

## **1. Nuestro negocio consiste en el cambio**

Todo negocio orbita en realidad en torno al cambio. La vida está a expensas de los cambios. La única garantía en la vida es que las cosas cambiarán de manera constante. Lo que funcionó en el pasado puede no resultar eficaz otra vez. Cualquier cosa que pienses sobre el futuro será errónea casi con toda seguridad. Las cosas importantes serán siempre las mismas (los clientes quieren grandes precios y un gran servicio), pero la manera de conseguir esas cosas cambiará ineludiblemente.

## **2. Estamos a la ofensiva. Todo el tiempo**

Ir a la defensiva no se traduce en victorias. Las empresas que actúan a la defensiva se quedan atrás. Los líderes en el mercado están siempre a la ofensiva. Trabajan de manera constante en sus propias estrategias, enfocándose en sus clientes y tratando de lograr el próximo gran éxito.

## **3. Los resultados perfectos (no los procesos perfectos) son importantes. Rompe las reglas: desafía la norma**

A la hora de la verdad lo realmente importante son los resultados que consigues. Los buenos procesos están bien, pero no hay que preocuparse por obtener la perfección, hay que moverse hacia delante. Y hay que tener en cuenta que lo que les funciona a otros puede no funcionarte a ti. Roba ideas a toda persona inteligente con la que te encuentres y después comprueba lo que a ti te funciona.

## **4. Esto tiene que ver tanto con la batalla como con el negocio**

Esta es la razón por la que *El arte de la guerra* de Sun Tzu sigue resonando aún en los tiempos que corren. Los negocios son batallas lo suficientemente a menudo como para que este libro siga teniendo sentido para líderes de todo pelaje. En 9 de cada 10 ocasiones tus rivales te destruirían si pudieran.

## **5. No asumas nada. Asegúrate de que la gente cumpla sus promesas. Espoléate a ti mismo. Espolea a los demás. Da de sí todo aquello que es posible**

Sé claro en las siguientes acciones y pasos a tomar y también en los «deadlines». No dejes nada al azar a este respecto. Exígete más a ti mismo, casi con toda seguridad no estás dando lo suficiente de ti mismo en tus proyectos, en tus relaciones y en tu vida. Demanda también más a los demás porque seguramente ellos tampoco están dando lo mejor de sí mismos. Pero nunca pidas más de lo que estás dispuesto a ofrecer tú mismo.

## **6. Vive de la tierra**

Haz más con menos. Regresa a los básicos. Simplifica las cosas.

## **7. Tu trabajo no está hecho hasta que el trabajo está hecho**

Haz simplemente el trabajo que es necesario acometer. No te quejes por ello, no procrastines, no remolonees. Límitate a descifrar lo que hay que hacer a continuación. A continuación empieza. Y después termina. Repite todo otra vez.

## **8. Ten en cuenta estos peligros:**

- Burocracia
- Ambición personal
- Personas que toman la energía de los demás vs. personas que ofrecen su energía
- Conocimiento de tus debilidades
- No asumas más de lo que puedes hacer

## **9. El trabajo que tienes por delante no será bonito**

El trabajo es a menudo muy feo. Y hay mucha sangre, sudor y lágrimas tras los bastidores. El producto final es lo que es realmente hermoso. O así debería ser al menos.

## **10. Si haces las cosas adecuadas, conseguirás dinero de manera casi automática**

Hacer las cosas adecuadas termina siempre mereciendo la pena, aun cuando no sea de manera inmediata y haya que esperar algún tiempo para ver brotes verdes.