Entonces, lo que estás diciendo es esto...". Reformulas sus comentarios hasta que diga: "Sí, eso es todo". Esa es mi preocupación. Eso es lo que estaba diciendo".

Esto le demuestra a la otra persona que realmente estabas escuchando. No eras como uno de esos perritos con la cabeza moviéndose en la parte trasera de un auto. Estabas escuchando genuinamente lo que decían.

Le demuestra a la otra persona que te preocupas por ella y por lo que dice.

Credibilidad

La palabra más importante en persuasión, influencia y comunicación con poder es credibilidad. ¿Cuánto le agradas a una persona, confía en ti y cree en lo que dices? Está determinado por su credibilidad. La regla en materia de credibilidad es que todo cuenta. Todo ayuda o duele; todo suma o quita credibilidad. Nada se pasa por alto ni se ignora.

La clave para ser confiable es ser digno de confianza. Cumple con tus promesas. Haz lo que dices que harás. Sea puntual en cada reunión. Desarrollar una reputación de honestidad y confiabilidad. La gente comprará más y pagará más a una empresa que sea confiable que a una que ofrezca un producto o servicio mejor y más barato pero que no sea confiable.

Vestirse para el éxito

Para comunicarse eficazmente con los demás, usted también debe lucir bien. Las personas son 95 por ciento visuales en su pensamiento. Piensan en ti en imágenes. Sólo se necesitan cuatro segundos para causar la primera impresión. Cuando conoces a una persona por primera vez, te mira como si fuera una instantánea. Parpadean y han dado su primera impresión de ti. Sólo se necesitan treinta segundos para finalizar la impresión que la persona tiene de usted.

En otras palabras, una vez que la persona ha dado su primera impresión, comienza a observar y su mente comienza a solidificarse como cemento que se seca rápidamente. Si no cambias esta primera impresión dentro de los próximos treinta segundos, la mente se estabilizará. Una vez solidificada esta impresión, la persona busca razones para justificarla y validarla. A esto se le llama percepción selectiva. Buscan información para validar lo que ya han decidido y al mismo tiempo rechazan toda información contradictoria.

Vístete para el éxito, porque tu ropa constituye el 95 por ciento de tu primera impresión sobre los demás. Incluso en un día caluroso, la ropa cubre el 95 por ciento del cuerpo.

Cuando era un joven vendedor, compré un traje barato que no me quedaba bien, me compré una corbata y los armé. No vengo de una familia en la que nadie haya usado corbatas, así que no sabía nada al respecto.

Un día, un vendedor mayor me llevó aparte y me dijo: "¿Podría darte algunos comentarios sobre tu vestido?" Se mostró muy vacilante al respecto, porque la mayoría de las personas son muy sensibles con respecto a su forma de vestir y arreglarse. Dije: "Absolutamente. ¿Ves algo que pueda mejorar? Él dijo: "Sí, déjame contarte un poco sobre la vestimenta adecuada en los negocios". Empezó a hablar de cómo cuelga un traje, cómo está cortado, las costuras, cómo combina una corbata con un traje y una camisa, el largo de los pantalones, el color de los calcetines y los zapatos. No podía creer que hubiera tanto detrás. Luego me presentó a un sastre (aunque no caro), que me hizo un traje. En un estudio descrito en Psychology Today, las personas a las que se les mostraron imágenes de tres segundos de hombres usando un traje hecho a medida los describieron como "más seguros, exitosos, flexibles" y con mayores ingresos que los hombres con un traje comprado en el mercado. estante.

La diferencia entre un traje que me quedaba bien y un traje que compré en el estante era casi milagrosa. Después de eso, salí y compré libro tras libro sobre cómo vestirse adecuadamente. Recibí consejos de las mejores personas en el tema. Ahora, cuando hago un seminario, la gente se me acerca y me dice: "Sabes, soy asesor de imagen, cobro entre 500 y 1.000 dólares al día por asesorar a la gente sobre la vestimenta adecuada, y tú estás vestido impecablemente". Te causa una tremenda impresión tener tu plumaje de una manera que impresione a otras personas.

La vestimenta también es importante para las mujeres en el mundo profesional, hasta tal punto que se formó una organización internacional sin fines de lucro, Dress for Success (que lleva el nombre de un célebre best seller de John Molloy), para empoderar a las mujeres "para que alcancen la independencia económica al brindarles una red de contactos". de apoyo, vestimenta profesional y herramientas de desarrollo para ayudarlos a prosperar en el trabajo y en la vida".

Obtenga y lea libros y artículos sobre cómo vestirse exitosamente en su negocio u ocupación. Algunas prendas, colores y combinaciones inmediatamente hacen que la

gente se levante y salude. Otros hacen que la gente te menosprecie y te mire con sospecha.

Mire a las personas más exitosas y respetadas que le rodean. Conviértalos en sus modelos a seguir. Copia sus formas de vestir y arreglarse. Como quería tener éxito en los negocios, leía revistas de negocios. También leería las páginas que muestran fotografías de personas que acaban de ser nombradas para puestos más altos. Mira cómo están vestidos. En todos los casos, hombres y mujeres, lucen geniales.

Estos tiempos que cambian rápidamente también están transformando los estándares de vestimenta. En las últimas décadas, muchas profesiones se han ido alejando del traje y corbata que alguna vez fueron estándar (para los hombres) hacia lo “informal de negocios”. Para los hombres, esto generalmente significa pantalones de vestir o chinos, zapatos de vestir (no zapatillas), camisas con cuello (sin corbata) y chaquetas deportivas. Para las mujeres, la moda es generalmente una blusa, una falda o pantalones de vestir y zapatos con tacones o zapatos planos adecuados. Por supuesto, los estilos varían enormemente entre industrias y profesiones, por lo que tendrás que observar a las personas que admirás y tomar pistas de su forma de vestir.

Vístete siempre para el trabajo que deseas en el futuro. Vístete de manera que tu jefe esté orgulloso de presentarte a los clientes o a alguien que visite tu empresa. Vístete siempre por delante de dónde te encuentras en la vida. Cuando mires a las personas que admirás, conviértelas en tus modelos a seguir: copia sus formas de vestir, copia sus formas de arreglarse. Dios los cría y ellos se juntan. La gente promociona a personas que se parecen a ellos.

Si vas a venderle algo a alguien, le estás dando un consejo. Vístanse como lo harían las personas que les dan consejos: sus banqueros, abogados, contables. La preparación es una forma poderosa de comunicar y generar credibilidad.

Preparación y confiabilidad

Antes de cada reunión, haga su tarea. La gente sabe inmediatamente cuando estás bien preparado para una reunión. Su credibilidad aumenta cuando entra y dice: “Muchas gracias por su tiempo. Me tomé un poco de tiempo para conectarme a Internet y mirar su sitio. Me

sorprendió mucho ver que ha estado en el negocio durante doce años, que tiene 127 personas en su empresa y que es el principal distribuidor de este producto o servicio en particular en este mercado. ¿Cómo lograste eso?

Su credibilidad se dispara por las nubes: "¿Qué? ¿Has investigado un poco, nos has examinado, has aprendido algo sobre nosotros antes de venir aquí? Esa es una de las cosas más poderosas que puedes hacer en ventas y persuasión.

La gente también sabe inmediatamente cuando no estás preparado para una reunión. Cuando entras y dices: "¿Qué haces aquí de todos modos? ¿Cuánto tiempo has estado en el negocio? ¿Qué hace esta empresa? su credibilidad va directo por el suelo. (Solía decir estas cosas cuando era más joven).

Por cierto, la regla con respecto a la preparación es: nunca hagas una pregunta a una persona de una organización si puedes encontrar fácilmente la respuesta en otro lugar. Dale Carnegie, autor de El poder del pensamiento positivo, solía decir que hay que ganarse el derecho a visitar a un cliente; te ganas ese derecho haciendo tu tarea antes de llegar allí.

Para influir en las personas en los negocios, siempre hay que recurrir al principio de conveniencia. Especialmente en los negocios, las personas compran o se niegan a comprar basándose en su conclusión de que su oferta es la mejor y más rápida manera de obtener lo que quieren en este momento, o no.

El agrado es el factor más importante para comunicarse eficazmente en los negocios. Cuanta más gente le gustes, más abiertos estarán a comprarte. La credibilidad y la confianza son las razones más poderosas para dejarse persuadir por otra persona. Piense siempre en cómo podría ser más creíble y digno de confianza.

Alguien dijo una vez que la habilidad más importante en los negocios es la confiabilidad. La prueba social es la clave para influir en las personas. Consulte a otras personas que hayan aceptado su idea o producto y que estén contentas con él.

Las personas se ven excesivamente influenciadas en sus decisiones por lo que se llama otros similares: personas como ellos. Cuando usted llama a un médico como vendedor, le dice: "Muchos otros médicos ahora están usando este producto con excelentes resultados". Eso aumenta inmediatamente su credibilidad y abre la puerta al

médico a aprender más sobre su oferta. Si habla con un camionero, le dirá que muchos camioneros utilizan este producto por este motivo. Si habla con un agente de bienes raíces, le dirá que los mejores agentes de bienes raíces usan esto todo el tiempo.

En otras palabras, siempre que hable con alguien, consulte a otra persona en su campo que también esté usando su producto. Utilice cartas de estas personas, utilice listas de nombres de personas en campos similares y utilice fotografías de personas que emplean su producto o servicio en un campo similar.

El deseo de compra se genera centrándose en los beneficios y respondiendo continuamente a la pregunta: "¿Qué gano yo con esto?" Esta es la única pregunta que debes responder una y otra vez. Explique siempre las diferentes formas en que a la persona le resultará mejor utilizar su producto o servicio. Muestra siempre cómo mejorará su vida o su trabajo cuando acepten tus consejos.

Diferencias de género

Existen varias diferencias entre hombres y mujeres a la hora de comunicarse, persuadir e influir. Aunque en todos los casos hay excepciones, básicamente los hombres son directos y las mujeres indirectas. Los hombres son como jabalinas y las mujeres como boxeadores: dan vueltas en torno al tema. Los hombres quieren recomendación; las mujeres prefieren elegir entre una selección de artículos disponibles.

En ventas, si estás hablando con un hombre, le dices: "Aquí están las tres opciones, y lo que te recomiendo, según lo que has dicho, es esta, por estas razones". A una mujer le dices: "Aquí están las tres opciones. Aquí están los pros y los contras; ¿Qué opción prefieres? A las mujeres les gusta elegir; A los hombres les gusta una recomendación.

Otra diferencia en las comunicaciones entre hombres y mujeres es que los hombres utilizan las palabras como herramientas para realizar un trabajo: utilizan tan pocas herramientas como necesitan. Las mujeres usan palabras para conectarse, nutrir y construir relaciones. A los hombres les gusta tomar decisiones prácticas rápidas. Las mujeres prefieren escuchar sus emociones y tomarse más tiempo para tomar decisiones. Los hombres están motivados por el éxito, el estatus, el poder, los resultados y

los logros. Las mujeres están más preocupadas por la familia, los niños, los amigos y las relaciones.

A los hombres les gusta hablar de deportes, negocios y política. Las mujeres prefieren hablar de personas, relaciones y emociones. Si alguna vez vas a una función social donde hay dos o tres parejas, encontrarás que los hombres se agrupan y comienzan a hablar de deportes, negocios y política. Las mujeres se agrupan y comienzan a hablar sobre personas, familia, relaciones y emociones. Es automático.

Siempre que salgo a cenar con, digamos, tres parejas, siempre pongo a las tres mujeres juntas y a los tres hombres juntos. La gente dice: "¿Qué pasa con la configuración de niño, niña, niño, niña?" Yo digo: "Pasas mucho tiempo con la otra persona. Juntemos a las mujeres, porque instantáneamente empezarán a hablar sobre cosas que son de interés para las mujeres. Los hombres inmediatamente empezarán a hablar sobre cosas que sean de su interés y ambos grupos se lo pasarán genial".

Otro punto interesante: los hombres sólo pueden concentrarse en una cosa a la vez. Las mujeres pueden hablar, escuchar, interactuar y hacer otras cosas simultáneamente.

Para llevarse mejor con las mujeres, los hombres necesitan hacer más preguntas, escuchar con más atención y ofrecer menos sugerencias o soluciones. Una mujer puede plantearle un problema a un hombre y decirle: "Tengo este problema en el trabajo y esto es lo que ha sucedido. ¿Qué opinas?" De hecho, ya ha decidido lo que va a hacer.

Sólo pide iniciar una conversación, porque a las mujeres les gusta hablar con los hombres en sus vidas. Utilizan este tipo de situación como una oportunidad para arrancar el motor y poner en marcha la conversación. Lo último que quieren es una solución.

Los hombres responderán dando una solución específica y volverán a mirar televisión. Eso no es lo que la mujer quiere. Quiere hablar: "Oh, ¿cómo pasó? ¿Qué cree que debería hacer?" Una mujer podría hacer una pregunta como: "¿Debería usar estos aretes o aquellos? ¿Cuál crees que combina mejor con ese vestido? ¿Cuál usar: estos zapatos o aquellos zapatos? ¿Cuál te gusta más?" Si dices: "Me gustan los marrones", ella dirá: "Creo que usare los beige". Ella prácticamente ha decidido qué se pondrá, así que devuélvole la pregunta; ella solo quiere hablar. Haga

preguntas y pida su opinión en lugar de ofrecer sugerencias o soluciones.

Para llevarse mejor con los hombres, las mujeres deben ser más directas, tener claro lo que quieren y pedir ayuda o participación. Aunque las mujeres pueden leer la mente, los hombres no. Todo hombre ha tenido una experiencia en la que llama a su casa y dice: "Hola". La mujer preguntará: "¿Qué pasa? ¿Es tu jefe? ¿Es lo que pasó esta mañana? Ella lo juntará todo con hola. Es como la famosa frase de la película Jerry Maguire, donde el personaje femenino principal dice: "Me tuviste en hola". Ella lo sabía todo, sólo por hola. Las mujeres son así.

Por cierto, un problema que surge con hombres y mujeres es que cuando las mujeres interactúan con otras mujeres, pueden leer la mente de las demás y saber lo que están pensando y sintiendo. Son muy sensibles y responden apropiadamente. Las mujeres esperan que los hombres sean iguales. Pero no lo somos, porque no estamos construidos de esa manera. A veces las mujeres se vuelven resentidas. Dicen: "¿Por qué no? Es porque no lo está intentando". No: es porque no es capaz de ello. Esto es muy importante de entender.

Los hombres no piensan mucho en las relaciones o las comunicaciones. Las mujeres piensan mucho en las relaciones y las comunicaciones. Es una diferencia fundamental entre los dos. Los hombres tienen una vida interior muy sencilla; Las mujeres tienen una vida interior muy compleja. Si tomamos a un hombre y una mujer sentados en un sofá viendo televisión, el cerebro del hombre se apagará a aproximadamente el 20 por ciento de su capacidad, como las luces de un edificio de oficinas por la noche. Si se hace un EEG en la cabeza de una mujer mientras mira el mismo programa, el 80 por ciento de su cerebro se activará por completo. Estará intermitente. Estará pensando en lo que está viendo, cómo se desarrolla la trama, pero también estará pensando en lo que hizo más temprano ese día, lo que hará mañana, etc.

Una vez le preguntaron al comediante Jerry Seinfeld: "¿En qué piensan los hombres?" Su respuesta fue: "No mucho. Simplemente se sientan ahí y no piensan mucho".

Llega una mujer y dice: "¿Qué estás pensando?" El hombre cree que tiene que decir algo, aunque no piensa en nada. Lo peor de todo es cuando una mujer se acerca a un hombre y le dice: "¿Qué sientes?" o "¿Cómo te sientes?" El hombre no siente nada; él simplemente está sentado allí. Es

realmente importante que hombres y mujeres comprendan las diferencias fundamentales en las formas en que se comunican.

Decídate hoy a convertirte en un experto en comunicarte con el poder. Lea libros sobre el tema, asista a cursos sobre comunicación efectiva, escuche programas de audio y, sobre todo, practique, practique y practique.

Objetivos: los componentes básicos

Como ya hemos visto, una de las claves básicas del éxito es saber lo que se quiere y comprometerse a conseguirlo. Para mantener el rumbo, también debe saber cómo establecer y comprometerse con objetivos específicos.

Erase una vez, varias personas muy exitosas se reunieron y hablaban sobre lo que habían logrado y por qué. Uno de ellos habló y dijo: "¿Sabes qué es el éxito?" Todos los demás se quedaron en silencio y escucharon. Continuó: "El éxito son las metas; todo lo demás son comentarios".

Ésta es una de las grandes verdades de la vida: el éxito son metas y todo lo demás son comentarios. Este es el gran descubrimiento a lo largo de toda la historia de la humanidad. Tu vida sólo comienza a convertirse en una gran vida cuando identificas claramente lo que quieras, planeas lograrlo y trabajas en ese plan todos los días.

Napoleón Hill dijo una vez: "La razón principal del fracaso es que la gente no desarrolla nuevos planes para reemplazar aquellos que no funcionaron". Descubrí que cuando comienzas con una nueva meta o curso de acción, la mayoría de las cosas no funcionan, al menos no la primera vez. Mucha gente intenta algo una vez y luego lo abandona. Las personas exitosas lo intentan y lo vuelven a intentar: hacen nuevos planes, hacen planes diferentes, prueban algo diferente. Siguen adelante.

A lo largo de los años, he realizado miles de entrevistas en radio y televisión y siempre me preguntan: "¿Cuál fue el punto de inflexión para ti? ¿Cuál fue la experiencia de Saulo en el camino a Damasco que te llevó de la pobreza a la riqueza, que te sacó del hoyo de la vida?

Solía irritarme cuando escuchaba eso, porque se supone que solo hay un truco rápido que hace que una persona tenga éxito, así que le daba vueltas a la pregunta. Entonces

un día pensé: "Hubo puntos de inflexión en mi vida". Me di cuenta de que eran tres. Creo que son los tres puntos de inflexión para todos.

Primero, descubrí que era responsable de mi vida y de todo lo que me pasó. Aprendí que esta vida no es un ensayo para otra cosa. Esto es real.

Esto fue un verdadero shock para mí. Hasta ese momento, culpaba a mis orígenes, a mis padres y a las cosas que me habían pasado. De repente, como un flash en la cara, me di cuenta de que yo era responsable y que si algo iba a cambiar en mi vida, tendría que cambiarlo yo mismo.

Cada estudio de personas exitosas muestra que su punto de partida es la aceptación de la responsabilidad personal. Antes de eso no pasa nada. Una vez que aceptas la responsabilidad total, toda tu vida comienza a cambiar.

El segundo punto de inflexión para mí, que se produjo cuando tenía unos veinticuatro años, fue el descubrimiento de las metas. Sin saber realmente lo que estaba haciendo, me senté e hice una lista de diez cosas que quería lograr en el futuro previsible. Rápidamente perdí la lista. Pero treinta días después, toda mi vida había cambiado. Casi todos los objetivos de mi lista ya se habían logrado o se habían logrado parcialmente.

El tercer punto de inflexión en mi vida llegó cuando descubrí que puedes aprender cualquier cosa que necesites aprender para lograr cualquier objetivo que te propongas. Nadie es más inteligente que tú y nadie es mejor que tú. Todas las habilidades comerciales, de ventas y de ganar dinero se pueden aprender.

Todos los que hoy son buenos en cualquier área alguna vez fueron pobres en esa área. Las personas más importantes en cada campo alguna vez ni siquiera estaban en ese campo y ni siquiera sabían que existía. Lo que cientos de miles o millones de personas han hecho para alcanzar el éxito, tú también puedes hacerlo.

Diez pasos para establecer metas

Quiero guiarte a través de algunos de los pasos críticos del proceso de establecimiento de metas.

1. Decide exactamente lo que quieres en cada área clave de tu vida. Para ello, comience a idealizar. Idealizar es una técnica especial utilizada por las personas

más importantes de todo el mundo y a lo largo de la historia. Imagina que no hay limitaciones en lo que puedes ser, tener o hacer. Imagina que tienes todo el tiempo, todo el dinero, todos los amigos, todos los contactos, toda la educación, toda la experiencia que necesitas para lograr cualquier objetivo que puedas proponerte.

Imagina que pudieras agitar una varita mágica y hacer tu vida perfecta en cada una de las cuatro áreas clave de la vida. Si tu vida fuera perfecta en cada una de estas áreas, ¿cómo sería?

La primera área son los ingresos. ¿Cuánto quiere ganar este año, el próximo y dentro de cinco años? Agita una varita mágica e imagina que no tienes límites.

La segunda área tiene que ver con tu familia. ¿Qué tipo de estilo de vida quieres crear para ti y tu familia? ¿En qué tipo de casa quieres vivir? ¿Qué tipo de vacaciones quieres tomar? ¿Qué quieres lograr para los miembros de tu familia? Imagínate que no tienes límites y que puedes diseñar tu estilo de vida perfecto.

El tercer ámbito tiene que ver con tu salud. ¿Cómo sería diferente tu salud si fuera perfecta en todos los sentidos? ¿Cuánto pesarías? ¿Qué tan en forma estarías? ¿A qué hora te levantarías por la mañana? ¿Qué tipo de alimentos comerías? ¿Cómo te sentirías si tuvieras una salud perfecta? Imagínate que no tienes límites.

La cuarta área tiene que ver con su patrimonio neto. ¿Cuánto desea ahorrar y acumular a lo largo de su vida laboral? ¿Cuál es su objetivo financiero a largo plazo?

Recuerde, no puede alcanzar un objetivo que no puede ver. Mientras más claridad tenga acerca de sus objetivos financieros, más probabilidades tendrá de tomar las decisiones correctas para alcanzarlos.

Aquí tienes una técnica que puedes utilizar. Yo lo llamo el método de los tres objetivos. Escribe tus tres objetivos más importantes en la vida ahora mismo. Tómate treinta segundos y escríbelos lo más rápido que puedas: bang, bang, bang.

Probablemente tus respuestas sean una imagen precisa de lo que realmente quieres en la vida. Hemos descubierto que si tienes sólo treinta segundos para escribir tus tres objetivos, tus respuestas serán tan precisas como si tuvieras treinta minutos o tres horas. De alguna manera, tu mente superconsciente y

subconsciente se aceleran y pop, pop, pop: ahí están tus tres objetivos principales.

2. Escriba sus objetivos. Deben constar por escrito y deben ser claros, específicos, detallados y mensurables. Debes escribir tus objetivos como si estuvieras realizando un pedido para ser fabricado en una fábrica a gran distancia. Haz tu descripción clara y detallada en todos los sentidos.

Sólo el 3 por ciento de los adultos tiene metas escritas. Estas personas no sólo ganan diez veces más que la persona promedio, sino que todos los demás trabajan para ellos. Hay muchos casos en los que la gente viene a nuestro país sin conocer a nadie, sin contexto, sin conocimientos del idioma, y diez años después, tienen cientos de personas trabajando para ellos y son ricos. ¿Por qué? Es porque tenían metas; tenían claro lo que querían.

3. Establecer plazos. Su mente subconsciente utiliza plazos para impulsarlo, consciente e inconscientemente, a lograr su objetivo a tiempo. Si es lo suficientemente grande, establezca subplazos. Por ejemplo, si desea alcanzar la independencia financiera, puede fijarse una meta de diez o veinte años. Luego, divídalo año por año para saber cuánto tiene que ahorrar e invertir cada año.

Si por alguna razón no logra su objetivo antes de la fecha límite, simplemente establezca una nueva fecha límite. No existen objetivos irreales, sólo plazos irreales. A veces puedes tener una meta lógica y realista, y las situaciones, circunstancias y condiciones financieras cambiarán drásticamente, por lo que tendrás que fijar una nueva fecha límite.

4. Identifica los obstáculos que tendrás que superar para lograr tu objetivo. Los identifica preguntándoles por qué aún no ha alcanzado su objetivo.

Hay un principio llamado principio de restricciones. Es una de las mejores herramientas de pensamiento que he aprendido. Dice que siempre hay un factor limitante o restricción (a veces lo llamamos cuello de botella) que establece la velocidad a la que uno logra su objetivo. ¿Qué es para ti? ¿Cuál es tu limitación? ¿Qué te detiene? La regla 80-20 se aplica a las restricciones. Dice que el

80 por ciento de las razones que te impiden alcanzar tu objetivo están dentro de ti. Generalmente son la falta de una habilidad, una cualidad o un conjunto de conocimientos. Sólo el 20 por ciento de las razones por las que no estás logrando tu objetivo son externas. Comienza siempre contigo mismo y pregúntate: ¿qué hay en mí que me está frenando?

5. Determine el conocimiento, la información y las habilidades que necesitará para lograr su objetivo. Identifique especialmente las habilidades que tendrá que desarrollar para estar en el 10 por ciento superior de su campo. Recuerde, para lograr una meta que nunca antes había logrado, tendrá que desarrollar una habilidad y hacer algo que nunca antes haya hecho. Tu habilidad clave más débil establece el límite de tus ingresos y tu éxito. Puedes progresar más trabajando en una habilidad que te está frenando que trabajando en cualquier otra.

Aquí está la pregunta clave: ¿qué habilidad, si la desarrollaras de manera excelente, tendría el mayor impacto positivo en tu vida? ¿Qué habilidad, si fueras realmente bueno en ella, te ayudaría más a duplicar tus ingresos?

Una vez que responda esta pregunta, escríbala, haga un plan y trabaje para desarrollar esa habilidad todos los días. Escribe cada libro que puedas leer, cada programa de audio que puedas escuchar, cada acción que puedas realizar y cada día haz algo que te mejore en esa área.

6. Identifique a las personas cuya ayuda y cooperación necesitará para lograr su objetivo. Haga una lista de todas las personas en su vida con las que tendrá que trabajar o con las que tendrá que trabajar para lograr una meta.

Comience con los miembros de su familia cuya cooperación y apoyo necesitará. Enumere a su jefe, sus compañeros de trabajo y sus subordinados; Identifique especialmente a los clientes que necesitará para comprar suficiente cantidad de su producto o servicio para ganar el dinero que desea.

Una vez que haya identificado a las personas clave cuya ayuda necesitará, pregúntese: ¿qué beneficios obtendrán ellas? Sea un dador en lugar de un ambicioso.

Para lograr grandes objetivos, necesitarás la ayuda y el apoyo de mucha gente. Una persona clave en un determinado momento y lugar de tu vida puede marcar la diferencia.

Las personas más exitosas son aquellas que construyen y mantienen las redes más grandes de otras personas a las que pueden ayudar y que pueden ayudarlos a cambio.

7. Haz una lista de todo lo que tendrás que hacer para lograr tu objetivo. Escriba los obstáculos que tendrá que superar, los conocimientos y habilidades que tendrá que desarrollar y las personas cuya cooperación necesitará. Enumere todos los pasos que se le ocurran y que tendrá que seguir para finalmente lograr su objetivo. Cuando piense en elementos nuevos, agréguelos a su lista hasta que esté completa.

Cuando hagas una lista de todas las cosas que necesitarás hacer para lograr tu objetivo, comenzarás a ver que es mucho más alcanzable de lo que pensabas. Recuerde lo que dijo Confucio: "Un viaje de mil millas comienza con un solo paso". Puedes construir el muro más grande del mundo, un ladrillo a la vez.

8. Organice su lista en un plan. Esto se logra organizando los pasos que ha identificado de dos maneras: primero, por secuencia y segundo, por prioridad.

Para organizar un plan por secuencia, pregunte qué tiene que hacer antes de hacer otra cosa y en qué orden. Para organizar por prioridad, pregunta qué es más importante y qué es menos importante. La regla 80-20 dice que el 80 por ciento de tus resultados provendrán del 20 por ciento de tus actividades. Por otro lado, la regla 20-80 dice que el primer 20 por ciento del tiempo que dedique a planificar su objetivo y organizar su plan valdrá el 80 por ciento del tiempo y esfuerzo necesarios para lograr el objetivo. La planificación es muy importante.

9. Organice su lista en una serie de pasos, desde el principio hasta el final. Cuando tienes una meta y un plan, aumentas la probabilidad de alcanzar tus metas en un 1000 por ciento. Muchas estadísticas lo

demuestran. No puedes imaginar el poder de un plan escrito.

Luego planifique cada día, cada semana y cada mes con anticipación. Planifica cada mes a principios de mes. Planifica cada semana el fin de semana anterior. Planifique cada día la noche anterior. Cuanto más cuidadoso y detallado sea al planificar sus actividades, más logrará en menos tiempo. La regla es que cada minuto dedicado a la planificación ahorra diez minutos de ejecución. Esto significa que obtendrá un retorno del 1000 por ciento de su inversión de tiempo en la planificación de sus días, semanas y meses de anticipación.

10. Visualiza tus objetivos. Cree imágenes claras, vívidas, emocionantes y emocionales de sus objetivos como si ya fueran una realidad. Vea su objetivo como si ya lo hubiera logrado. Imagínese disfrutando del logro de este objetivo. Si es un automóvil, imagínese conduciendo este automóvil. Si son vacaciones, véase a sí mismo de vacaciones ya. Si lo que desea es una casa hermosa, imagínese viviendo en una casa hermosa.

Al visualizar, tómate también unos momentos para crear las emociones que acompañarían el logro exitoso de tu objetivo. Una imagen mental combinada con una emoción tiene un enorme impacto en tu mente subconsciente y superconsciente.

La visualización es quizás la facultad más poderosa a tu disposición para ayudarte a alcanzar tus objetivos más rápido de lo que jamás creíste posible. Cuando utilizas una combinación de objetivos claros, combinados con visualización y emocionalización, activas tu mente superconsciente. Tu mente superconsciente resuelve todos los problemas en el camino hacia tu objetivo. Activa la ley de atracción y comienza a atraer a tu vida personas, circunstancias, ideas y recursos que te ayudarán a alcanzar tus objetivos más rápido.

Un ejercicio de establecimiento de objetivos

Tome una hoja de papel en blanco y escriba la palabra Metas en la parte superior de la página, junto con la fecha

de hoy. Disciplíñese para escribir al menos diez metas que le gustaría lograr en el próximo año o en el futuro previsible. Comienza cada objetivo con la palabra I. Como dije, solo tú puedes usar la palabra I con referencia a ti mismo. Sigue la palabra I con un verbo de acción, que actuará como una orden desde tu mente consciente a tu mente subconsciente. Por ejemplo, se podría decir: corro, gano, vendo, logro, adquiero, ahorro. Seguir la palabra I con un verbo de acción es como empujar hacia abajo un detonador de dinamita, que explota en tu subconsciente.

Cuando escriba sus objetivos, descríbalos en tiempo presente, como si los hubiera logrado todos. Tu mente subconsciente sólo se activa con el lenguaje del tiempo presente. Si su objetivo es ganar una determinada cantidad de dinero en un determinado período de tiempo, diría: Gano esta cantidad para esta fecha. Si su objetivo es conseguir un coche nuevo, diría: Conduzco tal o cual coche para tal o cual fecha. Esta es una orden clara de tu mente consciente a tu mente subconsciente.

Nuevamente, cuando escriba sus objetivos, descríbalos siempre de forma positiva. En lugar de decir dejaré de fumar, dirías: no soy fumador. En lugar de decir "bajaré de peso", dice "peso esta cantidad de libras". Toma siempre tus metas como si ya fueran una realidad, como si ya las hubieras cumplido. Esto activa tu mente subconsciente y superconsciente para cambiar tu exterior de modo que sea coherente con tu orden interior.

A continuación, decida cuál es su objetivo principal definido. Una vez que haya escrito una lista de diez objetivos, pregúntese: si pudiera agitar una varita mágica y lograr cualquier objetivo de esta lista en veinticuatro horas, ¿cuál tendría el mayor impacto positivo en mi vida? Cuando responda a esa pregunta, coloque un círculo alrededor de esa meta. Luego transfiera el objetivo a la parte superior de una hoja de papel en blanco. Escríbalo de forma clara y detallada. Establezca una fecha límite para estos objetivos y establezca subplazos si es necesario.

Identifica los obstáculos que tienes que superar para lograr tu objetivo. Identifique el más importante, interno o externo. Identifique los conocimientos y habilidades que necesitará para lograr su objetivo y el más importante en el que tendrá que sobresalir. Identifique a las personas cuya ayuda y cooperación necesita y piense qué puede hacer para merecer su ayuda. Haga una lista de todo lo que hará

para lograr su objetivo y agréguela a la lista a medida que piense en cosas nuevas que hacer.

Organiza tu lista por secuencia y prioridad: por lo que tienes que hacer primero y por lo que es más importante. Haga un plan organizando su lista en pasos del primero al último. Luego, resuelva actuar según su plan todos los días.

Planifique sus objetivos en términos de las actividades que tendrá que realizar para lograrlos (diaria, semanal y mensualmente) con anticipación. Luego disciplíname para concentrarte resueltamente en lo más importante que puedes hacer hoy hasta que esté 100 por ciento completo. Haga esto con cada tarea importante. Decide de antemano que pase lo que pase, nunca te rendirás. Cada vez que persistes y superas los inevitables fracasos y decepciones, te vuelves más fuerte y resiliente. Aumentas tu autoestima y tus propios conflictos. Tu objetivo es volverte imparable.

Decide exactamente lo que quieras, escríbelo, haz un plan y trabaja en ello todos los días. Si hace esto una y otra vez hasta que se convierta en un hábito, logrará más en las próximas semanas y meses de lo que muchas personas logran en varios años o en toda su vida. Comience hoy.

Gestión del tiempo

Uno de los temas más importantes para conseguir objetivos, o para cualquier tipo de éxito en la vida, es la gestión del tiempo. Aquí está la regla básica: la gestión del tiempo es la gestión de la vida; es realmente gestión de ti mismo. Como dijo el gurú de los negocios Peter Drucker: "No se puede administrar el tiempo; sólo puedes arreglártelas tú mismo". Las personas más exitosas son las que mejor se manejan.

La calidad de la gestión de tu tiempo determina la calidad de tu vida. Solía pensar que la gestión del tiempo era un tema periférico. Pensé que era el sol y la gestión del tiempo era uno de los planetas que orbitaban alrededor de mi vida. El punto de inflexión llegó cuando me di cuenta de que la gestión del tiempo es el sol y todo lo demás en la vida es un planeta que gira a su alrededor. Si tienes tu tiempo completamente bajo control, todas las demás partes de tu vida se alinean.

La gestión del tiempo es una elección

La buena noticia es que la gestión del tiempo es una habilidad que se puede aprender y se debe aprender. Algunos dicen: "No soy muy bueno administrando el tiempo. No soy muy puntual. Tengo demasiado que hacer y muy poco tiempo". Esta es una elección que usted hace.

A veces bromeo con mi audiencia. Le digo: "He desarrollado un método para enseñar a la gente a administrar el tiempo en sólo veinte segundos; Puedo hacer que todos aquí sean brillantes administradores del tiempo en sólo veinte segundos. ¿Quieres ver mi método? Dicen: "Sí, sí". Meto la mano en mi bolsillo, como si estuviera sacando una pistola, y la coloco junto a la cabeza de una persona de la primera fila. Yo digo: "Está bien. Te seguiré durante las próximas veinticuatro horas. Si pierdes un solo segundo, te volaré los sesos".

En esas circunstancias, ¿sería usted un buen administrador del tiempo? Puedes apostar que lo harías. La cuestión es que la gestión del tiempo es una elección. Eliges administrar bien tu tiempo. Si tienes que tomar un avión, y ese avión es realmente importante, organizarás cada parte de tu vida para estar allí con anticipación, listo para tomar el avión.

Eliges ser un buen administrador del tiempo. Una vez que entiendes eso, te das cuenta de que no es genético; no es la forma en que te criaron; No es como eras cuando eras niño. Es simplemente una decisión que tomas.

Tu situación actual en la vida es simple. En primer lugar, tienes demasiado que hacer y muy poco tiempo. No importa cuánto hayas hecho, todavía tienes más por hacer. Su carga de trabajo y responsabilidades continúan aumentando. Este es un hecho normal y natural de ser adulto.

Aquí está la idea: nunca quedará atrapado. Todo el mundo tiene la idea de que de alguna manera van a encontrar una técnica o un método que les permitirá ponerse al día. No, nunca lo alcanzarás. La única forma de gestionar tu tiempo es dejar de hacer ciertas cosas.

Las metas son el punto de partida de la gestión del tiempo. Son el panorama general: das un paso atrás y dices: ¿cuáles son mis verdaderas metas en la vida? ¿Qué es lo que我真的 quiero lograr? Porque dedicamos una enorme cantidad de nuestro tiempo a hacer cosas que son irrelevantes para nuestros objetivos reales.

Duplica tu productividad

¿Cómo duplicar su productividad? Aquí hay cinco pasos:

1. Haz una lista de todo lo que tienes que hacer cada día. Escriba esta lista la noche anterior y nunca trabaje sin una lista.

Según los especialistas en gestión del tiempo, una lista aumentará tu productividad en un 25 por ciento la primera vez que la uses. Si su productividad, rendimiento y producción aumentan un 25 por ciento anual, los duplicará cada dos años y ocho meses. Si duplica su productividad y producción, duplicará sus resultados. Si duplicas tus resultados, duplicarás tus ingresos. Simplemente trabajando a partir de una lista, aumentando tu productividad en un 25 por ciento desde

el primer día, puedes duplicar tus ingresos cada dos años y ocho meses, y luego duplicarlos una y otra vez.

2. Aplique la regla 80-20 a su lista antes de comenzar. Una de las palabras más importantes en la gestión del tiempo es consecuencias. Algo que tiene grandes consecuencias tiene un gran valor. Algo que tiene bajas consecuencias tiene poco valor.
3. Una vez que haya hecho una lista y haya utilizado la regla 80-20 y la haya aplicado a su lista, utilice el método ABCDE. Una A significa algo que debes hacer; tiene graves consecuencias si lo haces o no lo haces. La actividad AB en tu lista es algo que debes hacer; tiene consecuencias leves. Podría ser hacer una llamada telefónica o hablar con alguien en la oficina. La actividad AC es agradable de hacer, pero no tiene ninguna consecuencia: tomar una taza de café, leer el periódico, navegar por Internet.

Esta es la regla: nunca hagas una tarea B o C cuando te quede una tarea A sin hacer.

La cuarta letra del método ABCDE es D, que significa delegado. Delega todo lo que puedas a cualquier otra persona que pueda hacerlo para tener más tiempo para tus tareas A.

La última letra, E, significa eliminar. Eliminar todas las actividades que tengan poco o ningún valor. Haces muchas cosas durante el transcurso del día que, si nunca las hicieras, no harían ninguna diferencia.

Cuantas más tareas delegues y elimines, más tiempo tendrás para hacer las cosas que marcan la diferencia en tu vida.

4. Haga cuatro preguntas continuamente. La primera es ¿por qué estoy en nómina? ¿Para qué te han contratado? Si fueras a ver a tu jefe y le hicieras esta pregunta, ¿qué diría específicamente tu jefe? Te puedo garantizar que no te dirían que estás en nómina para llevarte bien con tus compañeros de trabajo, navegar por Internet, leer el periódico o tomar café. Estás en nómina para obtener resultados específicos por los cuales la empresa puede pagarte. Estos contribuyen a los resultados que su empresa debe lograr para sobrevivir y prosperar en un mercado competitivo.

La segunda pregunta que hace es, ¿cuáles son mis actividades de mayor valor? De todas las cosas que haces, ¿cuáles son más valiosas que cualquier otra cosa?

La tercera pregunta es: ¿qué puedo hacer yo y sólo yo que, si se hace bien, marcará una diferencia real? En tu trabajo, hay ciertas cosas que sólo tú puedes hacer. Si no lo hace, nadie más los hará y no se realizarán. Pero si los hace y los hace bien y con prontitud, pueden marcar una gran diferencia en su vida.

La respuesta a esta pregunta, por cierto, cambia según cambian las prioridades y actividades. Sin embargo, sigue preguntándote cada minuto: ¿qué puedo hacer yo y sólo yo que, si se hace bien, marcará una diferencia real?

Finalmente, sigue preguntando, ¿cuál es el uso más valioso de mi tiempo en este momento? Todos los libros sobre gestión del tiempo se reducen a responder esa única pregunta: ¿cuál es el uso más valioso de mi tiempo en este momento? Sea lo que sea, asegúrese de que eso sea lo que hace cada minuto de cada día.

5. La quinta clave para duplicar su productividad es concentrarse exclusivamente en una cosa, la más importante, y permanecer en ella hasta que esté completa al 100 por ciento. Centrarse exclusivamente en las tareas más importantes le ahorra hasta un 80 por ciento del tiempo necesario.

El trabajo concentrado y enfocado en una sola tarea es una fuente de energía, entusiasmo y mayor autoestima. El cierre y la finalización, terminar una tarea, eleva tu autoestima y te motiva a hacer aún más.

Escribo y produzco cuatro libros al año. Los escritores profesionales son afortunados si escriben o producen un libro en dos o tres años. La gente pregunta, ¿cómo puedes escribir tantos libros? Me concentro y me centro. Cuando me siento a escribir un libro, sigo una serie de pasos. Me centro exclusivamente en completar al 100 por ciento cada paso antes de pasar al siguiente. Eso es cierto para todo lo demás que hago, y es sorprendente cuánto aumentas tu productividad cuando te concentras con determinación.

Procrastinación creativa

¿Procrastinas? La respuesta es sí: todo el mundo pospone las cosas. Las personas improductivas posponen las cosas, pero también lo hacen las personas altamente productivas. La diferencia es que las personas de alto nivel utilizan la procrastinación creativa: posponen cosas de bajo valor, sin consecuencias. Las personas improductivas posponen las cosas de gran valor que pueden marcar una gran diferencia en sus vidas.

Aquí hay diez formas de superar la procrastinación:

1. Establezca objetivos claros por escrito y haga planes de acción por escrito. El mismo acto de escribir cosas a menudo te motiva a empezar. Una vez que lo haces, como una roca rodando cuesta abajo, te pones en marcha y sigues adelante.
2. Divida sus objetivos en actividades breves. Ya conoces la vieja pregunta: ¿cómo se come un elefante? Un bocado a la vez. Si puedes tomar un gran objetivo y dividirlo en muchas tareas pequeñas, puedes comenzar haciendo solo una pequeña tarea.
3. Mira lo que tienes que hacer en el transcurso del día. Seleccione una sola actividad y comience con ella inmediatamente. Simplemente motívate para decir: Hago esto ahora. Hago esto ahora. Comenzar inmediatamente con una tarea a menudo romperá el estancamiento mental.
4. Pon queso suizo en tus tareas. Imagínate un queso suizo con agujeros. Haz un hueco en una tarea seleccionando una pequeña parte de un trabajo grande y haciendo solo eso. A veces, basta con realizar una pequeña parte de la tarea para empezar.
5. Cortar el salami en rodajas es un trabajo importante. Divida un trabajo importante en una serie de porciones pequeñas y haga una parte del trabajo para comenzar.
6. Otra forma de superar la procrastinación es asignar entre 20 y 80 tareas. A veces, el primer 20 por ciento del tiempo que dedica a planificar, organizar y diseñar las cosas vale el 80 por ciento de todo el trabajo. Tienes todo organizado, en su lugar,

planificado y todas tus listas hechas. A veces eso te impulsa a completar el trabajo.

7. Establece un límite de tiempo. Trabaja en una tarea importante durante quince minutos. Diga: "No puedo hacer todo este trabajo porque lleva muchas horas. Trabajare en esto durante quince minutos; luego haré otra cosa y volveré a ello más tarde". A veces, simplemente trabajar en una tarea durante quince minutos te da ritmo y no quieres parar.
8. Establezca una estructura de recompensas. Date una recompensa por completar parte de un trabajo. Una actividad en ventas es la prospección: hay que levantar el teléfono y llamar a la gente para concertar citas. Algunos vendedores colocan un plato con galletas, partidas en trozos pequeños, justo frente a ellos. Dirán: "Me daré un bocado de galleta cada vez que me comunique con el cliente potencial. Me daré un descanso para tomar café después de haber concertado diez citas". En lugar de preocuparse por las citas, se entran para centrarse en las recompensas y superan su miedo y su tendencia a posponer las cosas en la prospección.
9. Hazle una promesa a otra persona. Dígales que completará una tarea en un tiempo determinado. Es sorprendente lo motivado que estás para hacer algo cuando quieras cumplir tu palabra.
10. Mira tu lista e imagina que te van a llamar fuera de la ciudad por un mes. Sólo puedes hacer una cosa en esta lista antes de irte. ¿Cuál será? Sea lo que sea, motívate, esfuérzate para completar la tarea más importante. Por lo general, esto lo impulsará a completar todas las demás tareas de su lista.

Hacer más cosas en un día

Aquí hay siete pasos para hacer más cosas durante el día:

1. Trabaje más rápido: acelere el ritmo, trabaje a un ritmo más alto; un ritmo rápido es esencial para el éxito. Aumente su velocidad al caminar, aumente su

velocidad al trabajar; Muévete rápido; Continúe con ello en lugar de alargar las cosas.

2. Trabaja más duro. Trabaja más horas. Empiece un poco antes, trabaje un poco más y quédese un poco más tarde. Las personas exitosas trabajan más horas, trabajan productivamente durante esas horas más largas y logran hacer mucho más que la persona promedio.

Hace poco leí sobre una mujer que solía levantarse a las cinco de la mañana, hacer ejercicio, empezar a trabajar a las seis, trabajar tres horas seguidas y terminar todo el trabajo del día. Trabajaría a tiempo completo sin perder tiempo. Ella también haría todo el trabajo del día siguiente.

Con el tiempo, esta mujer estaba haciendo el equivalente a tres días de trabajo todos los días, simplemente trabajando más horas. Siguió siendo ascendida y pagada más hasta convertirse en alta ejecutiva y una de las personas mejor pagadas de su empresa, simplemente porque trabajaba más horas y más duro.

3. Trabajar juntos; trabajar con otros en tareas grandes.

A veces, si desarrollas un ritmo de línea de producción o una estructura de delegación, puedes realizar una determinada tarea mientras alguien más hace otra. Es posible que se sorprenda de cuánto más puede hacer.

4. Simplifica el trabajo. Elimine pasos para poder hacer más cosas más rápido. Consolida o condensa el trabajo, continúa y hazlo rápidamente. Cuanto más sencillo sea el trabajo y menos pasos, más podrás hacer y más rápido.

5. Haz cosas en las que seas mejor. Cuando haces cosas en las que eres mejor, cometes menos errores, lo que significa que haces más cosas en un período de tiempo más corto.

Por ejemplo, cuando comencé mi carrera, me convertí en redactor publicitario para una importante agencia de publicidad. Leí libro tras libro sobre redacción de textos y pasé horas y horas escribiendo textos publicitarios y promocionales.

Hoy en mi empresa, cuando alguien necesita una copia de un folleto, un producto o un programa, me la envía. Puedo sacar una buena copia en unos minutos. Alguien que no sea redactor podría trabajar en ello durante horas y aun así no se leería bien. Terminé escribiendo miles de palabras, muchas de las cuales, me alegra decirlo, son muy buenas, porque soy muy bueno en eso. ¿En qué eres muy bueno? ¿Qué puedes hacer en poco tiempo, con pocos errores?

6. Agrupa tus tareas. Realice varias tareas similares al mismo tiempo. Utilice la curva de aprendizaje. Si vas a escribir una serie de propuestas, haz varias a la vez. Para cuando llegue a la quinta o sexta propuesta, le quedará el 20 por ciento del tiempo que le llevó hacer la primera. Si está buscando prospectos, para cuando haga la décima llamada, le llevará alrededor del 20 por ciento del tiempo que le tomó hacer la primera llamada. Cuando agrupas tus tareas y realizas tareas similares juntas, te vuelves más rápido y mejor en cada una de ellas. Además ahorrarás una enorme cantidad de tiempo, con igual o mayor nivel de calidad.
7. Mejore en sus tareas clave. Practica la fórmula CAÑEI, que significa mejora continua y sin fin. Una de las mejores habilidades de gestión del tiempo jamás desarrollada es mejorar en las cosas más importantes que haces. Cuanto mejor seas, más podrás hacer. Ser excelente en lo que haces no te ahorra unos minutos ni unas horas: puede ahorrarte años de arduo trabajo para alcanzar el mismo nivel de ingresos.

Todas estas y otras habilidades comerciales se pueden aprender. Puedes aprender cualquier habilidad que necesites para lograr cualquier objetivo que te propongas. Puedes aprender a ser un excelente administrador del tiempo. Dentro de un año, puedes ser tan eficiente y eficaz que los equipos de televisión te seguirán porque eres muy bueno en lo que haces.

Podrías estar a sólo una habilidad de gestión del tiempo de duplicar tus ingresos. Probablemente sepas lo que es. La gestión del tiempo es realmente gestión de la vida; es gestión de ti mismo. Es la capacidad de elegir la secuencia

de los acontecimientos: elegir lo que haces primero, lo que haces después y lo que no haces en absoluto. Y siempre eres libre de elegir.

Creación de riqueza

Ahora que hemos explorado las mejores formas de trabajar productivamente, podemos pasar a nuestro objetivo final a largo plazo: la creación de riqueza.

Este es el mejor momento de toda la historia financiera para estar vivo. Con el 5 por ciento de la población mundial y el 5 por ciento de la superficie terrestre del mundo, Estados Unidos produce el 30 por ciento del producto nacional bruto mundial y posee el 50 por ciento de la riqueza mundial. Estados Unidos ha creado más millonarios, multimillonarios, multimillonarios y multimillonarios en las últimas décadas que todo el resto del mundo junto a lo largo de la historia.

En 1900, había cinco mil millonarios en Estados Unidos, la mayoría de ellos hechos por sus propios medios. En el año 2000, eran cinco millones, un aumento de mil veces. En 2008, el número de millonarios en Estados Unidos aumentó a 9,6 millones, un aumento del 92 por ciento en ocho años, la mayor expansión de la riqueza personal en la historia del hombre en la Tierra. En todo caso, en los próximos años se crearán aún más millonarios. En 2020, Estados Unidos tenía un producto interno bruto de alrededor de 20,93 billones de dólares. En el primer trimestre de 2021, creció a una tasa anual del 6,4 por ciento, es decir, aproximadamente 1,34 billones de dólares al año. El ingreso familiar promedio en Estados Unidos en 2019 fue de casi 69.000 dólares, uno de los más altos del mundo, y continúa creciendo entre un 3 y un 5 por ciento anual, según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Estados Unidos es el país más emprendedor del mundo: cada año se forman más de dos millones de nuevas empresas en Estados Unidos.

Más personas que nunca están ganando más dinero de formas más diferentes. En los próximos años habrá más personas financieramente independientes, si no millonarias por sí mismas, que en los últimos doscientos años juntos.

Tu objetivo debe ser convertirte en uno de ellos. En este capítulo, aprenderá algunos de los principios más importantes de la creación de riqueza.

En qué piensan los millonarios

Debes tener mucho cuidado con lo que piensas, especialmente con respecto a ti mismo. ¿En qué piensan los millonarios hechos a sí mismos? Miles de ellos han sido entrevistados. La mayoría de ellos parecen tener ciertas cualidades en común: piensan a largo plazo. Hacen esfuerzos y sacrificios en el presente para lograr la independencia financiera dentro de diez y veinte años. A diferencia de la mayoría de la gente, ellos no gastan todo su dinero y un poquito más. Practican las tres claves del éxito financiero (frugalidad, frugalidad, frugalidad) en sus vidas financieras durante sus mejores años de ingresos para poder alcanzar la independencia financiera lo antes posible.

Muchas personas con empleos promedio, provenientes de familias promedio, que practican la frugalidad, se encuentran financieramente independientes entre los cuarenta y los cincuenta años. Muchas personas que se ganan la vida fabulosamente terminan en quiebra a la edad de sesenta o sesenta y cinco años. En Texas dicen: "Gran sombrero, sin ganado", es decir, gana mucho dinero, pero no tiene activos.

Los millonarios que se han hecho a sí mismos desarrollan el hábito de disfrutar el proceso de ahorrar y acumular en lugar de gastar todo lo que ganan sobre la marcha. De hecho, disfrutan ahorrando; disfrutan viendo crecer sus inversiones, a diferencia de la mayoría de las personas, que disfrutan saliendo y gastando su dinero.

La ley de tres

La medida clave de qué tan bien le está yendo es su tasa de supervivencia: la cantidad de meses o años que podría mantener su estilo de vida actual si nunca volviera a trabajar. Su objetivo debe ser lograr una tasa de supervivencia de hasta veinte años, y esta cantidad se convierte en su número, su objetivo financiero final. Para determinar su número, calcule cuánto necesita para vivir cada mes y luego multiplique esa cantidad por 240: 20 años

por 12 meses. Este se convierte en su objetivo financiero a largo plazo durante toda su vida. Este es tu objetivo.

El secreto de la creación de riqueza ha sido el mismo a lo largo de la historia: añadir valor. Todos trabajan por comisión; todos son recompensados recibiendo un porcentaje del valor que crean con su trabajo. Mientras mayores resultados obtengas, más valor agregues, mayor será tu comisión.

La mayoría de las personas empiezan sin nada al principio de sus carreras. Prácticamente toda la riqueza en Estados Unidos es de primera generación. Además, casi toda la riqueza comienza con la venta de servicios personales; con equidad de sudor. Para lograr el éxito financiero, debe buscar continuamente formas de agregar valor a cualquier cosa que esté haciendo. Decídate a poner siempre más de lo que sacas, para añadir más valor del que cobras. Haga siempre más de lo que le pagan. Haga siempre un esfuerzo adicional en su trabajo. Como dijo una vez Napoleón Hill: "Nadie podrá impedirte que aportes más de lo que te pagan, que hagas un esfuerzo adicional en todo lo que hagas, y eso te pondrá del lado de los ángeles". Nunca hay atascos en el kilómetro extra.

¿Cómo agregas valor en tu trabajo? Usas la ley de tres. Primero, haz una lista de todo lo que haces durante una semana o un mes en tu trabajo. Puede terminar con diez, veinte o treinta cosas grandes y pequeñas que haga.

En segundo lugar, revise esta lista y pregúntese: si solo pudiera hacer una cosa durante todo el día en esta lista, ¿cuál aportaría mayor valor a mi negocio o mi carrera? Cuando hablo con vendedores, les pregunto cuál actividad les ayudaría más a duplicar sus ingresos.

En tercer lugar, una vez que haya identificado la actividad que aporta más valor, vuelva a plantearse la pregunta: si sólo pudiera hacer dos cosas en todo el día, ¿cuál sería la segunda?

Cuarto, una vez que hayas determinado tus dos tareas principales, hazte la pregunta una vez más: si solo pudiera hacer tres cosas en todo el día, ¿cuál sería la tercera?

En casi todos los casos, sus tres actividades clave contribuyen con el 90 por ciento o más de todo el valor que aporta a su trabajo. Esta es la ley de tres. La clave de su éxito es dedicar cada vez más tiempo a esas tres tareas principales y dedicarse a mejorar cada vez más en cada una de ellas.

Comience su negocio hoy

El ochenta por ciento de los millonarios hechos a sí mismos poseen sus propios negocios. Comenzaron con poco o nada, se construyeron y lograron éxito financiero como dueños de negocios. Otra estadística interesante: el 90 por ciento de las empresas iniciadas por personas con experiencia empresarial acaban teniendo éxito porque saben lo que están haciendo. Por otro lado, el 90 por ciento de las empresas iniciadas por personas sin experiencia empresarial finalmente fracasan, al menos en el corto plazo.

Resuelva comenzar su propio negocio hoy, incluso si es solo una empresa unipersonal. Si lo construyes, ellos vendrán. Cuando inicies tu propio negocio, crearás un campo de fuerza de energía que atraerá a tu vida oportunidades para activar este negocio.

A veces les digo a las personas de mi audiencia que saquen su tarjeta de presentación, tachen el título y escriban la palabra presidente. Luego tacha el nombre de la empresa en la tarjeta y escribe el tuyo propio: John Smith Enterprises. Ahora eres el presidente de tu propia empresa.

Estados Unidos es uno de los países del mundo más fáciles para iniciar un negocio. Se necesitan un promedio de veintiséis horas y, utilizando Internet, entre 25 y 50 dólares para iniciar un negocio. Inicie un negocio para ser dueño de un negocio incluso antes de saber qué va a hacer con él.

Puede formar una empresa unipersonal simplemente poniéndole su nombre. Si le pone su nombre, ni siquiera tendrá que registrar el nombre para protegerlo. No necesita permiso de nadie para iniciar una empresa unipersonal en su propio nombre. Si desea iniciar una corporación S, normalmente puede hacerlo en Internet a bajo costo. La ventaja de una empresa unipersonal o una corporación S es que todo lo que invierta para iniciar su negocio inicialmente puede deducirse de sus ingresos como una deducción comercial legítima en el año en curso.

El IRS permite a los propietarios de empresas deducir los gastos de sus ingresos, reduciendo la cantidad de impuestos que deben pagar. Como empleado con un sueldo, no recibe ninguna de estas deducciones. Como propietario de un negocio, puede deducir gastos que de otro modo pagaría con dinero después de impuestos, como viajes,

gasolina, alquiler, automóvil y comidas. Por ejemplo, en 2021 el IRS le permitirá deducir 56 centavos por milla que gaste viajando con la esperanza de conocer gente y hacer negocios. Si conduce 10,000 millas con fines comerciales, puede deducir \$5,600 de su ingreso imponible.

Considérate a partir de ahora como el presidente de tu propia corporación de servicios personales. Iniciar su propio negocio es realmente algo muy simple. La clave es esta: simplemente encontrar, crear, adquirir u ofrecer un producto o servicio a un precio que le permita obtener ganancias.

Por favor, comprenda que para iniciar un negocio, debe vender algo. Las personas que inician un negocio se sorprenden de la cantidad de tiempo que tienen que dedicar a convencer a la gente para que compre su producto o servicio. Muchos de ellos se abstienen porque tienen miedo de vender. ¿Qué pasa si tienes miedo de vender? Sólo tienes miedo porque no sabes cómo hacerlo, del mismo modo que puedes tener miedo de hacer paracaidismo o hacer malabarismos con cuchillos. No permita que esta falta de una habilidad que pueda aprender le impida cumplir todos sus sueños financieros. Simplemente tome un curso, lea un libro, tome un seminario y aprenda cómo vender efectivamente.

Digamos: Para poder iniciar un negocio, tengo que encontrar algo que pueda vender a un precio más alto del que pagué por ello. Ese ha sido el punto de partida de toda gran fortuna de la historia. Todas las habilidades comerciales, de ventas y para ganar dinero se pueden aprender. Nadie comienza con alguna de estas importantes habilidades: hacer un plan de negocios, hacer análisis de mercado, redactar publicidad, elaborar presupuestos, determinar costos y precios y promocionar su negocio. Sin embargo, todos se pueden aprender. Nadie empieza conociéndolos: los aprende con el tiempo. Cuanto más rápido los aprenda, antes tendrá éxito.

Una vez que aprenda una habilidad comercial o de ventas, podrá utilizarla una y otra vez. Una vez le preguntaron a Richard Branson, el empresario en serie de Gran Bretaña, sobre este punto. Dijo: "Es más o menos lo mismo. Una vez que comprenda los principios para iniciar y construir un negocio, podrá repetirlos indefinidamente en cualquier otro negocio". Branson se ha dedicado a la música, las aerolíneas, los globos aerostáticos y el desarrollo de complejos turísticos. Él toma los mismos

principios, casi como una receta hecha con moldes, y los repite, y usted también puede hacerlo.

Además, cada vez que utilizas una habilidad empresarial o para ganar dinero, mejoras: cometes menos errores y obtienes mejores resultados. Como mencioné, las personas que inician un negocio tienen un éxito del 90 por ciento si tienen experiencia empresarial previa. Eso es porque saben lo que están haciendo. Las personas que inician un negocio sin experiencia empresarial no saben lo que están haciendo y arruinan. Su trabajo consiste en engullir información empresarial, aprender todo lo que pueda, no sólo antes de iniciar su negocio, sino a lo largo de su carrera empresarial.

Coraje y habilidad

Las cualidades clave necesarias para iniciar y construir su propio negocio, las principales fuentes de riqueza en nuestro mundo actual, son el coraje y la habilidad. Todo el mundo empieza con falta de coraje y falta de habilidad. Pero cuando haces lo que temes, el coraje viene después. Cuando usas la habilidad en la que eres débil, la habilidad viene después.

Es importante entender este punto, porque mucha gente piensa: "Haré la llamada tan pronto como tenga confianza. Tan pronto como me sienta fuerte y valiente, lo haré". No, así no es como funciona. Haces lo que temes y, como resultado, surge el coraje. La gente dice: "Tan pronto como me sienta bien prospectando o haciendo llamadas o llamando a nuestros clientes, saldré". No: lo haces con la habilidad que tienes, y la habilidad adicional viene después. Esta es la clave del éxito.

Una parte vital del éxito en los negocios es pensar en lo que vende y a quién se lo vende. Comienza con la pregunta que hace el búho en el bosque oscuro: ¿quién? ¿Quién es su cliente? ¿Por qué su cliente compraría su producto? ¿Qué considera que es un valor? Es muy importante comprender quién es su cliente y por qué compra. ¿Qué beneficios específicos busca su cliente al comprar su producto o servicio? ¿Está claro en su publicidad, promoción y presentación que su cliente recibirá estos beneficios?

La falta de claridad es la razón principal del fracaso de las ventas. La comprensión confusa es el mayor obstáculo para cerrar. El cliente potencial no tiene claro cómo se beneficiará al comprar su producto o servicio, por lo que

dice: "Déjame pensarla", que es otra forma de decir adiós para siempre.

¿Cómo mejora su producto o servicio la vida o el trabajo de su cliente? Recuerda que según estudios psicológicos, los clientes compran por cómo sienten que serán después. En otras palabras, si compro su producto o servicio, ¿cuál es el resultado probable? Se proyectan hacia el futuro, después de la compra. Deben poder ver un claro estado de mejora en sus mentes: estarán sustancialmente mejor comprando su producto o servicio que con cualquier otro uso del dinero.

He aquí una buena pregunta: ¿por qué sus clientes no le compran? ¿Qué los detiene? ¿Por qué dicen que no, si su producto o servicio es obviamente bueno para ellos? ¿Qué hay en la percepción del cliente que le hace dudar? Si puede identificar ese problema y eliminarlo, a menudo podrá duplicar sus ventas, duplicar sus ingresos, construir un negocio exitoso y volverse financieramente independiente.

¿Quiénes son sus competidores? ¿Por qué su cliente le compra a su competidor en lugar de a usted? ¿Cuál es la percepción del cliente? ¿Qué ve el cliente en su competidor que hace que su elección sea más atractiva que la suya? ¿Cómo puedes compensar eso? ¿Cómo puedes minimizar eso? ¿Cómo puedes reemplazarlo con algo que hagas mejor que tus competidores?

¿Cuál es su propuesta de venta única? Este es un beneficio o ventaja que sólo usted puede ofrecer a un cliente y por el que él o ella está dispuesto a pagar dinero. ¿Cuál es tu ventaja competitiva? ¿Qué hace que su producto o servicio sea superior al de su competencia? ¿Cuál es su área de excelencia? ¿Qué ofrece su producto o servicio que sea mejor que cualquier otra cosa que exista?

Estas son las claves del éxito empresarial. Si no sabe qué hace que su producto o servicio sea único, si no sabe qué lo hace superior a sus competidores (dónde es excelente), ni siquiera podrá elaborar una presentación de ventas básica. No puedes escribir un anuncio. Ni siquiera se puede identificar al cliente.

Una vez que inicies un negocio, dedica el 80 por ciento de tu tiempo y esfuerzo a vender; a la adquisición de nuevos clientes. Las empresas tienen éxito por una cosa: las altas ventas. Las empresas fracasan por una cosa: las bajas ventas. Si no tiene mucho dinero, comience poco a poco y pruebe cada paso con cuidado.

Centrarse en el flujo de caja

Aumente lentamente su flujo de caja y sus ganancias. No tienes que vender tu casa y tu auto y arriesgarlo todo para iniciar un negocio; puedes iniciar una pequeña empresa con una pequeña cantidad y aprender las habilidades necesarias a medida que comienzas a crecer.

Mantenga registros precisos de todas sus transacciones. Sepa de dónde viene su dinero y adónde va. Muchas empresas iniciarán un negocio: comprarán un producto o servicio por 50 centavos y lo venderán por 1 dólar. Creen que están obteniendo un beneficio del 100 por ciento, pero al final del mes se sorprenden al descubrir que están perdiendo dinero. No han tenido en cuenta la gasolina, el alquiler, los servicios públicos, los gastos de personal, los gastos de envío, el coste del teléfono, su propio salario ni las comidas. No se dan cuenta de que puedes arruinarte con un margen de beneficio del 100 por ciento.

Necesita saber de dónde viene su dinero y adónde va. Nuevamente, haga una lista: anote cada centavo que gasta y cada centavo que ingresa: eso se convierte en la base de su contabilidad. O, lo más fácil de todo, consiga un sistema de contabilidad en línea y marque cada número todos los días en los lugares adecuados.

Concentre siempre su negocio en las ganancias netas, no en el volumen de ventas bruto. En otras palabras, lo que importa no es el resultado final, sino el resultado final. Concéntrese en cuántas ganancias obtendrá al final del día. Asegúrate de que lo que estás haciendo justifique la cantidad de trabajo e inversión que le dedicas.

Concéntrate siempre en el flujo de caja positivo. El número más importante en cualquier negocio es el flujo de caja (a veces llamado flujo de caja libre). Es el alma, el oxígeno, para el cerebro de su negocio. Si su flujo de caja se interrumpe durante un período de tiempo, su negocio puede colapsar de la noche a la mañana. Sea siempre hipersensible al flujo de caja.

La primera regla para el éxito en los negocios es no perder dinero. Un multimillonario dijo que sus dos reglas para el éxito son: la número uno, no perder dinero. La segunda es que, si alguna vez te sientes tentado, vuelve a la regla número uno. Es mejor mantener el dinero en el banco ganando intereses que perderlo, porque cuando pierdes dinero, también pierdes todo el tiempo que te tomó acumularlo en primer lugar. No es sólo dinero lo que estás

perdiendo, es tiempo: son semanas, meses e incluso años de tu vida.

El mercado de valores

Ahora hablemos de invertir en el mercado de valores, porque es muy popular. Estas son algunas de las reglas basadas en una investigación exhaustiva.

La número uno es que los millonarios hechos a sí mismos no ganan su dinero en el mercado de valores. De hecho, muy pocas personas ganan dinero en el mercado de valores. Además, el 80 por ciento de los expertos del mercado de valores, con muchos años de experiencia, no son capaces de superar los promedios del mercado de valores con el tiempo. De los miles de fondos mutuos gestionados por los gestores financieros más astutos del mundo, el 80 por ciento no supera la media. En otras palabras, si tomaras una página de The Wall Street Journal con todas las acciones de la Bolsa de Nueva York, le arrojaras dardos y compraras las acciones donde impactaron los dardos, te iría tan bien como el 80 por ciento de las acciones. las mentes financieras más grandes que trabajan en los mercados financieros hoy en día.

Los millonarios hechos a sí mismos almacenan temporalmente su dinero en el mercado de valores, generalmente en acciones seguras con valor estable. Se trata de acciones grandes y sólidas, como Microsoft y Coca-Cola, que no suben y bajan mucho porque venden productos y servicios a un gran número de personas.

Los millonarios que se han hecho a sí mismos dedican una media de seis minutos al día a comprobar sus inversiones. Si le preguntas al millonario que se hizo a sí mismo: "¿Cómo le va a su cartera?" No tiene idea, porque rara vez lo mira. Simplemente invirtió con cuidado y volvió a su trabajo principal.

Warren Buffett se convirtió en uno de los hombres más ricos del mundo comprando y comercializando acciones: es el seleccionador de acciones más destacado de la historia. Con un patrimonio neto estimado de 108 mil millones de dólares en 2021, escribió recientemente que hoy en día no hay nada que valga la pena comprar en el mercado de valores. Esto se debe a que operar con acciones no añade valor. Entrar y salir del mercado, comprar y vender, no aporta ningún valor. La única manera de adquirir y lograr una gran riqueza es agregando valor de alguna manera.

Si va a invertir en el mercado de valores, la mejor de todas las inversiones es un fondo indexado. Estos fondos siguen el mercado de valores, superan a casi todos los fondos mutuos y tienen el costo de adquisición y venta más bajo. Compran una pequeña parte de todas las acciones de un índice determinado. Por ejemplo, comprarán una parte de todas las acciones del Dow Jones o del Standard & Poor's o de una bolsa en particular, y su inversión simplemente seguirá los promedios.

Bienes raíces

Otra clave del dinero es la inversión inmobiliaria. La propiedad de bienes inmuebles que generan ingresos es una importante fuente de riqueza en Estados Unidos. Es posible comprar bienes raíces sin pago inicial, pero se necesita un comprador motivado: alguien que esté ansioso por vender y no tenga una idea clara de cuánto vale su propiedad. Un comprador motivado podría ser alguien que tiene que vender la casa porque acaba de declararse en quiebra, divorciarse, ser transferido a otro estado o sufrir una pérdida importante. En otras palabras, está ansioso por salir de casa y es posible que no sepa cuánto vale.

En cuanto a invertir en bienes raíces sin pago inicial, los expertos en bienes raíces le dirán que debe mirar cien propiedades antes de encontrar diez sobre las cuales pueda hacer una oferta. De estos diez, es posible que pueda comprar una propiedad. Por lo tanto, se necesitan varias semanas o meses de arduo trabajo para encontrar una propiedad que pueda comprar sin pago inicial.

Debe tener cuidado incluso al comprar ejecuciones hipotecarias. Recuerda, no existe el dinero fácil: debes tener mucho cuidado con cada centavo y estar muy preocupado por no perder dinero. Incluso si puedes comprar una ejecución hipotecaria sin pago inicial, aún tendrá que pagar tarifas bancarias, tarifas hipotecarias, puntos de cierre, tarifas de cierre, honorarios legales, tarifas de título y una variedad de otros gastos ocultos. Todo esto debe pagarse en efectivo. Una vez que sea propietario de la casa, deberá pagar todos los costos iniciales en efectivo de mejora, renovación, jardinería, reparaciones y publicidad para poder encontrar un inquilino. Si no encuentra un inquilino de inmediato, deberá pagar los costos mensuales de operación e hipoteca de su propio bolsillo hasta que lo encuentre. Muchas casas o incluso edificios de oficinas que

comprará sin pago inicial permanecerán vacíos durante seis meses y tendrá que pagar todos los gastos de su bolsillo en efectivo.

Uno de los mejores métodos para iniciarse en el sector inmobiliario se llama cómpralos y arréglalos. Consiste en comprar una casa deteriorada por debajo del precio de mercado y arreglarla. Luego lo alquilas o lo vendes y obtienes ganancias.

La primera vez que compras y arreglas una casa, te llevará varios meses, incluso un año. La segunda vez llevará menos tiempo, tal vez seis meses. Después de tres años de experiencia, puede comprar, arreglar y revender de cuatro a seis casas por año, obteniendo ganancias cada vez, con poco o ningún riesgo. He conocido a personas que empezaron manteniendo sus trabajos diarios y fueron de casa en casa.

Una pareja me dijo que la primera casa tardó un año; la segunda casa tardó seis meses; la tercera casa, dos o tres meses; el cuarto, dos meses; el quinto, un mes. Al final de un año, compraban, arreglaban, alquilaban o revendían una casa todos los meses y ganaban entre 20.000 y 30.000 dólares netos por casa.

Esta pareja no intentaba ganar un millón de dólares. Trabajaban los fines de semana. Finalmente contrataron contratistas que podían hacer el trabajo por ellos. Encontraron banqueros e instituciones financieras que los financiarían. Tenían anuncios publicados continuamente para encontrar inquilinos. Estaban construyendo una propiedad sustancial simplemente comprando y arreglando casas mientras mantenían sus trabajos diarios.

Se añade valor a los bienes inmuebles haciéndolos más atractivos para poder alquilarlos a un precio más alto, aumentando así su valor de mercado. O puedes venderlo y obtener ganancias. La clave del éxito en el sector inmobiliario es pensar a largo plazo: la cualidad clave de los millonarios hechos a sí mismos. Nunca compre una propiedad con la idea de cambiarla y obtener una ganancia rápida. Piense siempre en ser propietario de una propiedad durante cinco a diez años antes de comprarla.

Comprar y vender propiedades es como jugar a las sillas musicales con bienes raíces. Cuando termina la música, alguien se queda de pie sin silla. Hoy en día encontramos miles y millones de personas que jugaban a las sillas musicales y se quedaron sin silla. Terminaron en quiebra y

con sus vidas financieras en la ruina. No dejes que esto te pase a ti.

Una clave para el éxito en el sector inmobiliario es conocer cada detalle de la propiedad. Cuando compra una propiedad, imagine que está comprando acciones en ese vecindario, tal como compraría acciones de una empresa. Conozca cada detalle sobre la propiedad, la ciudad, el vecindario, la economía local, las escuelas locales, los centros comerciales y las carreteras. Familiarícese íntimamente con la propiedad antes de comprarla. Realmente buenos especuladores inmobiliarios pasearán por la propiedad y el barrio. Vendrán en diferentes momentos del día, los fines de semana, las noches, etc. Escucharán el ruido del tráfico; Buscarán tráfico.

Compré mi primera casa en verano. Estaba bien de precio. Pensé que estaba consiguiendo un buen trato. Entonces las hojas se cayeron de los árboles y, de repente, la amortiguación del sonido desapareció. Resultó que había una autopista importante a una cuadra y media de distancia. Se podía oír el rugido de camiones, coches y motos las veinticuatro horas del día. Había que usar tapones para los oídos para dormir por el ruido.

Para siempre, cada vez que compraba una propiedad, investigaba el vecindario cuidadosamente para asegurarme de que no hubiera carreteras que ahogaran el vecindario en sonido cuando cambiaba el clima.

El hábito de ahorrar

Volverse financieramente independiente es su objetivo a largo plazo. La forma más sencilla de lograrlo es desarrollar el hábito de ahorrar entre el 10 y el 20 por ciento de sus ingresos a lo largo de su vida.

Si está empezando a endeudarse hoy, como lo hace la mayoría de las personas, comience ahorrando el 1 por ciento de sus ingresos y viviendo con el otro 99 por ciento. Una vez que se sienta cómodo viviendo con el 99 por ciento, aumente su tasa de ahorro al 2 por ciento de sus ingresos, luego al 3 por ciento, al 5 por ciento y, finalmente, al 10 por ciento. Dentro de aproximadamente un año, vivirá cómodamente con entre el 80 y el 90 por ciento de sus ingresos, ahorrando e invirtiendo el resto. Si haces esto durante toda tu vida laboral, te convertirás en millonario.

Este método funciona, por cierto, porque los seres humanos somos criaturas de hábitos. Adquieres el hábito

de gastar la cantidad de dinero que estás ganando. Pero si primero te pagas a ti mismo, desde arriba, y ahorras ese dinero, adquieres el hábito de vivir con lo que te queda. Muy pronto, lo que al principio parece un poco difícil se vuelve muy cómodo. Entonces su patrimonio financiero comienza a crecer.

Los millonarios que se han hecho a sí mismos desarrollan el hábito de vivir dentro de sus posibilidades. La clave del éxito financiero se puede resumir en cinco palabras: gastar menos de lo que gana. Gasta menos de lo que ganas e invierte la diferencia.

Cinco cosas que no se deben hacer para el éxito financiero

Hay cinco cosas que no se deben hacer para tener éxito financiero:

1. No busque dinero fácil ni se deje llevar por ideas y planes para hacerse rico rápidamente.
2. No busques recompensas sin trabajar. Todas las personas que logran el éxito financiero trabajan duro y durante mucho tiempo.
3. No esperes que otro lo haga por ti: tú eres el responsable.
4. No confíes en la suerte ni esperes milagros. Nunca ocurren en asuntos financieros.
5. No esperes tener éxito la primera vez. Cometerás cientos de pequeños errores en el camino hacia el desarrollo de la sabiduría y la experiencia que necesitas para conseguir y conservar una fortuna financiera.

Cinco pasos para el éxito financiero

Permítanme terminar este capítulo con cinco pasos para lograr el éxito financiero:

1. Estudie y comprenda cada aspecto de cualquier inversión que realice por el resto de su vida. Si no comprende una inversión, no invierta su dinero en ella.
2. Buscar continuamente formas de agregar y aumentar valor en cada situación.

3. Esté preparado para hacerse rico lentamente. Todo dinero serio es dinero paciente y a largo plazo.
4. Sea frugal con su dinero en todo momento. Sea cuidadoso y reflexivo sobre cómo lo invierte y lo gasta; Vigila continuamente tu dinero como un halcón.
5. Decídase hoy a aumentar su tasa de ahorro entre el 10 y el 20 por ciento de sus ingresos por el resto de su vida y luego invierta ese dinero con cuidado. Finalmente, no pierdas dinero.

Todas las habilidades para ganar dinero se pueden aprender. Puedes aprender todo lo que necesites aprender para lograr cualquier objetivo que te propongas. Casi todos los que hoy son ricos empezaron siendo pobres. Si estudia lo que otras personas financieramente exitosas han hecho en el pasado y hace lo correcto una y otra vez, eventualmente obtendrá los mismos resultados. Con el tiempo logrará la independencia financiera que desea y espera.

Cómo convertirse en millonario

Ya he señalado que hay más oportunidades que nunca para que las personas se conviertan en millonarias en los próximos años, pero las reglas básicas para convertirse en millonario nunca han cambiado.

Gasta menos de lo que ganas

Como enfaticé en el capítulo anterior, gaste menos de lo que gana y ahorre o invierta el saldo. Hace algunos años, estaba dando un seminario sobre éxito y logros financieros. En el descanso, varias personas bien vestidas estaban a mi alrededor al pie del escenario. Un joven se abrió paso entre la multitud. Evidentemente no estaba del todo bien: vestía mal y en cuanto empezó a hablar quedó claro que tenía un problema mental. Él dijo: "Sr. Tracy, ¿puedo tener éxito yo también? No sabía qué decirle. Luego pasó a hablar. Él dijo: "Sr. Tracy, vivo en un hogar grupal". Lo que te dice cómo era la situación de su vida. Dijo: "Reparamos muebles". Lo que te decía su nivel de competencia. "Señor. Tracy", dijo, "cada mes ahorro \$100. Si hago eso, ¿tendré éxito?"

Dio la casualidad de que el día anterior había estado leyendo tablas de interés compuesto, que no leo con tanta frecuencia. Descubrí que si ahorrabas 100 dólares al mes, invertías en un buen fondo mutuo que aumentaba un 10 por ciento anual, y lo hacías desde los veinte hasta los sesenta y cinco años, valdrías 1.118.000 dólares. A ese joven, sin ninguna ventaja para él, alguien le había dado un buen consejo. Ahorró 100 dólares al mes de sus ganancias y terminaría siendo una de las personas más ricas de la sociedad. Terminaría siendo más rico que los médicos, abogados, arquitectos, ingenieros y empresarios que no ahorraron tanto como él. Como dijo Albert Einstein: "El interés compuesto es la fuerza más poderosa del universo".

Invertir \$100 al mes de forma regular te hará rico. Piense en lo que harían \$200 o \$300 o \$500 al mes. Gaste

menos de lo que gana, pague usted mismo primero, ahorre el 10 por ciento de cada cheque de pago y vive del resto. Si no puedes hacer esto, como dije en el capítulo anterior, comienza con el 1 por ciento y vive con el 99 por ciento hasta que desarrolles el hábito y te resulte fácil y automático vivir con menos.

Cuando era joven y recién comenzaba, Lloyd Conant, el fundador de la compañía de audio Nightingale-Conant, dijo: "Brian, tienes la capacidad potencial de ganar mucho dinero en la vida. Recuerda esto: lo que cuenta no es cuánto ganas, sino cuánto conservas".

¿Cómo guardas tu dinero? Simple: retrasar, aplazar, procrastinar en cada gasto. Si estás pensando en comprar una casa, un coche, un barco o hacer un viaje, tómate treinta días para decidir. Nunca se apresure a hacer un gasto grande, incluso si se trata de un estéreo. Sigue lo más sorprendente: si piensas durante un tiempo en un gran gasto, tus ganas de comprarlo se desvanecerán. Piensas: "Sabes, sería mejor que ahorrara ese dinero y lo invirtiera en algo que crezca en lugar de gastarlo en este momento".

Esta es la mentalidad de los millonarios hechos a sí mismos. Nunca compras cosas nuevas cuando puedes comprar usadas. Los estudios sobre millonarios hechos a sí mismos muestran que nunca compran autos nuevos. ¿Por qué? Porque si compras un auto nuevo, pierdes el 30 por ciento de su valor cuando lo sacas del concesionario, debido a la depreciación. Los millonarios hechos a sí mismos compran buenos coches que tienen dos o tres años; Se les ha eliminado toda la depreciación, pero todavía están en garantía. Compraran un coche y lo conducirán durante diez años hasta que se desmorone. Tomarán todo el dinero que la gente usa para comprar autos nuevos, compraran propiedades, invertirán cuidadosamente en sus negocios y pondrán el dinero donde crezca. Si compraras un coche usado cada diez años y lo condujeras hasta que se le fallaran las ruedas, tomaras todo ese dinero extra y lo invirtieras con cuidado, eso daría un salto cualitativo hacia la independencia financiera.

Realice un seguimiento de sus gastos

Cuento sus centavos y los dólares se cuidarán solos. Un estudio reciente demostró que las personas que hacen un seguimiento de sus gastos ahoran un 50 por ciento más que las que no lo hacen.

Mantenga una pequeña libreta de espiral en su bolsillo. Cada vez que gastes dinero en algo, escríbelo. Los psicólogos han descubierto que escribir algo te hace consciente de ello: estás mucho más atento a ello. Si compras un capuchino con leche descremado y frappé doble en una cafetería por 4,35 dólares, lo anotas. Si compras un periódico o una Coca-Cola, lo anotas; si sales a almorzar, lo anotas. Al hacer esto y realizar un seguimiento de sus números, automáticamente comenzará a gastar menos. Las personas que hacen esto durante un mes gastan un 50 por ciento menos, porque muchos de los gastos que hacemos son absurdos; Ni siquiera pensamos en ellos.

Añadir valor

Como ya he dicho, toda riqueza proviene de agregar valor de alguna manera. Agrega valor haciendo cosas más importantes: encuentra las cosas que son más importantes para sus clientes y las hace por ellos. Agrega valor haciendo las cosas más rápido, más barato y mejor. Ésta es la clave del éxito en los negocios: más rápido, más barato y mejor. Todos los días, busque una manera de atender a sus clientes más rápido, más barato y mejor.

También se agrega valor al reducir costos y brindar a las personas más de lo que quieren y necesitan a precios que están dispuestos y son capaces de pagar. Recuerde la famosa cita del orador motivacional Zig Ziglar: "Puedes conseguir todo lo que quieras en la vida si ayudas a otras personas a conseguir lo que quieren". Esa es la clave para hacerse rico.

De dónde vienen los millonarios

¿De dónde vienen en Estados Unidos los millonarios que se han hecho a sí mismos? Los empresarios representan el 74 por ciento de ellos. Mire a sus grandes emprendedores: Bill Gates; su socio, Paul Allen; Warren Buffett; Larry Ellison; Michael Dell; Sam Walton: todos empezaron sin nada. Comenzaron sus propios negocios con un poco de dinero y mucho esfuerzo. (En realidad, la principal fuente de emprendimiento millonario son los negocios de telefonía celular).

La segunda fuente de millonarios hechos a sí mismos, el 10 por ciento, son los ejecutivos bien pagados: personas

que trabajan para grandes empresas y están bien remuneradas, obtienen opciones sobre acciones y conservan su dinero.

La tercera categoría de millonarios hechos a sí mismos, otro 10 por ciento, está formada por profesionales (médicos, abogados, arquitectos, ingenieros) que tienen éxito en sus prácticas y acumulan dinero.

El siguiente grupo (el 5 por ciento de los millonarios hechos a sí mismos) son los vendedores. Quizás trabajaron para la misma empresa o para muchas empresas, pero vendieron toda su vida. Ganaron mucho dinero, guardaron el dinero y lo conservaron.

¿Cuál es la habilidad más importante para alcanzar la riqueza? Ventas.

El éxito en el emprendimiento se basa en su capacidad para iniciar un negocio y vender algo. Si se combinan las categorías de empresarios y vendedores (74 por ciento más 5 por ciento), se ve que el 79 por ciento de las personas se han convertido en millonarios a través de las ventas.

El último 1 por ciento de la riqueza no heredada proviene de todas las demás fuentes: escritores, estrellas de cine, inventores. A juzgar por los periódicos y revistas, se puede pensar que son la principal fuente de riqueza en Estados Unidos. Las personas que accidentalmente encuentran dinero, ganan la lotería o se convierten en estrellas de rock son muy raras. Casi todo su potencial de éxito depende de su capacidad para iniciar un negocio y vender un producto o servicio.

Cualidades de los millonarios

La cualidad número uno de los millonarios hechos a sí mismos es la honestidad. Earl Nightingale solía decir que si la honestidad no existiera, habría que inventarla como la forma más segura de hacerse rico. La razón es simple: todos los negocios se basan en la confianza. Nadie puede tener éxito en los negocios a menos que todos confíen en ellos. Sus clientes tienen que confiar en ellos cuando venden sus productos o servicios; su personal tiene que confiar en ellos; el banco tiene que confiar en ellos; sus proveedores tienen que confiar en ellos. Descubrirá que los empresarios son algunas de las personas más honestas que jamás haya conocido. Cuando un empresario es deshonesto, sale en los periódicos. Pero de veintiséis millones de empresas en Estados Unidos, sólo una pequeña fracción

son realmente deshonestas, porque si eres deshonesto en los negocios, estás acabado. Tienes que mudarte a otro país; nunca podrás empezar de nuevo, porque tu integridad ha sido comprometida.

La segunda cualidad de los millonarios hechos a sí mismos es la autodisciplina. Después de décadas de investigación, Napoleón Hill concluyó que la autodisciplina es la llave maestra de la riqueza: la disciplina para obligarte a hacer lo que debes hacer cuando debes hacerlo, te apetezca o no. La disciplina es la clave. Levántese por la mañana, póngase a trabajar, concéntrese en tareas de alta prioridad, pague el precio del éxito y avance. Diré más sobre la autodisciplina en el [capítulo 10](#).

La tercera cualidad de los millonarios hechos a sí mismos es llevarse bien con los demás. Para tener éxito, los millonarios que se han hecho a sí mismos tienen que complacer a un gran número de personas. Son agradables; a la gente le gustan y está dispuesta a comprarles; la gente está dispuesta a trabajar con ellos y para ellos; la gente está dispuesta a prestarles dinero. Tomarse el tiempo para ser amable con la gente es extremadamente importante.

Además, la mayoría de los millonarios que se han hecho a sí mismos tienen cónyuges que los apoyan. Tener un cónyuge que te respalde ahorra una enorme cantidad de energía. No pasarás la mitad de tu vida teniendo citas. Toda la energía que gastarías en un matrimonio o relación problemática o en encontrar pareja está disponible para que te concentres en tu negocio. Detrás de casi cada millonario o multimillonario que se ha hecho a sí mismo, hay una mujer que lo apoya en todo momento. Detrás de casi cada millonaria o multimillonaria que se ha hecho a sí misma, también hay un hombre fuerte.

La quinta cualidad de los millonarios hechos a sí mismos es que son muy trabajadores. En entrevistas con decenas de miles de ellos, se les preguntó cómo conseguían acumular un millón de dólares en una vida. El ochenta y cinco por ciento de ellos dijo lo mismo: "No era el más inteligente en la escuela. No saqué buenas notas. Vi que mucha gente tenía más cosas a su favor que yo, pero yo estaba dispuesto a trabajar más duro que ellos. No estaban dispuestos a trabajar tan duro como yo".

En una conferencia reciente, el presidente de una gran corporación nacional contó una historia motivadora sobre un amigo suyo que había ganado siete triatlones Iron Man seguidos en Hawaii. Este es el triatlón más duro del

mundo: hay que correr 26,4 millas, nadar 3,5 millas y andar en bicicleta 125 millas. El presidente le preguntó a su amigo: "¿Cómo pudiste correr y ganar tantos triatlones en la competencia más importante del mundo?" Su amigo respondió: "Bueno, muchos de ellos tienen mejor estructura física que yo, pero yo gano porque no están dispuestos a soportar el dolor que yo estoy dispuesto a soportar".

¿No es esa la razón del éxito? Las personas exitosas están dispuestas a soportar el dolor (las largas noches, los fines de semana largos, la preocupación, el estrés, las dificultades) y seguir adelante.

La sexta cualidad de los millonarios hechos a sí mismos es que hacen lo que les encanta hacer. La mayoría de los millonarios hechos a sí mismos le dirán: "Nunca trabajé un día en mi vida. Simplemente hago lo que amo hacer y me pagan bien por ello".

Mientras experimenta y prueba diferentes trabajos y carreras, busque algo que realmente disfrute. Si estás en ventas, busca un producto que te guste, que uses y que te entusiasme. Busque clientes a los que le guste vender, busque mercados en los que le guste trabajar, de modo que cuando vaya a trabajar esté feliz todo el tiempo.

Encontrarás que para tu éxito es esencial hacer algo que te guste. Ofrezca un producto que le guste y véndalo a las personas que realmente le importan. Si eso no se ajusta a la descripción ahora, intente con otra cosa. No significa que seas la persona equivocada; puede simplemente significar que estás en el lugar equivocado en este momento.

Papa rico Papa pobre

Mi buen amigo Robert Kiyosaki es famoso por su filosofía de Padre Rico, Padre Pobre. Clasifica a las personas en cuatro categorías. La primera categoría son los empleados. Trabajan por un salario. No obtienen ningún beneficio fiscal, aparte de lo que se deduce de su sueldo. Es muy difícil para una persona que trabaja por un salario alcanzar la independencia financiera. Como dice mi amigo Mark Victor Hansen: "Tienen un trabajo, y la palabra trabajo significa que está en quiebra".

La segunda categoría de personas son los trabajadores por cuenta propia. Estos son contratistas independientes; trabajan por comisiones; trabajan con ingresos; Trabajan con bonificaciones, pero son lobos solitarios.

La tercera categoría son los empresarios. Estos también son lobos solitarios, pero tienen personas trabajando para ellos que realizan tareas especializadas, por lo que hacen más cosas de las que harían individualmente.

El cuarto grupo de personas son los inversores. Invierten su dinero para crear fuentes de ingresos, o lo que llamamos ingresos pasivos. Invierten en una empresa o negocio dirigido por otros y que genera ganancias constantes, como pozos petroleros o bienes raíces comerciales o residenciales.

La riqueza son ingresos de otras fuentes. Tengo un buen amigo que vino del Líbano hace muchos años, no sabía hablar inglés y ahora vale una enorme cantidad de dinero. Un día, hace años, me preguntó: "Brian, ¿cuánto dinero ganas?"

Le dije: "Bueno, lo estoy haciendo bastante bien".

"Supongo, según mi conocimiento de su negocio, que está ganando aproximadamente esta cantidad de dinero". Fue bastante preciso. Preguntó: "¿Cuántas fuentes de riqueza tienes además de tu trabajo?"

"¿Quéquieres decir?"

"Si dejaras de trabajar, ¿cuánto dinero tendrías?"

"Si dejara de trabajar, todo se pararía. Sería como un coche que se detiene cuando se queda sin gasolina".

"Entonces no eres rico en absoluto. Estás ganando mucho dinero, pero no eres rico. Sólo eres rico cuando recibes dinero, ya sea que trabajes o no".

Eso fue como una bofetada con un pescado mojado. Cambié toda mi vida financiera. Empecé a pensar más seriamente en desarrollar activos, invertir, etc., porque la riqueza es dinero en el buzón. La riqueza es dinero que llega trabajes o no.

En la filosofía de Padre Rico, Padre Pobre, su objetivo es pasar de empleado (ahorrando su dinero) a autónomo (trabajando a comisión), a empresario (haciendo que personas trabajen para usted) a inversionista (donde su dinero trabaja para usted). usted, y el dinero llega independientemente de que trabaje o no).

La regla en la vida es empezar sin nada (como es tradición en la sociedad estadounidense). Es como hacer cola para una gran maratón. Todo el mundo empieza a correr: algunas personas ganarán, otras se quedarán atrás en el grupo, otras volverán después de que todos se hayan ido a casa.

Empiezas con mucho tiempo, pero sin dinero. A lo largo de su vida laboral, su objetivo es cambiar esa proporción, de modo que tenga menos tiempo a medida que envejece pero más dinero. Finalmente llegas al punto en que tu dinero gana más que tú; en ese momento podrás renunciar y trabajar a tiempo completo administrando tu dinero. Ese es tu objetivo. Al principio de la vida, se cambia tiempo por dinero; Más adelante en la vida, cambias dinero por tiempo.

Claves para la planificación financiera personal

A continuación te damos algunas claves para la planificación financiera personal.

El primero es la focalización. La focalización significa que usted establece objetivos financieros claros para su vida. Usted determina su meta de ingresos anuales este año, el año próximo y el año siguiente. Tú determinas tu objetivo de ahorro mensual. ¿Cuánto vas a ahorrar cada mes? Escríbalo en la esquina superior derecha de una hoja de papel.

El mero hecho de escribir estos números hace que sea mucho más probable que realmente los alcance. (Si no tiene idea de una meta de ingresos anual, vea lo que gana al final del año cuando reciba su formulario W-2). Si no tiene idea de una meta de ahorro mensual, tendrá una tendencia natural para gastar el dinero.

¿Cuánto quieres que valga cada mes y cada año? Ten objetivos claros: no puedes acertar en un objetivo que no puedas ver.

El segundo paso es hacer un balance. Calcula tu patrimonio neto. ¿Cuánto vales hoy exactamente? ¿Cuánto debes exactamente? ¿Cuál es su patrimonio neto actual? ¿Cuánto valdrías hoy si tuvieras que venderlo todo? Repase toda su vida financiera y haga una lista. Imagínate que tuvieras que vender todos tus bienes y mudarte a otro país; tienes que tener una venta de liquidación, una venta de permuta o una venta de garaje. ¿Cuánto tendrías si tuvieras que venderlo todo?

Algunas personas pueden decir: "Tengo muebles por valor de 100.000 dólares". Pero si tuvieras que vender tus muebles, ¿cuánto podrías obtener por ellos? La respuesta es 10 centavos de dólar. Si tuviera que vender la mayoría de sus posesiones personales, tendría suerte si consiguiera

entre 10 y 20 centavos por dólar. Sea honesto: ¿cuánto vale realmente hoy y cuál es su objetivo para la jubilación?

Analiza tu situación actual. Escriba cuánto tiene hoy en la esquina inferior izquierda de la página. En la esquina derecha, tienes tu objetivo de jubilación. Dibuja una línea entre los dos. Eso le indica hasta dónde tiene que llegar para acumular veinte veces sus costos anuales.

La tercera clave es recortar, reducir tus gastos. Calcule cuidadosamente cada gasto y evalúelo antes de gastar el dinero. Antes de realizar un gasto, escríbalo, piénselo y hable de ello con los demás. No gastes impetuosamente. Procrastinar en la compra de artículos grandes. Examine sus mayores gastos mensuales y busque formas de reducirlos o eliminarlos.

La gente suele comprar o alquilar la casa más grande que pueden permitirse. Pero en junio de 2021, Warren Buffett valía más de 108.000 millones de dólares. Vive en la misma casa en la que empezó hace treinta años y conduce el mismo coche que conducía hace diez años. Antes de morir, Sam Walton conducía una camioneta que había conducido durante diez años. Esta actitud hacia el dinero se extendió a todo lo que hicieron estos hombres: buscaron constantemente formas de reducir los gastos. Necesitas hacer lo mismo.

La cuarta parte es: hazte más valioso. Concéntrate en tu tarifa por hora. ¿Cuál es su tarifa por hora hoy? Obtienes tu tarifa por hora tomando tu salario o ingreso anual y dividiéndolo por 2000 (el número promedio de horas trabajadas en un año). Por ejemplo, si hoy gana 50.000 dólares al año, su ingreso anual dividido por 2.000 se reduce a 25 dólares la hora. Decidir duplicar sus ingresos significa duplicar su salario por hora a \$50 por hora. ¿Qué puedes hacer para aumentar tu valor de modo que alguien te pague voluntariamente \$50 por hora?

Eso nos lleva de regreso a la ley de tres: ¿cuáles son las tres cosas que haces que aportan más valor y cómo puedes mejorar cada vez más en esas tres cosas? Aplica la regla 80-20 a tu trabajo. ¿Cuáles son el 20 por ciento de las cosas que haces que aportan el mayor valor? ¿Cómo podrías hacer más de esos durante todo el día?

Finalmente, prepárate para cambiar de trabajo. Un joven que decía tener veinticinco años se me acercó en un seminario. Él dijo: "Sabes, quiero mejorar mi vida, pero soy plomero. Llevo varios años obteniendo mi billete de oficial. Trabajo para una empresa de plomería, pero todos los tipos

de esta empresa que ganan dinero son los vendedores. Venden suministros de plomería a contratistas".

"¿Por qué no te conviertes en vendedor?" Yo dije.

"¿Tendré que abandonar mi entrenamiento?"

"Mira", dije. "Olvídate de tu entrenamiento. Su responsabilidad más importante es ganar lo máximo que pueda. Sabes mucho sobre plomería. Tienes mucho en común con las personas con las que estás hablando".

"Nunca pensé en eso, pero no sé vender".

"Puedes aprender a vender escuchando programas de audio, leyendo libros y asistiendo a cursos".

El dijo: "Por Dios, lo haré".

Unos dos años después, el hombre se me acercó y me dijo: "¿Te acuerdas de mí? Yo era fontanero. Me dijiste que cambiara de trabajo y así lo hice. Gano el triple de lo que ganaba como plomero a tiempo completo. Nunca he ganado tanto dinero en mi vida. Tengo una casa mejor para mis hijos, un auto mejor, una vida mejor; tomamos mejores vacaciones. Muchas gracias por tu consejo."

Algunos trabajos tienen un techo. A veces has tocado el techo. No importa lo duro que trabajes o lo bueno que seas, la empresa no te pagará más. Es hora de encontrar un trabajo mejor. Ahora estás preparado para ello. Ahora eres un buen partido. Ahora eres el tipo de persona que los empleadores querrán contratar.

Las claves del emprendimiento

Como vimos en el capítulo anterior, el 74 por ciento de los millonarios hechos a sí mismos en Estados Unidos son empresarios. En consecuencia, el espíritu empresarial (iniciar su propio negocio) es el camino más probable hacia el éxito financiero.

Necesitas varias cosas para iniciar tu propio negocio. La primera es la competencia. Debes ser muy bueno en lo que haces. La gente sólo comprará a aquellos que crean que pueden servirles mejor que nadie. Debes tomarlo como una afrenta personal si alguien dice que los productos o servicios de tu competencia son mejores que los tuyos. Concéntrate en unirse al 10 por ciento superior. Concéntrate en ser excelente en lo que haces.

La segunda clave para iniciar su propio negocio son los clientes. Su primer trabajo es conseguir un cliente. Su segundo trabajo es conseguir un cliente. Su tercer trabajo es conseguir un cliente. Su trabajo es conseguir clientes durante todo el día y nunca apartar la vista de ellos. Los clientes son la clave del éxito empresarial. Como he dicho, las empresas exitosas tienen altas ventas y las empresas que no tienen éxito tienen bajas ventas; todo lo demás son comentarios.

La tercera C es el flujo de caja. Esta es la vida del negocio. Los empresarios exitosos piensan en su flujo de caja todo el tiempo. Sé exactamente, hasta el último centavo, cuánto entra y sale de mi negocio cada día. Tengo un informe completo sobre dónde está todo el dinero todos los días. Tengo un informe completo de cada venta y cada dólar de cada venta, cada gasto y cada factura, todos los días. Mantengo la vista en el flujo de caja como un médico tomaría el pulso a un paciente críticamente enfermo. Es muy importante que hagas eso. Como dijo el orador motivacional Jim Rohn: "La informalidad trae víctimas".

Cómo empezar

Antes de entrar en un negocio, estúdialo y apréndelo en cada detalle. Trabaja en el negocio, al menos por uno o dos días. Trabaja los fines de semana, trabaja por las tardes y trabaja gratis. Simplemente diga: "Sabes, me gustaría aprender sobre el negocio. ¿Puedo trabajar gratis? La gente no te rechazará; Dirán: "Claro, pasa".

Una vez que estés dentro, pregunta: "¿Por qué haces esto? ¿Por qué haces eso? ¿Cómo funciona esto?" Mucha gente ha probado un negocio de esta manera. Después de unas horas o unos días, dirán: "Este no es mi negocio". O: "Me gusta este negocio. Creo que puedo hacerlo bien".

Suscríbete a las publicaciones de tu ámbito empresarial y léelas. Asiste a congresos y ferias comerciales y asiste a las charlas impartidas por los mejores.

Tengo un amigo que vino de Inglaterra como inmigrante y, para sobrevivir, vendió espacios publicitarios para una pequeña publicación. Quedó en quiebra. Se puso a trabajar para otra publicación, que también quebró. Dijo: "Podría publicar una revista". Miró a su alrededor. La gente le preguntaba: "¿Por qué no hay una revista sobre deportes y pesca en este estado?" Pensó: "Empezaré una revista sobre deportes". Empezó una pequeña revista y empezó a vender publicidad: esa era su habilidad. Hizo que la gente escribiera las historias mientras él vendía la publicidad.

Aproximadamente un año después de iniciar este proyecto, mi amigo era un hombre pequeño con su pequeña publicación, trabajaba desde su casa y simplemente se las arreglaba. Asistió a una conferencia para editores de revistas en Nueva York y asistió a una conferencia sobre contabilidad de publicaciones de spa. El orador dijo: "Cuando tomas tu estado de cuentas y tienes tus ventas en la parte superior, luego tienes todos tus gastos y los deduces, ¿cómo se llama esta línea al final de la página?"

Todo el mundo decía: "Ese es el resultado final".

"¿Qué representa eso?"

"Eso representa sus ganancias o pérdidas".

"Sí, así es como lo hace la mayoría de la gente. Quiero que lo hagas diferente. Quiero que le des la vuelta: haz que tu resultado final sea tu resultado final. En la parte superior, escriba las ganancias que pretende obtener cada mes. Debajo de eso, escribe las ventas que tendrás que realizar para generar esas ganancias y luego los costos en

los que incurrirás. Comience con sus ganancias, en lugar de terminar con ellas, si tiene suerte".

Mi amigo salió de esa conferencia y nunca miró hacia atrás. Hoy posee veintinueve publicaciones. Es multimillonario, una de las personas más respetadas del país. Nunca ha perdido dinero en un solo mes en ninguna publicación, lo cual es inaudito en la industria de las revistas. Todo se debió a esa conferencia a la que asistió en esa conferencia de ese contador que tuvo una idea.

Te cuento esta historia porque nunca sabes de dónde va a surgir esa idea. Tienes que exponerte a muchas buenas ideas. Tienes que ir donde están las ideas. Si quieres pescar, pesca donde están los peces. Si desea aprender cómo administrar bien su negocio, vaya a donde otras personas en su campo hablan sobre cómo administrar bien un negocio. Lea, escuche, aprenda, hable y pida consejo.

Amplíe sus ganancias

Comience poco a poco y amplíe sus ganancias. Alguien podría decir: "No puedo conseguir un préstamo bancario para iniciar un negocio". Por supuesto que no puedes. Los bancos no prestan dinero a la creación de empresas. Tampoco los capitalistas de riesgo. Nadie da dinero a las startups. El noventa y nueve por ciento de todos los nuevos negocios se financian con dinero del amor. Amar el dinero es tu propio dinero, porque amas tu idea, y el dinero de tus amigos y familiares, porque ellos te aman. Por lo tanto, comience poco a poco con un poco de dinero, venda algo, obtenga ganancias y luego vuelva a hacerlo.

Una excelente manera de iniciar un negocio (millones de personas lo han hecho y se han vuelto ricas) es el mercadeo en red. El mercadeo en red ofrece productos y servicios maravillosos (salud, belleza, productos para el cuidado del hogar, etc.) que generalmente son de muy alta calidad. En lugar de venderlos a través de puntos de venta minoristas, que tienen que ser abastecidos por puntos de venta mayoristas, que a su vez tienen que ser abastecidos por intermediarios, las empresas toman el dinero que normalmente pagarían en comisiones y márgenes y lo entregan a la cadena de mercadeo en red. Pueden pagar hasta el 40, 50 o 60 por ciento del precio minorista total. Se lo devolverán a las personas que lo vendan, una persona a la vez.

El mercadeo en red es ahora un negocio de \$140 mil millones de dólares en todo el mundo y está creciendo como la maleza. Puedes comenzar con unos \$100. Puede hacer crecer su negocio a partir de sus propios resultados, de su propio esfuerzo. Ese es un gran lugar para comenzar.

Lo fundamental del mercadeo en red es vender algo que le guste, en lo que crea, que usted mismo use y de lo que se beneficie, y que sienta que otras personas también disfrutarían y se beneficiarían. Si puede hacer eso, será un gran vendedor de su producto.

Aprende las cuerdas

También puedes iniciarte en el negocio de otra persona y aprender a manejarlo. ¿Interesado en conseguir una franquicia de Burger King? Hay que trabajar cuatrocientas horas en un Burger King. Después de haber solicitado la franquicia, tienes que trabajar en cada parte del negocio hasta sumergirte en la hamburgerología (sí, la llaman así) y decir: "Sí, este es el negocio en el que quiero estar". "Un enorme número de personas que dicen: "Quiero una franquicia de Burger King" salen libres después de haber trabajado en un establecimiento, porque se dan cuenta de que no es lo adecuado para ellos. El mejor momento para descubrir que un acuerdo comercial no es adecuado para usted es antes de iniciar.

Una vez que comience, utilice su cerebro y energía en lugar de capital e inversión para comenzar. Siempre que puedas, utiliza la creatividad, la inteligencia, el trabajo duro, el carácter y la personalidad, en lugar de invertir dinero. Hace un par de años, de camino a una charla que estaba dando a mil empresarios potenciales, pasé por una librería y encontré un libro llamado 1.001 empresas que puedes iniciar por menos de 100 dólares. Había página tras página tras página. La gente me dice: "No tengo suficiente dinero para iniciar un negocio", pero hay más de mil negocios que puedes iniciar por menos de \$100 y crecer gracias a tus propios esfuerzos.

La clave del éxito en todo negocio es la capacidad de ventas, y la capacidad de ventas se puede aprender. Puedes tener una empresa promedio con un producto promedio y puedes tener una experiencia promedio, pero si eres un gran vendedor, serás rico. Podrías tener el mejor producto, mercado y demanda, pero si no eres hábil en ventas, te preocuparás por el dinero toda tu vida.

Cree un plan de negocios antes de comenzar. Un plan de negocios le plantea toda una serie de preguntas sobre su producto, clientes, mercado, financiación, publicidad, promoción, producción, servicio, estándares, contabilidad y todo lo demás. Le obliga a formular las preguntas críticas que harán prosperar o deshacer su negocio. (Por cierto, puede simplemente conectarse a Internet, descargar una plantilla de plan de negocios y completar los espacios en blanco).

Muchas personas elaboran un plan de negocios y se dan cuenta: "Pensé que era una gran idea de negocio, pero no puedo lograrlo desde aquí. Ahora que he respondido estas preguntas, no es una buena idea en absoluto. No hay suficientes clientes para pagar el precio que tengo que cobrar. No hay suficientes clientes a los que pueda conseguir para cambiar lo que están usando actualmente". Un plan de negocios le ayuda a pensar en estas cosas antes de que sea demasiado tarde.

Una vez que comience, concentre el 80 por ciento de su tiempo en ventas y marketing. Olvídate de la contabilidad. Olvídate de la contabilidad. Olvídate de empacar cajas. Olvídate de cargar camiones. Dedique el 80 por ciento de su tiempo a trabajar en el mercado. Esto es más importante que cualquier otra cosa.

Practica la frugalidad en todas las cosas. Los empresarios exitosos son muy baratos; los empresarios fracasados malgastan su dinero. Durante la explosión de las puntocom y las bombas punto en Silicon Valley, la gente recibía enormes cantidades de financiación de capital de riesgo incluso antes de tener una empresa en funcionamiento. Gastaron el dinero en cosas increíbles. Un grupo de empresarios creó una empresa puntocom. Decidieron recaudar capital organizando un espectáculo en Las Vegas e invitaron a capitalistas de riesgo de todo el país. Gastaron 13 millones de dólares en un espectáculo de una noche, a pesar de que al principio solo tenían 14 millones de dólares. Llevaron la empresa a la quiebra y el propietario fue a la cárcel por malversación de fondos.

Sea muy estricto con su dinero; conseguir muebles y equipos usados; utilizar oficinas de segunda mano. Compra las cosas con mucho cuidado, sólo cuando las necesites y sólo en la cantidad que necesitas en este momento. Actúe como si su empresa estuviera al borde de la quiebra todo el tiempo y busque formas de mantener sus costos bajos y ajustados.

Finalmente, aprenda de cada error y experiencia. Descubrirá que todos los negocios son prueba y error. Cuando inicias un nuevo negocio, cometerás una enorme cantidad de errores. Eso es de esperarse. Deténgase después de cada experiencia y diga: “¿Qué hemos aprendido de esto? ¿Qué nos dice esto que nos ayudará a ser mejores y más inteligentes la próxima vez?

Cuando hables de las lecciones, todos serán positivos, el interruptor de la luz de todos se encenderá al máximo y la gente se volverá más creativa.

Como sugerí antes, utilice las dos preguntas mágicas: *¿Qué hicimos bien en esta situación? ¿Qué haríamos diferente la próxima vez?*

Préstamo del banco

Todo el mundo habla de pedir prestado al banco. Lo primero que hay que saber es que los bancos sobreviven y prosperan concediendo buenos préstamos a clientes que los devolverán rápidamente.

Por favor, comprenda esto: cuando habla con un banquero, el banquero no lo ve como una persona, sino como una fuente de ingresos para el banco. El banco te presta el dinero a una tasa más alta de la que paga. El éxito o el fracaso de la persona al otro lado del mostrador está determinado por si ha realizado o no buenos préstamos. Si han hecho buenos préstamos, los ascienden. Si hacen malos préstamos, son despedidos y excluidos de la industria bancaria.

Cuando un banquero te mira, es muy cauteloso. Los banqueros, como se puede imaginar, no son personas de alto riesgo. De hecho, los bancos no están en el negocio de asumir riesgos.

Cuando evalúan un préstamo, como me dijo una vez un banquero, se fijan en cinco cosas, las cinco C:

1. Calificación crediticia. Pueden recurrir a su computadora, ingresar su nombre y obtener su calificación crediticia de tres compañías de calificación en dos segundos, y pueden imprimirla. Su calificación crediticia les indica cuánto pueden prestarle o no, según las regulaciones bancarias, y cuánto deben cobrarle por el préstamo. A veces puede ser bastante alto. Por eso su calificación crediticia es personal. Sea exigente con su

calificación crediticia, porque es el punto de partida de cada centavo que pide prestado por el resto de su vida.

2. Garantías reales: otros activos. Una vez fui a un banco a pedir dinero prestado para mi empresa. Dijeron: "¿Qué más tienes?"

"¿Qué quieres decir con qué más?" Yo dije. "Mi empresa."

"No, no consideramos a su empresa como un activo, porque si su empresa no tiene éxito, no tendrá valor. Queremos saber si tiene una casa, un automóvil, inversiones inmobiliarias, etc. Querían una lista de todos los activos que tenía antes de prestarme dinero.

El banco quiere una garantía muy superior a la cantidad que usted solicita prestado para su negocio. De hecho, este banquero me dijo que cuando alguien viene al banco por primera vez, quiere 5 dólares de garantía por cada dólar que presta, en caso de que las cosas salgan mal.

3. Flujo de caja. Los banqueros quieren saber todo el dinero que ingresa a su empresa y todas las demás fuentes de flujo de efectivo que pueden utilizarse para pagar la deuda. No sólo se preocupan por su empresa; Quieren saber cuánto gana su esposa y cuánto obtiene usted de una póliza de seguro, de una inversión o de un bono. Quieren cada centavo sobre la mesa.

4. Compromiso. ¿Cuánto de tu propio dinero has invertido? ¿Cuánto tienes sobre la mesa?

Si no ha aportado todo su dinero, se mostrarán reacios a prestarle el suyo.

5. Lo último que buscan los banqueros es su carácter, su reputación. ¿Tienes buena reputación? ¿Es usted conocido en la comunidad como una persona que paga sus deudas? Muy a menudo, el tamaño de tu personaje abrumará a todos los demás. Si la gente sabe que pase lo que pase, siempre pagas tus deudas, estarán mucho más dispuestas a prestarte dinero.

Buena química

Visite varios bancos si es necesario para encontrar un banquero que trabaje para usted. Es como cuando decides casarte: asegúrate de tener buena química. Cuando decida trabajar con un banco, asegúrese de llevarse muy bien con el banquero. Es posible que tengas que salir en varias "citas" antes de encontrar la adecuada.

Luego mantenga informado a su banquero de cualquier cambio. Si alguna vez llega el momento en que no puede pagar sus cuentas, infórmeselo al banquero. Invierta mucho tiempo y esfuerzo para construir la relación y luego asegúrese de que se mantenga sólida.

Esta es la regla: los banqueros odian las sorpresas. Odian saber que no puede realizar sus pagos mensuales de intereses o capital. Necesitan saberlo con mucha antelación.

Me metí en serios problemas hace algunos años y descubrí que un préstamo bancario siempre está al día siempre que se paguen los intereses. Me había comprometido a pagar el capital y los intereses todos los meses, así que fui al banquero y le dije: "Mira, tengo un pequeño déficit aquí, pero mantendré los pagos de intereses".

El dijo: "Está bien; entendemos eso."

Los bancos entienden que las empresas tienen problemas. Siempre he mantenido mis intereses al día y siempre mantuve mi calificación crediticia por encima de 800. Entonces, si tiene problemas y no puede realizar los pagos del capital y los intereses, ofrézcase al menos a pagar los intereses.

Protegiendo sus activos

La regla es que si tienes dinero, te demandarán. Hay miles de abogados que ganan dinero con el trolling. Buscan a cualquiera en cualquier lugar que tenga dinero por el que puedan ser demandados, por cualquier motivo. Si te demandan, incluso con la demanda más ridícula, tienes que defenderte. No puedes decir: "Simplemente voy a ignorarlo". No. Si te demandan, tienes que conseguir tu propio abogado y luchar contra éllo.

El mejor consejo que he aprendido de los expertos en protección de activos es formar una sociedad en comandita familiar: una FLP. Utiliza esto para actuar como un firewall alrededor de sus activos: arroja todos sus activos por encima del muro para que estén protegidos por dentro.

Transfiere todos sus bienes, su casa, su automóvil, su negocio, todo al FLP, que es de su propiedad y de los miembros de su familia. Haga que su póliza de seguro de vida sea propiedad de un fideicomiso de seguros de vida independiente, por lo que es intocable. Redacte un testamento que asigne claramente su patrimonio y actualícelo anualmente. No dejes nada al azar en lo que respecta al testamento.

Para proteger sus bienes, asegure lo suficiente. Asegúrese de tener seguro contra incendios, robo, responsabilidad civil, inundaciones y salud. Tenga un seguro para cualquier cosa que no pueda cubrir con un cheque. Muchas personas realmente lo perderán todo porque no se aseguraron adecuadamente.

Finalmente, utilice un buen abogado para redactar contratos, fideicomisos, testamentos y acuerdos comerciales adecuados. Hace algunos años me metí en un problema legal que me llevó a una demanda que se prolongó durante dos o tres años y costó cientos de miles de dólares. Fui a ver a un abogado y le mostré el contrato por el que me demandaban. Él dijo: "Brian, ¿quién redactó este contrato?"

Dije: "Lo hice".

Él dijo: "Brian, no seas tan tacaño la próxima vez. Gaste unos cientos o miles de dólares para que un abogado lo revise, porque ellos saben dónde están enterrados todos los cuerpos. Conocen las pequeñas subcláusulas que pueden hacerle tropezar y hacerlo vulnerable a una demanda. Brian, no vuelvas a ser así de tacaño".

Nunca lo fui. Vaya, ¿hace alguna diferencia? Pague unos dólares para que un abogado lo proteja.

Autodisciplina

En las etapas de la Transformación Fénix hasta ahora, he aludido a la importancia de la autodisciplina, y en este capítulo desarrollaré esta idea más a fondo.

Su capacidad para desarrollar el hábito de la autodisciplina contribuirá más a su éxito que cualquier otra cualidad de carácter. Hace algunos años, conocí a una destacada autoridad en éxito llamada Kop Kopmeyer, que había descubierto mil principios de éxito, que había publicado en cuatro libros que contenían 250 principios cada uno. Le pregunté qué principio consideraba el más importante. Dijo inmediatamente que era autodisciplina, que definió como la capacidad de obligarte a hacer lo que debes hacer cuando debes hacerlo, te apetezca o no.

Napoleón Hill, después de entrevistar a quinientas de las personas más ricas de Estados Unidos, también llegó a la conclusión de que la autodisciplina es la llave maestra de la riqueza. Al Tomsik, el famoso formador de ventas, dijo: "El éxito es mucha disciplina". Jim Rohn dijo: "La disciplina pesa onzas, pero el arrepentimiento pesa toneladas".

El Dr. Edward Banfield de Harvard concluyó que la perspectiva a largo plazo era la clave para una movilidad social y económica ascendente. A lo largo de cincuenta años de investigación, descubrió que las personas que tenían un gran éxito podían retrasar la gratificación a corto plazo para poder disfrutar de mayores recompensas a largo plazo. Al tomar decisiones para las acciones actuales, pensaron en diez y veinte años en el futuro.

La palabra clave: sacrificio

La palabra clave aquí es sacrificio. Por eso, ahorrar e invertir en el presente es la primera clave para tener éxito financiero en el futuro. Autodisciplina significa autocontrol, autodomínio y la capacidad de cenar antes del postre. No significa que no tengas experiencias placenteras en la vida,

sino que las tendrás después de haber hecho el trabajo duro y necesario y haber completado tus tareas clave.

La recompensa por practicar la autodisciplina es inmediata. Cuando te disciplinas y te obligas a hacer lo correcto, te apetezca o no, te gustas y te respetas más. Tu autoestima aumenta, tu autoimagen mejora, tu cerebro libera endorfinas que te hacen sentir feliz y orgulloso.

De hecho, obtienes una recompensa cada vez que pones tus pies en el fuego.

La mejor parte es que la autodisciplina es un hábito que puedes aprender con práctica y repetición. Como he señalado, se necesitan aproximadamente veintiún días de repetición, sin excepción, para desarrollar un hábito de complejidad media. A veces puedes desarrollar un hábito más rápido; a veces tardará más. Depende de ti y de tu determinación.

Hace algunos años, un empresario llamado Herbert Gray comenzó a buscar lo que llamó el denominador común del éxito. Entrevistó a personas exitosas durante once años y finalmente concluyó que las personas exitosas son aquellas que tienen el hábito de hacer cosas que a las personas fracasadas no les gusta hacer. Resulta que a las personas exitosas tampoco les gusta hacerlas, pero las hacen de todos modos, porque se dan cuenta de que son el precio del éxito.

Rich DeVos, cofundador de Amway, dijo una vez: "Hay muchas cosas en la vida que no te gusta hacer, como buscar prospecciones, vender y desarrollar tu negocio por las tardes y los fines de semana, pero las haces de todos modos, así que que puedas hacer las cosas que realmente disfrutas más adelante".

Cada ejercicio de autodisciplina fortalece al mismo tiempo todas las demás cualidades positivas, del mismo modo que cada debilidad en la autodisciplina también te debilita en otras áreas.

Nueve disciplinas

Hay nueve disciplinas que puedes desarrollar y que mejorarán cada área de tu vida.

La primera es la disciplina del pensamiento claro. Thomas Edison dijo una vez que pensar es la disciplina más difícil de todas, razón por la cual tan poca gente la practica. Se ha dicho que hay tres tipos de personas: las

que piensan (una pequeña minoría), las que piensan que piensan y las que prefieren morir antes que pensar.

Tómate un tiempo para pensar en las cuestiones y problemas críticos de tu vida hoy. Reserve períodos de tiempo prolongados e ininterrumpidos: treinta, sesenta e incluso noventa minutos. Peter Drucker dijo: "Las decisiones rápidas de las personas suelen ser decisiones equivocadas". Las decisiones rápidas con respecto a su familia, su carrera, su dinero o cualquier otro asunto importante suelen ser también decisiones equivocadas. Siéntate en silencio durante treinta o sesenta minutos y piensa. Aristóteles dijo una vez: "La sabiduría, la capacidad de tomar buenas decisiones, es una combinación de experiencia más reflexión". Cuanto más tiempo te tomes para pensar en tus experiencias, más lecciones vitales obtendrás de ellas.

Practica la soledad de forma regular. Ve al silencio. Cada vez que practicas la soledad durante treinta minutos o más, activas tu mente superconsciente y activas tu intuición. Obtienes una respuesta de la pequeña y apacible voz interior.

Para pensar mejor, toma una libreta y anota cada detalle del problema al que te enfrentas. A veces, lo correcto surge al escribir los detalles.

Otra forma de pensar con mayor claridad es salir a caminar o hacer ejercicio durante treinta a sesenta minutos. Muy a menudo, cuando hace ejercicio, obtendrá conocimientos o ideas que le ayudarán a pensar mejor y tomar mejores decisiones.

También puedes hablar de tu situación con otra persona que te agrade y en la que confíes y que no esté involucrada emocionalmente. Muy a menudo, una perspectiva diferente puede cambiar totalmente tu punto de vista.

Pregunte siempre: ¿cuáles son mis suposiciones? ¿Qué estás suponiendo sobre la situación? Alec Mackenzie, el especialista en gestión del tiempo, escribió una vez: "La raíz de todo fracaso son suposiciones erróneas".

¿Cuáles son tus suposiciones? ¿Qué estás asumiendo que es verdad? ¿Qué pasa si tus suposiciones son erróneas? ¿Qué pasa si procede basándose en información falsa? Esté siempre abierto a la posibilidad de estar completamente equivocado en su curso de acción actual. Esté abierto a hacer algo completamente diferente. Esté abierto a la posibilidad de que no tenga todos los datos o que no tenga los datos correctos.

Establecimiento de objetivos diarios

La segunda disciplina que hará que tengas éxito es el establecimiento de objetivos diarios. Esto por sí solo ha transformado mi vida y la de miles de personas más.

Sabes que el enfoque y la concentración son las cualidades esenciales para el éxito. Empiece por preguntarse ¿qué es lo que realmente quiero hacer con mi vida? Haga esta pregunta una y otra vez hasta que obtenga una respuesta clara. Imagínese que tuviera 20 millones de dólares en efectivo pero sólo le quedaran diez años de vida. ¿Qué harías inmediatamente de manera diferente en tu vida? Imagina que no tienes limitaciones. Imagina que pudieras agitar una varita mágica y tener todo el tiempo, el dinero, la educación, la experiencia y los contactos que necesitas para lograr cualquier objetivo. ¿Qué harás entonces?

Ahora aquí está la clave: cómprate un cuaderno de espiral y escribe en él todos los días. Escriba diez objetivos en forma de PPP: presentes, positivos y personales. Comienza cada objetivo con la palabra I seguida de un verbo de acción. Por ejemplo, podría escribir: "Gano X cantidad de dólares para esta fecha en particular".

Todos los días, antes de comenzar, reescribe tus diez objetivos principales en tiempo presente como si ya los hubieras logrado y estuvieras informando sobre este éxito a otra persona.

Vuelva a escribir sus objetivos en una página limpia, sin mirar atrás a la página anterior. Reescríbelos de memoria. Observe cómo sus objetivos crecen, se desarrollan y cambian con el tiempo a medida que los reescribe cada día. Muchas personas han dicho que esta disciplina de fijar objetivos diarios ha transformado sus vidas mucho más rápido de lo que jamás habían imaginado.

Una vez estaba dando una charla en Galveston, Texas. El hombre que me presentó se levantó y dijo: "Tengo que contarles mi experiencia con Brian Tracy". Sosteniendo un cuaderno de espiral hecho jirones, dijo: "Cuando conocí a Brian, me dijo que escribiera mis metas todos los días. Empecé a hacer eso. Cambió mi vida por completo". Agitó su cuaderno y dijo: "Logré todos los objetivos que escribí. Nunca he visto algo más poderoso en toda mi vida". Puede hacerlo usted mismo. Es una gran disciplina.

Gestión del tiempo diario

La tercera disciplina es la gestión diaria del tiempo. Cada minuto invertido en planificación ahorra 10 minutos en ejecución. Cuanto más planifique, mejor utilizará su tiempo y más logrará. Imagínese esto: si dedicara de 10 a 12 minutos cada mañana a planificar un día (que es todo lo que necesita), ahorrará 120 minutos, o 2 horas cada día, para lograr sus objetivos. Esto supone un aumento del 25 por ciento en la productividad con el simple hecho de planificar su día con antelación.

Comienza haciendo una lista de todo lo que harás. El mejor momento para escribir tu lista diaria es la noche anterior para que tu subconsciente pueda trabajar en ella mientras duermes. Organice la lista por prioridad antes de comenzar a trabajar. Revise y observe todas las cosas que tiene que hacer y elija lo que es más importante y lo que es menos importante.

Practique la regla 80-20, que dice que el 80 por ciento de sus resultados provienen del 20 por ciento de sus actividades. ¿Cuáles son esas actividades más valiosas? Utiliza el método ABCDE para establecer prioridades, que, como hemos visto, se basa en considerar las consecuencias de hacer o no una tarea concreta.

Para recapitular: una tarea A es algo que debes hacer: hay consecuencias graves si no se completa. La tarea AB es algo que debes hacer: solo hay consecuencias leves si no se completa. La tarea AC es algo agradable de hacer, pero no importa si la haces o no. La tarea AD es algo que delegas (y delegas todo lo posible). Una tarea E es algo que eliminás (y eliminás todo lo que puedes para liberar más tiempo).

Una vez que haya escrito ABCDE junto a sus tareas, revise y organice su lista por A-1, A-2, A-3 y luego B-1, B-2, B-3, etc. Comience con su tarea A-1 a primera hora de la mañana. Una vez que comience con su tarea A-1, disciplíñese para concentrarse exclusivamente en ella hasta que esté completa al 100 por ciento.

La disciplina de la buena gestión del tiempo se extiende a todas las demás formas de autodisciplina. Tiene una recompensa inmediata en mejores resultados y una recompensa a largo plazo en la calidad de su vida y su trabajo.

Coraje

La cuarta disciplina es el coraje. El valor requiere que te obligues a hacer lo que debes hacer; lidias con tus miedos

en lugar de evitarlos o huir de ellos. Como ya he señalado, el mayor obstáculo para el éxito es el miedo al fracaso, expresado en el sentimiento de no puedo, no puedo.

El coraje es un hábito que se desarrolla practicándolo siempre que sea necesario. Como dijo Emerson: "Haz lo que temes y la muerte del miedo será segura". Adquiera el hábito de afrontar sus miedos en lugar de evitarlos. Cuando enfrentas el miedo y avanzas hacia él (especialmente si se trata de otra persona, gente o situación), el miedo disminuye y te vuelves más valiente y valiente. El actor Glenn Ford dijo una vez: "Si no haces lo que temes, el miedo controla tu vida". Repita las palabras Puedo hacerlo, Puedo hacerlo una y otra vez para desarrollar su coraje y confianza. Estas palabras anulan los miedos.

Empiezas a desarrollar el hábito de la valentía cuando identificas un miedo en tu vida y te disciplinas para afrontarlo, afrontarlo y hacer lo que sea necesario lo más rápido posible.

La recompensa por identificar y afrontar un miedo es tremenda. Le da el coraje y la confianza para seguir adelante con su vida y lidiar con otras situaciones que provocan miedo. Recuerde, cuanto más practique la valentía, más desarrollará el hábito de no tener ningún miedo.

Excelentes hábitos de salud

La quinta disciplina para el éxito son los excelentes hábitos de salud. Su objetivo debe ser vivir hasta los cien años con una excelente salud física. Diseña e imagina tu cuerpo ideal. ¿Cómo sería tu cuerpo si fuera perfecto en todos los sentidos? Este se convierte en tu objetivo.

La clave para la salud y el fitness se puede resumir en cinco palabras: comer menos y hacer más ejercicio. Desarrolla la disciplina de hacer ejercicio todos los días, incluso si lo único que haces es salir a caminar. Es mejor hacer ejercicio por la mañana, inmediatamente después de levantarse, antes de que tenga tiempo de pensar en ello. Levántate y ponte en marcha. Si haces esto durante veintiún días, se convertirá en parte de tu rutina habitual por el resto de tu vida.

Personalmente, pongo mi ropa deportiva justo al lado de mi cama. Cuando me levanto, prácticamente los piso. Me los pongo y empiezo a moverme antes de tener la oportunidad de pensar en ello. Inténtalo tú mismo.

He aquí otra clave para tener excelentes hábitos de salud: eliminar los tres venenos blancos: la harina, el azúcar y la sal. Recientemente conocí a un caballero a quien conozco desde hace años. Había perdido quince kilos y la ropa le colgaba como una tienda de campaña suelta. Dijo: "¡Dios mío! ¿Cómo perdiste todo ese peso? Dijo: "Dejé de comer los tres venenos blancos de los que has estado hablando durante años".

Recibí una carta de un caballero de Florida no hace mucho. Había tenido mucho éxito en su negocio. Estaba muy feliz excepto por una cosa: tenía unos treinta años y veinticinco libras de sobrepeso. Estaba dañando su propia imagen. Eso lo hacía poco atractivo para los miembros del sexo opuesto y realmente le molestaba. Luego escuchó un programa mío en el que mencionaba los tres venenos blancos. Dijo que eso tenía sentido y eliminó esas cosas. Durante los siguientes seis meses, bajó las veinticinco libras y nunca volvió a ganar peso. Su concepto de sí mismo cambió; su autoimagen mejoró. Se sentía más atractivo para otras personas. Dijo que simplemente eliminar esos venenos blancos cambió su vida para siempre.

Simplemente eliminar los venenos blancos hará que su peso disminuya drásticamente. Significa que dejas de comer cualquier producto que contenga harina: ni panes, ni bollería, ni pastas. Elimina todo lo que tenga azúcar: nada de refrescos, nada de postres, nada de bollería, nada de refrescos. Por último, elimina la sal. Nunca le pongas sal a nada. Prácticamente todo lo que comes ya tiene demasiada sal.

¿Se necesita disciplina? Claro que lo hace. ¿Cómo lo haces? Consuma más ensaladas y otros alimentos más ligeros. Puedes llenarte la cara de ensaladas si lo deseas sin aumentar de peso, porque la ensalada contiene aproximadamente un 90 por ciento de agua y llena tu estómago hasta el borde. Simplemente adquiera el hábito de empezar a comer más ensaladas y alimentos más ligeros. En lugar de filetes pesados, come pescado, que es un alimento mucho más ligero, se digiere mucho más rápidamente y te proporciona una enorme cantidad de proteínas y nutrientes.

Coma antes de las 6 de la tarde y coma medias porciones. Mi esposa y yo hemos iniciado un pequeño ritual que llamamos "ensaladas a las seis". En lugar de comer más tarde por la noche, nos esforzamos por comer ensalada a las seis en punto, porque no es necesario comer mucho

por la noche. Quieres comer al menos tres horas antes de irte a dormir. Sólo come una ensalada a las seis. Si desarrollas este hábito, te sorprenderá lo ligero que te sientes, lo bien que duermes, cuánto peso pierdes y muchas otras cosas buenas.

Otra forma de vivir hasta los cien años es hacerse cheques médicos y dentales periódicos. Un día mi buen amigo Harvey Mackay me preguntó: "¿Te has hecho un chequeo médico últimamente?".

Le dije: "No, fui hace unos años, pero estoy en muy buena forma".

"Brian", dijo, "acabo de hacerme un chequeo médico y encontré algo que pudieron atender de inmediato. Si hubiera esperado cinco años antes de regresar, habrían tenido que organizar mi funeral".

Los cheques médicos regulares añadirán de ocho a diez años a su vida, porque hoy en día los médicos pueden encontrar enfermedades potencialmente mortales con años de antelación y eliminarlas rápidamente. Me he realizado un chequeo médico completo todos los años desde que recibí ese consejo y tú deberías hacer lo mismo.

¿Le han revisado los dientes periódicamente? Existe una estrecha correlación entre la salud de los dientes, la salud de las encías y la longevidad. Cuida muy bien tus dientes.

Utilice el método Michael Jordan cuando se trata de hábitos de salud: simplemente hágalo. Simplemente sigue adelante en lugar de posponer las cosas. Recuerda, eres la persona más preciosa de todo tu mundo. Cuídate mucho.

Ahorrar e invertir

La sexta disciplina que le ayudará es el ahorro y la inversión regulares, que ya he cubierto. Resuelva hoy salir de sus deudas, mantenerse libre de deudas y volverse financieramente independiente. Toma la decisión de hacerlo. No más deseos, esperanzas y oraciones; simplemente sigue adelante. Tu objetivo (y el de todos) es alcanzar la independencia financiera lo antes posible en la vida. Esto requiere una disciplina financiera continua con cada dólar que gana. Una vez más, la clave es que ahorres el 10, el 15 o incluso el 20 por ciento de tus ingresos a lo largo de tu vida. Si ya está endeudado, comience ahorrando el 1 por ciento de sus ingresos y luego disciplíñese para vivir con el otro 99 por ciento hasta que esto se convierta en un hábito. Aumente la cantidad de ahorro mensual al 2 o

3 por ciento y al 10 por ciento o por ciento. Disciplíname para vivir del equilibrio.

Por cierto, la forma de hacer esto es ir al banco y abrir una nueva cuenta bancaria: su cuenta de libertad financiera. Todos los días, cuando llegues a casa, toma el cambio y el efectivo extra y ponlos en un frasco en tu cómoda o en la cocina. Digamos que usted gana \$3.000 al mes. Bueno, el 1 por ciento de eso son \$30. Cada día pones \$1 en el frasco. Al final de cada mes, deposite el dinero en la cuenta. Cada vez que tenga algo de dinero extra, póngalo en la cuenta. Cada vez que obtenga un reembolso, un descuento o un cheque, póngalo en la cuenta. Simplemente sigue arrojando todo tu dinero extra a esa cuenta y déjala crecer. Sorprendentemente, comenzará a crecer mucho más rápido de lo que puedas imaginar hoy. Comienza abriendo la cuenta e ingresando algo para comenzar.

Es fundamental reconfigurar su pensamiento de Disfruto gastando a Disfruto ahorrando. Cuando eras niño y recibías dinero, probablemente lo primero que hacías era salir a comprar dulces. Como adulto, todavía estás condicionado por esa respuesta infantil. Cuando recibes dinero, piensas en salir a comprar dulces para adultos: ir de viaje, comprar ropa, conseguir un coche, ir a un restaurante.

Cuando le preguntas a la mayoría de la gente: "¿Qué harías si tuvieras un montón de dinero?" dicen: "Oh, iría aquí y haría eso. Gastaría esto y compraría aquello". Su primera reacción es gastar el dinero.

Así que cambia tu forma de pensar de Me gusta gastar a Me encanta ahorrar. Me encanta ahorrar dinero. Me encanta ver ese dinero crecer y acumularse cada mes. Muy pronto cambias toda tu forma de pensar y empiezas a pensar como personas financieramente exitosas.

Retrasar y aplazar compras importantes durante treinta días o más. Como ya he subrayado, a veces, cuando pospones una compra que realmente te interesaba, pierdes el interés en comprarla.

Investigue antes de invertir. Dos tercios del éxito de las inversiones provienen de evitar errores. Invierta tanto tiempo en estudiar la inversión como el que invirtió para ganar el dinero en primer lugar. Cada persona rica que he conocido a lo largo de los años hace su debida diligencia. Estudian cada aspecto y representación de una inversión antes de invertir un centavo en ella. Lo sacan a la luz, lo pasan ante sus contables y se aseguran de que todo esté

correcto. Esto no garantiza que tendrá éxito, pero reduce drásticamente la probabilidad de cometer un error.

Pague en efectivo por tantas cosas como sea posible. Deshazte de tus tarjetas de crédito. Cuando paga en efectivo, la cantidad que gasta es mucho más visible y dolorosa. Muchos jóvenes hoy en día se endeudan porque reciben tarjetas de crédito por correo. Los consideran dinero gratis; no es efectivo real hasta que las facturas llegan a casa.

Un amigo mío tuvo serios problemas financieros. Tuvo cero intereses en su tarjeta de crédito durante el primer mes. El segundo mes, fue del 31 por ciento más sanciones.

El otro día estaba escuchando a un experto financiero. Ella dijo: "Si tiene una deuda de \$2,000 en su tarjeta de crédito, realiza el pago mínimo y continúa creciendo con un interés del 24 al 31 por ciento, le tomará nueve años pagarla". Nueve años.

La gente no tiene idea de lo grave que puede ser la deuda de tarjetas de crédito.

Recuerde lo que dijo W. Clement Stone: "Si no puede ahorrar dinero, las semillas de la grandeza no están en usted". Si puede, podrá lograr cosas notables en su vida financiera.

Trabajo duro

La séptima disciplina es el trabajo duro. Su objetivo es desarrollar una reputación de ser un gran trabajador. Como dijo Thomas Jefferson: "Cuanto más trabajas, más suerte tienes".

Dicen que la semana laboral promedio en Estados Unidos es de cuarenta horas. En realidad son treinta y dos horas. ¿Por qué es eso? Porque la gente trabaja oficialmente ocho horas, pero tiene una hora o más libre para el almuerzo y las pausas para el café. Además, la persona promedio desperdicia el 50 por ciento de la jornada laboral en charlas ociosas con compañeros de trabajo, pausas para el café y almuerzos prolongados, asuntos personales, lectura del periódico y navegación por Internet.

Esta es la regla del éxito: trabaja todo el tiempo que trabajes. Cuando vayas a trabajar, trabaja. Imagíñese que este es tiempo de trabajo: no es tiempo de juego, no es tiempo de escuela, este no es tiempo de socialización. Agacha la cabeza, ve a trabajar y trabaja todo el día. Si hace esto, duplicará su productividad, rendimiento y

rendimiento. Duplicará sus ingresos y tendrá éxito financiero.

Para alargar tu jornada laboral, empieza una hora antes y ponte manos a la obra inmediatamente. Si llega una hora antes, evitará todo el tráfico y tendrá una hora completa para comenzar el día, controlar sus trabajos críticos, hacer sus llamadas telefónicas, hacer sus planes porque no hay nadie allí para interrumpirte. Luego trabaje durante la hora del almuerzo, durante todo el día; no pierdas el tiempo.

La mayoría de la gente piensa que el trabajo es una extensión de la escuela, donde hablas con tus amigos, pasas el rato en clase, almuerzas, tomas café y socializas después. No, no: el tiempo de trabajo es tiempo de trabajo, y cuanto mejor hagas tu trabajo, mayor control tendrás sobre tu vida.

Trabaja una hora más tarde. Sé el último en salir. Utilice este tiempo después de que todos se hayan ido para concluir todo su trabajo y planificar el día siguiente. Una vez trabajé para un gran conglomerado dirigido por un presidente que trabajaba muy duro. A las cinco en punto, el lugar se despejó como si hubiera amenaza de bomba. Seguí trabajando hasta las 5:30 o 6:00. Un día fui por el pasillo y descubrí que él era la única persona que trabajaba: el jefe de un conglomerado de 800 millones de dólares. Entré y le pregunté: "¿Cómo va todo?".

"Excelente."

"¿Hay alguna manera de que pueda servirle?"

Dijo: "Tengo esta tarea y no tengo tiempo para ocuparme de ella. ¿Podrías hacerlo por mí?"

Dije: "Claro". Lo tomé y lo hice inmediatamente.

Al día siguiente bajé por el pasillo y el presidente todavía estaba allí; Nos sentamos y charlamos. Durante el año siguiente, bajaba y pasaba de treinta a sesenta minutos al final de cada día con él; cada vez me dio nuevas responsabilidades. Antes de que se calmara el polvo, yo dirigía tres divisiones, tenía sesenta y cinco personas bajo mi control y me pagaban cinco veces más de lo que había empezado a ganar un año antes. Toda mi vida cambió cuando comencé a trabajar tan duro como el grandullón. Es muy importante ser el último en salir. Descubrirás que todos tus mejores empleados siguen ahí, haciendo también su trabajo extra.

Tres horas extra de trabajo: empezar una hora extra antes, trabajar hasta el almuerzo y trabajar una hora extra

más tarde. Esto se traducirá en seis a ocho horas de productividad adicional. Te convertirá en la persona más productiva de tu empresa. Siga preguntando, ¿cuál es el uso más valioso de mi tiempo en este momento? Cualquiera que sea tu respuesta, trabaja en ello cada hora de cada día. A medida que cambien sus prioridades, por supuesto, esa respuesta cambiará. Trabaja en lo que ahora es el uso más valioso de tu tiempo.

¿Cuál es la mayor pérdida de tiempo en el mundo laboral? Otra gente. Otras personas quieren hablar; No tienen mucho que hacer en sus vidas, por lo que quieren tener una pequeña charla contigo. Si alguien entra o te interrumpe, tienes que decirle: "Gracias por venir, pero tengo que volver al trabajo". Conviértete en la persona de la empresa que siempre tiene que volver al trabajo y la gente dejará de molestarte y quitarte el tiempo.

Aprendizaje continuo

La disciplina número ocho es el aprendizaje continuo. Recuerde, para ganar más, debe aprender más. Jim Rohn es famoso por decir: "Trabaja al menos tan duro en ti mismo como en tu trabajo". Lea en su campo de treinta a sesenta minutos cada día. Esto se traducirá en un libro por semana, cincuenta libros por año. Escuche programas de audio en su coche mientras conduce de un lugar a otro: esto supondrá entre quinientas y mil horas adicionales al año.

Asista a seminarios y tome cursos impartidos por expertos en su campo. Una idea de un curso puede ahorrarle años de arduo trabajo.

Persistencia = Autodisciplina

La mayor prueba de la autodisciplina es la perseverancia frente a la adversidad: te esfuerzas por completar tus tareas al 100 por ciento, sin importar cómo te sientas.

El coraje tiene dos partes. La primera parte es el coraje de empezar, de empezar, de lanzarse hacia adelante sin garantía de éxito. La segunda parte es el coraje de aguantar, de persistir cuando te sientes desanimado y cansado y quieres dejarlo. Tu persistencia es la medida de tu fe en ti mismo y tu capacidad para tener éxito. Cuanto más creas en la bondad y la rectitud de lo que estás

haciendo, más persistirás. Cuanto más persistes, más tiendes a creer en ti mismo y en lo que estás haciendo.

Estos principios son reversibles. La persistencia es en realidad autodisciplina en acción. Demuestras tu autodisciplina cuando persistes, aunque tengas ganas de renunciar o rendirte. La autodisciplina conduce a la autoestima, a una mayor sensación de poder personal, que conduce a una mayor persistencia, que conduce a una autodisciplina aún mayor en una espiral ascendente.

Napoleón Hill dijo: "La persistencia es para el carácter del hombre o de la mujer lo que el carbono es para el acero". Te conviertes en una persona mejor y más fuerte si persistes cuando tienes ganas de dejar de fumar. Toma el control total sobre el desarrollo de tu propio personaje. Al final te vuelves imparable.

Los beneficios

Los beneficios de practicar la autodisciplina en todos los ámbitos de tu vida son muchos. Estos son algunos de ellos:

1. El hábito de la autodisciplina prácticamente garantiza el éxito en la vida, tanto consigo mismo como con los demás.
2. Harás más cosas más rápido y tendrás mayor calidad con disciplina que con cualquier otra habilidad.
3. Le pagarán más y le ascenderán más rápido dondequiera que vaya.
4. Experimentarás una mayor sensación de autocontrol, autosuficiencia y poder personal.
5. La autodisciplina es la clave de la autoestima, el respeto por uno mismo y el orgullo personal.
6. Cuanto mayor sea tu autodisciplina, mayor será tu confianza en ti mismo y menor será tu miedo al fracaso y al rechazo; nada te detendrá.
7. Con autodisciplina, tendrás la fuerza de carácter para persistir a través de todos los obstáculos hasta lograr el éxito.

Comienza hoy a practicar la autodisciplina en cada área de tu vida. Practique persistentemente hasta que llegue a usted de manera tan automática como inhalar y exhalar. Cuando te conviertas en una persona completamente autodisciplinada, tu futuro estará garantizado.

La respuesta al desafío

A veces parece que los problemas son el hecho número uno de la vida. Tan pronto como se resuelve uno, otro parece ocupar su lugar. El proceso parece interminable y, en todos los aspectos prácticos, probablemente lo sea. No importa quiénes sean o qué hagan, todas las personas experimentan problemas, dificultades, reveses inesperados y crisis que los desequilibran y, a menudo, amenazan su propia supervivencia. Es por eso que la resolución de problemas es una de las habilidades más importantes que necesita adquirir para tener éxito.

Se estima que todas las empresas tienen una crisis cada dos o tres meses que, si no se aborda con rapidez y eficacia, puede amenazar su supervivencia. De manera similar, cada individuo tiene una crisis -puede tener que ver con asuntos personales, financieros, familiares o de salud- cada dos o tres meses. Cuando las cosas se ponen difíciles, lo duro es ponerse en marcha. Sólo en los momentos decisivos te demuestras a ti mismo y a los demás de qué estás hecho realmente. Como dijo una vez el filósofo griego Epicteto: "Las circunstancias no hacen al hombre. Simplemente lo revelan a sí mismo y también a los demás".

Entre 1934 y 1961, el historiador Arnold Toynbee escribió su serie de doce volúmenes, Un estudio de la historia, en la que examinó el ascenso y la caída de veintiséis civilizaciones a lo largo de tres mil años. Gran parte de lo que descubrió en los ciclos de vida de esos imperios se aplica al ascenso y caída de empresas e industrias, grandes y pequeñas, y también a los individuos.

Toynbee descubrió que toda civilización comenzó como una pequeña tribu o grupo de personas que de repente se enfrentaba a un desafío externo, generalmente un ataque de tribus hostiles. Para hacer frente a esta amenaza externa, el líder tuvo que reorganizarse de inmediato y responder eficazmente para sobrevivir. Si el líder tomaba las decisiones correctas y las acciones correctas, la tribu

estaría a la altura del desafío, derrotaría al enemigo y, en el proceso, crecería y se haría más fuerte. Al fortalecerse, la tribu chocaría o provocaría una confrontación con otra tribu hostil más grande, creando así otro desafío. Mientras los líderes y la tribu siguieran ascendiendo para superar los inevitables desafíos que enfrentaron, continuarían sobreviviendo y creciendo. Toynbee también descubrió que las civilizaciones continuaban creciendo mientras enfrentaban los desafíos que enfrentaban desde el exterior, y cada civilización comenzaba a declinar cuando ya no podía hacerlo. Toynbee llamó a esto la teoría del desafío-respuesta de la civilización.

Estos principios también se aplican a su vida personal. Desde el momento en que comienzas en el negocio, te enfrentarás a problemas, dificultades, fracasos y desafíos de todo tipo. Tan pronto como resuelvas un problema, te enfrentarás a otro, a menudo más grande y complicado. Su nivel personal de responsabilidad determina su supervivencia, éxito, salud, felicidad y prosperidad. Todo está contenido en tu respuesta.

Toynbee también descubrió que los desafíos surgieron espontáneamente. Nadie podía anticiparlos ni prepararse para ellos: la única parte de la ecuación que podían controlar era la respuesta al desafío.

Todo quedó en la respuesta.

Lo que cuenta no es lo que te sucede, sino cómo lo afrontas. La única manera de realizar todo su potencial y convertirse en todo lo que es capaz de llegar a ser es afrontar eficazmente los momentos decisivos. La única manera de lograr todos tus objetivos es respondiendo eficazmente a la inevitable crisis del día a día.

La buena noticia es que ahora mismo tienes dentro de ti todo lo que necesitas para afrontar cualquier problema o crisis que enfrentes. No hay problema que no puedas resolver aplicando tu inteligencia y creatividad para encontrar una solución. No hay obstáculo que no puedas superar o sortear si eres lo suficientemente decidido y persistente.

Mantén la calma

La primera regla para sobrevivir y prosperar en momentos críticos es mantener la calma. Cuando experimenta un revés o un cambio repentino, su primer trabajo es tomar el control de sus pensamientos y sentimientos y asegurarse

de rendir al máximo. Cuando las cosas van mal, la tendencia natural es reaccionar de forma exagerada o negativa. Puedes enojarte, enojarte o tener miedo. Los pensamientos estresantes y las emociones negativas inmediatamente comienzan a cerrar partes importantes de su cerebro, incluida su neocorteza (la parte pensante de su cerebro) que utiliza para analizar, evaluar, resolver problemas y tomar decisiones.

Si no ejerces consciente e inmediatamente el control mental y emocional cuando las cosas van mal, automáticamente recurrirás a la reacción de lucha o huida. Empezarás a reaccionar emocionalmente, porque no tendrás la capacidad de pensar con calma y claridad.

El punto de partida para mantener la calma en una crisis es negarse a reaccionar de forma automática e irreflexiva. Imagina que cada situación es una prueba para ver de qué estás hecho realmente. Imagina que todos están mirando y esperando a ver cómo respondes. Puedes mantener la calma resolviendo dar un buen ejemplo, ser un modelo a seguir para los demás y demostrar la forma correcta de abordar un problema importante, como si estuvieras dando una lección. Recuerde, su respuesta a la crisis lo es todo. Esta es la prueba.

La fuente principal de emociones negativas son las expectativas frustradas: esperabas que algo sucediera de una manera particular, pero ha sucedido algo completamente diferente. Se desencadenan las dos formas principales de emoción negativa: nuestros viejos enemigos, el miedo al fracaso y el miedo al rechazo. Cualquiera de ellos puede provocar ira, depresión o incluso parálisis.

Experimenta el miedo al fracaso cuando se enfrenta a la posible pérdida de dinero, clientes, posición, reputación o la vida y el bienestar de otra persona. Experimentas el miedo al rechazo (que está estrechamente asociado con el miedo a la crítica y la desaprobación) cuando algo sale mal y sientes que no eres capaz o competente, o que los demás pensarán mal de ti.

Tus pensamientos, emociones y acciones están determinados en gran medida por tu estilo explicativo: la forma en que te explicas o interpretas las cosas a ti mismo. El 95 por ciento de tus emociones, positivas o negativas, son causadas por la forma en que interpretas las cosas que suceden a tu alrededor. Aunque tu mente puede albergar miles de pensamientos seguidos, sólo puede albergar un

pensamiento a la vez. Siempre eres libre de elegir ese pensamiento en cualquier momento.

He aquí un ejemplo: en lugar de utilizar la palabra problema o crisis, simplemente utilice la palabra situación. Un problema es negativo, pero una situación es neutral. Dices: "Aquí nos enfrentamos a una situación interesante". Eso te mantiene a ti y a todos tranquilos.

Aún mejor, use la palabra desafío: "Este es un desafío interesante que no esperábamos". O, mejor aún, utilice "Esta es una oportunidad" para describir un revés o dificultad. Usar estas palabras mantiene tu mente positiva y creativa, y también te mantiene en completo control.

Mantenga la calma negándose a caer en una catástrofe. Pocas cosas son tan malas como parecen al principio. Haga preguntas a los demás involucrados y escuche pacientemente las respuestas. Hablar del problema con su cónyuge o un amigo de confianza puede ayudarle enormemente a mantenerse tranquilo y controlado.

Dentro de cada problema que enfrentas está la semilla de un beneficio o ventaja igual o mayor. Cuando te disciplinas para buscar lo bueno en una situación y buscas las valiosas lecciones que podría contener, automáticamente permaneces tranquilo, positivo y optimista.

Manténgase confiado

Otra clave para dominar situaciones difíciles es tener confianza en tus habilidades. La reacción natural ante un cambio inesperado es sentirse aturdido, conmocionado y enojado, como si acabaran de recibir un puñetazo en el plexo solar emocional. Aunque esto es normal, recuerda que tienes la capacidad de estar a la altura de cualquier desafío.

Habla contigo mismo de manera positiva. Para reconstruir su confianza en sí mismo, diga cosas como Me gusta, puedo manejar cualquier cosa o puedo manejar cualquier cosa que se presente. Puedes neutralizar los sentimientos negativos provocados por el miedo al fracaso repitiendo una y otra vez: Puedo hacerlo, puedo hacer esto, puedo encargarme de esto. Háblate a ti mismo de manera positiva. Dígase a sí mismo que puede hacer cualquier cosa que se proponga. Dígase a sí mismo que no hay ningún problema que no pueda resolver.

La fórmula para acabar con las preocupaciones

Existe una forma maravillosa de afrontar cualquier crisis o problema y se llama fórmula antipreocupaciones. Úselo en cada situación. Consta de cuatro partes:

1. Definir el problema con claridad, preferiblemente por escrito. La mayoría de los problemas pueden resolverse si se definen claramente desde el principio. Recuerde, en medicina dicen que un diagnóstico preciso es la mitad de la cura.
Cuando tenemos un desafío en nuestra empresa, a menudo siento a la gente y les pregunto: "Muy bien, ¿cuál es exactamente la situación?". Lo escribiremos en un rotafolio o en una pizarra. Mientras lo hacemos, la gente dice: "Bueno, no, no es exactamente eso. ¿Qué pasa con esto? Seguiremos escribiéndolo hasta que la situación esté claramente descrita; una vez que lo es, en el 50 por ciento de los casos hay una solución obvia y volvemos al trabajo.
2. Pregúntese, ¿cuál es el peor resultado posible de este problema? ¿Qué es lo peor que puede pasar? Mire todo: podría perder su dinero, su tiempo, su cliente, su negocio. Identifica lo peor que puede pasar, de forma clara y honesta.
3. Resuelva aceptar lo peor si ocurriera. Diga: "Está bien, si esto ocurre, no me matará". Una vez que has decidido aceptar lo peor, tu mente se vuelve clara y tranquila. Puedes empezar a pensar en el futuro, porque todo tu estrés habrá desaparecido.
4. Comience inmediatamente a mejorar lo peor. Comience de inmediato para asegurarse de que no suceda lo peor. ¿Qué puedes hacer ahora mismo para resolver esta situación? Sea lo que sea, concéntrate exclusivamente en reducir las peores consecuencias posibles y volverás a tener completo control mental de la situación. El único antídoto real contra la preocupación es actuar decididamente en la dirección de sus objetivos.

La confianza en uno mismo y la autoestima provienen de un sentimiento de avance hacia sus objetivos. Esté tan ocupado trabajando en las soluciones a sus

problemas que no tenga tiempo para preocuparse por lo que ha sucedido, especialmente por las cosas que no puede cambiar. Entonces sigue adelante.

Cualidades de los líderes

La cualidad más común de los líderes a lo largo de los tiempos es la visión. Los líderes tienen una visión clara y apasionante de hacia dónde quieren llegar y qué quieren lograr en el futuro.

La segunda cualidad más común de los líderes es el coraje. El caso es que todo el mundo tiene miedo. Todos tenemos miedos de diferentes tipos, pequeños y grandes, ocultos y expuestos. Como dijo Mark Twain: "El coraje es resistencia al miedo, dominio del miedo, no ausencia de miedo".

El peor efecto del miedo al fracaso es que puede provocar parálisis. La gente entra en un estado de shock emocional. Emerson escribió una vez: "Si quieres tener éxito, debes decidirte a enfrentar tus miedos. Si haces lo que temes, la muerte del miedo es segura". Desarrollas coraje en ti mismo al enfrentar tus miedos y hacer las cosas que más temes hacer.

En los negocios y en la vida personal, el miedo más frecuente es el miedo a la confrontación. Tienes que desarrollar el coraje para enfrentar a las personas difíciles en tu vida y resolver la situación. Afortunadamente, puedes desarrollar coraje actuando con valentía. Cuando haces algo que temes, te sientes más valiente.

En la vida, el coraje sigue al comportamiento valiente. Como escribió Emerson: "Haz lo que hagas y tendrás el poder". Un anciano le dijo una vez a su nieto: "Actúa con valentía y fuerzas invisibles acudirán en tu ayuda". La autora Dorothea Brande escribió una vez que el consejo más importante que recibió fue este: "Actúa como si fuera imposible fallar, y así será".

El principio de realidad

Jack Welch, el fallecido presidente de General Electric, dijo que el más importante de todos los principios de liderazgo era el principio de realidad: enfrentar el mundo tal como es y no como uno desearía que fuera. En cualquier situación difícil, comience preguntando: ¿cuál es la realidad?

Harold Geneen, el ejecutivo que convirtió a ITT en un conglomerado internacional de 560 mil millones de dólares, dijo que el elemento más importante para resolver los problemas es conocer los hechos. Debe obtener los hechos reales, dijo, no los hechos supuestos, los hechos supuestos, los hechos esperados o los hechos imaginados. Si algo ha sucedido, especialmente si es un evento pasado que no se puede cambiar, entra en las categorías de hechos.

Siempre que se enfrente a un momento crítico en su vida o negocio, pida un tiempo de espera y concéntrese en obtener toda la información que pueda. Haga preguntas y escuche atentamente las respuestas. ¿Cuál es la situación exactamente? ¿Lo que ha sucedido? ¿Cómo ha ocurrido? ¿Cuándo ocurrió? ¿Dónde ocurrió? ¿Cuáles son los hechos? ¿Cómo sabemos que son exactos? ¿Quién está implicado? ¿Quién es responsable de hacer o no hacer ciertas cosas? Nunca te preocunes ni te enojes por un hecho, por algo que no puedes cambiar.

Resiste la tentación de enojarte o culpar a los demás por sus errores y deficiencias. Niégate a culpar a nadie por nada. Tan pronto como dejas de culpar a otras personas y asumes la responsabilidad del futuro, tus emociones negativas cesan, tu mente se vuelve tranquila y clara y comienzas a tomar mejores decisiones. En cambio, concéntrate en comprender la situación y determinar las acciones específicas.

Dos de las mejores preguntas que uno puede hacerse en cualquier crisis son: ¿qué estamos tratando de hacer y cómo estamos tratando de hacerlo? ¿Cuáles son nuestras suposiciones en esta situación? ¿Qué pasa si nuestras suposiciones son erróneas? Si estuviéramos equivocados en una de nuestras principales suposiciones, ¿qué significaría eso? ¿Qué tendríamos que hacer de manera diferente? Nunca asuma que tiene toda la información o que la información que tiene es correcta.

No confunda correlación con causalidad. La mayoría de la gente tiende a sacar conclusiones precipitadas demasiado rápido. En muchos casos, cuando dos eventos ocurren al mismo tiempo, la gente asume que un evento es la causa del otro. Sin embargo, muy a menudo dos eventos ocurren simultáneamente, pero ninguno tiene nada que ver con el otro. Asumir un vínculo causal entre ambos puede generar confusión y una mala toma de decisiones. No dejes que esto te pase a ti.

Toma el control de tu mente

Cuando las cosas van mal, tenderás a responder con negatividad, miedo e ira. Siempre que te sientes herido o amenazado por una pérdida o una crítica, reaccionas para protegerte con la respuesta de lucha o huida. Sin embargo, como líder, su primera tarea es tomar un control firme sobre su mente y sus emociones, y luego tomar control de la situación, en ese orden.

Los líderes se centran en el futuro, no en el pasado. Se centran en lo que se puede hacer ahora para resolver el problema o mejorar la situación. Ellos se centran en lo que está bajo su control y en sus próximas decisiones y acciones, y tú debes hacer lo mismo.

Cuando una empresa se mete en problemas graves, la junta directiva suele despedir al presidente actual y contratar a un especialista en reestructuración, que inmediatamente toma el control total de la organización. Centraliza toda la toma de decisiones en su oficina. El toma el control de todos los gastos, hasta firmar cada cheque, de modo que sabe exactamente qué dinero sale de la empresa y a quién. Luego actúa con audacia y, a menudo, sin piedad, tomando las decisiones difíciles que sean necesarias y haciendo todo lo necesario para salvar la empresa.

Para ser tu propio especialista en cambios, lo primero que debes hacer es, nuevamente, aceptar el 100 por ciento de responsabilidad por ti mismo y por todo lo que suceda a partir de este momento en adelante. Los líderes aceptan la responsabilidad y se hacen cargo. Los no líderes evitan la responsabilidad y pasan las cosas a otros. Especialmente debes mantenerte positivo y concentrado. Para ello, recuerda estas palabras: Soy responsable, soy responsable. O como dijo Harry Truman: "La responsabilidad termina aquí. Yo soy el que está a cargo". Dígase a sí mismo, si así es, depende de mí.

Las seis etapas del duelo

La psicóloga Elisabeth Kübler-Ross describió las etapas por las que pasa una persona al afrontar la muerte (ya sea de un ser querido o de uno mismo, como ocurre con un diagnóstico terminal). Identificó cinco etapas del duelo: negación, ira, culpa, depresión y aceptación. Para las crisis de la vida, podemos agregar una sexta etapa: resurgimiento o toma de control.

Su primera reacción ante un revés importante será a menudo la de negación: se sorprenderá y sentirá que esto no puede estar sucediendo. Su primera reacción será excluirlo y esperar que no sea cierto.

La segunda etapa al afrontar un revés importante es la ira. Tenderá a arremeter contra aquellos que considera responsables de su problema.

La tercera etapa al afrontar la muerte o la desilusión es la culpa. En los negocios, es bastante común que comience una caza de brujas para determinar quién tiene exactamente la culpa y de qué. Este comportamiento satisface la profunda necesidad de muchas personas de encontrar culpable a alguien cada vez que algo sale mal.

La cuarta etapa para afrontar la decepción es la depresión. La realidad se impone: se ha producido un revés inevitable e irreparable, el daño ya está hecho y se ha perdido dinero. La depresión suele ir acompañada de sentimientos de autocompasión, de ser una víctima. A menudo te sientes decepcionado, engañado o traicionado por los demás; sientes pena por ti mismo.

La quinta etapa para afrontar las dificultades es la aceptación. Finalmente llegas al punto en el que te das cuenta de que la crisis ha ocurrido y que es irreversible, como un plato roto o la leche derramada. Aceptas la pérdida y comienzas a mirar hacia el futuro.

La etapa final para hacer frente a un revés importante es el resurgimiento. Tomas el control total de ti mismo en la situación y comienzas a pensar en lo que puedes hacer a continuación para resolver el problema y seguir adelante.

Todo el mundo pasa por las primeras cinco etapas; es bastante normal y natural. La única pregunta es: ¿qué tan rápido los revisas? La característica de las personas mentalmente sanas es su resiliencia en respuesta a los inevitables altibajos de la vida. Como dijo Charlie Jones, el gran orador: "Lo que cuenta no es qué tan lejos caes, sino qué tan alto rebotas". Reconoce que todo el mundo comete errores. Las cosas van mal todo el tiempo. Incluso las personas mejores y más competentes cometan tonterías de vez en cuando, como usted.

Si alguien más ha dejado caer la pelota, en lugar de enojarse o castigar, trátelo con amabilidad y compasión. Trate siempre de asumir las mejores intenciones de todos y luego concéntrese en resolver el problema y tomar medidas.

Abandono creativo

Según el Managers Institute, la cualidad más importante necesaria para el éxito en los negocios en el siglo XXI es la flexibilidad. Con la explosión del conocimiento y la tecnología, combinada con un rápido crecimiento de la competencia, los productos, los servicios, los procesos, los mercados y los clientes, los cambios se están produciendo hoy a un ritmo más rápido que nunca.

Quizás la herramienta más importante que puede utilizar para permanecer flexible y adaptable en tiempos turbulentos sea el pensamiento de base cero. Te detienes, retrocedes y miras tu negocio objetivamente, como si fueras un extraño mirando hacia adentro. Haces esta pregunta: ¿hay algo de lo que estoy haciendo hoy que, sabiendo lo que ahora sé, no haría si ¿Estaba empezando de nuevo? Disciplíñese para hacer y responder esta pregunta con honestidad y regularidad. Cada vez que lo haces, ves las cosas bajo una luz diferente. ¿Hay algún producto o servicio que, sabiendo lo que sabes ahora, no ofrecerías ni llevarías al mercado hoy si tuvieras que hacerlo de nuevo? Si es así, su próxima pregunta debe ser: ¿cómo descontinuo este producto o servicio y con qué rapidez?

Peter Drucker llama a esto el proceso de abandono creativo. Debe estar preparado para abandonar cualquier producto o servicio que esté agotando tiempo y recursos de la venta y entrega de productos y servicios más populares y rentables. ¿Hay alguna actividad o proceso de negocio que, sabiendo lo que ahora sabes, no volverías a iniciar hoy? ¿Existe algún gasto, método o procedimiento en las operaciones de tu negocio que, sabiendo lo que ahora sabes, no volverías a iniciar? ¿Hay alguna persona en su negocio a quien no contrataría hoy sabiendo lo que sabe ahora? ¿Hay alguien en su negocio a quien no promovería, asignaría o le daría una responsabilidad particular, sabiendo lo que ahora sabe?

A nivel personal, ¿hay alguna relación o situación en tu vida personal en la que, sabiendo lo que ahora sabes, no volverías a vivir hoy si pudieras hacerlo de nuevo?

Otra forma de reducir pérdidas es imaginar que llega al trabajo una mañana y descubre que todo su negocio se ha quemado hasta los cimientos. Afortunadamente, su personal está a salvo y de pie en el estacionamiento, observando el edificio mientras se consumía en llamas. Da

la casualidad de que hay oficinas disponibles al otro lado de la calle a las que podría mudarse de inmediato y reiniciar su negocio.

Si esto le sucediera, ¿qué productos y servicios comenzaría a producir inmediatamente para la venta? ¿Con qué clientes contactaría inmediatamente? ¿Qué actividades comerciales emprendería usted primero? Lo más importante es: ¿en qué actividades, procesos y gastos comerciales no volvería a incurrir hoy si comenzara de nuevo?

Si alguna vez debe reducir, descontinuar o eliminar algo o a alguien para salvar su negocio, debe hacerlo inmediatamente en el momento decisivo. No te demores: corta todos los gastos no esenciales y elimina todas las actividades no esenciales. Vuelve a lo básico. Concéntrese en el 20 por ciento de sus productos, servicios y personas que representan la mayor parte de sus resultados.

Cuatro pasos para gestionar una crisis

Como he dicho, en un entorno turbulento, que cambia rápidamente y altamente competitivo, habrá una crisis de algún tipo cada dos o tres meses: una crisis empresarial, una crisis financiera, una crisis familiar y una crisis personal, o incluso una crisis sanitaria. Este es el momento crítico en tu negocio o en tu vida. Este es el momento de la prueba. Cualquier cosa que haga o deje de hacer puede ser extraordinariamente importante. Puede tener consecuencias importantes, positivas o negativas, en el futuro de su negocio o de su vida.

Cuando ocurre una crisis, hay cuatro cosas que debes hacer de inmediato.

1. Detener el sangrado. Practicar el control de daños; poner todas las limitaciones posibles a las pérdidas. En los negocios, hay que preservar el efectivo a toda costa.
2. Reúna información. Conozca los hechos, hable con las personas clave y descubra exactamente a qué se enfrenta.
3. Disciplínate para pensar sólo en términos de soluciones: qué puedes hacer inmediatamente para minimizar el daño y resolver los problemas.

4. Orientarse a la acción. Piense en términos de su próximo paso. A menudo, cualquier decisión es mejor que ninguna decisión.

Anticipación de crisis

Una estrategia clave para el éxito personal y empresarial se llama anticipación de crisis. Usted practica la anticipación de crisis mirando hacia el futuro tres, seis, nueve y doce meses y preguntándose qué podría suceder para alterar su vida personal y empresarial. ¿Cuáles son las peores cosas posibles que podrían suceder en el futuro? Niégate a jugar con tu propia mente; Niégate a desear, tener esperanzas o fingir que ciertas cosas nunca te sucederán. Desarrollar un "si esto sucedió, ¿entonces qué?" mentalidad. Incluso si existe sólo una pequeña probabilidad de que algo desastroso pueda ocurrir, el pensador superior considera cuidadosamente todas las posibles consecuencias de ese problema y toma medidas en consecuencia. Desarrollar un plan de contingencia para posibles emergencias y crisis.

¿Qué medidas tomarías si algo saliera gravemente mal? ¿Qué harías primero? ¿Qué harías en segundo lugar? ¿Cómo reaccionarías? Mire hacia el futuro. Imagínese lo que podría suceder y luego regrese al presente para planificar con mucha antelación ante lo posible.

Para asegurarse de que la crisis no se repita, realice un informe. ¿Qué pasó exactamente? ¿Cómo ha ocurrido? ¿Qué aprendimos? ¿Qué podríamos hacer para asegurarnos de que no vuelva a suceder? Según la Universidad de Stanford, la cualidad más importante de los principales directores ejecutivos de las corporaciones Fortune 1000 era su capacidad para afrontar una crisis.

La forma en que manejas la crisis inevitable es la verdadera medida de tu nivel de sabiduría y madurez. Su capacidad para anticipar una crisis y aprender de ella es esencial para poder afrontar crisis posteriores cuando se produzcan.

Comience por identificar las tres peores cosas que podrían suceder en su vida comercial o financiera durante el próximo año. ¿Qué podría hacer hoy para minimizar el dano de estas crisis? Identifica las peores cosas que podrían pasar en tu vida personal y familiar. Luego tome las medidas necesarias para asegurarse de que no sucedan. Aplique el pensamiento de base cero a cada aspecto de su

vida personal y empresarial. ¿Estás haciendo algo en lo que no volverías a hacer hoy, sabiendo lo que ahora sabes?

Imagina que hoy podrías empezar de nuevo tu vida personal o empresarial. ¿En qué te meterías? ¿De qué saldrías? ¿Qué emprenderías? ¿Qué dejarías ir?

Acepte la responsabilidad total del problema, tome el mando, hágase cargo y supere las cinco etapas del duelo lo más rápido posible. Niégate a culpar a nadie por nada, excepto reconocer que la gente comete errores. Concéntrese en la solución en lugar de en quién hizo qué y quién tiene la culpa.

Sea su propio consultor. Tome cualquier problema al que se enfrente hoy, imagine que lo han contratado para analizarlo a fondo y hacer recomendaciones de soluciones a su cliente. Sea tranquilo y objetivo, como si fuera un asesor externo. Determine la naturaleza del problema obteniendo todos los hechos relevantes. Muy a menudo no tienes los datos correctos. Muy a menudo lo que parece ser un problema o una crisis no es tan grave en absoluto, porque sólo se ha oído la mitad de la historia. Una vez que escuchas el resto de la historia, te das cuenta de que no es gran cosa. Tómese el tiempo para investigar a fondo antes de reaccionar.

Identifica una persona, situación o acción que temes. Resuelva enfrentarlo de inmediato y dejarlo atrás. Adquiera el hábito durante toda su vida de hacer las cosas que teme, y la muerte del miedo será segura.

Cualesquiera que sean las decisiones que tomaría si su supervivencia estuviera en juego, tómelas ahora; no te demores. Tu capacidad para afrontar eficazmente las inevitables crisis de la vida diaria es la verdadera marca de tu carácter y personalidad.

El punto de partida para afrontar eficazmente los momentos decisivos es visualizarse a sí mismo tranquilo, sereno y sereno ante cualquier problema o cambio inesperado. Mírate mentalmente como si estuvieras completamente a cargo de cualquier situación. Luego, cuando la situación surja inesperadamente, estará mentalmente preparado para rendir al máximo.

Recuerda, no hay problema que no puedas resolver, ningún obstáculo que no puedas superar y ninguna meta que no puedas alcanzar aplicando tu mente a tu situación. No rendirse nunca.

Simplificando tu vida

Hoy en día todo el mundo tiene demasiado que hacer y muy poco tiempo. Te sientes abrumado por deberes, tareas y responsabilidades. Tu desafío es simplificar tu vida de tal manera que pases más tiempo haciendo las cosas que son más importantes para ti y menos tiempo haciendo aquellas que no son importantes en absoluto. En este capítulo, aprenderá una variedad de métodos, técnicas y estrategias para reorganizar y reestructurar su vida, simplificar sus actividades, hacer más cosas y disfrutar más tiempo con su familia y su vida personal.

Determine sus valores

El punto de partida para simplificar tu vida es decidir exactamente qué es lo más importante para ti. ¿Cuáles son tus valores? ¿Cuáles son tus creencias fundamentales? ¿Qué te importa más que cualquier otra cosa? La pregunta más importante que debes hacerte y responder a lo largo de tu vida es, ¿qué quiero hacer realmente con mi vida? Lo que quieras hacer con tu vida será invariablemente una expresión de lo que se llama tu esencia irredimible, la persona que realmente eres en lo más profundo de tu ser.

Para simplificar su vida, establezca la tranquilidad como su objetivo más importante y luego organice su vida en torno a ella. Todo lo que le brinde paz, satisfacción, alegría y sentimiento de valor e importancia es adecuado para usted. Cualquier cosa que le cause estrés, distracción, infelicidad o irritación no es adecuada para usted. Debes tener el coraje de organizar tu vida de modo que hagas más cosas que te brinden mayor alegría y satisfacción, y menos cosas que te quiten dicha alegría y satisfacción.

Decide lo que quieres

En todos los estudios que he leído sobre personas infelices, descubrí que tienen una cosa en común: no tienen metas claras ni sentido de dirección. Tienen muchos deseos, esperanzas y anhelos, pero no tienen metas con las que estén comprometidos. Como resultado, sus vidas dan vueltas en círculos, dejándolos sintiéndose insatisfechos y vacíos la mayor parte del tiempo.

Haz una lista de diez objetivos que te gustaría alcanzar. Luego pregunta: ¿cuál objetivo, si lo lograra en las próximas veinticuatro horas, tendría el mayor impacto positivo en mi vida? Este objetivo normalmente salta a la vista desde la página. Pon un círculo alrededor.

Ahora estás listo para reorganizar tu vida y simplificar tus actividades. Su objetivo más importante se convierte en su propósito principal y definido, su punto focal para el futuro previsible.

Haz una lista de todo lo que se te ocurre y que puedes hacer para lograr ese objetivo. Luego comience inmediatamente con lo más importante que pueda hacer para lograr su objetivo más importante.

A lo largo del día, piensa en tu objetivo. Cuando te levantes por la mañana, piensa en tu objetivo. Cuando te vayas a dormir por la noche, piensa en tu objetivo. Haz algo todos los días que te lleve hacia el logro de tu objetivo más importante. Esta acción por sí sola simplificará y agilizará su vida de maneras que ahora no puede imaginar.

Mantenga su vida en equilibrio

La clave para el equilibrio es asegurarse de que sus actividades externas estén alineadas con sus valores internos. Experimentas felicidad, paz, alegría y alivio cuando regresas a tus valores y te aseguras de que todo lo que haces es coherente con ellos. Por otro lado, la mayor parte de su estrés, infelicidad, negatividad e insatisfacción provienen de intentar hacer cosas en su mundo exterior que están en conflicto con sus valores más importantes en su interior.

Utilice el ejercicio 20-10: imagine que tiene 20 millones de dólares en efectivo en el banco, libres de impuestos. Imagínese también que sólo le quedan 10 años para vivir y gastar y disfrutar de estos 20 millones de dólares. ¿Qué cambios harías en tu vida?

Una clave importante para la simplificación es imaginar que no tienes límites en nada de lo que deseas ser, tener o

hacer. Imagina que tienes todo el tiempo y todo el dinero que necesitas. Imagina que tienes todas las habilidades y capacidades que necesitas. Imagina que tienes todos los amigos y contactos que necesitas. Imagínate que pudieras hacer lo que quisieras. ¿Qué podría ser?

"Me equivoqué"

Como vimos en el capítulo anterior, con el pensamiento de base cero, trazas una línea debajo de cada decisión o compromiso que hayas asumido. Entonces haces esta pregunta: sabiendo lo que sé ahora, ¿hay algo de lo que estoy haciendo hoy que no volvería a empezar hoy si tuviera que hacerlo de nuevo?

Para simplificar tu vida, debes estar dispuesto a admitir que no eres perfecto. Prepárate para decir las palabras mágicas en las que me equivoqué. Cuanto antes lo admitas, antes podrás simplificar y mejorar tu vida. Esté dispuesto a decir que cometí un error. No hay nada de malo en esto: así es como todos aprenden y crecen. Lo que está mal es negarse a corregir el error porque nuestro ego está invertido en tener razón. El psicólogo Gerald Jampolsky preguntó una vez: "¿Quieres tener razón o quieres ser feliz?". Tienes que tomar esta decisión por ti mismo.

Finalmente, aprenda a decir regularmente: He cambiado de opinión. Es sorprendente cuántas personas se hunden en agujeros de estrés, ira, frustración e insatisfacción porque no están dispuestas a admitir que han cambiado de opinión.

Esto no es para ti. Debes dar un paso atrás y mirar toda tu vida. ¿Hay algo en tu vida en lo que no volverías a vivir hoy si tuvieras que hacerlo de nuevo? Si es así, tenga el valor de admitir que ha cometido un error (cosa que todas las personas cometen) y luego tome las medidas necesarias para cambiar.

Reorganice sus actividades

Sólo hay cuatro maneras de cambiar la calidad de tu vida: Puedes hacer más de algunas cosas. Puedes hacer menos de otras cosas. Puedes empezar a hacer algo que no estás haciendo hoy. Puedes dejar de hacer otra cosa. Aplique uno o más de estos a cada parte de su vida para simplificarla.

Retroceda y observe su vida, especialmente las partes que le causan estrés y frustración. ¿Cómo podrías reorganizar esas áreas para que hagas cada vez más cosas que te den mayor felicidad y cada vez menos cosas de otro tipo?

Reorganiza tu vida para que puedas realizar más tareas de naturaleza similar al mismo tiempo. Empiece un poco antes, trabaje un poco más, quédese un poco más tarde y realice varias tareas similares a la vez, en lugar de distribuirlas. Piensa continuamente en cómo podrías reorganizar tu vida para hacerla más sencilla y mejor.

Reestructura tu trabajo. Recuerde aplicar la regla 80-20 a todo lo que haga. El ochenta por ciento del valor de todo lo que hagas estará contenido en el 20 por ciento de las acciones que realices. Esto significa que el 80 por ciento de las cosas que haces tienen poco o ningún valor. El secreto para reestructurar su trabajo y su vida es que dedique cada vez más tiempo a hacer el 20 por ciento de las cosas que más contribuyen a su vida y su trabajo. Al mismo tiempo, dedicar cada vez menos tiempo a aquellas cosas que aportan muy poco; A veces deberías dejar de hacerlos por completo. El peor uso del tiempo es hacer muy bien lo que no es necesario hacer en absoluto.

Reingeniería de tu vida personal

Todo el proceso de reingeniería se basa en el ejercicio de reducir pasos en cualquier proceso. En los negocios, animamos a las personas a hacer una lista de todos los pasos de un proceso de trabajo en particular; luego buscamos una manera de reducir el número de pasos en al menos un 30 por ciento la primera vez. Esto suele ser bastante fácil.

En tu propia vida, existen tres claves para rediseñar tu vida, reducir pasos y simplificar tus actividades:

1. Delega todo lo que puedas a otras personas. Cuantas más cosas de bajo valor delegues, más tiempo liberarás. Cuanto más tiempo tengas para las cosas que sólo tú puedes hacer, eso marcará una verdadera diferencia.
2. Subcontrata todo lo que en tu negocio puedan hacer otras empresas especializadas en esa actividad. La mayoría de las empresas están estancadas en

actividades que otras empresas pueden realizar por ellas mejor y más eficientemente, y normalmente a un precio más bajo.

3. Eliminar todas las actividades de bajo valor y sin valor. Como dijo Nancy Reagan: "Simplemente diga no" a cualquier cosa que no sea el mayor y mejor uso de su tiempo.

Reinvéntate regularmente

Imagina que tu empresa, tu trabajo y tu carrera desaparecieron de la noche a la mañana y tuviste que empezar de nuevo. ¿Qué harías diferente?

Imagínese que tuviera que combinar y recombinar su educación y experiencia en una nueva carrera o campo de actividad. ¿Qué te encantaría hacer realmente si tuvieras todas las habilidades, la capacidad y el dinero que necesitas? Deberías reinventarte periódicamente, al menos una vez al año. Deberías dar un paso atrás y mirar tu vida y tu carrera y preguntarte: si no estuviera haciendo esto ahora, sabiendo lo que ahora sé, ¿me dedicaría a ello? Si la respuesta es no, tu siguiente pregunta es ¿cómo salgo y a qué velocidad?

Establecer prioridades

Una de las mejores formas de simplificar tu vida es reorganizar tus prioridades. Tenga en cuenta que el 80 por ciento de las cosas que hace tienen poco o ningún valor. Al establecer prioridades, concentrarás cada vez más tu tiempo en hacer aquellas pocas cosas que realmente marcan una diferencia en tu vida: las cosas que realmente te hacen feliz.

La palabra más importante al establecer prioridades es consecuencias. Si algo es importante, las consecuencias potenciales de hacerlo o no hacerlo son altas. Si algo no es importante, las consecuencias potenciales de hacerlo o no hacerlo son bajas. Pregúntese cada hora de cada día: ¿qué puedo hacer yo y sólo yo que, si lo hago bien, marcará una diferencia real? Cualquiera que sea su respuesta a esta pregunta, trabaje en eso por encima de todos los demás.

Pon límites. La única forma de simplificar tu vida y controlar tu tiempo es dejando de hacer ciertas cosas. Ya estás demasiado ocupado. Tu tarjeta de baile está llena. Le

resulta imposible simplificar su vida simplemente aprendiendo a ser más eficiente y eficaz. También hay que dejar de hacer tantas cosas como sea posible.

Para comenzar una nueva tarea, debe detener o interrumpir una tarea anterior. Para poder entrar en algo nuevo, debes salir de algo viejo; ya estás sobrecargado de trabajo. No puedes hacer más de lo que ya estás haciendo. Practica el abandono creativo con tareas y actividades que ya no son tan importantes como otras; en lugar de eso, haga cada vez menos cosas, pero haga cosas de mayor valor.

Planificar tu tiempo

Hay un viejo dicho: una adecuada planificación previa previene un mal desempeño. Se llama la fórmula de las seis P. Cada minuto dedicado a la planificación ahorra de diez a doce minutos de ejecución. Esto significa que ahorrará hasta el 90 por ciento del tiempo necesario para pasar el día planificando cada paso con anticipación; es casi milagroso.

Planifique su año con anticipación, especialmente las vacaciones con sus familiares y amigos. Resérvalas, págalas y quítalas de tu calendario, exactamente como si fueran citas con tu cliente más grande e importante.

Planifique cada mes con anticipación: expóngalo frente a usted y determine cómo va a emplear el tiempo. Te sorprenderá lo mucho más productivo que eres y lo sencilla que es tu vida con solo planificar tu mes con antelación.

Planifique cada semana con anticipación, preferiblemente el fin de semana anterior. Siéntese y planifique todos los días, utilizando la regla del 70 por ciento. Esta regla dice que no debes comprometerte más del 70 por ciento de tu tiempo. Déjese un poco de margen en su agenda para tener tiempo para emergencias y retrasos inesperados.

Planifica cada día con antelación, preferiblemente la noche anterior. Haz una lista de todo lo que tienes que hacer y organízala por prioridad. Seleccione su tarea A-1 y prepárese para comenzar con esa tarea a primera hora de la mañana.

Delegar todo lo posible

Cuando comienzas tu carrera, tienes que hacerlo todo tú mismo.

Si quiere crecer, evolucionar y llegar a ser muy eficaz y bien remunerado, debe delegar todo lo posible a cualquiera que pueda realizar la tarea. Utilice su tarifa por hora como medida. ¿Cuánto ganas por hora? Si gana \$50,000 por año, su tarifa por hora es de aproximadamente \$25 por hora. Dele a todo a cualquiera que pueda realizar una tarea por un salario por hora inferior al que espera realizar. A veces es mejor sentarse y no hacer nada, simplemente pensar y usar tus poderes creativos, que realizar tareas mal remuneradas que te cansan y consumen tu tiempo.

Cuando delegues en otras personas, asegúrate de que tengan la capacidad comprobada para hacerlo. Delegar no es abdicar: una vez que has delegado una tarea, debes supervisarla para asegurarte de que se realiza a tiempo, dentro del cronograma y dentro del presupuesto. Inspecciona lo que esperas.

Concéntrese en tareas de mayor valor. Continúe organizando y reorganizando su trabajo para dedicar cada vez más tiempo a esas pocas tareas que tienen el mayor valor posible.

La pregunta más importante sobre la gestión del tiempo, que debes hacer y responder cada hora de cada día, es: ¿cuál es el uso más valioso de mi tiempo en este momento? Cualquiera que sea su respuesta a esa pregunta, asegúrese de trabajar en ella cada minuto de cada día.

Trabajar con determinación

Seleccione su tarea más importante (A-1 en su lista), comience con esa tarea y luego disciplíñese para trabajar en ella con determinación hasta completarla. Los expertos en gestión del tiempo han descubierto que si inicia y detiene una tarea varias veces, puede aumentar la cantidad de tiempo necesaria para completarla hasta en un 500 por ciento. Puedes alargarlo cinco veces más de lo necesario.

Por otro lado, cuando te concentras exclusivamente en una tarea, puedes reducir la cantidad de tiempo necesaria para completarla en un 80 por ciento. Esto le brinda un retorno del 400 por ciento de la inversión de su tiempo y energía. Todo ese tiempo extra estará disponible para que usted pueda hacer otras cosas en su vida que le brinden más alegría y satisfacción.

Reduzca su papeleo

Utilice el método TRAF para reducir el papeleo y leer grandes cantidades de periódicos y revistas. T significa lanzamiento. Estas son las cosas que tiras inmediatamente sin leerlas. Este hábito por sí solo es un gran ahorro y simplificación de tiempo. R significa referir. Estas son cosas que usted remite a otras personas para que las manejen en lugar de preocuparse por ellas usted mismo. La tercera letra, A, significa acción. Estas son las cosas sobre las que debes actuar personalmente: las colocas en un archivo de lectura y trabajas en ellas, organizadas por prioridad, a lo largo del día.

La última letra, F, significa archivo. Estas son las cosas que hay que archivar para más adelante. Recuerde dos cosas: el 80 por ciento de los documentos que presenta nunca más se mencionan; simplemente abarrotan tus armarios. En segundo lugar, cada vez que ordenas que se archive algo, creas trabajo y le complicas la vida a otra persona. No hagas esto a menos que sea absolutamente esencial.

Deja las cosas a un lado

Desarrolla el hábito de dejar la radio apagada cuando viajes, especialmente con tu familia y amigos. Cuando llegues a casa por la noche, deja la televisión apagada. Cada vez que apagas la radio y la televisión, creas un vacío sonoro que se llena con la conversación, la interacción y las verdaderas alegrías de la vida familiar y personal. En su lugar, utiliza un sistema TiVo para grabar los programas que te gustan sin comerciales, para que puedas verlos cuando quieras y cuando quieras.

Al levantarte por la mañana, resiste la tentación de encender la televisión. En su lugar, dedica unos minutos a leer algo educativo, motivador o inspirador. Tómate un tiempo para planificar tu día. Piensa en quién eres y qué quieres en lugar de llenar tu mente con el ruido de la televisión o la radio sin fin.

Pon las relaciones primero

La mayor parte del disfrute y la satisfacción que obtienes en la vida provienen de tus interacciones con otras personas. Pon a las personas más importantes de tu vida en

el primer lugar de tus prioridades. Pon todo lo demás debajo de estas personas.

Imagina que sólo te quedan seis meses de vida. ¿Qué harías? ¿Cómo pasarias tu tiempo? Cualquiera que sea su respuesta a esto, estoy seguro de que no implica ganar más dinero o volver a la oficina para devolver llamadas telefónicas.

¿Cómo cambiarías tu vida si tuvieras todo el dinero que quisieras o necesitaras? En casi todos los casos, pensarias en las cosas que harías con las personas que más te importan. No espere hasta ser financieramente independiente o tener sólo seis meses de vida para comenzar a pasar más tiempo con las personas más importantes de su vida. Hazlo ahora.

Cuida tu salud

Puede simplificar su vida comiendo menos y mejor, haciendo ejercicio regularmente y adelgazando, haciéndose cheques médicos y dentales regulares, comiendo alimentos adecuados y cuidándose excelentemente.

Imagínese que se hubiera vuelto muy rico y hubiera comprado un caballo de carreras por valor de un millón de dólares. ¿Cómo alimentarías a ese caballo? Puedo prometerte que no alimentarías a ese caballo con comida rápida, comida chatarra, refrescos o patatas fritas. Alimentarías a ese caballo con los mejores alimentos que puedas encontrar en todo el mundo.

Bueno, eres mil veces más valioso que un caballo de carreras de un millón de dólares. Aliméntate de la misma manera que alimentarías a un caballo de un millón de dólares. Cuida bien tu salud.

Practica la soledad a diario

Tómate de treinta a sesenta minutos cada día para sentarte en silencio contigo mismo. Tómate el tiempo para escucharte a ti mismo y a tu voz interior. La práctica de la soledad transformará tu vida. En soledad, obtendrás ideas y conocimientos que pueden cambiar todo lo que haces. Cuando practicas la soledad con regularidad, sentirás una gran sensación de calma, creatividad silenciosa y relajación. Saldrás de tus períodos de soledad sintiéndote maravilloso contigo mismo y con tu vida.

La soledad es una de las alegrías más maravillosas de las que dispone el ser humano. No cuesta nada excepto la disciplina de sentarse en silencio durante treinta a sesenta minutos solo de forma regular. Darle una oportunidad.

La meta de la vida

Puedes simplificar tu vida practicando estas ideas una y otra vez hasta que se vuelvan automáticas y fáciles. Adquiera el hábito de buscar formas de hacer menos cosas, pero más importantes. Adquiera el hábito de simplificar su vida y al mismo tiempo aumentar la alegría y la satisfacción que recibe.

Tu objetivo es vivir una vida larga, feliz, llena de alegría y satisfacción, realizar tu potencial y convertirte en todo lo que eres capaz de llegar a ser. Aristóteles, quizás el filósofo más grande de todos los tiempos, determinó que el objetivo final de toda vida y comportamiento humanos es alcanzar la felicidad. Este es el propósito principal de toda actividad humana. ¿Cómo entonces viviremos para ser felices?

El punto de partida para lograr el equilibrio en tu vida es establecer tu propia felicidad como el objetivo principal de tu vida y luego organizar todo lo que haces para lograrlo. Si logras todo en la vida, pero no eres feliz, no has logrado desarrollar todo tu potencial.

El 85 por ciento de tu felicidad proviene de tus relaciones con otras personas, en casa, en el trabajo y en todos los ámbitos de tu vida. Necesitas un equilibrio entre tu trabajo y tu vida personal para ser feliz.

Cuatro áreas clave

Hay cuatro áreas clave de la vida que es necesario equilibrar entre sí:

1. Salud, energía y fitness personal. Debe dedicar suficiente tiempo a la salud y el fitness, comer los alimentos adecuados, hacer ejercicio y descansar lo suficiente.
2. Familia y relaciones. Necesita pasar mucho tiempo con las personas más importantes de su vida, haciendo las cosas que le brinden la mayor alegría y satisfacción.

3. Trabajo y carrera. Necesitas hacer un trabajo que disfrutes, que te dé una sensación de realización personal, que te pague bien y que lo hagas de manera excelente.
4. Independencia financiera. Toma el control de tus finanzas, ahorra e invierte de forma regular y siente que avanzas paso a paso hacia la independencia financiera.

Además, debe aprender y crecer, contribuir a su comunidad y desarrollarse espiritualmente. Si le falta alguna de estas áreas, su vida rápidamente se desequilibra. El estrés ocurre cuando lo que estás haciendo por fuera no concuerda con lo que es realmente importante para ti por dentro.

Una de las preguntas más importantes que puedes hacerte en cada aspecto de tu vida, especialmente al tomar decisiones, es ¿qué es realmente importante aquí? Recuerde la regla 80-20: el 80 por ciento de su felicidad y satisfacción provendrá del 20 por ciento de las cosas que haga.

Tu habilidad más importante es tu capacidad de pensar. Cuanto mejor pienses, mejores decisiones tomarás. Cuantas mejores decisiones tomes, mejores acciones tomarás. Cuantas mejores acciones tomes, mejores resultados obtendrás en cada área.

¿Qué está funcionando realmente en tu vida? ¿Qué partes de tu vida te dan tus mayores sentimientos de placer y satisfacción? ¿Qué personas y actividades te hacen más feliz? ¿Qué no funciona? ¿Qué te está causando estrés, frustración o infelicidad? Cuanto mayor sea la claridad que tengas al responder estas dos preguntas: ¿qué está funcionando? ¿Y qué no funciona? Más rápido podrás lograr el equilibrio en tu vida. Los seres humanos son criaturas de hábitos. A menudo entran en una rutina o en una zona de confort en la que hacen ciertas cosas una y otra vez, aunque esas cosas ya no funcionen ni los hagan felices.

Una fuente importante de estrés en la vida adulta es la negación. La negación surge cuando nos negamos a afrontar la verdad de una parte importante de nuestras vidas. Quizás estemos insatisfechos con nuestro trabajo. Quizás una relación ya no sea adecuada para nosotros. Quizás hemos tomado una mala decisión o elección de vida.

Cada acto de negación desequilibra tu vida, aumenta el estrés y te abre a enfermedades psicosomáticas como resfriados y gripes de todo tipo. Practica el principio de realidad. Insiste en ver el mundo como realmente es y no como te gustaría que fuera.

Nunca te enojes por algo que no puedes cambiar, y que no puedes cambiar a las personas, y que no puedes cambiar eventos pasados. Lo opuesto a la negación es la aceptación. Cuando aceptas que las personas y las situaciones son como son y que no es probable que cambien, el estrés de la negación comienza a desaparecer.

Los seres humanos están eligiendo organismos; tomamos decisiones. Cada minuto de cada día, eliges entre lo que es más importante y lo que es menos importante. Tus elecciones y decisiones determinan toda la estructura y calidad de tu vida. La única manera de recuperar el equilibrio en su vida es tomando diferentes elecciones y decisiones.

La ley de la alternativa excluida dice que hacer una cosa significa no hacer otra: cada elección de una actividad particular implica un rechazo de todas las demás elecciones y actividades que podrías realizar al mismo tiempo. Antes de comprometer tu tiempo, debes pensar en lo que no harás si haces otra cosa.

El poder del tiempo en familia

Cuando estés con tu familia, mantente allí el 100 por ciento del tiempo. Deja las cosas a un lado. Resista la tentación de entrar a casa al final del día e inmediatamente encender la televisión. Tan pronto como se enciende la televisión, toda comunicación se detiene y todo el foco de la familia pasa a ser la pantalla del televisor. No dejes que esto te pase a ti y a tu familia.

Cuando esté con su familia, tómese el tiempo para brindarles lo que necesitan para su nutrición y apoyo emocional. Como he dicho, los hombres y las mujeres son diferentes en muchos aspectos. Al final del día, los hombres necesitan reconocimiento por su trabajo, reconocimiento por sus esfuerzos, una oportunidad para explicar lo que han hecho durante el día y tiempo para relajarse. Las mujeres necesitan atención, respeto, cariño y escucha. Necesitan hablar y sentir que la persona más importante de su vida los escucha con respeto.

Los niños necesitan una consideración positiva incondicional: aceptación, respeto, atención y, especialmente, el tiempo de sus padres. ¿Cómo deletrea un niño la palabra amor? TIEMPO.

La ley del tiempo para lograr el equilibrio entre vida personal y laboral dice que lo que cuenta es la calidad del tiempo en el trabajo y la cantidad de tiempo en casa. En el trabajo, usted trabaja en tareas de alto valor y alta prioridad para poder hacer mucho y estar al tanto de todo. En casa, es una cantidad de tiempo, cantidades largas e ininterrumpidas en las que te sientas, hablas, caminas y simplemente pasas tiempo con los miembros de tu familia.

Dicen que vivimos la vida por los años, pero la experimentamos en los momentos. Nunca puedes determinar el momento exacto en el que vas a vivir algo maravilloso con un miembro de tu familia. Tienes que dejar mucho tiempo para que ocurran estos momentos inesperados. Organiza tu vida personal para pasar mucho tiempo con las personas más importantes. Tómese al menos un día libre completo a la semana, durante el cual no trabaje en absoluto. Sólo pasas tiempo con los miembros de tu familia o la persona importante en tu vida.

Si está casado, tómese un fin de semana libre de tres días cada tres meses para salir y pasar tiempo con su cónyuge. Tome vacaciones de una o dos semanas dos veces al año, durante las cuales no trabaje en absoluto. Esto le ayudará a recuperar el equilibrio más rápido que casi cualquier otra cosa que pueda hacer.

Descanse mucho

Para recuperar el equilibrio en su vida, necesita descansar mucho: al menos de siete a ocho horas cada noche. Cuando duermes muy poco, acumulas un déficit de sueño, lo que hace que pases el día en la niebla. Como no ha descansado completamente, le resulta difícil concentrarse en las actividades de alto valor que explican su éxito. En cambio, como estás un poco cansado, trabajas en tareas más fáciles y de menor prioridad que contribuyen poco a tu carrera.

Simplemente acostarse una hora antes cada noche (dormir una o dos horas adicionales cada noche) puede transformar su vida por completo y devolverle el equilibrio a toda su vida.

Haga ejercicio de doscientos a trescientos minutos por semana, incluso si lo único que hace es caminar treinta o

cuarenta minutos todos los días. Esto aumentará su energía, mejorará su estado físico, calmará su mente, le permitirá dormir mejor y le ayudará a recuperar el equilibrio en su vida. Mejor aún, sal a caminar con tu cónyuge o con uno de tus hijos; entonces obtendrás múltiples beneficios de la misma actividad.

Cuando consigas equilibrar tu vida, te sentirás muy bien contigo mismo. Hará mucho más en el trabajo y en el hogar, experimentará mayor alegría y satisfacción y tendrá más éxito en todos los aspectos de su vida.

A veces la gente me pregunta cuál es el secreto para vivir una vida equilibrada. Les pregunto esto: ¿con qué frecuencia un equilibrista equilibra cuando está en la cuerda floja? Todo el tiempo. Lo mismo es cierto para usted. No se logra el equilibrio rápida y fácilmente; es algo en lo que tienes que trabajar todos los días.

La buena noticia es que cualquier cosa que hagas repetidamente eventualmente se convertirá en un hábito. Puedes desarrollar el hábito de vivir una vida feliz, de alto rendimiento y bien equilibrada simplemente practicando estas ideas una y otra vez hasta que se conviertan en una parte habitual de tu vida.

Transformación completa

Hemos recorrido un largo camino en nuestro viaje de transformación. Tal vez comenzaste como alguien sin rumbo, insatisfecho con tu vida, sintiéndote como una víctima y propenso a culpar a los demás por tus dificultades.

Lo primero que aprendiste es que no tiene sentido, y simplemente incorrecto, sentirse como una víctima, porque con tu propia mente tienes acceso a la fuerza más poderosa del universo. También aprendiste que el primer paso para dominar este inmenso poder es simplemente centrar tu atención en lo que quieras en lugar de en lo que no quieras. Esto por sí solo lo coloca por delante de la gran mayoría de las personas.

Lo siguiente que aprendió fue a motivarse hacia el máximo rendimiento a través de herramientas tan poderosas como el optimismo y a explorar las posibilidades ilimitadas que se le abren. ¿Qué pasaría si, por ejemplo, pudiera ganar diez veces más dinero del que gana ahora? Debido al poder de la mente, simplemente concentrarse en esta idea (incluso si al principio no lo cree) puede comenzar a hacerla realidad.

El éxito tiene mucho que ver con la automotivación, pero no es suficiente. Como hemos visto, los humanos son seres sociales y sólo lograrás las metas que te propongas si aprendes a trabajar con los demás y obtienes lo que quieras de ellos, ayudándolos a conseguir lo que quieren.

También vimos la importancia de establecer metas, que pueden ser el factor más importante para enfocar su vida. Establecer metas, escribirlas y enumerar formas de lograrlas es fundamental para el éxito. También exploramos la forma más eficiente de avanzar hacia estos objetivos: mediante una gestión óptima del tiempo.

Luego aprendiste los principios de la creación de riqueza. Aunque es importante hacer un trabajo que te guste, tu objetivo final es la independencia financiera total,

de modo que puedas recibir mucho dinero, ya sea que estés trabajando o no.

Por supuesto, hay muchos caminos para la creación de riqueza, pero estadísticamente el más importante es a través del emprendimiento: iniciar su propio negocio. En su mayor parte, las personas más ricas del mundo obtuvieron su riqueza iniciando sus propios negocios y brindando un producto o servicio que era único o muy superior a todos los demás. Hemos repasado algunos de los principios básicos del espíritu empresarial.

A continuación, examinamos el hecho de que los problemas son una parte fundamental de la vida. No importa cuán saludable, rico y exitoso sea usted, seguirá enfrentando problemas con regularidad. Por lo tanto, para una vida plenamente desarrollada, es necesario comprender cómo afrontar y resolver los problemas.

Finalmente, vimos que el verdadero objetivo de la vida es la felicidad, y para casi todos nosotros, la felicidad tiene que ver con nuestras relaciones con los demás. Vimos cómo simplificar tu vida para que tengas el tiempo y la energía para lo que realmente cuenta, que casi siempre son las personas más cercanas a ti.

Si lees, digieres y aplicas estos principios, podrás pasar de una vida que puede no ser satisfactoria a una que sea rica en todas las cosas más importantes. Puedes transformarte de un pájaro común y corriente en un espléndido fénix.

Permitanme concluir repitiendo que vivimos en el mejor momento de la historia de la humanidad. Hay más oportunidades y posibilidades para que usted viva más y mejor que las que jamás existieron antes para cualquier pueblo en esta tierra. Tu trabajo es aprovechar al máximo esta edad dorada de la humanidad para convertirte en todo lo que eres capaz de llegar a ser, disfrutar de todas las cosas que alguna vez soñaste y vivir una vida larga y feliz. Espero que lo hagas. Buena suerte.