

# EL PADRÓN DE UN EMPRENDEDOR

JOHN MAXWELL

*Hola mi nombre es John Maxwell, y estoy muy contento que estés tomando el tiempo para leer este informe. En las páginas siguientes espero compartir contigo uno de mis temas favoritos:*

## ***¡Los Emprendedores!***

Los emprendedores hacen una diferencia en cada país y en cada cultura.

En este reporte echaremos un vistazo a cómo los emprendedores operan. Quizás seas alguien que desea perfeccionar sus habilidades de emprendedurismo, o tal vez estés pensando, "¿Cómo puedo convertirme en un emprendedor?"

De cualquier manera, lo que quiero compartir contigo es cómo podemos distinguir un emprendedor para que puedas determinar si eres uno, y de igual forma como puedas crecer como emprendedor.



# Lección 1

Visualización, Realización,  
Trabajo duro y Deseo.

# 1

## Los emprendedores hacen dos cosas. Visualizan y Realizan.

Los emprendedores tienen la capacidad para ver oportunidades en todas partes y todo el tiempo. **Visualizan** lo que podría suceder si se apoderan de esas oportunidades. Visualizar abre sus mentes para aún más posibilidades y les da una guía para ayudarles a tomar el próximo paso crucial: **realizar**.

Los grandes emprendedores, quienes son altamente exitosos, hacen algo más que ver la oportunidad; ellos aprovechan las oportunidades.

De hecho, es la acción, la incautación de una oportunidad, que define a un emprendedor.

Los emprendedores son lo que yo llamo gente que "Hacen que las cosas sucedan".

Hacen más que imaginar y soñar. Hacen algo acerca de la oportunidad que ven. Agitan las cosas, y traen a casa el pan. Realmente están comprometidos a hacer que las cosas sucedan.

Los emprendedores tienen iniciativa propia.

Los emprendedores no esperan a una persona o una experiencia que les motive. Ellos eligen tomar acción por su propia cuenta. Ahora, las experiencias y la gente SI nos motivan, pero hay una diferencia crítica entre motivarse uno mismo, o esperar a las personas y experiencias para ser motivado.

Los emprendedores entienden que hay un gran valor en ir delante de otros y comenzar temprano. De hecho, comenzar temprano es esencial para el éxito de un emprendedor.

Los emprendedores inician rápido, piensan rápido, cambian rápido, y arreglan rápido.

Los emprendedores están motivados por lo que ven y lo que están tratando de lograr. La mejor parte de mi día es en la mañana, cuando me despierto, porque es cuando puedo ver todas las oportunidades que están delante de mí. Es cuando pienso, "¡Esta es mi oportunidad!"

Y, naturalmente, avanzo hacia ella.

El valor de iniciar temprano es enorme. Almorcé con Gail Devers, la corredora de pista más condecorada en la historia de Estados Unidos. En ese tiempo ella se estaba preparando para los Juegos Olímpicos. Al final de la comida, pensé en tener un poco de diversión con ella. Así que le dije, "Gail, creo que podría ganarte en una carrera de 100 metros."

¡Hubiese visto su cara! Ella respondió, "Qué quieres decir, que me podrías ganar en una carrera de 100 metros?"

Yo sonréí y le dije: "Yo creo que, si ambos corremos una carrera de 100 metros, yo podría ganar."

¡Se puedes imaginar la competitividad en ella! Ella estaba lista para sacarse los tacones, ir al frente del restaurante, y correr una cuadra conmigo allí mismo.

Así que allí estaba ella, justo en el borde de su asiento, y le dije, "Gail, creo que podría ganarte en 100 metros ... si me dan unos 80 metros de ventaja."

Ella soltó la carcajada. Y sin tener necesidad de decirlo, por supuesto que no fuimos afuera a competir. Pero ella sí estuvo de acuerdo en que, con 80 metros de ventaja, talvez yo le pudiera ganar.

¿Qué es lo que estoy tratando de decir?  
Comenzar temprano, le gana a ser rápido.

Hay un gran valor en comenzar temprano. El tener iniciativa propia es lo que le permite comenzar temprano, y los emprendedores tienen iniciativa propia en su ADN.

Evalúate a ti mismo en una escala de 1 a 10. ¿Qué tan bien visualizas y realizas?

# 2

## *Los emprendedores trabajan más duro que otros.*

*"Admiro a los emprendedores porque dejaron su trabajo de 8 horas al día, por uno de dieciséis."*

- Clay Bathel

Los emprendedores son los locos que están dispuestos a renunciar a su puesto de trabajo seguro con su cheque constante, a fin de comenzar temprano, quedarse hasta tarde y trabajar en sus sueños. Ahora están trabajando dieciséis horas, y aman lo que hacen.

Los emprendedores no llaman a su trabajo, "Trabajo."

Si haces lo que realmente te gusta, ¿es realmente eso trabajo? Los emprendedores aman lo que hacen, y son consumidos por eso. No cuentan las horas. Por lo contrario, están absolutamente disfrutando, progresando y haciendo lo que aman.

Entiendo eso porque realmente me encanta lo que hago, y parece que no trabajo en lo absoluto.

A veces la gente me dice, "John, creo que eres un adicto al trabajo."

¿Cómo puedo responder? "No soy un adicto al trabajo, ¡soy un 'trabajuguetón'!"

Yo digo eso porque para mí no es trabajo ayudar a las personas y hacer la diferencia. Realmente me encanta agregar valor a los demás. Cuando estás haciendo lo que te gusta, lo que otras personas llaman "trabajo", ¡tú lo llamas "diversión"!

Evaluáte en una escala de 1 a 10. ¿Cuán duro trabajas?

# 3

## *Los emprendedores tienen el deseo fuerte de ganar.*

Los emprendedores les gusta tanto ganar que lo buscan todos los días.

Todos aman tener éxito, estar en la cima, ser el número uno. Pero no todo el mundo hará lo que sea necesario para ganar. Los emprendedores lo hacen.

Les encanta lo que hacen, y odian perder.

Hoy tenemos una cultura donde todo el mundo obtiene un trofeo. Cuando termina la temporada de la liga pequeña de béisbol, cada niño obtiene un trofeo, ya sea si ganan o pierden. Creo que es una terrible idea.

Los jugadores deben ser premiados con un trofeo cuando se lo merecen. Deben conseguir un trofeo porque ellos han trabajado duro y ganado. Los emprendedores quieren mantener la puntuación.

En mi libro Las 17 Leyes Incuestionables del Trabajo en Equipo, escribí acerca de

La Ley del Marcador:

El equipo sólo puede hacer ajustes cuando sabe dónde está parado.

Los grandes entrenadores ajustan en el medio tiempo.

Ellos hacen ajustes basados en lo que vieron en el primer tiempo.

Reconocen que algunos de sus planes trazados antes del juego simplemente no están funcionando, por lo que ajustan y adaptan.

Los emprendedores, como los grandes entrenadores, tienen la capacidad de cambiar rápidamente, ser flexible y adaptarse.

Ellos mantienen la puntuación y hacen todo lo posible para ganar. También reconocen que lo que inicialmente habían planeado podría necesitar cambios. Y no dudan en cambiar el plan si no funciona.

¿Por qué? Porque:

Los emprendedores tienen una pasión para ganar.

Las personas que son lentas para hacer ajustes no suelen poseer esa misma pasión.

Evaluáte en una escala de 1 a 10. ¿cuán fuerte es tu pasión por ganar?



# Lección 2

*El Liderazgo, Acción,  
P.R.O.B.L.E.M.a.S.,  
Renunciar y Dificultades*

# 4

## *Los Emprendedores nunca siguen, pero también rara vez lideran.*

Los empresarios no suelen seguir de forma natural.

¿Por qué digo esto? Porque si eres una persona con iniciativa propia, tú no estás siguiendo a nadie.

Y no está en el ADN de un emprendedor esperar para que algo bueno suceda.

Ellos no están esperando a alguien para que les alegre su día. Quieren salir y hacer su propio día. No aceptan su vida; ellos dirigen su vida.

Los emprendedores no suelen liderar naturalmente.

¿Por qué? Porque están persiguiendo su sueño con tanta pasión que realmente no quieren esperar a nadie.

Y no puedes ir tan rápido con otros como puedes tu solo.

Así que la mayoría de los emprendedores no quieren desarrollar a cualquiera junto a ellos, porque el desarrollo de los demás lleva tiempo y puede aminorar su progreso. Recuerda, ellos quieren llegar a su meta tan rápido como sea posible.

La buena noticia es que ellos empiezan corriendo. Son creativos, aprovechan las oportunidades, y comienzan a acumular algunos éxitos en su historial.

# Los emprendedores tienen una tendencia a la acción.

Porque aman la acción, ellos no tienen la paciencia para desarrollar otras personas.

El problema es que los buenos líderes llevan a otros con ellos, y los desarrollan. He dicho a menudo que los líderes nunca cruzan la línea de meta en primera posición, porque el traer a otras personas con ellos aminora su ritmo.

Estuve recientemente en Sudáfrica, y vi esta frase en la pared del lugar donde yo hablé:

"Si quieres ir rápido, ve solo. Si quieres ir lejos, vayan juntos."

Así que la buena noticia es que un emprendedor llega a algún lugar y crea algunas victorias rápidamente. Pero hay un inconveniente.

Hablo desde mi experiencia personal cuando te digo esto. Siempre he sido muy emprendedor. Así aun cuando comencé mi carrera como un pastor, yo era muy emprendedor.

Mi primera iglesia era una pequeña iglesia de pueblo donde asistieron sólo tres personas en ese primer domingo. Mi esposa Margaret y yo éramos dos de ellos. Esa iglesia era tan pequeña como te la pudieras imaginar.

Pero poco después de empezar a pastorear, comenzamos a conocer gente, conectar en la comunidad, y agregar valor a los demás. ¡Y en poco menos de tres años la iglesia creció de 3 a 300 personas!

Fue maravilloso.

Después de varios años, tuve la oportunidad de pasar a una nueva asignación, y sentí que era lo correcto. Pero algo sucedió en esa primera iglesia pequeña dentro de los seis meses después de que me fui que me dejó sorprendido y decepcionado:

La iglesia que yo había hecho crecer de tres a trescientos había disminuido a menos de cien personas en asistencia.

No lo podía creer. Así que me tome el tiempo para mirar atrás y evaluar qué había sucedido. Y lo que descubrí fue muy simple.

Esa pequeña iglesia perdió todo su impulso cuando la dejé porque:

Yo había hecho todo yo mismo.

En su momento la gente me llamó el "pastor superestrella" ¡y eso me gustó! Pasé todo mi tiempo corriendo y administrando cada aspecto de la iglesia. Yo no entrené a nadie. Yo no desarrollé a nadie. Yo no enseñé habilidades a nadie. ¡Yo era "el espectáculo solitario"! Así que cuando dejé la iglesia, disminuyó rápidamente.

Por lo tanto, hay un inconveniente real con la tendencia de los emprendedores a evitar liderar. Si esto es una parte del ADN del Emprendedor con la que te puedes relacionar te animo a:

Ir más despacio y empezar a entrenar y desarrollar otras personas.  
Construirás algo grande y duradero.

Si deseas un éxito duradero, debes ir más despacio para liderar y desarrollar otros.

Evaluáte en una escala de 1 a 10.  
¿Qué tan bien lideras y desarrollas a otras personas?

# 5

## *Los emprendedores aman los problemas.*

Las personas que no son emprendedores no les gustan los problemas.

La mayoría de las personas quieren hacer desaparecer los problemas.

Quieren evitar problemas. De hecho, ellos les aterrorizan.

Pero los emprendedores van en busca de problemas. Porque saben que dentro de los problemas, hay oportunidades.

Los emprendedores viven para los problemas, aprenden de los problemas, y obtienen provecho de los problemas. Les encantan los problemas.

La mayoría de la gente trabajan para resolver un problema hasta que llegan a una solución. Pero al implementar esa solución, a veces llegan a un callejón sin salida y porque buscaron sólo una solución, el problema subsiste.

Los emprendedores saben que hay varias maneras de resolver un problema, porque creen que todas las situaciones tienen opciones.

Se mantienen maniobrando e intentando soluciones hasta que encuentran la solución que realmente funciona.

# P.R.O.B.L.E.M.a.S.

En 1979, escribí mi primer libro llamado Piensa en Estas Cosas, y en él compartí mis pensamientos sobre los problemas.

De hecho, convertí la palabra "problemas" en un acróstico.

Los PROBLEMAS son...

**Predictores.** Yo te aseguro esto: Cómo manejás tus problemas predice qué tipo de persona eres.

**Recordatorios.** Nos recuerdan que la vida es dura. No hay tal cosa como una vida sin problemas.

**Oportunidades.** Dentro de cada problema hay una oportunidad que te hará mejor.

**Bendiciones.** Los problemas no son todos negativos; a veces nos orientan en una dirección más beneficiosa o llevan a un resultado que es mejor de lo que habíamos planeado.

**Lecciones en disfraz.**

La pregunta no es, "¿Has tenido un problema?"

La pregunta es, "¿Qué aprendiste de él?"

**En todas partes.** Tengo problemas, tienes problemas, todos los hijos de Dios tienen problemas. ¡Está bien! No estás solo.

**Mensajes.** Los problemas son como las luces del tablero de tu coche. Cuando se enciende una luz, significa algo. Tenemos que hacer algo al respecto.

**Solucionables.**

Evaluáte en una escala de 1 a 10. ¿Qué probabilidades hay de que veas los problemas como una cosa buena?

# 6

## Los Emprendedores quieren probar algo a sí mismos.

Emprendedores quieren ponerse en la línea. Quieren asegurarse de que ellos tienen lo que se necesita para ser un ganador.

Los emprendedores no quieren creer que pueden hacerlo; quieren saber que pueden hacerlo.

Hay un mundo de diferencia entre la persona que cree que puede, y la persona que sabe que puede.

Los emprendedores toman acción, para averiguar si tienen lo que se necesita. Y si se descubre que no tienen lo que se necesita, ¿sabes lo que ellos no hacen?

No renuncian.

Salen y aprenden más, obtienen más experiencia y, lo intentan de nuevo. Siguen tratando de nuevo porque saben que si se ponen en la línea, y tienen éxito, les dará confianza, la cual les dará el coraje que necesitan para seguir trabajando por sus sueños.

Evaluáte en una escala de 1 a 10. ¿Cuán duro estás dispuesto a trabajar para probarte a ti mismo?

# 7

## *Los Emprendedores continúan a pesar de las dificultades.*

Los emprendedores no miran una barrera o un obstáculo como algo insuperable.

Ellos lo miran y dicen, "Bueno, tiene que haber una manera de subir o ir alrededor de eso." Los emprendedores tienen la capacidad para recuperarse y continuar.

A veces, cuando hablo acerca de los emprendedores, hago esta declaración para captar la atención de la gente:

**Los emprendedores nunca están enfermos.**

Ahora, la realidad es que todos somos humanos; todos nos enfermamos. ¿A qué me refiero cuando digo que los emprendedores nunca se enferman? Quiero decir que, incluso si están enfermos, ellos se presentan.

No ceden a lo que su cuerpo dice que pueden y no pueden hacer.

He tenido el privilegio de ser invitado a hablar más de 1.200 veces en mi vida, y sólo he estado ausente 6. Y tres de esas fueron porque el avión no podía aterrizar debido a las malas condiciones meteorológicas.

Una vez hablé en Asia, donde tuve vértigo; me sentía tan mal que tenían que caminar conmigo a la plataforma y sentarme en una silla. Aun cuando toda la habitación parecía girar alrededor de mí. Una vez hablé un día después que me rompí una pierna, y yo estaba en tracción sobre el escenario. De hecho, tuve una enfermera sentada junto a mí para asegurarse de que todo estuviera en su lugar en todo momento.

Los emprendedores son tan apasionados por lo que hacen que no permiten que lo malo que les sucede en sus vidas los demore o los detenga de cumplir con su misión.

Evaluáte en una escala de 1 a 10. ¿Hasta qué punto estás dispuesto a continuar a pesar de las dificultades?

# Lección 3

Oportunidad, Creatividad  
y Desaliento

# 8

## *Los emprendedores valoran las oportunidades más que la seguridad.*

En mi vida, he experimentado cambios importantes. En algunos casos, me mudé a una nueva ciudad. A veces eran porque empecé una nueva carrera.

De esos siete grandes cambios que he experimentado, cinco de ellos resultaron en yo ganar menos dinero de lo que ganaba antes.

Tu puedes preguntar "¿Por qué no 'seguiste el dinero'?" hice los cambios que hice, aunque fueran por menos dinero, porque había más oportunidades.

Tu sabes que eres un emprendedor cuando estás dispuesto a renunciar a algo que ya tienes asegurado porque piensas que quizás la oportunidad es mayor haciendo otra cosa.

**Si prefieres la seguridad sobre la oportunidad,  
no eres un emprendedor.**

Eres sólo una persona que quiere tener un trabajo seguro y sólido, ¡y no hay nada malo con eso!

Los emprendedores aman las oportunidades, porque la puerta de la oportunidad conduce a mejores cosas. A menudo se comete el error de asumir que cuando se abre una puerta a la oportunidad, veremos que hay SOLO una oportunidad. Muy rara vez eso es cierto.

En realidad, cuando cruzas esa primera puerta de oportunidad, a menudo llegas a otra puerta. Esa es la segunda puerta de la oportunidad. Y una vez que pasas a través de esa puerta, te encuentras con la tercera puerta de la oportunidad. Y así encontraras una cuarta puerta que te lleva a otra. Y así sucesivamente.

Antes de encontrar el éxito en la vida, a menudo tendrás que ir a través de varias puertas de oportunidad, y los emprendedores no se desaniman por eso. De hecho, valoran eso más que la seguridad.

Se dan cuenta de que, a medida que se mueven a través de esas puertas, recursos y otras oportunidades comienzan a entrar en foco.

Recientemente, en una conversación durante una cena la mujer a mi izquierda dijo: "John, ¿Cuál es la cosa más importante que ha sucedido en tu vida?"

Pensé en 1983.

Yo estaba en Jackson, Mississippi, hablando sobre liderazgo. Había 31 líderes allí. Y al final del día, uno de ellos se acercó a mí y me dijo, "Nos encantó lo que enseñaste hoy día! ¿Cuándo podemos oírte hablar de nuevo?"

Le dije, "Bueno, no sé, tal vez en un año, quizás en un par de años. Tengo que volver a casa." "Pero queremos oír de ti todo el tiempo!" contestaron. "Nos gustaría aprender de ti consistentemente."

En ese momento, una idea vino a mí. Y les dije, "¿Qué pasaría si vuelvo a casa y comienzo a grabar una enseñanza sobre liderazgo que le entrego a mi personal? ¡Te podríamos enviar una grabación a ti todos los meses!"

Ellos dijeron, "Oh, ¡nos encantaría! ¿Cuánto costaría algo así?"

Yo no tenía ni idea. Así que dije, "Oh, no sé, ¿quizás cinco dólares por grabación?" Y así pase un cuaderno a las personas, y 30 de los 31 líderes se inscribieron para recibir dichas grabaciones.

Regresé a San Diego, me reuní con los líderes de mi equipo, y les dije que íbamos a iniciar un club de grabación del mes.

Y eso es exactamente lo que hicimos.

Cada mes enseñaba mi material sobre liderazgo, y cada mes enviábamos una grabación. Primero fue a 30 personas. Pero pronto ese número aumentó a 300. Entonces se aumentó a 3.000 y luego 30.000.

Muy pronto 100.000 personas estaban escuchando mis grabaciones mensuales.

Si pensamos de nuevo acerca de las puertas de la oportunidad, en este caso la primera puerta fue viajar a Mississippi y enseñar una lección. Después, fue llevar a cabo la idea del Club de Grabación del Mes. Entonces, conforme enseñaba lección tras lección para el club, siempre estaba recopilando y creando materiales.

He desarrollado tanto material, que tenía suficiente para escribir un libro. Que fue seguido por más libros. Y ahora he publicado más de 100 libros, que han ayudado a millones de personas en todo el mundo.

Hace unos años, en una reunión celebrada en la Ciudad de Nueva York con los editores de Random House, me dijeron que yo había escrito más material sobre liderazgo que cualquier otra persona en el mundo.

Pronto después de eso, fui nombrado por Inc Magazine y la American Management Association como el mejor experto en liderazgo en el mundo.

Entonces, ¿Cómo llegue a este punto?

Bueno, todo empezó en Jackson, Mississippi en un Holiday Inn con 30 personas.

Nunca se sabe, no importa cuán pequeña sea la puerta, qué va a suceder cuando la abras.

Un emprendedor está totalmente motivado—emocionalmente, físicamente, mentalmente y espiritualmente—por lo que está en el otro lado de la puerta de la oportunidad.

Evaluáte en una escala de 1 a 10. ¿Cuánto valoras la oportunidad comparado a la seguridad?

# 9

## Los emprendedores se mantienen creativos cuando otros renuncian.

Simplemente no existe el renunciar en un emprendedor. Recuerdas cuando los diccionarios solían ser libros físicos. Un día hace muchos años, decidí que iba a dejar de utilizar la palabra "renunciar". Yo iba a quitarla de mi vocabulario.

De hecho, ¡yo estaba tan decidido que saqué mis tijeras y mi diccionario y recorté la palabra "renunciar" del diccionario! Pensé que ya podía decirles a otros que "renunciar" ya no estaba en mi diccionario.

Eso es lo que pasa con los emprendedores, ellos no piensan en detenerse.

¿Por qué es eso?

Los emprendedores no ceden a la mentalidad de escasez.

En su lugar, son pensadores de posibilidad.

Son abundantes en su pensamiento.

Piensa de esta manera: Si tu piensas que hay muy pocas respuestas u oportunidades en la vida, si piensas que hay límites sobre que tan bien te puede ir, retrocederás y serás más cuidadoso. Cuando esto sucede, la creatividad se resiente.

Mi creatividad proviene de mi convicción de que siempre hay una respuesta.

Sé que siempre hay un camino.

Las personas que se detienen antes de explorar todas las opciones se ponen en una situación de desventaja. No se están dando la oportunidad para ser todo lo que realmente quieren ser.

Evalúate en una escala del 1 a 10. ¿Qué probabilidades hay de que seas creativo y que no renuncies?

# 10

## *Los emprendedores no permiten que el desaliento obtenga lo mejor de ellos.*

Uno de mis amigos que es un emprendedor me dijo una vez,  
"Yo Nunca estoy abajo."

Y le dije, "¿A qué te refieres? Todo el mundo está abajo a veces."

Y él dijo,  
"Estoy arriba, o estoy subiendo."

Eso es un emprendedor.

*Evalúate en una escala del 1 a 10. ¿Qué tan bien lidias con el desaliento?*

Revisemos: ¿cómo te fue en estas 10 áreas? ¡Suma los puntajes y determina cuánto ADN de emprendedor ya tienes!

Los emprendedores...

1. Tienen iniciativa propia.
2. Trabajan más que otros.
3. Tienen un fuerte deseo de ganar.
4. Nunca siguen, rara vez lideran.
5. Aman los problemas.
6. Quieren probar algo a sí mismos.
7. Continúan a pesar de las dificultades.
8. Valoran la oportunidad más que la seguridad.
9. Se mantienen creativos cuando otros renuncian.
10. No permiten que el desaliento obtenga lo mejor de ellos.

Espero que hayas aprendido cosas importantes de este informe y que estés listo para salir y aplicarlas a tu vida de inmediato. No importa cual fue tu puntaje, si tienes un sueño, quiero animarte.

Piensa en tus puntuaciones. Averigua qué medidas concretas puedes tomar para aumentar tu ADN de Emprendedor en las áreas donde te falta. Y luego da el primer paso. Y otro paso. Y otro paso.

Nosotros no "llegamos" en la vida. En vez de eso, la vida es un recorrido de crecimiento. Si no estás donde quieres estar ahora puedes mejorar y crecer. Hay personas y recursos que te pueden ayudar. ¡Sal y aplica lo que aprendas de ellos!

Si tuquieres crecer como líder, convertirte en el emprendedor que sabes que puedes ser, o incluso tener una carrera ayudando a otros a alcanzar su potencial en la vida, entonces mi programa de certificación, el Equipo de John Maxwell, es el lugar para ti. ¡Te damos las herramientas y la capacitación para que puedas crecer y ser la mejor versión de ti mismo!

Gracias por tomarte el tiempo conmigo, y espero conocerte pronto.



[www.JohnMaxwellTeam.com](http://www.JohnMaxwellTeam.com)